

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Соціально-гуманітарний факультет
Кафедра психології та соціальної роботи

на тему:

**«ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВИКОРИСТАННЯ
МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК ТА ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ ПРОТИДІЇ
У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ»**

Спеціальність С4 Психологія

Виконала:

студентка групи ПСзм-21

Пилипюк Надія Олегівна

Науковий керівник:

канд. психол. н., доцент

Ятищук Анастасія Анатоліївна

Тернопіль 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК ТА СТРАТЕГІЙ ПРОТИДІЇ У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ.....	7
1.1. Поняття маніпуляції у психології: сутність, основні характеристики та форми прояву.....	7
1.2. Механізми використання маніпулятивних технік у міжособистісній взаємодії.	16
Висновки до розділу 1	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ АКТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯТИВНИМ ТЕХНІКАМ.....	27
2.1. Класифікація маніпулятивних технік у міжособистісній комунікації	27
2.2. Ефективні стратегії протидії маніпулятивному впливу: аналіз існуючих підходів.....	34
Висновки до розділу 2	43
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ПСИХОЛОГІЧНОЇ КОРЕКЦІЇ ТА ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯТИВНИМ ТЕХНІКАМ	44
3.1. Програма та методики емпіричного дослідження маніпулятивних технік та психологічний аналіз отриманих результатів	44
3.2. Концепція, структура і основні елементи програми психологічної корекції для протидії маніпулятивним впливам	62
Висновки до розділу 3	66
ВИСНОВКИ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71
ДОДАТКИ.....	79

ВСТУП

Актуальність дослідження. Упродовж тривалого часу знання про маніпуляцію як різновид прихованого психологічного впливу накопичувалися в буденному досвіді, відображалися у художній літературі й поступово ставали об'єктом наукового осмислення. У сучасному світі значення відвертих методів примусу – політичного, правового, економічного, соціального чи релігійного – помітно зменшилося. Вони дедалі частіше поступаються місцем прихованому контролю, різним формам переконання та створенню умов неявної залежності.

Перехід до інформаційного суспільства посилив ці процеси. Якщо раніше маніпулятивний вплив здебільшого використовувався в політиці, дипломатії, військовій справі чи торгівлі, то тепер він охоплює масову сферу – стає складником технологій комунікації та навіть елементом ідеології щоденного спілкування. Саме тому дослідження психологічного впливу не втрачає актуальності. Особливої уваги потребує вивчення механізмів його здійснення, умов, що визначають ефективність впливу, а також пошук надійних способів захисту від деструктивного втручання.

Актуальність дослідження обумовлена кількома чинниками. По-перше, зростанням кількості ситуацій, у яких людина стикається з маніпулятивними діями, що провокують розвиток психологічної залежності та зниження рівня критичного мислення. По-друге, недостатньою обізнаністю більшості людей щодо механізмів функціонування маніпуляцій та способів захисту від них. По-третє, зростаючою потребою у формуванні психологічної стійкості особистості, здатної протистояти прихованому впливу та відстоювати власні кордони у міжособистісному спілкуванні.

Феномен маніпуляції у міжособистісній взаємодії розглядався у працях зарубіжних і вітчизняних дослідників, де висвітлювалися його механізми, технології, критерії та чинники. Зокрема, проблематику маніпулятивної

поведінки аналізували Е. Берн, Дж. Рудінов, Е. Фромм, Е. Шостром, А. Елліс, О. Коннор, Д. Мартін. Питання схильності до маніпулятивної поведінки досліджували А. Ятищук, О. Фурман, С. Богомаз, В. Знаков, О. Каракулова, М. Еймс, Р. Крісті, А. Кід. Механізми маніпулятивного впливу отримали також відображення в сучасних теоретичних підходах і емпіричних дослідженнях. Однак значна частина робіт має фрагментарний характер і переважно стосується або загальнотеоретичних аспектів психологічного впливу, або окремих сфер застосування маніпулятивних технік. Це зумовлює потребу у комплексному підході до вивчення феномену, який би охоплював як психологічні механізми виникнення, так і практичні стратегії протидії.

Особливого значення набуває пошук ефективних методів психологічної корекції, які б дозволили не лише діагностувати схильність до маніпулятивного впливу, а й формувати навички конструктивного опору. Психологічна безпека людини у сучасному світі є невід'ємною складовою її особистісної автономії, а здатність протидіяти прихованому впливу розглядається як один із ключових показників зрілої та самодостатньої особистості.

Об'єктом дослідження виступають маніпулятивні техніки у міжособистісному спілкуванні.

Предметом дослідження є психологічні механізми їх використання та ефективні стратегії протидії маніпулятивному впливу.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та емпіричне вивчення психологічних механізмів застосування маніпулятивних технік, а також розробка програми психологічної корекції, спрямованої на формування здатності особистості протистояти маніпулятивному впливу.

Для досягнення цієї мети необхідно виконати такі завдання:

- Розкрити сутність і основні характеристики маніпуляції у психологічному вимірі, визначити форми її прояву у міжособистісних відносинах.
- Виявити психологічні механізми використання маніпулятивних технік у процесі комунікації.

- Здійснити класифікацію маніпулятивних стратегій та описати їхні особливості.
- Проаналізувати існуючі підходи до протидії маніпулятивному впливу та визначити їхню ефективність.
- Здійснити емпіричне дослідження компонентів психологічної стійкості до маніпулятивного впливу та провести узагальнення отриманих результатів.
- Розробити програму психологічної корекції, спрямовану на розвиток навичок протидії маніпулятивному впливу.

Методологічну основу роботи становлять положення загальної та соціальної психології про природу міжособистісної комунікації та впливу. Використано теоретичні методи (аналіз, синтез, порівняння, узагальнення наукових джерел), а також емпіричні методи (Шкала емоційного відгуку А. Меграбяна і Н. Епштейна, методика діагностики рівня суб'єктивного контролю Дж. Роттера в адаптації Є. Бажина, опитувальник міжособистісних відносин Т. Лірі, шкала самооцінки М. Розенберга та методика діагностики типологій психологічного захисту Р. Плутчика й авторська анкета). Обробка емпіричних даних здійснюватиметься із застосуванням якісної інтерпретації та змістовного узагальнення.

Наукова новизна дослідження полягає у спробі комплексного поєднання аналізу психологічних механізмів маніпуляцій з практичним обґрунтуванням ефективних стратегій протидії. Представлено програму психологічної корекції, у якій враховано специфіку міжособистісної взаємодії та передбачено розвиток психологічної стійкості особистості.

Практична значущість одержаних результатів визначається можливістю їх використання у професійній діяльності психологів, педагогів, консультантів з комунікації та соціальних працівників. Розроблені рекомендації можуть стати основою для тренінгових програм, спрямованих на формування навичок конструктивного спілкування, розвиток критичного мислення та підвищення психологічної грамотності у сфері міжособистісної комунікації.

Структура роботи зумовлена логікою дослідження і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, загальних висновків, списку використаних джерел із 60 найменувань, додатків. Загальний обсяг роботи викладено на 105 сторінках, із них 67 сторінок основного тексту. Робота містить 11 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК ТА СТРАТЕГІЙ ПРОТИДІЇ У МІЖСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ

1.1. Поняття маніпуляції у психології: сутність, основні характеристики та форми прояву

Проблема маніпуляції свідомістю належить до міждисциплінарних і посідає особливе місце в соціальній психології. Вона охоплює різні сфери життя людини – від сімейного спілкування до професійної діяльності – що зумовлює інтерес дослідників різних галузей знань. Витоки уявлень про маніпулятивні технології простежуються ще у трактаті «Мистецтво війни» Сунь-Цзи (V ст. до н.е.), де наголошувалося на тому, що перемогу можна здобути не лише силою, а й завдяки стратегії, розуму та хитрості. Такий підхід демонструє, що маніпуляція виступає способом впливу, здатним вирішувати конфлікти без відкритого протистояння [18].

Термін «маніпуляція» походить від латинського слова «manipulus», що має значення «жменя» та «невелика група», «купка». У першому випадку він асоціюється з керуванням об'єктами відповідно до намірів і цілей, у другому – з підпорядкуванням воїнів маніпули наказам командира.

Філософське осмислення маніпуляції почалося ще в античності. Платон розглядав її як засіб підкорення волі та формування певних образів думок. В епоху Відродження ця проблема набуває політичного виміру: Н. Макіавеллі розробив правила, що ґрунтувалися на створенні видимості прагнень та неможливості викриття прихованих намірів [13].

У XX столітті сутність маніпуляції досліджували представники філософської школи Е. Фромм, Т. Адорно, Ю. Хабермас. Вони підкреслювали, що свідомість особистості визначається політичними, ідеологічними й культурними установками, які обмежують можливості самореалізації [53].

Р. Мей пов'язував маніпуляцію з волею та прагненням до влади, акцентуючи на її різних формах, включно з самоманіпуляцією. Е. Шостром розглядав маніпулятивність як атрибут міжособистісних відносин, зумовлений ринковими механізмами сучасного суспільства; на його думку, людина-маніпулятор водночас є і суб'єктом, і об'єктом маніпуляції, оскільки, пригнічуючи власне «Я», прагне здобути приховані переваги. З. Бауман, аналізуючи суспільні трансформації, наголошував на надмірній маніпуляції як наслідку конфлікту між індивідуальним та колективним існуванням [13;48].

Українські науковці приділяють значну увагу дослідженню соціально-психологічного впливу в освітньому середовищі. Так, О. Фурман зазначає, що дія різних класів психологічного впливу створює умови для формування в людини суб'єктно-поведінкової, особистісно-діяльній, індивідуально-ціннісної та універсально-духовної життєвої активності [22].

У сучасній психології особистість, схильну до маніпуляцій і зорієнтовану на контроль над іншими, позначають терміном «макіавеллізм» [37]. Для макіавеллістів маніпуляція виступає стійкою особистісною рисою. Дослідження підтверджують зв'язок макіавеллізму з локусом контролю, когнітивною та афективною емпатією, а також із гендерними особливостями [12]. Водночас проблема розгляду прагнення до маніпуляцій як способу забезпечення особистісної безпеки залишається недостатньо вивченою, що й зумовило вибір теми цієї статті – схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки.

Поняття «макіавеллізм» походить від імені італійського мислителя епохи Відродження Н. Макіавеллі, який у трактаті «Державець» описав стиль поведінки правителя, наголошуючи, що для досягнення політичної вигоди виправданими є будь-які засоби, навіть якщо вони суперечать моральним нормам. Згодом ці ідеї вийшли за межі політики та були поширені на інші сфери суспільних і міжособистісних стосунків. У довідкових виданнях макіавеллізм трактується як використання хитрості й підступності в управлінні або як політика, що нехтує моральними принципами задля досягнення мети. У

повсякденній свідомості він асоціюється з обманом, цинізмом, маніпуляціями й експлуатацією інших заради особистої вигоди.

У психології макіавеллізм розглядається у кількох аспектах. Передусім як особистісна риса або комплекс рис, що виявляються у схильності до маніпуляцій у міжособистісних стосунках. Також як установка, за якої інші учасники взаємодії сприймаються передусім як об'єкти впливу. Крім того, цей феномен тлумачиться як механізм психічного захисту, спрямований на збереження самооцінки та самоповаги. Нарешті, макіавеллізм описується як стратегія соціальної поведінки, де маніпуляція виступає головним засобом досягнення поставлених цілей [3].

Аналіз вітчизняних і зарубіжних досліджень макіавеллізму засвідчує, що висока схильність до маніпулятивної поведінки є деструктивною особистісною рисою, яка гальмує духовний розвиток і ускладнює побудову суб'єкт-суб'єктних взаємин [8].

Маніпуляція у психології трактується передусім як прихований вплив, за допомогою якого одна людина непомітно контролює поведінку іншої. Спершу цей термін мав технічне значення в інженерній психології та етології, однак із середини ХХ століття він почав позначати специфіку міжособистісних і політичних відносин.

У працях, присвячених комунікації, наголошувалося, що зрозуміти її природу можливо лише через аналіз мотивів, засобів та ефектів впливу. Маніпуляція в цьому контексті постає не як відкрите переконання, а як прихована форма психологічного тиску.

Серед ключових характеристик цього явища виокремлюють цілеспрямованість впливу, використання людини як засобу для досягнення вигоди, прагнення одностороннього виграшу, опору на слабкі місця особистості, створення штучних потреб і мотивів, а також майстерність у виборі та застосуванні відповідних прийомів. Таким чином, попри розмаїття визначень, маніпуляція розглядається як різновид інформаційно-психологічного впливу, що відрізняється насамперед прихованим характером.

Механізм цього процесу складається з трьох етапів: нав'язування людині певних ідей, їх засвоєння на свідомому й несвідомому рівнях та реалізація у поведінці. Причини маніпуляції пов'язані з культурними традиціями хитроців та інтриг, суспільними поділами «ми – інші», особливостями комунікації, а також внутрішньою суперечливістю особистості, яка здатна маніпулювати навіть власним «Я» [10].

Основними ознаками маніпуляції є наявність суб'єкта й об'єкта впливу, спрямованість на трансформацію внутрішніх станів і поведінки, використання непрямих засобів (сугестія, навіювання, створення когнітивних образів). Маніпуляція може мати як деструктивний, так і адаптивний характер, залежно від контексту її застосування [11].

У системі міжособистісних стосунків виокремлюють два полюси – суб'єктний і об'єктний. У першому випадку людина прагне до рівноправного партнерства й спільного розв'язання проблем, у другому – сприймає партнера як засіб для досягнення власних цілей. Орієнтація лише на особисту вигоду часто зумовлюється нерозумінням сутності взаємодії та недостатнім усвідомленням поведінки інших.

Психологічна маніпуляція характеризується складністю, точністю та майстерністю прийомів, які забезпечують приховане управління поведінкою іншої людини. Вона здійснюється через хитрування, підтасовку фактів та інші приховані засоби, що дозволяють маніпуляторів досягати власної вигоди – матеріальної, психологічної чи статусної. При цьому створюються умови, за яких об'єкт впливу змушений обирати між двома альтернативами, одна з яких веде до реалізації намірів маніпулятора. Об'єкт, як правило, не усвідомлює прихованого підштовхування до потрібних реакцій, які не збігаються з його початковими намірами [40].

У науковій літературі маніпуляція визначається як прихований психологічний вплив, спрямований на досягнення цілей маніпулятора без урахування наслідків для іншої сторони. Більшість дослідників оцінює цей феномен негативно, наголошуючи на його несиловому, але неморальному

характері, адже він ґрунтується на приховуванні справжніх намірів і почуттів. Моральними вважаються взаємини, що передбачають партнерство, співробітництво, довіру та чесність, тоді як маніпуляція, примус, домінування чи напад належать до неморальних форм. Важливо відрізнити маніпуляцію від позитивного психологічного впливу, який застосовують педагоги, медики чи психологи. Ключова різниця полягає у ставленні: у маніпулятивних стосунках інша людина постає як об'єкт, тоді як у професійній допомозі вона визнається суб'єктом взаємодії [17].

Маніпуляція у міжособистісній взаємодії має прихований або замаскований характер, завдяки чому її вияви залишаються малопомітними для об'єкта впливу. Це робить її особливо підступною, адже людина не завжди усвідомлює сам факт зовнішнього контролю. Її типовими ознаками є ухиляння від відповідальності, раціоналізація власних дій, висування ультиматумів, використання мовчання чи свідомого утримання від спілкування, а також різновиди емоційного тиску, серед яких найбільш виразним є газлайтинг. Наслідком таких дій стає ослаблення впевненості в собі, виникнення сумнівів у власних переконаннях, плутанина в оцінюванні ситуацій і зниження довіри до власного сприйняття. Відмінність маніпуляції від переконання полягає в тому, що маніпуляція позбавляє людину автономії та перетворює її на об'єкт впливу, тоді як переконання ґрунтується на відкритості, діалозі й урахуванні волі партнера [36].

Найчастіше задіюються страх, почуття провини, сором чи сумнів у власній адекватності. Маніпулятор прагне сформувати у жертви залежність або послабити її здатність до критичного мислення.

Важливим чинником є використання вразливостей та слабких місць іншої особи, що дає змогу посилити ефективність дії. Типовою ознакою є створення ілюзії самостійності ухвалених рішень, які насправді формуються під впливом маніпулятора. Метою завжди виступає одностороння вигода, тоді як потреби та інтереси об'єкта впливу відходять на другий план. Окремо підкреслюється

майстерність виконання, яка полягає у здатності приховати справжні наміри та замаскувати контроль [56].

А. Ятищук зазначає, що маніпулятивні прийоми поділяються на вербальні та невербальні. Вербальні маніпулятивні прийоми охоплюють застосування неправдивої інформації, спеціально дібраної мови, а також погрози, шантаж чи перехід на особистості. Особа, яка послуговується цими методами, прагне впливати на оточення, контролювати його дії та думки, а також провокувати конфлікти. До невербальних маніпулятивних прийомів належить використання міміки, жестів, рухів тіла та особливої інтонації голосу, що слугують засобами впливу на інших. Прикладом може бути навмисна посмішка, покликана викликати довіру, чи використання агресивної міміки та жестів для залякування співрозмовника [23].

Серед форм прояву виокремлюють емоційну маніпуляцію, яка виявляється у звинуваченнях, газлайтингу, пасивній агресії чи надмірних лестощах. У сфері маркетингу та реклами маніпулятивні прийоми будуються на повторенні меседжів, створенні ілюзії дефіциту або перебільшенні якостей продукту. У міжособистісному спілкуванні застосовуються техніки ілюзорного вибору чи перебільшених вимог, що поступово підводять об'єкта до потрібного рішення [54].

Як вже зазначалось, маніпуляція у психології розглядається як прихований вплив на іншу особу, спрямований на отримання вигоди або контролю над її поведінкою. Її сутність полягає у використанні вразливостей людини, які проявляються у страхах, потребі схвалення, уникненні конфліктів чи невпевненості у власних рішеннях. Ключовою характеристикою є асиметрія у відносинах: маніпулятор усвідомлює свої цілі, тоді як об'єкт здебільшого не розуміє, що стає інструментом їх досягнення. Дослідники виокремлюють два різновиди маніпуляції – свідому, коли вплив здійснюється цілеспрямовано, та несвідому, що виявляється у закріплених формах поведінки. Форми прояву включають експлуатацію емоційних «кнопок» – болючих точок, які запускають очікувану реакцію. Це може бути тиск через провину, нагнітання страху,

надмірна лестощі або перебільшене співчуття. Усі ці форми поєднує прихований характер і прагнення позбавити людину свободи вибору [30].

Характерними ознаками є систематичне перекручування фактів, підривання упевненості об'єкта, провокування відчуття провини та створення штучної залежності. Особливе місце займає явище «скритої агресії», коли зовнішня маска доброзичливості поєднується з прихованими діями, спрямованими на послаблення іншої сторони. До форм прояву належать нарцисична маніпуляція, що ґрунтується на лестощах і контролі через привабливість; стратегія жертви, яка апелює до співчуття та почуття обов'язку; а також пасивно-агресивні дії, що виражаються у саботажі, холодному дистанціюванні й ігноруванні [57].

У наукових підходах підкреслюється амбівалентність маніпуляції. Значна частина дослідників розглядає її як деструктивний феномен, що порушує внутрішній світ людини та обмежує її свободу. Проте існує й позиція, згідно з якою певні форми прихованого впливу можуть мати конструктивний зміст. Прикладом виступає медична практика або психотерапія, де маніпулятивні прийоми іноді використовуються задля оздоровлення чи стабілізації стану пацієнта.

У літературі виокремлюють кілька форм прояву маніпуляції. Вона може реалізовуватися у міжособистісній взаємодії, політичній діяльності, масовій комунікації чи повсякденних побутових стосунках. Особливої уваги заслуговує міжособистісна маніпуляція, адже саме у безпосередньому контакті людина найчастіше постає об'єктом прихованого впливу, трактованим як засіб досягнення чужих цілей [54]

У міжособистісних маніпуляціях вплив спрямований на ключові психічні структури: потреби та інтереси, регулятори активності (норми, самооцінка, переконання), когнітивні знання та операційний склад діяльності (мислення, стиль спілкування, звички). Потужність маніпуляції залежить від переваг маніпулятора – статусу, знань, підтримки інших, динаміки взаємодії чи слабкостей партнера.

Серед методів виділяють маніпуляцію гнівом, мовчанням, надією, марнославством, любов'ю, страхом, невпевненістю, а також почуттями провини, образи й жалості. Вони експлуатують емоції та потреби людини, створюючи умови, за яких вона втрачає автономність і діє у вигідному для маніпулятора напрямі [5].

Маніпуляція у міжособистісному просторі трактується як прихований інформаційно-психологічний вплив, спрямований на зміну мотиваційно-поведінкових параметрів іншої особи без її усвідомленої згоди; її дієвість базується на створенні ілюзії власного вибору в адресата та на експлуатації внутрішніх ресурсів його психіки. Маніпулятивний вплив орієнтується на сукупність мішеней: збуджувачі активності (потреби, інтереси, схильності), регулятори поведінки (норми, самооцінка, переконання), когнітивну базу (знання про світ і людей), операційний склад діяльності (спосіб мислення, стиль спілкування, звички) і поточні психічні стани; саме робота з цими структурами дозволяє коригувати мотиви, формувати нові спонукальні установки і тим самим керувати поведінкою. Природа маніпуляції є амбівалентною: вона може використовуватися як засіб досягнення егоїстичних цілей, руйнуючи автономію адресата, так і як інструмент, що в індивідуальних випадках служить для позитивного результату, коли прихований вплив застосовується з метою захисту чи оздоровлення [21].

Процес маніпулювання може набувати форми простих одноактних прийомів або розгортатися як складна багатоетапна операція, що умовно визначається як «маніпулятивна гра». У простому варіанті взаємодія обмежується застосуванням одного або кількох прийомів у межах однієї ситуативної зустрічі; у складному – реалізується система послідовних впливів, спрямованих на різні психічні структури особистості з використанням різних психологічних механізмів у визначені часові відрізки та контексти. Складна маніпуляція має власну часову організацію, просторові та соціально-організаційні виміри: вона планується з урахуванням місця, ролей учасників та мережі взаємозв'язків, які забезпечують накопичення і посилення впливу.

Ефективність такої операції залежить від цілісності структури впливу – від поєднання прийомів, чергування емоційних і когнітивних впливів та від адаптації тактики до реакцій адресата. Відповідно, аналіз маніпуляційної діяльності вимагає врахування не лише окремих технік, але й їхньої послідовності, часової логіки та соціального середовища, у якому відбувається взаємодія [6].

У психології маніпуляція визначається як прихований різновид впливу, спрямований на зміну думок, почуттів чи поведінки іншої людини задля інтересів маніпулятора. Її сутність полягає у прихованості намірів, створенні ілюзії самостійності вибору та асиметрії позицій. Вона відрізняється від переконання тим, що позбавляє адресата свободи рішення.

До основних характеристик належать планованість дій, непрямість, використання емоційного тиску, поєднання вербальних і невербальних засобів. Форми прояву охоплюють мовні прийоми (натяки, двозначність, приховані припущення), невербальні сигнали (жести, інтонації, паузи) та соціально-психологічні засоби (апеляція до авторитету, групового тиску, почуття провини). Маніпулятивний стиль спілкування проявляється у систематичному застосуванні таких прийомів, що підривають довіру й спричиняють напруженість у стосунках [6].

Класифікація маніпуляцій здійснюється за різними критеріями. Мішенями впливу можуть бути мислення, відчуття, уява, пам'ять чи увага. Засоби впливу охоплюють маніпуляцію образами, операціонально-предметні прийоми, експлуатацію особистісних характеристик і духовності. Поведінка маніпулятора може коливатися у континуумі від просоціальної до асоціальної спрямованості, а також від повністю усвідомленої до ситуативно-неусвідомленої [2].

Класифікація маніпуляторів охоплює чотири основні типи. Активний маніпулятор діє відкрито прихованими засобами, ініціює контроль та демонструє наполегливість. Пасивний орієнтується на ухиляння від відповідальності, викликає жалість і змушує оточення брати на себе його

обов'язки. Конкуруючий прагне здобути перевагу в будь-якій ситуації, використовує суперництво як основний інструмент впливу. Байдушний створює дистанцію й демонструє емоційну холодність, через що інші намагаються здобути його прихильність. Маніпулятивна поведінка пов'язана з внутрішніми суперечностями особистості: почуттям самотності, страхом відторгнення, потребою у схваленні та нестачею впевненості у власній цінності. Саме ці глибинні переживання формують готовність людини вдаватися до прихованого впливу як способу підтримання власного психологічного комфорту [31].

Отже, було розкрито сутність поняття маніпуляції у психології, окреслено її історичні витoki та сучасне розуміння. Маніпуляція визначається як прихований психологічний вплив, спрямований на зміну думок, почуттів чи поведінки іншої людини в інтересах суб'єкта, причому ключовими характеристиками виступають замаскованість намірів, ілюзія свободи вибору та асиметрія позицій учасників взаємодії. Було показано, що цей феномен набуває різних форм прояву – від емоційного тиску й газлайтингу до експлуатації соціальних норм, стереотипів і когнітивних уразливостей. У науковій літературі акцент робиться на амбівалентності маніпуляції: з одного боку, вона має деструктивний характер, підриває автономію та особистісну цілісність людини, з іншого – у певних контекстах може набувати конструктивного змісту, як-от у медичній практиці чи психотерапії. Узагальнено, поняття маніпуляції в психології постає як складна багаторівнева система впливу, яка поєднує когнітивні, емоційні й поведінкові механізми, що вимагає подальшого детального вивчення та розробки стратегій захисту від неї.

1.2. Механізми використання маніпулятивних технік у міжособистісній взаємодії

У сучасній психологічній літературі виокремлюють три головні групи маніпулятивних прийомів: організаційно-процедурні, логіко-психологічні та особистісні.

Організаційно-процедурні прийоми базуються на створенні спеціальних умов та попередній організації процесу взаємодії. Вони спрямовані на ускладнення обговорення для об'єктів впливу й полегшення його для суб'єкта. До таких методів належать дозування або надлишок інформації, цілеспрямований добір виступаючих для формування установки, застосування подвійних стандартів оцінювання, маневрування порядком обговорення, контроль його перебігу через навмисне загострення атмосфери, а також обмеження в техніці проведення дискусії. У цих випадках використовуються прийоми реферування й довільного резюмування, що дозволяють зміщувати акценти в потрібному напрямі [35; 50].

Логіко-психологічні прийоми спираються на порушення законів логіки або формальне використання логічних конструкцій для маніпуляції менш досвідченим співрозмовником. Серед них – створення «порочного кола» шляхом переформулювання тези, неповне спростування з акцентом на найбільш уразливих положеннях, вимога однозначних відповідей на складні питання, перевантаження опонента численними несумісними запитаннями, а також постулювання істини без доказів [45].

Особистісні прийоми ґрунтуються на індивідуально-психологічних особливостях людини. Маніпулятор може виводити опонента з рівноваги через насмішки або безпідставні звинувачення, демонструвати самовихваляння чи зверхність, використовувати незрозумілу термінологію, щоб змусити співрозмовника удавати обізнаність. Сюди ж належать спроби зірвати дискусію через провокування конфлікту, апеляція до «вищих інтересів», які не потребують аргументації, та прийоми «читання в серцях», що переводять увагу аудиторії від змісту аргументів до нібито прихованих мотивів і намірів опонента [13].

Маніпулятивна поведінка проявляється через різні форми психологічного впливу, спрямованого на контроль і зміну поведінки іншої особи. Газлайтинг передбачає створення сумнівів у власному сприйнятті реальності, заперечення очевидного або викривлення фактів. Практика «любовної інтенсивності» (love

bombing) полягає в надмірній увазі та прояві прихильності на початкових етапах взаємодії, що спрямовано на швидке здобуття довіри та емоційну ізоляцію об'єкта. Пасивно-агресивна поведінка виявляється у протиріччі між словами й діями, провокуючи страждання партнера. Тиск, провокації та емоційні покарання реалізуються через використання докорів, мовчання або стримування комунікації для змушення об'єкта діяти необхідним чином. Контроль інформації включає обмеження доступу до фактів, заплутування та подання даних у прихованій формі. Маніпулятор також спрямовує власні дії на виклик емоційних реакцій у об'єкта, провокуючи страх, почуття вини або провини, що стимулює виконання бажаної поведінки [36].

Механізм дії маніпуляції базується на прихованому контролі над когнітивними та емоційними процесами людини. Її ефективність залежить від непрямого характеру впливу, завдяки чому об'єкт не усвідомлює справжніх мотивів іншої сторони. Центральним є використання емоційних важелів: страху, провини, сорому чи сумніву. Ці почуття підривають внутрішню стійкість людини та знижують здатність чинити опір [34].

До поширених технік належить метод «надмірної вимоги», коли спершу висувається завідомо неприйнятна пропозиція, після відмови якої озвучується реальне прохання, що виглядає поміркованим. Інший механізм ґрунтується на ілюзії вибору, коли пропонується кілька варіантів, з яких вигідним виявляється саме той, що очікує маніпулятор. Часто застосовується й повторення ключових меседжів, перебільшення важливості певних аргументів або використання спеціалізованої термінології, яка створює враження компетентності та знижує критичність сприйняття [58].

Додатковим інструментом виступає контроль над часом: тиск на швидке ухвалення рішення позбавляє можливості раціонального аналізу. Використовується також тактика мовчазного ігнорування, лестоців або поступового приниження, що формує залежність і підвищує готовність до поступок. Усі ці прийоми діють через ослаблення психологічних захисних

механізмів та створення умов, за яких об'єкт впливу приймає потрібне рішення як власне [54].

Механізми маніпуляції ґрунтуються на виявленні емоційних тригерів і поступовому вибудовуванні довіри. Спершу маніпулятор визначає «слабкі місця» співрозмовника, які найчастіше стосуються потреби у схваленні, страху відторгнення або уникання конфлікту. Після цього застосовуються техніки, що стимулюють передбачувану реакцію. До поширених належить метод створення штучної близькості через лестощі, а також використання провини як засобу контролю. Окремим механізмом є повторюваність вимог або тверджень, коли тиск здійснюється не аргументами, а наполегливістю. Значне місце займає й маніпуляція часом: людину змушують реагувати поспіхом, що знижує її здатність до критичної оцінки ситуації. У міжособистісних стосунках ці механізми проявляються у формі тонкого, але систематичного впливу, що поступово змінює поведінку та звужує простір автономних рішень [30].

Механізми маніпуляції будуються на прихованому тиску, що поєднує психологічні прийоми з контрольованою агресією. Одним із поширених є механізм чергування «ласки і жорсткості», коли позитивне підкріплення змінюється різким відстороненням, що формує у людини відчуття нестабільності й залежності. Іншим є техніка заперечення реальності: маніпулятор переконує об'єкта, що його сприйняття подій хибне, тим самим знижуючи довіру до власних суджень. Використання мовчання або демонстративного дистанціювання функціонує як форма покарання, яка стимулює підкорення. Систематичні дрібні провокації поступово підривають психологічну рівновагу, спричиняючи емоційне виснаження. Важливим також є метод створення образу жертви, який активує у співрозмовника почуття провини і змушує його діяти у бажаному для маніпулятора напрямі. У міжособистісній взаємодії такі механізми забезпечують прихований контроль без відкритого протистояння [57].

У міжособистісних стосунках маніпулятивний вплив реалізується через низку механізмів. Одним із них є перцептивно орієнтовані техніки, що

ґрунтуються на асоціативному зв'язку між образом і потребою. Такі прийоми використовують у рекламі, де товар поєднується з емоційними образами дружби чи радості. Інший різновид становлять конвенційні маніпуляції, засновані на діючих соціальних нормах, ролях та табу. Прикладом є апеляція до трудових цінностей або традицій, які зобов'язують особу до певних дій [41].

Операційно-об'єктні маніпуляції спираються на автоматизми, інерцію та силу звички. Вони діють непомітно, але ефективно, використовуючи вже сформовані алгоритми поведінки. Інференційні маніпуляції експлуатують когнітивні схеми та внутрішню логіку ситуації, створюючи умови для хибних висновків. Окрему групу становлять впливи, спрямовані на особистісні структури. Тут ключову роль відіграє ілюзія вибору: людині пропонують варіанти, але завжди підводять до рішення, вигідного маніпулятору. Нарешті, духовні маніпуляції апелюють до пошуку сенсу й ціннісних орієнтацій, що особливо часто використовується у релігійних сектах чи ідеологічних рухах [28].

Сучасна соціальна психологія виділяє універсальні механізми, які підсилюють ефективність маніпуляції. До них належать правило взаємності, що примушує людину віддячити навіть за символічну послугу; принцип послідовності, коли взяті на себе зобов'язання примушують дотримуватися обраної лінії поведінки; соціальне підтвердження, що ґрунтується на орієнтації на більшість; ефект симпатії, коли вплив посилюється довірою до привабливої чи близької людини; авторитет, що знижує критичність сприйняття; принцип дефіциту, який надає особливій цінності обмеженим ресурсам; а також використання стереотипів і автоматичних реакцій, що дозволяє швидко спрямувати вибір у потрібному напрямі [31].

Застосування цих механізмів у поєднанні з особистісними характеристиками маніпулятора – його статусом, авторитетом і соціальним досвідом – забезпечує високу результативність маніпулятивних технік у міжособистісній взаємодії [56].

Жертви маніпулятивного впливу зазвичай характеризуються низькою самооцінкою, невпевненістю у власних силах та страхом втрати близьких чи соціального статусу. Це утримує їх у деструктивних стосунках, що шкодить і дітям, які засвоюють неадаптивні моделі поведінки. Такі взаємини поступово руйнують партнерські зв'язки та закріплюють залежність від аб'юзера [44].

Психологічна допомога у подібних ситуаціях спрямована на формування рис, що підвищують стійкість до маніпуляцій: впевненості, емоційної рівноваги, асертивності, соціальної компетентності та здатності до конструктивного діалогу. У практиці використовуються методи створення довірливих відносин, підвищення самооцінки, розвитку саморегуляції та комунікативних навичок, формування позитивної життєвої перспективи.

Зниження деструктивності у взаємодії забезпечує діалогічний стиль спілкування, заснований на відкритості, партнерстві й орієнтації на співпрацю. Важливим є формування саногенного мислення, що передбачає доброзичливе ставлення до людей, позитивну Я-концепцію та гармонізацію особистості. Регулярна та структурована психологічна підтримка допомагає жертвам відновити контроль над власним життям і протистояти маніпулятивним впливам [1].

Механізми міжособистісної маніпуляції реалізуються через поєднання когнітивних, емоційних і поведенкових процедур, які знижують критичність сприйняття та спрямовують вибір адресата у потрібне русло [49]. Сюди належать методи, що експлуатують емоції – провокування гніву або мовчазну відсутність реакції для викликання почуття провини, нагнітання надії через блискучі обіцянки, апеляція до гордості чи любові як засобу обміну, а також нагнітання страху чи індикація недоліків, що підсилює залежність від іншого; ці прийоми посилюються використанням стереотипів, правил взаємності, потреби в послідовності й належності до групи, що автоматизує поведінкову відповідь.

Ефективність технік залежить від переваг ініціатора – статусу, знань, підтримки третіх сторін або від властивостей самого процесу взаємодії – темпу,

пауз, емоційного тону, а також від уразливостей адресата: низької самооцінки, страху втрати, інформаційної неосвіченості; поєднання цих факторів переводить реакції людини в режим автоматичного виконання наведених установок. Оборона від маніпуляції передбачає підвищення критичності сприйняття, розвиток самосвідомості й навичок саморегуляції, а також інформаційну та комунікативну компетентність, що дозволяє розпізнавати технології навіювання і протидіяти їм [21].

Ефективність маніпуляцій зумовлюється дією кількох механізмів. Когнітивний реалізується через спотворення або вибіркочку подачу інформації, використання евристик та ефекту авторитету. Емоційний базується на провокуванні страху, провини чи співчуття, що знижує раціональність рішень. Дискурсивний полягає у формулюванні висловлювань так, щоб співрозмовник несвідомо погоджувався з прихованими припущеннями. Соціально-психологічний спирається на ролі, статуси й групові норми, що зумовлює конформність. Невербальний пов'язаний із керуванням інтонацією, поглядом, просторовими позиціями.

Протидія ґрунтується на критичному мисленні, усвідомленні власних уразливостей, збереженні емоційної дистанції та здатності аналізувати ситуацію. Лише поєднання когнітивних та емоційних ресурсів забезпечує реальний захист від прихованого впливу [7].

Протидія маніпулятивним впливам пов'язана з розвитком критичного мислення, формуванням здатності до рефлексії та створенням гуманістичного середовища взаємодії. Лише у таких умовах можливо мінімізувати асоціальну модальність маніпуляцій і забезпечити конструктивне міжособистісне спілкування [2].

Маніпулятивний вплив розпізнається за низкою індикаторів: частими психічними автоматизмами, інфантильними реакціями, дефіцитом часу на прийняття рішень, звуженням кола обговорюваних ідей, а також різкими змінами емоційного фону – від напруження до агресії чи метушливості. Їх наявність свідчить про прихований тиск і потребує психологічного захисту.

До стратегій протидії відносять контрманіпуляцію, що передбачає зустрічний напад або викриття намірів опонента; розрив взаємодії, який застосовується у випадках небезпечного чи надмірного впливу; методи емоційної нейтралізації. Останні включають прояснення мотивів маніпулятора, непередбачувані дії, конструктивну критику, уникнення небажаних джерел інформації та відмову від виконання нав'язаних вимог.

Ефективність цих підходів визначається своєчасністю реагування й умінням зберігати баланс у спілкуванні. Психологічний захист не має перетворюватися на нову форму маніпуляції, його метою є відновлення рівноправності та конструктивності взаємодії [15].

Маніпуляція здійснюється через поєднання різних стратегій, що діють на когнітивному та емоційному рівнях. Організаційно-процедурні прийоми включають контроль над перебігом спілкування та зміщення акцентів у часі чи послідовності подій. Логічні та психологічні техніки охоплюють раціоналізацію, заперечення, удаване непорозуміння та вибіркочу неувважність. Персональні прийоми спрямовані на формування у жертви почуття провини або сорому, часто через демонстрацію ролі страждальця. Ефективність маніпуляції забезпечується через систему підкріплень: позитивне створює ілюзію заохочення, негативне підтримує страх покарання, часткове формує залежність. До механізмів також належать приховані погрози, мінімізація шкоди, апеляція до стереотипних уявлень, використання тактильного контакту та удаваної турботи. Постійна зміна цих технік створює у міжособистісній взаємодії стан непевності й підсилює контроль маніпулятора над поведінкою співрозмовника [31].

Маніпуляція спирається на приховані невербальні та підсвідомі сигнали – інтонацію, міміку, мікровирази й тактильний контакт – які формують емоційні стани адресата швидше за вербальні аргументи [23]. Маніпулятивні стратегії в освітньому середовищі використовують ці сигнали разом із процедурним контролем дискусії та дозуванням інформації, щоб посилити залежність від авторитету й звужити поле автономного вибору. Підсвідомі стимули, включно із

сублімінальними образами та аудіосигналами, корегують уподобання й поведінку без усвідомленого опору; у поєднанні з булінгом або вербальним тиском це призводить до підвищеної тривожності та порушення соціальної адаптації [42].

Окрему увагу привертають твердження про використання сублімінальних образів та аудіосигналів. У науковій літературі вони розглядаються радше як гіпотетичні механізми, чия ефективність залишається дискусійною. Більшість досліджень підтверджує лише короточасний і контекстно зумовлений ефект таких стимулів. Тому їхня роль у міжособистісній взаємодії потребує додаткової емпіричної перевірки [38;60; 55].

Сучасні цифрові інструменти – алгоритми таргетингу, боти, фейковий контент – створюють масивний простір прихованого впливу, що модифікує інформаційне поле і підсилює емоційну вразливість молоді. Окрему загрозу становлять приховані техніки передачі звукових чи електромагнітних сигналів, які потенційно можуть впливати на ритми мозкової активності і, через це, на емоційні стани; їхній ефект залишається недостатньо вивченим. Унаслідок поєднання міжособистісних і технологічних практик виникає багаторівневий механізм контролю, що підриває критичне мислення та самостійність вибору [42].

Маніпулятивні прийоми в міжособистісному спілкуванні є шкідливими, непродуктивними та неетичними щодо стосунків і, відповідно, ефективної комунікації. Як наголошує А. Ятищук, розуміння специфіки маніпулятивних технік та психологічних механізмів, які їх живлять, необхідне для запобігання негативним наслідкам, а також для збереження довіри й взаєморозуміння між індивідами. Авторка підкреслює: для забезпечення позитивного та сприятливого міжособистісного спілкування критично важливим є розвиток критичного мислення, емоційного інтелекту та встановлення чітких особистих меж. Усвідомлення цих аспектів дасть змогу досягти більш глибокого порозуміння, сприяючи покращенню якісної комунікації в суспільстві. Зрештою, розуміння особливостей маніпулятивних прийомів робить людей

більш усвідомленими й критичними у спілкуванні, що є основою для побудови здорових і довірчих відносин [23].

Отже, механізми маніпулятивного впливу у міжособистісній взаємодії реалізуються через поєднання організаційних, логіко-психологічних і персональних прийомів. Їхня ефективність ґрунтується на використанні когнітивних викривлень, емоційних тригерів та соціально-психологічних норм. Маніпулятор формує ілюзію вибору, створює дефіцит часу, експлуатує почуття провини чи страху, підкріплює дію чергуванням заохочення і покарання. Центральним є прихований характер впливу, що знижує критичність сприйняття і переводить реакції людини в автоматичний режим. Вразливість об'єкта визначається низькою самооцінкою, дефіцитом упевненості та прагненням уникати конфліктів. У результаті маніпуляція забезпечує контроль без відкритого примусу, змінює поведінку та закріплює залежність.

Висновки до розділу 1

Маніпуляція виявляється як прихований спосіб впливу, що позбавляє людину (жертву маніпуляції) свободи вибору, створює ілюзію самостійності та зберігає нерівність у стосунках. Маніпуляції проникають в емоційні, когнітивні й поведінкові процеси, використовуючи слабкі місця особистості. Історія показує, що роздуми про прихований вплив супроводжували людство від античності до сьогодення, а сьогодні вони набули особливого значення в психології та соціальних науках.

Сутність цього явища полягає у планованості дій і майстерності маскування намірів. Ідеї нав'язуються, закріплюються на свідомому та підсвідомому рівнях і зрештою визначають поведінку. Залежно від контексту наслідки можуть бути руйнівними – людина втрачає впевненість і внутрішню цілісність, або корисними, як у випадках терапії чи педагогіки, де приховані прийоми іноді допомагають відновити психічну рівновагу.

Розмаїття форм прояву включає як емоційний тиск чи газлайтинг, так і апеляцію до соціальних ролей, маніпуляції інформацією чи створення уявного вибору. Найбільш відчутною стає міжособистісна дія: саме у близькому контакті людина найчастіше втрачає здатність критично мислити й непомітно підкоряється іншому.

Причини маніпулятивної поведінки сягають глибинних потреб. Це страх відторгнення, пошук схвалення, прагнення контролювати чи уникати конфліктів. Важливо, що сам маніпулятор часто потрапляє у пастку власних прийомів: керуючи іншими, він водночас підживлює власні внутрішні суперечності. Таким чином, маніпуляція є багатогранною стратегією, де поєднано як захисні механізми, так і прагнення до влади, а отже, вона потребує подальшого уважного вивчення й осмислення шляхів протидії.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ АКТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯТИВНИМ ТЕХНІКАМ

2.1. Класифікація маніпулятивних технік у міжособистісній комунікації

Маніпуляція виявляється у полі взаємодії між людьми. Будь-яке спілкування вже передбачає певний ступінь впливу. Людина входить у контакт з іншими свідомо, але сама структура взаємодії формується також чинниками, що не підлягають повному контролю учасників [24]. У спілкуванні завжди присутня залежність від контексту, становища співрозмовників, наявної між ними дистанції. Тому прихований вплив розгортається там, де один з учасників отримує більший доступ до регуляції уваги й емоцій іншого [56].

У стосунках утворюється мережа очікувань, уявлень, звичок реагування. Вона задає для особи певний спосіб бачити іншого й оцінювати власну поведінку у відповідь. Згуртованість групи, досвід спільної діяльності, довіра або її брак формують поле спілкування, у межах якого одна репліка може посилювати вплив, а інша його нівелювати. У сталих зв'язках стає можливим як підтримувальний діалог, так і непомітне нав'язування позиції [4].

Саме в такій динаміці прихований вплив вкорінюється найлегше. Коли людина переходить від однієї ситуації взаємодії до іншої, вона переносить наявні установки та схеми реагування. Звідси виникає вразливість до маніпулятивних дій, що маскують намір під звичні для спілкування форми звернення, прохання, поради [16]. Тому у класифікації маніпулятивних технік важливо враховувати не лише опис прийомів, а й спосіб організації взаємодії, у якому ці прийоми набувають ефективності [20]. Зміна ролей, нерівний доступ до інформації, різний досвід саморегуляції стають умовами, що визначають, чи буде вплив розпізнано, чи залишиться невидимим.

Маніпулятивні техніки у міжособистісній комунікації описують способи впливу, що приховують справжню мету дії. Такі техніки поєднують психологічні й мовні механізми, створюючи ілюзію звичайного спілкування [51]. Вони ґрунтуються на керуванні увагою, почуттями або уявленнями співрозмовника. Психологічна природа маніпуляції полягає у зміні поведінки чи стану людини без прямого тиску [9]. Цей феномен виявляє особливу взаємодію між комунікатором і реципієнтом, де один зберігає контроль, а інший не усвідомлює ступеня впливу [25].

Проблематика класифікації маніпулятивних технік є центральною в дослідженні феномену міжособистісного впливу [14]. Саме систематизація дозволяє знайти логіку психологічних механізмів маніпуляції й виокремити типові форми прихованого впливу [56]. Отже, класифікація таких впливів виконує подвійну функцію – описову (як фіксація різновидів) та евристичну (як пояснення механізмів).

Одну з найперших систем класифікації представив Д. М. Басс у співавторстві з Р. А. Шекелфордому праці «Tactics of Manipulation» [33]. Учені визначив шість базових технік, що утворюють універсальні поведінкові стратегії. Вони формують континуум від м'яких до агресивних впливів. За результатами факторного аналізу автори виділили шість базових тактик маніпуляції. Ці тактики такі:

- Charm (чарівність) – компліменти, доброзичливість, позитивні емоції, щоб розташувати співрозмовника.
- Silently treatment (мовчання / ігнорування) – утримання зворотного зв'язку, ігнорування, мовчазний тиск.
- Coercion (примушення, примус) – критика, образи, загрози, агресивний тиск.
- Reason (аргументація, раціональна мотивація) – пояснення, логічні аргументи, переконання.
- Regression (регресивні техніки, «жалібне» звертання) – вияв слаbkості, сльози, жалість, примус до емоційної залежності.

– Debasement (приниження) –заниження себе чи партнера, самокритика, зниження своєї значущості, щоб викликати прихильність або провину.

У подальших дослідженнях Басс розширив типологію маніпуляцій, поєднавши їх із рисами особистості у статті «Manipulation in Close Relationships: Five Personality Factors» [32]. Він показав, що маніпулятивна поведінка корелює з особистісними параметрами. Люди з високою відкритістю до нового схильні аргументувати й переконувати. Ті, хто відзначається невротизмом, частіше вдаються до регресії чи тиску. Більш сумлінні особи використовують соціально схвалені методи – апеляцію до обов'язку, відповідальності або норми. Ця класифікація дала змогу пов'язати маніпуляцію не лише з поведінкою, а з внутрішніми структурами особистості.

Інший підхід розробив Дж. МакКорнак у межах теорії інформаційної маніпуляції [46]. Він аналізував спотворення повідомлення, а не поведінки. Маніпуляція, за його баченням, виникає через відхилення від чотирьох параметрів правдивого мовлення: кількості, якості, відношення до теми та способу подачі. Людина може приховати частину даних, ввести хибний факт, змінити фокус або подати інформацію у розмитій формі. Така класифікація зосереджується на текстовій і когнітивній стороні комунікації, де вплив здійснюється через семантику та структуру повідомлення.

Ш.Владутеску у статті «Two Types of Theories about Manipulative Communication» [59] розділяє маніпуляції на два типи – ті, що закладені у змісті повідомлення, і ті, що виникають у самій ситуації спілкування. У першому випадку контроль здійснюється через слова, у другому – через структуру ролей, влади та залежності. Автор показує, що маніпуляція є не лише індивідуальною стратегією, а й властивістю соціальної комунікації. Вона може бути закріплена у формальних і неформальних механізмах взаємодії, коли один учасник має перевагу над іншим.

У науковій літературі трапляються також спроби створити узагальнені системи, що поєднують різні підходи до опису маніпуляцій. Одну з таких моделей запропонував М. Аргайл, який у праці «The Psychology of

Interpersonal Behaviour» [26] розглядав маніпуляцію як форму стратегічного спілкування, зорієнтовану на досягнення особистої вигоди. Він поділяв маніпулятивні техніки за рівнем усвідомлення: інструментальні, де вплив здійснюється цілеспрямовано, і автоматизовані, що реалізуються через звичні комунікативні патерни. Цей поділ показує, що маніпуляція може бути не завжди навмисною, а іноді – наслідком соціальних сценаріїв, у яких людина діє за усталеними схемами взаємодії.

Інший напрям досліджень розвивав Е. Берн у межах транзакційного аналізу. У книзі «Games People Play» [29] він описав явище «психологічних ігор», що мають приховану структуру і вигляд звичайних ситуацій спілкування. Кожна така гра містить сценарій, де один учасник отримує приховану вигоду – емоційну, моральну чи соціальну. Наприклад, у грі «Так, але...» співрозмовник ставить проблему і відхиляє будь-яке рішення, утримуючи ініціативу. У грі «Подивися, що ти зі мною зробив» учасник викликає почуття провини, аби зберегти контроль над іншою людиною. Цей підхід розкриває маніпуляцію як повторювану поведінкову схему, що підтримується обопільною участю сторін.

У гуманістичній психології з'являється критичний погляд на класифікацію маніпуляцій. К. Роджерс у книзі «On Becoming a Person» [52] розглядав маніпуляцію як наслідок втрати автентичності спілкування. Коли комунікація втрачає відкритість, а довіра замінюється контролем, людина починає використовувати техніки, що приховують справжні почуття. Такі дії не завжди мають корисливий характер, проте вони спотворюють взаємність контакту. У цьому контексті класифікація маніпуляцій набуває етичного виміру, оскільки будь-який поділ технік відображає ступінь втрати щирості у спілкуванні.

Нижче представлена систематизація ключових класифікаційних моделей маніпулятивних технік (табл. 2.1) у міжособистісній комунікації, розроблених у психології та комунікативістиці.

Таблиця 2.1

Класифікація маніпулятивних стратегій у міжособистісній комунікації

Автор(и) / Теорія	Основна ідея класифікації
Д. М. Басс	Класифікація на основі універсальних поведінкових стратегій у міжособистісному впливі (континуум від м'яких до агресивних).
Дж. МакКорнак	Класифікація на основі спотворення повідомлення (відхилення від принципів правдивого мовлення).
Ш. Владутеску	Поділ за місцем виникнення контролю: зміст повідомлення проти соціальної ситуації.
М. Аргайл	Класифікація за рівнем усвідомлення маніпулятивної поведінки.
Е. Берн	Класифікація через «психологічні гри» – повторювані поведінкові схеми з прихованою метою (емоційна/соціальна вигода).
К. Роджерс	Етичний вимір/Втрата автентичності (маніпуляція як наслідок втрати щирості, довіри та взаємності).

Підсумовуючи представлені підходи, можна окреслити три головні принципи класифікації маніпулятивних технік: поведінковий, когнітивний і мотиваційний. Поведінковий принцип описує зовнішні дії, когнітивний – спотворення інформації, мотиваційний – внутрішні наміри суб'єкта впливу. Усі три взаємодіють у межах однієї системи комунікації. Людина не просто вибирає техніку, а адаптує її до контексту, власних цілей і стану партнера. Такий підхід дозволяє вийти за межі описового поділу і перейти до аналітичного рівня, де маніпуляція розглядається як динамічна структура взаємодії.

Класифікації, створені у різні періоди, відображають еволюцію уявлень про людську комунікацію. Якщо ранні моделі, подібні до схеми Басса, зосереджувалися на видимих діях, то сучасні системи аналізують когнітивні й етичні аспекти впливу. Маніпуляція перетворюється з окремої техніки у складну форму психологічної взаємодії, у якій поєднуються стратегічність, емоційність і смислова гнучкість. Це свідчить про зміну наукової парадигми – від поведінкового пояснення до інтегративного, що враховує як структуру повідомлення, так і внутрішню мотивацію людини, яка маніпулює.

Серед нових досліджень увагу привертає аналіз невербальних і лінгвістичних засобів маніпуляції – наприклад, в дослідженні «Linguistic Portrayal of Gaslighting» присутній аналіз газлайтингу як техніки, що впливає через мовні конструкції [39]. Дослідник зосереджується на тому, як через перефразування, невизначені звороти, питання без відповіді або заперечення реальності співрозмовника можна створити сумнів у власному досвіді адресата. Це підкреслює, що сучасна комунікаційна маніпуляція вбудована у структуру мови: навіть у повсякденних висловах можуть бути приховані маніпулятивні сигнали.

У методологічному сенсі сучасна тенденція полягає в об'єднанні трьох аспектів класифікації: поведінкового, когнітивного і сенсорно-емоційного (або підсвідомого). Поведінковий рівень охоплює зовнішні дії маніпулятора; когнітивний – структуру та зміст повідомлення; сенсорно-емоційний – вплив через невербальні сигнали, підсвідомі образи чи просторово-контекстуальні елементи. Для інтегрованої класифікації пропонується схема (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Інтегрована багаторівнева класифікація маніпулятивних технік

Рівень	Характеристика	Основні елементи
Макрорівень (стратегічний)	Охоплює загальні цілі та функції впливу, визначає напрям комунікаційного процесу	Ініціювання впливу; Контроль абокореція; Підтримка стану
Мезорівень (тактичний)	Групує способи реалізації впливу, через які досягаються стратегічні завдання	Логічні; Емоційні; Сенсорні/підсвідомі; Контекстно-процедурні
Мікрорівень (операційний)	Конкретизує окремі одиниці маніпулятивної дії, що проявляються у мовленні, поведінці чи цифровій комунікації	Прийоми з моделей Басса; Прийоми МакКорнака; Новітні алгоритмічні методи (IAP); Підсвідомі маніпулятивні техніки

Таблиця 2.2 відображає ієрархічну побудову інтегрованої системи маніпулятивних технік, де кожен рівень розкриває різну глибину психологічного впливу – від стратегічного задуму до конкретних операційних прийомів, що проявляються у поведінкових, когнітивних і сенсорно-емоційних проявах. Такий конструкт дозволяє аналізувати будь-який акт комунікації:

спочатку визначити мету впливу, потім класифікувати спосіб, а згодом і конкретний хід (словесний, лінгвістичний, контекстний).

Отже, здійснено системний аналіз класифікацій маніпулятивних технік, що дозволило розкрити багаторівневу природу прихованого впливу. Було показано, що маніпуляція охоплює поведінковий, когнітивний і сенсорно-емоційний рівні, а кожен із них відображає різну глибину психологічного контролю. На поведінковому рівні відбувається спостережуване коригування дій іншої особи через стратегії, описані Д. Бассом, на когнітивному – через спотворення змісту повідомлень, що проаналізовані в теорії інформаційної маніпуляції Дж. МакКорнака, тоді як сенсорно-емоційний рівень охоплює підсвідомі сигнали, невербальні впливи та контекстні чинники, які структурують сприйняття взаємодії.

Виявлено, що більшість сучасних класифікацій спираються на принцип цілеспрямованості дії й прихованості мотиву, однак різняться за критерієм локалізації впливу – від структури повідомлення (когнітивний вимір) до соціальної ситуації (контекстуальний вимір). Узагальнення підходів показало, що жодна модель не може повністю описати феномен маніпуляції, оскільки остання завжди функціонує як інтегрована система взаємодії мотиву, способу та мети. Тому створена ієрархічна класифікація дозволяє поєднати стратегічний (макро), тактичний (мезо) та операційний (мікро) рівні впливу, в яких проявляються як раціональні, так і афективні компоненти поведінки.

Таким чином, було підтверджено, що маніпулятивна техніка не є випадковим набором прийомів, а структурованою психологічною системою, у якій поведінкові прояви поєднуються з когнітивними перекрученнями та емоційними стимуляціями. Її ефективність ґрунтується на прихованій взаємодії між цими рівнями, що забезпечує контроль без прямого примусу. Отримані результати становлять теоретичну основу для подальшого аналізу стратегій протидії маніпулятивному впливу, оскільки дозволяють чітко ідентифікувати механізми, через які відбувається психологічне підпорядкування особистості.

2.2. Ефективні стратегії протидії маніпулятивному впливу: аналіз існуючих підходів

Протидія маніпуляції починається з розуміння її структури, мети та механізмів. Людина, що розпізнає приховані прийоми, зберігає автономію й уникає зовнішнього контролю, тобто усвідомлює маніпуляцію [27]. Але одного розпізнавання замало – потрібні стратегії, що охоплюють когнітивні, емоційні, поведінкові та комунікативні дії, щоб протистояти [19]. Їхня ефективність залежить від рівня саморефлексії та зрілості особистості.

Ключовим є розвиток когнітивної пильності – здатності помічати викривлення, перевіряти факти, виявляти суперечності. За теорією інформаційної маніпуляції С. МакКорнака [46], маніпулятор свідомо порушує принципи щирості, доречності та точності. Він умисно створює когнітивну дезорієнтацію.

Дослідження [58] показали, що аналітичний стиль мислення підсилює здатність виявляти логічні хиби й розпізнавати приховані прийоми. Критичне мислення та метакогнітивна рефлексія забезпечують психологічну стійкість до маніпуляцій.

Когнітивний підхід охоплює роботу з викривленнями мислення, які маніпулятор використовує як мішень. Соціальні стереотипи, або апеляція до авторитету здатні запускати автоматизовані реакції, що обходять раціональний контроль [31]. Тому людині важливо бачити власні упередження, сумніватися в нав'язаних оцінках й переходити від пасивного сприйняття до активного осмислення [43]. Ця компетентність допомагає усвідомлювати хід думок, стримувати імпульсивні висновки та обирати обґрунтовані рішення.

Перевага цього підходу – універсальність. Він працює у щоденному спілкуванні й у медійному середовищі. Але є межі. Він вимагає високої розумової зосередженості, що в умовах емоційного тиску не завжди можливо. Крім того, навіть розпізнавши маніпуляцію, людина може не мати внутрішніх сил, щоб їй протистояти. Це відкриває простір для емоційно-регуляційного підходу.

Маніпулятор впливає передусім на почуття. Він викликає провину, сором, страх або емоційну залежність, послаблюючи здатність мислити критично. Дослідження показали, що саме провина й сором найчастіше стають інструментами міжособистісних маніпуляцій, бо сприяють самозвинуваченню та підкоренню [36]. Емоційна нестабільність створюється навмисно – через чергування уваги й ігнорування, схвалення й приниження.

Захист у межах цього підходу полягає у спостереженні за власними емоціями, утриманні від поспішних реакцій і розвитку самоконтролю [47]. Ефективно використовувати емоційну дистанцію. Це дає змогу оцінити ситуацію без афекту. Техніки усвідомленої паузи, дихання, короткого позначення емоції знижують її силу й повертають рівновагу. Важливо також розпізнавати власні тригери – потребу в схваленні, страх відторгнення, залежність від чужої думки.

Зміцнення емоційної саморегуляції зменшує вразливість до стратегій тиску й страху втрати. Здатність зберігати внутрішню стабільність у конфліктних ситуаціях є показником психологічної імунності. Проте без чіткого когнітивного орієнтиру емоційна витримка може перейти в уникання або байдужість [31].

Поведінковий рівень протидії спрямований на активне відтворення комунікативних моделей, які захищають особисті межі. Його основа – асертивність, вміння прямо висловлювати думки, позначати свої межі без агресії, твердо й чітко. Такий стиль зменшує ефективність технік, що спираються на тиск чи провину [17].

Практичним інструментом виступають «Я-повідомлення», коли людина описує власний стан і потреби: «я відчуваю...», «мені потрібно...». Це знімає напруження, не провокує оборони й переводить діалог у рівноправну площину. Регулярне тренування асертивної поведінки підвищує здатність розпізнавати маніпуляції та знижує страх перед соціальними конфліктами.

Поведінкова протидія охоплює вміння встановлювати й утримувати особисті межі. Маніпулятори намагаються їх зруйнувати – ігнорують відмову, порушують приватність, тиснуть часом або створюють раптові вимоги.

Усвідомлення власних прав дає змогу уникати небажаних зобов'язань і закривати доступ до «слабких місць». Важливо навчитися говорити «ні» без страху чи провини – це ознака зрілості та внутрішньої стійкості.

Поведінково-комунікативний підхід спирається на транзакційний аналіз Е. Берна. Маніпуляції часто розгортаються у вигляді неусвідомлених «ігор» – повторюваних сценаріїв, де кожен учасник виконує певну роль: жертви, агресора чи рятівника. БERN вказував, що вихід можливий тоді, коли людина усвідомлює власну роль і переходить у стан «Дорослого» – спокійного, раціонального, здатного діяти без емоційного втягування [29]. Це дозволяє зупинити маніпуляцію й змінити сам спосіб взаємодії.

Дослідження [31] довели – розвиток асертивності й навичок відкритого висловлення емоцій знижує частоту маніпулятивних впливів і підсилює психологічну стійкість. Проте застосування таких стратегій потребує впевненості й готовності до опору. Люди з низькою самооцінкою або залежністю від схвалення можуть знати техніку, але не використовувати її через страх конфронтації.

Особистісно-ціннісний підхід виходить із того, що опір маніпуляціям спирається не на техніку, а на внутрішню позицію. Його основа – автономія, самоцінність, відповідальність. Маніпуляція працює тоді, коли людина прагне бути «зручною», боїться втратити стосунки чи статус, не довіряє власним відчуттям. Психологічна опора виникає лише тоді, коли людина приймає власні рішення й не шукає схвалення [57].

Цей підхід формує внутрішню автономію та самоповагу, які унеможливають роль жертви. Дефіцит самоцінності або надмірний нарцисизм підвищують вразливість до впливу. Тому робота над межами й самоприйняттям стає питанням не лише психології, а й етики [53]. Людина, яка діє з позиції суб'єкта, бере відповідальність за власні рішення, зберігає самоконтроль і не реагує на зовнішній тиск. Маніпуляція втрачає силу, коли немає точки входу.

Особистісно-ціннісний підхід задає основу для всіх інших стратегій. Розвиток автономії – процес тривалий, він потребує підтримки середовища,

освіти або терапії. Протидія маніпуляції – не приватна справа, а соціальне завдання.

Соціально-педагогічний напрям зосереджений на формуванні навичок захисту у груповому контексті. Найбільший ефект дає створення культури відкритості й взаємної відповідальності. Освітні програми, спрямовані на розвиток критичного мислення, комунікативної грамотності та рефлексії, підвищують психологічну безпеку середовища [2].

Соціально-педагогічний підхід охоплює тренінги з конструктивного спілкування, медіації, управління конфліктами. Вони допомагають не лише захищатися, а й змінювати саму структуру взаємодії. Індивідуальна робота з жертвами деструктивних стосунків ефективніша, коли її поєднано з груповою підтримкою [1].

Ефективність таких програм залежить від культури інституції та готовності учасників взаємодіяти чесно. Іноді маніпуляції вбудовані у саму систему, тому опір викликає спротив. Проте соціально-педагогічний підхід створює основу колективної психологічної грамотності, без якої індивідуальні зусилля розпорошуються.

Особистісно-ціннісний підхід виходить із розуміння, що протидія маніпуляціям ґрунтується не на техніках, а на внутрішній позиції. Його основа – автономія, самоцінність, відповідальність і психологічна зрілість. Маніпуляція діє там, де є потреба бути зручним, страх втратити стосунки чи статус, недовіра до власних почуттів [57]. Усвідомлення власної опори дає змогу вийти з ролі об'єкта впливу.

Цей підхід орієнтований на розвиток внутрішньої автономії, здатності приймати рішення, спираючись на власні переконання, а не на очікування інших. Самоповага стає психологічним захистом від ролі жертви. Низьке відчуття самоцінності або крайній нарцисизм підвищують вразливість до впливу [53]. Тому робота з межами, самоусвідомленням і прийняттям себе має і психологічне, і етичне значення.

Ціннісний компонент включає розвиток суб'єктності – здатності діяти усвідомлено, брати відповідальність за вибір і не шукати схвалення. Людина, яка діє з позиції суб'єкта, не потрапляє в емоційні пастки, не піддається почуттю провини й зберігає внутрішню рівновагу. У такому стані маніпуляція втрачає опору.

Особистісно-ціннісний підхід створює внутрішню основу для інших стратегій. Автономія не формується швидко, вона потребує підтримки середовища, освіти чи терапії. Протидія маніпуляціям має соціальний вимір, адже залежить від культури взаємодії й рівня психологічної грамотності.

Соціально-педагогічний напрям зосереджений на розвитку захисних навичок у груповому середовищі. Ефективність підвищується там, де створено культуру відкритості, прозорості та взаємної відповідальності. Освітні програми, спрямовані на розвиток критичного мислення, рефлексії й комунікативної культури, знижують рівень маніпуляцій і підсилюють безпеку колективу [2].

Соціально-педагогічний підхід охоплює тренінги з конструктивного спілкування, медіації, розв'язання конфліктів. Вони допомагають не лише захищатися, а й змінювати комунікативне середовище. Робота з жертвами деструктивних стосунків ефективніша [1], коли поєднано індивідуальні та групові методи.

Результативність таких програм залежить від культури установи, компетентності фахівців і готовності учасників діяти відкрито. Іноді система чинить опір, адже маніпуляція може бути вбудованою у її структуру. Та попри це соціально-педагогічний підхід формує колективну психологічну грамотність, без якої особисті стратегії втрачають силу.

Подальший розвиток напрямів протидії привів до появи психотерапевтичних і корекційних стратегій. Вони виходять за межі навчання комунікації й зосереджуються на зміні внутрішніх установок. Їх мета – подолати травматичний досвід, відновити цілісність і сформувати нові моделі стосунків. Проблема часто полягає не у відсутності навичок опору, а в

несвідомій готовності залишатися під контролем через страх самостійності чи брак досвіду здорової взаємодії.

Когнітивно-поведінкова терапія допомагає виявити й змінити переконання, що роблять людину вразливою. Установки типу «я маю всім подобатися», «конфлікт – це зло», «моя думка неважлива» підтримують готовність до підпорядкування. КПТ навчає розпізнавати автоматичні думки, перевіряти їх і формувати реалістичніші. Це знижує тривогу й підсилює здатність приймати рішення на основі власних цінностей.

Коли маніпуляція супроводжується емоційним тиском або залежними стосунками, ефективною є психодинамічна терапія. Вона допомагає усвідомити мотиви підпорядкування й повторення деструктивних сценаріїв, які часто відтворюють ранній досвід із батьками чи іншими значущими особами. Робота з молоддю, яка має досвід психологічного тиску, потребує водночас корекції самооцінки та навчання нових способів комунікації [17].

Тренінги психологічної стійкості поєднують когнітивні, емоційні та поведінкові елементи. Вони формують внутрішній ресурс, здатність зберігати спокій під тиском, діяти зважено, переносити невизначеність. Такі програми використовують техніки стрес-менеджменту, майндфулнес, тілесні практики, рольові вправи з комунікативного опору. Людина вчиться діяти проактивно, помічати ризикові ситуації до того, як вони переростуть у маніпуляцію.

Ефективність психотерапевтичних і корекційних підходів обмежує кілька чинників. Вони потребують підготовлених фахівців, часу і мотивації клієнта. Індивідуальна робота не завжди нейтралізує вплив середовища, де маніпуляція є нормою. Це зумовлює потребу дивитися ширше – на маніпуляцію як соціальний і інформаційний процес.

В інформаційному суспільстві актуальним стає інформаційно-медійний підхід. Маніпуляція тут проявляється не в зміні фактів, а в поданні їх у заданій рамці сприйняття. За теорією фреймінгу [35] людина оцінює подію залежно від того, як її подано. Фрейм акцентує певні деталі, приховує інші, викликає емоції та спрямовує думку в потрібний бік. Особливо небезпечні рамки, що апелюють

до страху, загрози чи групової лояльності – вони провокують тривогу та підкорення.

ЗМІ, реклама й соціальні мережі активно використовують приховані стратегії впливу: сенсаційність, мовні маніпуляції, фальшиві авторитети, поляризацію. Навіть у звичайному спілкуванні маніпулятори застосовують соціальне домінування, тиск, приховані вимоги, прагнучи змістити баланс влади [36]. Ефективною протидією є медіаграмотність – уміння оцінювати джерела, бачити емоційні тригери, перевіряти факти, аналізувати контекст.

Перспективним напрямом є розвиток цифрової гігієни. Це вміння свідомо керувати інформаційними потоками, зменшувати вплив маніпулятивного контенту, створювати психологічний фільтр для шкідливих повідомлень. У поєднанні з критичним мисленням цифрова гігієна допомагає уникати перевантаження, зберігати ясність думки та стійкість до дезінформації.

Когнітивні, емоційні, поведінкові, особистісні, терапевтичні й медійні підходи працюють на різних рівнях, тому жоден не є самодостатнім. Маніпуляція впливає на мислення, почуття, поведінку та соціальні зв'язки. Це вимагає комплексного підходу.

Інтегровані стратегії поєднують елементи всіх напрямів у єдину систему. Вони починаються з підвищення усвідомленості: людина відстежує момент впливу, фіксує власну реакцію, не допускає автоматичної покори. Далі оцінює ситуацію з позиції аналізу – розуміє мотиви співрозмовника, бачить логічні суперечності, співвідносить слова з діями. Наступний крок – емоційна стабілізація, що повертає здатність до вибору. Потім ідуть поведінкові інструменти – асертивність, відмова, уточнення, переформулювання. Завершує процес відновлення внутрішніх меж і цінностей.

Інтегрований підхід створює ієрархічну модель, де кожен рівень підтримує інший. Когнітивне усвідомлення без емоційної стабільності нестійке. Емоційна рівновага без дії не дає результату. Поведінкові техніки без автономії швидко згасають, а автономія без соціальної підтримки лишається вразливою.

Таке поєднання долає фрагментарність окремих підходів і стає основою для створення ефективних програм психологічної корекції. Ефективна протидія маніпуляції передбачає роботу з мисленням, емоціями, цінностями, поведінкою й соціальними навичками. Вона можлива на індивідуальному, груповому та суспільному рівнях. Найрезультативнішим є поєднання стратегій у цілісну систему, яка враховує особистість, досвід, контекст і готовність до опору. Саме така логіка лежить в основі сучасних програм психологічної стійкості.

Порівняння підходів показує, що кожен окреслює окремий бік маніпуляції, але не охоплює її цілком. Когнітивний підхід дає розпізнавання впливу [2], проте не гарантує дії. Людина може бачити тиск, однак погоджується через страх чи звичку поступатися. Емоційно-регуляційні стратегії підтримують спокій [1], але без аналізу ситуації людина легко ігнорує приховані мотиви. Поведінкові методи формують навички меж, однак за відсутності розуміння контексту стають механічними й провокують конфлікт.

Особистісно-ціннісний підхід змінює глибинну позицію людини, проте його результат потребує часу й рефлексії. Автономія не захищає від впливу, якщо не помічати прихованих форм турботи чи морального тиску. Соціально-педагогічний напрям має сильний профілактичний потенціал, але залежить від культури середовища: у колективах із закріпленими маніпуляціями навчання стає формальністю. Психотерапевтичні та корекційні стратегії працюють із причинами вразливості, та їхня дія обмежена доступом до фахівця й готовністю клієнта змінюватися. Інформаційно-медійний підхід ефективний у цифровому просторі, однак не охоплює міжособистісні маніпуляції, де вплив здійснюється через емоції, обіцянки чи страх втрати.

Аналіз дозволяє виокремити дві закономірності. Ефективність будь-якої стратегії залежить від внутрішньої готовності людини: критичність без емоційної рівноваги не діє, як і асертивність без внутрішньої опори. Маніпуляція багаторівнева, тому і протидія має бути багаторівневою.

Основні умови ефективності протидії такі: усвідомлення власних прав і меж; поєднання ясного мислення й емоційного самоконтролю; перехід знань у

дію; ціннісна стійкість; підтримка оточення; гнучкість у виборі реакції. Людина, яка не вважає себе суб'єктом, швидко підкоряється. Самоусвідомлення без регуляції зупиняє дію, а емоційна сила без аналізу веде до імпульсивності. Теорія без практики лишається беззмисловою. Автономія захищає від маніпуляцій, що апелюють до вигоди чи схвалення. Соціальні зв'язки посилюють опір, якщо в них є підтримка. Гнучкість допомагає коригувати реакції відповідно до ситуації.

Є й типові помилки. Надмірний раціоналізм змушує ігнорувати тривожні сигнали. Людина аналізує, коли треба зупинитися. Інша крайність – агресивна боротьба, що перетворює діалог на конфлікт і дає маніпулятору додатковий контроль. Псевдоасертивність, коли опір звучить неприродно, робить людину вразливою. Перфекціонізм у самозахисті створює напругу й почуття провини, посилюючи залежність від впливу.

Реальна протидія маніпуляції – це процес, а не дія. Він охоплює усвідомлення, саморегуляцію, поведінкову реакцію, збереження цінностей і готовність змінювати стосунки. Успіх залежить від емоційної зрілості, самооцінки, досвіду та культурного контексту.

Найефективнішою є інтегрована модель, що об'єднує всі рівні [30; 58]. Такі програми поєднують когнітивне навчання, емоційну регуляцію, поведінкові вміння, ціннісне самовизначення та соціальну підтримку. Їхня сила – у комплексності та формуванні нового способу взаємодії із собою і світом.

Практичний висновок – протидія маніпуляціям потребує системної програми психологічної корекції. Вона має забезпечити не лише знання, а й досвід дії, підтримку в процесі змін і можливість інтегрувати нові навички в реальне життя. Програма повинна бути гнучкою, багаторівневою та орієнтованою на конкретну групу.

Висновки до розділу 2

Дослідження показало, що протидія маніпулятивним технікам не зводиться до засвоєння окремих захисних прийомів. Ефективність опору визначається здатністю людини усвідомлювати зміст впливу, контролювати власні реакції, діяти відповідно до власних цінностей і зберігати психологічну автономію. Маніпуляція проникає у всі рівні спілкування – когнітивний, емоційний і поведінковий, тому й протидія має бути багаторівневою.

Аналіз підходів показав, що когнітивні методи допомагають розпізнавати вплив, але не гарантують дії; емоційно-регуляційні підтримують спокій, однак без розуміння ситуації залишають людину вразливою; поведінкові забезпечують навички меж, проте без внутрішньої гнучкості провокують конфлікт. Лише поєднучи підходи – когнітивне навчання, емоційну саморегуляцію, розвиток поведінкових умінь і ціннісне самовизначення, можна створити реальну можливість опору.

Виявлено типові помилки у стратегіях протидії. Надмірний раціоналізм призводить до ігнорування емоційних сигналів, а агресивна боротьба зміщує спілкування у площину конфлікту. Псевдоасертивність і перфекціонізм у самозахисті підсилюють залежність, а не зменшують її. Ефективна протидія потребує не жорсткості, а зрілості – здатності адаптувати реакції, зберігаючи внутрішню рівновагу.

Таким чином, психологічна стійкість до маніпулятивних впливів постає як динамічна система, що включає усвідомлення, саморегуляцію, досвід дії й підтримку середовища. Протидія є процесом формування нової моделі взаємодії – гнучкої, рефлексивної, заснованої на цінностях, а не на обороні. Це відкриває можливість переходу від реактивного захисту до активного самоствердження у спілкуванні.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ПСИХОЛОГІЧНОЇ КОРЕКЦІЇ ТА ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯТИВНИМ ТЕХНІКАМ

3.1. Програма та методика емпіричного дослідження маніпулятивних технік та психологічний аналіз отриманих результатів

Нижче подається опис емпіричної програми дослідження, що постала на основі теоретичного аналізу проблеми маніпулятивного впливу в міжособистісній взаємодії. Теоретичне підґрунтя становлять положення про маніпуляцію як цілеспрямований спосіб впливу на поведінку та рішення іншої людини, що ґрунтується на прихованому використанні її емоційної чутливості, когнітивних установок та індивідуальних способів психологічного захисту. Опрацювання наукових джерел дозволило визначити, що стійкість до маніпулятивного впливу формується як комплексний феномен, який поєднує емоційну врівноваженість, здатність до внутрішньої регуляції, рівень самоприйняття та характер міжособистісної поведінки. Аналіз досліджень, присвячених механізмам психологічного тиску, вказав на важливість синтезу кількох вимірів оцінювання:

- емоційно-чуттєвого, когнітивного,
- поведінкового,
- особистісного.

Це зумовило добір діагностичного інструментарію, що дозволяє побачити не окремі риси чи реакції, а цілісну структуру психологічної вразливості або стійкості. У цьому контексті емпіричне дослідження спрямоване на визначення індивідуальних параметрів, що впливають на здатність людини розпізнавати маніпулятивні техніки та протидіяти їм у реальних ситуаціях спілкування. Робота з емпіричним матеріалом передбачала поступове збирання первинних даних, психодіагностичне тестування та узагальнення отриманих результатів з урахуванням соціального та життєвого досвіду учасників.

Метою емпіричного дослідження є виявлення психологічних характеристик, що впливають на стійкість особистості до маніпулятивного впливу.

Завдання дослідження полягали у тому, щоб:

- визначити рівень емоційної чутливості учасників;
- оцінити орієнтацію на внутрішній або зовнішній контроль життєвих подій;
- виявити типові моделі поведінки у міжособистісному спілкуванні;
- встановити рівень самоприйняття та впевненості у власних можливостях;
- ідентифікувати провідні механізми психологічного захисту, що активуються під час взаємодії.

Програма емпіричного дослідження охоплювала три послідовні етапи.

На першому етапі було проведено анкетування та сформовано узагальнений соціально-психологічний портрет вибірки. Це забезпечило контекстний опис умов спілкування та особливостей життєвого досвіду учасників.

На другому етапі здійснено психодіагностичне обстеження із застосуванням обраного комплексу методик. Кожна методика була спрямована на окремий аспект функціонування особистості, що дає змогу розглядати стійкість до маніпулятивного впливу як багатовимірний показник.

На третьому етапі виконано інтегративний аналіз отриманих даних. Порівнювалися результати різних методик, визначалися їхні перехресні зв'язки. Це дало змогу відтворити структурну модель стійкості до маніпулятивного впливу та обґрунтувати напрями корекційної програми.

Таким чином, програма емпіричного дослідження спирається на послідовність дій: формування вибірки, діагностика ключових психологічних параметрів, узагальнення результатів та їх інтерпретація у зв'язку з проблематикою маніпулятивного впливу. Отримані дані стали підставою для розробки корекційної програми, що буде представлена у наступному підрозділі.

База емпіричного дослідження сформована на матеріалі діяльності асоціації «Associazione di volontariato I Castriota», що функціонує у місті Фірно (регіон Калабрія, Італія). Організація надає соціальну й психологічну підтримку дітям-сиротам, біженцям та жінкам, які пережили насильство.

Під час збору первинних даних застосовано авторську анкету, розроблену для уточнення соціально-демографічних характеристик та виявлення досвіду міжособистісного спілкування. Анкета містила блок запитань про вік, освіту, соціальний статус і тривалість перебування в асоціації, а також запитання, спрямовані на виявлення рівня довіри до інших людей, частоти конфліктів у спілкуванні та оцінки власної здатності чинити опір психологічному тиску. Опитування проводилося індивідуально, у письмовій формі, конфіденційно.

Отримані дані (табл. 3.1) дали змогу сформуванню узагальненого соціально-психологічного портрету вибірки, визначити контекст взаємодії між учасниками та забезпечити більш точну інтерпретацію емпіричних результатів. Повний текст анкети подано в Додатку А.

Таблиця 3.1

Соціально-демографічна характеристика вибірки учасників

№	Показник	Категорія	Кількість осіб	% від вибірки
1	Стать	Жіноча	36	72
		Чоловіча	14	28
2	Вікова група	18–25 років	12	24
		26–35 років	20	40
		36–45 років	18	36
3	Освіта	Початкова/середня	22	44
		Незакінчена вища	10	20
		Вища	18	36
4	Соціальний статус	Біженці	21	42
		Жінки, які постраждали від насильства	16	32
		Молодь із соціально вразливих сімей	13	26
5	Тривалість участі в програмах асоціації	Менше 3 місяців	14	28
		3–6 місяців	20	40
		Понад 6 місяців	16	32
6	Частота участі в заняттях	Регулярно	27	54
		Час від часу	18	36
		Рідко	5	10
7	Рівень довіри до людей	Високий	9	18

		Середній	26	52
		Низький	15	30
8	Впевненість у здатності відстоювати власні межі	Так	17	34
		Частково	22	44
		Ні	11	22

У вибірку включено 50 учасників віком від 18 до 45 років. Серед них переважають жінки, а також особи, які перебувають у стані адаптації після кризових життєвих подій. Частина учасників належить до групи біженців, інші мають досвід домашнього насильства або зростали у соціально вразливих умовах. Регулярна участь більшої частини вибірки у групових заняттях створила можливість спостереження за динамікою комунікативних стратегій та механізмів реагування на міжособистісний вплив.

Таблиця 3.1 подає соціально-демографічні характеристики учасників і відображає структуру вибірки. Зокрема, більшість учасників мають середній або незавершений вищий освітній рівень, перебувають у програмі асоціації понад три місяці та відвідують заняття регулярно. Рівень довіри до людей переважно середній, а впевненість у здатності відстоювати власні межі часткова. Усе це вказує на потребу розвитку комунікативної стійкості та здатності розпізнавати психологічний тиск у спілкуванні.

Для дослідження було обрано п'ять діагностичних методик, що дають змогу комплексно оцінити індивідуальні особливості, які впливають на вразливість до маніпулятивного впливу. Вибір інструментарію ґрунтується на принципі багатовимірності, що охоплює емоційний, когнітивний, поведінковий, особистісний і захисний рівні психічної організації (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Психодіагностичний інструментарій дослідження стійкості до маніпуляцій

№	Методика (додаток)	Що вимірює	Рівень / аспект
1	Шкала емоційного відгуку А. Меграбяна і Н. Епштейна (Додаток Б)	Емоційну чутливість, здатність до емпатії	Емоційний
2	Методика «Діагностика рівня суб'єктивного контролю» Дж. Роттера (адапт. Є. Бажина) (Додаток В)	Локус контролю, орієнтацію на внутрішні чи зовнішні чинники	Когнітивний

3	Опитувальник міжособистісних відносин Т. Лірі (Додаток Г)	Типи комунікативної поведінки, схильність до підлеглості або домінування	Поведінковий
4	Шкала самооцінки М. Розенберга (Додаток Д)	Рівень самоприйняття і впевненості в собі	Особистісний
5	Методика діагностик типологій психологічного захисту Р. Плутчика (Додаток Ж)	Переважаючі механізми психологічного захисту	Психодинамічний

Застосовано шкалу емоційного відгуку А. Меграбяна і Н. Епштейна для оцінювання емпатійної чутливості та відкритості до переживань інших людей. Методика Дж. Роттера дала можливість визначити локус контролю та орієнтацію на внутрішні чи зовнішні причини життєвих подій. Опитувальник міжособистісних відносин Т. Лірі використано для аналізу домінування або підлеглості у спілкуванні та провідних моделей поведінки. Шкала самооцінки М. Розенберга дала уявлення про ступінь самоприйняття і внутрішньої опори. Методика Р. Плутчика застосована для виявлення типових механізмів психологічного захисту, що активуються у ситуаціях стресу та тиску.

Такий діагностичний комплекс дозволяє розглядати стійкість до маніпуляцій не як окрему рису, а як результат взаємодії чутливості, когнітивного контролю, стилю міжособистісної поведінки, рівня самооцінки і захисних стратегій. Поєднання кількісних та якісних індикаторів створює можливість для відтворення психологічного профілю учасників і подальшого цілеспрямованого формування корекційної програми.

З метою оцінки емоційної чутливості та здатності до емпатії на емоційному рівні було використано методику «Шкала емоційного відгуку» А. Меграбяна та Н. Епштейна. Детальний розподіл індивідуальних результатів учасників представлено у Таблиці Б.2 (додаток Б), а узагальнені показники для всієї вибірки наведено у таблиці 3.3, що дозволяє оцінити домінуючі тенденції та рівень емоційної чутливості серед респондентів дослідження.

Узагальнені результати

Стать	Кількість осіб	Середній сирий бал	Домінуювальний рівень емпатії	Діапазон стенів
Жіноча	36	76,8	Високий–дуже високий	6–10
Чоловіча	14	61,9	Нормальний–високий	3–7
Усього	50	71,8	Переважно високий	5–8

Загальний середній показник для вибірки становить 71,8 бала, що відповідає переважно високому рівню емоційного відгуку.

Таблиця 3.3 подає розподіл за статтю. У групі жінок середнє значення становить 76,8 бала, що належить до високого та дуже високого діапазону за стеновою шкалою. Це свідчить про підвищену чутливість до емоційного стану оточення, легкість у розпізнаванні переживань інших та схильність до емоційної включеності у міжособистісні ситуації. Переважає реактивний тип емоційного залучення, що проявляється у швидкій відповіді на зовнішні емоційні стимули та невисоких бар'єрах щодо вираження співпереживання. З огляду на життєвий досвід частини респонденток, пов'язаний із травматичними подіями, підвищена емпатійність може розглядатися як вторинно сформована чутливість до емоційного страждання інших, що закріпилася як спосіб підтримання взаєморозуміння у соціальних взаємодіях. Водночас такий рівень емоційного відгуку створює підвищену вразливість перед маніпулятивним впливом, коли співпереживання використовується як точка доступу до поведінкових рішень і переживань людини.

У групі чоловіків середнє значення становить 61,9 бала, що належить до нормального та високого рівнів. Показники розташовані ближче до середньої зони стенового розподілу. Це відображає більш врівноважену модель емоційного реагування, у якій емпатійність поєднується з контролем та тенденцією до обмеження зовнішніх емоційних проявів. Емоційне дистанціювання у цьому випадку виконує функцію регуляції, спрямовану на уникнення перенасичення зовнішніми почуттєвими впливами. Такий тип реагування може мати адаптивне значення в умовах невизначених або

соціально напружених ситуацій, хоча водночас знижує можливість гнучкого реагування на складні емоційні сигнали у міжособистісному спілкуванні.

Загальний профіль вибірки характеризується нерівномірною структурою емоційної чутливості, коли високі показники співпереживання поєднуються з різною інтенсивністю його переживання та вираження. Це свідчить про неоднорідність механізмів регуляції емоційного контакту. Висока емпатійність підтримує соціальну згуртованість та полегшує налагодження стосунків, однак при недостатньо сформованих навичках емоційного самозахисту може спричинювати перевантаження емоційною інформацією, втому та залежність від зовнішніх оцінок. Особливо це стосується учасників, котрі продемонстрували дуже високі значення за шкалою, що може свідчити про надмірну включеність у переживання інших та труднощі з підтриманням внутрішніх кордонів.

Отже, за результатами методики емоційний компонент стійкості до маніпулятивного впливу виявляється неоднозначним. Висока емпатійність сприяє розумінню станів інших і підтримує соціальну взаємодію, але водночас може створювати передумови для підвищеної вразливості у ситуаціях, де емоційна відкритість використовується як інструмент впливу. Це визначає необхідність подальшої корекційної роботи, спрямованої на формування навичок емоційної саморегуляції та відновлення психологічних меж у процесі міжособистісного взаємодії.

Для оцінювання рівня суб'єктивного контролю було використано методику РСКДж. Роттера в адаптації Є. Бажина, С. Голинкіної та А. Еткіна. Застосування опитувальника дало змогу виявити загальну спрямованість локусу контролю та простежити індивідуальні відмінності у ставленні до результатів власної діяльності. На основі обробки індивідуальних протоколів сформовано узагальнені показники розподілу респондентів за рівнями інтернальності. У таблиці 3.4 подано кількісне співвідношення вибірки за високим, середнім і низьким рівнями суб'єктивного контролю.

Індивідуальні показники за кожною підшкалою (інтернальність загальна, у сфері досягнень, невдач, сімейних та виробничих відносин, а також стосовно здоров'я) наведено у таблиці В.2.

Таблиця 3.4

Узагальнені результати методики «Діагностика рівня суб'єктивного контролю»

Рівень суб'єктивного контролю	Кількість респондентів	Відсоток від вибірки
Низький	8	16%
Середній	33	66%
Високий	9	18%

Таблиця 3.4 відображає, що більшість учасників продемонстрували середній рівень інтернальності, який становить 66% від загальної кількості. Такий рівень передбачає визнання власного впливу на події та готовність відповідати за результати діяльності. Проте у ситуаціях підвищеної невизначеності поведінка частково залежить від зовнішніх чинників, що знижує стабільність контролю. Середній рівень у цьому випадку відображає динамічну рівновагу між внутрішніми переконаннями та впливом соціального контексту. Він не передбачає вираженої автономності, однак засвідчує наявність базової здатності до планування та оцінювання наслідків власних рішень.

Група з низьким рівнем суб'єктивного контролю становить 16%. Для цих респондентів характерне переживання обмеженості впливу на особисте життя та результат діяльності. Вони схильні пояснювати труднощі дією зовнішніх чинників, зокрема випадку або рішень інших людей. Такий розподіл свідчить про знижену відповідальність за власні дії та тенденцію до пасивного вибору способу поведінки. Подібне ставлення створює умови для залежності від зовнішніх оцінок і може сприяти формуванню вразливості до психологічного тиску в міжособистісній взаємодії.

Високий рівень суб'єктивного контролю виявлено у 18% обстежених. Для цієї групи характерне послідовне усвідомлення власного впливу на перебіг подій. Такі респонденти не схильні приписувати відповідальність зовнішньому середовищу і зазвичай ініціюють активні дії у важливих ситуаціях. Високий

рівень інтернальності пов'язаний із вираженою особистісною автономністю, упевненістю в здатності регулювати власну поведінку та орієнтацією на досягнення результату. Проте за умов соціального тиску або конфліктної взаємодії цей тип може приводити до надмірного самозвинувачення в ситуаціях невдач.

Отже, результати показують нерівномірний розподіл суб'єктивного контролю в межах вибірки. Переважна частина учасників демонструє збалансованість між внутрішнім і зовнішнім джерелами причинності. Наявність групи з низьким рівнем контролю свідчить про потребу у формуванні навичок усвідомлення власної відповідальності та підсиленні здатності до активної поведінкової саморегуляції. Група з високою інтернальністю може стати ресурсом для конструювання нормативних моделей стійкої міжособистісної поведінки, однак потребує розвитку гнучкості у переживанні ситуаційних невдач. Такий розподіл визначає логічний перехід до корекційного етапу, де увага зосереджуватиметься на зміцненні психологічної автономності та обґрунтованості прийняття рішень у ситуаціях соціального впливу.

Для аналізу особливостей міжособистісної поведінки у вибірці було використано методику діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. Застосування цього інструментарію дало можливість виявити провідні типи взаємодії досліджуваних з оточенням та визначити співвідношення таких параметрів, як домінування – підпорядкування і дружелюбність – агресивність. Методика передбачає розподіл міжособистісної поведінки на сектори, кожен з яких відображає специфічний стиль соціальної взаємодії. Відповідно до принципів оцінювання, отримані показники дозволяють інтерпретувати ступінь активності, автономності, кооперативності або залежності особистості в структурі комунікативних відносин.

Опрацювання індивідуальних протоколів дало змогу сформулювати узагальнені дані, представлені у таблиці 3.5. У цій таблиці подано кількість респондентів з певним типом переважної міжособистісної поведінки, відсоткове співвідношення в межах вибірки, а також середні показники

домінування та дружелюбності, що дозволяють охарактеризувати інтенсивність і спрямованість комунікативної активності досліджуваних. Індивідуальні результати дослідження подано у таблиці Г.2, де відображено показники кожного учасника за основними типами міжособистісних орієнтацій.

Таблиця 3.5

Типи міжособистісної поведінки за методикою Т. Лірі (n = 50)

Тип поведінки	Кількість учасників	Відсоток, %	Середній Домінування	Середній Дружелюбність
Домінантний	12	24	12,1	12,4
Збалансований	14	28	10,6	11,4
Доброзичливий	16	32	9,3	10,1
Стабільний	1	2	9,8	9,5
Інші / змішані	7	14	10,3	11,0

Найбільш поширеним типом поведінки є доброзичливий, який становить 32% вибірки. Цей стиль характеризується орієнтацією на підтримку позитивних соціальних зв'язків, гармонізацію стосунків та уникнення відкритих конфліктів. Переважання помірного рівня домінування при середньому рівні дружелюбності засвідчує прагнення респондентів до співпраці, конструктивного діалогу та підтримання емоційної рівноваги у взаємодії.

Збалансований тип поведінки проявлено у 28% учасників. Він демонструє помірність у всіх параметрах і вказує на здатність гнучко змінювати стиль взаємодії залежно від ситуаційних умов. Такі особи здатні утримувати рівновагу між власними інтересами і вимогами соціального контексту, що забезпечує адаптивність у груповій взаємодії.

Домінантний тип, представлений у 24% респондентів, вирізняється високим рівнем домінування при збереженні дружелюбності. Така поведінка пов'язана з ініціативністю, здатністю організувати групову діяльність, приймати рішення та впливати на інших через поєднання лідерських якостей з готовністю до співпраці. Цей тип може виконувати важливу регулятивну функцію у групі, забезпечуючи структурованість і визначеність комунікації.

Стабільний тип поведінки виявлено у 2% респондентів, що свідчить про його рідкісність. Йому властиві стійкі та рівномірні показники за основними

параметрами, що зумовлює стабільність у міжособистісних зв'язках і мінімальну реактивність на зовнішні впливи. Він може бути інтерпретований як індикатор внутрішньої рівноваги, однак у надмірному вираженні може обмежувати динамічність і гнучкість у взаємодії.

Інші або змішані профілі (14%) відображають випадки, коли індивідуальна поведінка не вкладається в один домінуючий тип і поєднує риси, притаманні кільком секторам моделі Лірі. Це вказує на варіативність реакцій залежно від ситуації та особистісний стиль, що формується під впливом життєвого досвіду, соціальних ролей і рівня особистісної рефлексії.

Таким чином, розподіл міжособистісних типів у вибірці характеризується перевагою соціально орієнтованих, співпрацювальних і помірковано автономних стилів поведінки. Переважання збалансованого та доброзичливого типів створює сприятливі умови для міжособистісної взаємодії та мінімізує ймовірність виникнення відкритих конфліктів. Наявність домінантного сегмента забезпечує лідерські та організаційні ресурси групи, у той час як змішані профілі відображають адаптивні стратегії, що можуть активізуватися залежно від контексту і ролей у взаємодії. Така структура групи вказує на потенційну здатність до продуктивної комунікації та зниження ризику маніпулятивних впливів за умови розвитку усвідомленості та рефлексивних навичок у її учасників.

Застосування шкали самооцінки М. Розенберга дало змогу отримати кількісні показники рівня самоприйняття та ставлення до власної цінності у досліджуваних. Оскільки методика спрямована на визначення глобальної самооцінки, вона дозволяє охарактеризувати загальний емоційно-ціннісний фон особистісного самосприйняття та виявити можливі тенденції до внутрішніх суперечностей, нестабільності або зрілості у ставленні до власних якостей. Опрацювання індивідуальних відповідей респондентів дало можливість визначити сформовані на даному етапі уявлення про власну здатність досягати значущих результатів, бути соціально прийнятним і компетентним у

міжособистісній взаємодії. Індивідуальні результати обстеження наведено у таблиці Д.2, де подано бали кожного респондента за шкалою самооцінки.

У таблиці 3.6 подано узагальнені результати, отримані за шкалою М. Розенберга, що відображають розподіл досліджуваних за трьома рівнями самооцінки.

Таблиця 3.6

Результати Шкали самооцінки Розенберга

Рівень самооцінки	Кількість учасників	Частка (%)	Середній бал
Висока (24–30)	0	0	–
Середня (16–23)	34	68	20,3
Низька (0–15)	16	32	13,0

Аналіз наведених даних свідчить про домінування середнього рівня самооцінки, який становить 68 % вибірки. Такий показник вказує на загалом стабільне уявлення про власну особистісну цінність, що поєднує здатність до критичного ставлення до себе із збереженням позитивного самосприйняття. Для цієї групи властивим є визнання власних недоліків при збереженні переконання у наявності ресурсів для подолання труднощів. Водночас середній рівень самооцінки не завжди гарантує впевненість у ситуаціях соціального тиску, що може зумовлювати прояви нерішучості або залежності від зовнішніх оцінок у ситуаціях підвищеної значущості.

Низький рівень самооцінки було виявлено у 32 % учасників. Для цієї групи характерні сумніви у власних можливостях, схильність до самокритики та недостатня впевненість у здатності впливати на перебіг подій. Таке ставлення може ускладнювати побудову рівноправних міжособистісних відносин, а також сприяти виникненню залежності від думки оточуючих. Знижена самооцінка потенційно пов'язана із підвищеною сприйнятливістю до маніпулятивних впливів, оскільки знижена впевненість у собі може спонукати до пошуку зовнішнього підтвердження власної значущості.

Висока самооцінка у вибірці не зафіксована, що свідчить про відсутність вираженої самовпевненості або нарцистичної позиції стосовно власних можливостей. Така однорідність може бути інтерпретована як ознака загальної

стриманості самооцінних суджень та орієнтації на реалістичне оцінювання себе, однак водночас вона підкреслює необхідність формування особистісної підтримки та внутрішніх ресурсів для підсилення почуття власної цінності.

Отже, результати оцінювання самооцінки засвідчують наявність переважно помірно стабільних уявлень про себе, проте значна частка респондентів із заниженим рівнем самоприйняття вказує на потребу у психологічній корекційній роботі, спрямованій на розвиток впевненості у власних можливостях, формування позитивного ставлення до себе та зміцнення особистісної автономності в умовах соціального впливу. У цьому контексті подальше впровадження корекційної програми може розглядатися як необхідний етап для підвищення адаптивності міжособистісної поведінки та зниження вразливості до маніпулятивних дій з боку інших.

Для виявлення домінуючих механізмів психологічного захисту серед учасників дослідження було застосовано методику діагностики типологій психологічного захисту Р. Плутчика (Додаток Ж). Цей інструмент дав змогу визначити індивідуальні стратегії подолання внутрішніх конфліктів і стресових впливів, що безпосередньо впливають на стійкість до маніпуляцій.

Індивідуальні результати опитування подано у таблиці Ж.2, де зафіксовано частоту й вираженість кожного типу захисного механізму. На основі цих даних сформовано узагальнену таблицю 3.7, у якій відображено середні показники за вибіркою та визначено переважаючі стратегії психологічного захисту.

Таблиця 3.7

Усереднений профіль групи (50 респондентів)

Егозахисти	Усереднений відсоток
А заперечення	50
В витіснення	74
С регресія	32
Д компенсація	85
Е проекція	8
Ф заміщення	66
Г інтелектуалізація	22
Н реактивне утворення	81

Отримана конфігурація захисних механізмів окреслює набір стратегій, що визначають спосіб регуляції емоційної напруги у групі. Компенсація, реактивне утворення та витіснення формують ядро стилю психологічного захисту. Їх домінування створює стійку структуру реагування, у межах якої небажані імпульси або замінюються соціально прийнятними проявами, або переводяться у несвідомий рівень, або трансформуються у протилежні моделі поведінки. Ця трикомпонентна конфігурація вказує на переорієнтацію внутрішньої напруги в напрямках, які дозволяють уникнути відкритого конфлікту з власними емоціями. Вона забезпечує видимий емоційний контроль, але одночасно підвищує ризик внутрішніх суперечностей, що не отримують прямого розв'язання.

Найвищий рівень компенсації свідчить про потребу респондентів покривати реальні або суб'єктивно пережиті недоліки альтернативними досягненнями чи символічними формами самоствердження. Компенсаторна модель поведінки підсилює орієнтацію на образ компетентності й сили, хоча внутрішня основа такого образу може залишатися нестійкою. Фіксація на компенсаторних стратегіях підсилює чутливість до ситуацій, у яких загрожено самооцінці, що ускладнює стійкість до соціального тиску й маніпулятивних впливів, орієнтованих на вразливість у сфері самоповаги.

Висока інтенсивність реактивного утворення підтверджує схильність до інверсії небажаних емоцій у соціально схвалювані прояви. Це означає, що зовнішня поведінка групи може виглядати врівноваженою і доброзичливою навіть у ситуаціях, де внутрішня реакція є протилежною. Така структура захисту формує стійку тенденцію приховувати справжні афекти за культурно прийнятними формами. Це ускладнює їх осмислення, адже емоція не зникає, а перетворюється на надмірно контрольовані, демонстративні або гіпертрофовані прояви. Подібна дисоціація підвищує ймовірність внутрішнього напруження, що накопичується у довгостроковій перспективі.

Витіснення, яке посідає третю позицію у загальному профілі, формує базовий фон емоційної регуляції групи. Його рівень укажує на активне усунення

із свідомості почуттів і думок, що викликають тривогу або суперечать уявленням про себе. Витіснення створює ілюзію стабільності, але фактично сприяє накопиченню прихованої тривоги, яка проявляється у соматичних реакціях, фрагментах імпульсивної поведінки чи нестійкості настрою. Для стійкості до маніпуляцій це має подвійне значення. З одного боку, витіснення знижує чутливість до зовнішніх подразників, оскільки людина уникає фокусування на негативних переживаннях. З іншого боку, невирішені внутрішні конфлікти підвищують вразливість до впливів, які торкаються витіснених сфер.

Помірний рівень заперечення та заміщення формує другий контур захисної системи. Заперечення у вибірці не має надмірно високих показників, що свідчить про часткову здатність респондентів сприймати неприємну інформацію, хоча при надмірному емоційному навантаженні може активуватися тенденція до уникнення очевидних фактів. Заміщення, своєю чергою, працює як механізм перенаправлення агресії або фрустрації на безпечні об'єкти. Його середня вираженість у групі вказує на відносно стабільну здатність «скидати» напругу, не загострюючи первинний конфлікт, однак без руху в напрямку реального розв'язання проблеми.

Низькі показники проекції та інтелектуалізації формують третій, найменш активний сегмент системи захисту. Проекція майже відсутня, що говорить про слабо виражену тенденцію приписувати власні імпульси іншим людям. Це знижує ризик міжособистісних конфліктів, зумовлених неправильним тлумаченням чужих намірів. Інтелектуалізація, представлена на низькому рівні, демонструє обмежену схильність вирішувати конфлікт через раціональне дистанціювання або логічне переосмислення. Для групи це означає переважання емоційних стратегій над когнітивними. Захист з опорою на інтелектуальні механізми не є домінантним, що ускладнює конструктивне осмислення складних переживань.

Отриманий профіль показує, що система захистів групи побудована переважно на переробці та маскуванні внутрішніх напруг, а не на їх

глибинному опрацюванні. Високі значення компенсації, реактивного утворення та витіснення відображають орієнтацію на непрямі форми регуляції, де емоція не інтегрується у досвід, а трансформується або переноситься у символічні чи протилежні поведінкові форми. Це створює стійкий патерн уникнення конфлікту з власними переживаннями і водночас знижує емоційну відкритість. У поведінковому плані така структура забезпечує здатність підтримувати соціально прийнятні форми взаємодії, але при цьому підвищує ризик внутрішнього перевантаження та неусвідомлюваної реактивності у критичних ситуаціях.

Застосований комплекс діагностичних методів охоплює емоційний, когнітивний, міжособистісний, особистісний та захисний рівні психічної організації респондентів. Така багатовимірна структура дозволила відтворити цілісний психологічний профіль вибірки й визначити фактори, що підсилюють або послаблюють стійкість до маніпулятивного впливу. Систематизований аналіз отриманих даних демонструє взаємодоповнюваність результатів, оскільки сильні сторони на одному рівні врівноважуються ризиковими тенденціями на інших.

Емоційний рівень представлений високими показниками емпатії. Загальний середній бал становить 71,8, що відповідає переважно високому рівню емоційного відгуку респондентів. Подібна чутливість створює базу для побудови конструктивної комунікації, підтримує тонке сприймання емоцій інших людей, проте водночас підвищує ризик емоційної вразливості у ситуаціях маніпулятивного тиску.

Когнітивний рівень, виміряний за допомогою методики РСКДж. Роттера, відзначається переважанням середнього рівня інтернальності: 66% респондентів демонструють збалансовану позицію щодо відповідальності за події у власному житті, тоді як 16% мають низький рівень суб'єктивного контролю, а 18% – високий. Така структура вказує на відсутність виражених когнітивних перекосів на рівні групи, однак частина учасників потребує

розвитку навичок керування поведінкою в умовах соціального тиску та формування стійкішої автономності.

Поведінковий та комунікативний рівні досліджувались через методику Т. Лірі. Найпоширенішим типом міжособистісної поведінки став доброзичливий (32%), тоді як збалансований стиль виявлено у 28% респондентів. Переважання дружелюбності та помірного домінування формує орієнтацію на підтримку стабільних соціальних зв'язків, проте може знижувати здатність протидіяти нав'язливим або маніпулятивним стратегіям з боку інших.

Особистісний рівень, представлений шкалою самооцінки Розенберга, показав переважання середніх значень у більшості респондентів. Такий результат свідчить про достатній, але не повністю стабільний рівень самоприйняття, що створює підґрунтя для емоційної реактивності у ситуаціях зовнішньої оцінки.

Захисний рівень, досліджений за методикою Р. Плутчика, показав високу активність компенсації (85%), реактивного утворення (81%) та витіснення (74%) при низькій вираженості проекції (8%) та інтелектуалізації (22%). Це визначає емоційно спрямований стиль захисту, де внутрішня напруга переводиться у соціально прийнятні форми поведінки, але без її глибинного пропрацювання.

Для систематизації результатів, отриманих за всіма діагностичними методиками, було сформовано узагальнену таблицю 3.8, що поєднує емоційні, когнітивні, комунікативні, особистісні та захисні параметри психічної організації респондентів. Такий підхід дозволяє простежити ключові тенденції та визначити психологічні характеристики, що забезпечують або послаблюють стійкість до маніпулятивного впливу.

Таблиця 3.8

Узагальнені результати за всіма психодіагностичними методиками

Методика	Основні показники	Домінуючі тенденції
Шкала емоційного відгуку (А. Меграбян, Н. Епштейн)	Середній бал 71,8	Висока емоційна чутливість, підвищена реактивність.
Методика «Рівень»	66% – середній рівень; 18%	Збалансована відповідальність,

суб'єктивного контролю» (Дж. Роттер)	– високий; 16% – низький	наявність групи ризику з низькою інтернальністю.
Методика Т. Лірі	Доброзичливий тип – 32%; збалансований – 28%	Орієнтація на гармонізацію взаємин, помірне домінування, уникнення конфліктів.
Шкала самооцінки М. Розенберга	Переважно середня самооцінка	Потреба у зміцненні внутрішньої опори, нестійкість самоприйняття.
Індекс життєвого стилю (Р. Плутчик)	Компенсація – 85%, реактивне утворення – 81%, витіснення – 74%	Домінування непрямих емоційних захистів, недостатня когнітивна обробка конфліктних переживань.

Узагальнений профіль демонструє складну взаємодію факторів, що формують стійкість до маніпуляцій. Висока емпатійність забезпечує добрий рівень чутливості до невербальних та емоційних сигналів, однак у поєднанні з середньою самооцінкою й домінуванням непрямих захисних механізмів вона створює ризик надмірної поступливості. Подібні характеристики підсилюють вразливість у ситуаціях міжособистісного впливу, особливо тоді, коли маніпулятор апелює до емоційної сфери.

Когнітивний компонент (рівень суб'єктивного контролю) залишається відносно стабільним, проте частина вибірки з низькою інтернальністю демонструє ризик зовнішньої залежності в оцінці подій і власних можливостей. Це знижує здатність до критичного аналізу комунікативних ситуацій і підвищує прийнятливість маніпулятивних повідомлень.

Комунікативна поведінка більшості респондентів вирізняється доброзичливістю та орієнтацією на підтримку взаєморозуміння. Такий стиль сприятливий для конструктивної взаємодії, але водночас може знижувати здатність встановлювати та утримувати особистісні межі.

Захисні механізми, представлені переважанням компенсації та реактивного утворення, підтверджують емоційно-експресивний стиль переробки напруги, при якому уникається безпосередній контакт із власними переживаннями. Це зменшує здатність адекватно оцінювати внутрішню мотивацію поведінки, що підвищує ризик прийняття маніпулятивних впливів.

Сукупність отриманих результатів вказує на необхідність побудови корекційної програми, що зосереджується на таких компонентах:

1. Зміцнення внутрішньої автономності та розвитку інтернального контролю, особливо для групи з низьким рівнем суб'єктивного контролю. Це дасть змогу підвищити відповідальність за власні рішення та знизити схильність до зовнішньої залежності.

2. Формування навичок розпізнавання маніпулятивних стратегій і розвитку критичного мислення в комунікації. Це важливо через поєднання високої емпатійності з недостатньою когнітивною обробкою переживань.

3. Робота з міжособистісними межами, розвиток асертивності та здатності до відмови у ситуаціях соціального тиску. Доброзичливий комунікативний стиль потребує балансу між відкритістю та самозахистом.

4. Зниження емоційної вразливості через тренінги саморегуляції, усвідомлення емоцій і розвиток навичок їх конструктивного вираження. Активність реактивного утворення і витіснення підкреслює потребу в інтеграції емоційного досвіду.

5. Підтримка стабільної самооцінки, робота з внутрішньою опорою, формування здатності зберігати позитивне ставлення до себе у ситуаціях критики чи соціального тиску.

Загалом, корекційна програма має базуватися на комплексній роботі з емоційно-когнітивними процесами, комунікативною поведінкою та системою психологічних захистів, формуючи стійкі навички протидії маніпулятивному впливу та підсилюючи психологічну автономність учасників.

3.2. Концепція, структура і основні елементи програми психологічної корекції для протидії маніпулятивним впливам

Концепція програми спирається на результати діагностики. У вибірці чітко окреслюється поєднання високої емпатії, доброзичливих комунікативних стратегій, середньої інтернальності, помірної емоційної напруги та домінування компенсації, витіснення й реактивних утворень. Такий профіль підвищує чутливість до тиску через емоції, потребу у схваленні й ускладнює

відстоювання меж. Програма спрямована на зниження цієї чутливості, формування чітких поведінкових шаблонів і розвиток навичок регуляції. Робота будується на тренуванні конкретних дій, коротких алгоритмів і стабільних технік самоконтролю. Найбільша увага – стабілізації емоційних реакцій, роботі з автоматичними захисними стратегіями та формуванню асертивності.

Нижче, у таблиці 3.9, детально представлено модулі, ключові цілі, завдання, використовувані техніки, формат, орієнтовну тривалість та очікувані результати цієї програми.

Таблиця 3.9

Структура програми психологічної корекції для підвищення стійкості до маніпуляцій

Модуль	Мета	Завдання	Техніки	Формат	Тривалість	Очікувані результати
Оцінка вихідних показників	Встановити робочий рівень групи	Уточнити індивідуальні ризики, профіль захистів, стиль комунікації	Короткі опитувальники, інтерв'ю	Індивідуально	1 сесія	Вихідна карта учасника
Психоосвіта	Сформувати базове розуміння механізмів впливу	Зібрати ознаки маніпулятивних прийомів; навчити помічати тригери	Розбір сцен, аналіз мовних конструкцій, питання на фіксацію уваги	Групово	2 сесії	Швидке розпізнавання тиску
Когнітивна робота	Підвищити контроль над автоматичними мисленнєвими реакціями	Помітити спотворення; відстежити оцінні судження; сповільнити реакцію	Техніка паузи, розклад аргументів, уточнювальні запитання	Групово	2 сесії	Зменшення когнітивної вразливості

Емоційна регуляція	Знизити емоційну імпульсивність	Стабілізація дихання; відстеження тілесних реакцій; визначення емоційних меж	Дихальні цикли, короткі релаксації, інтероцептивні вправи	Групово + самостійно	2 сесії	Контрольована емоційна реакція
Асертивність	Розвинути навички відмови та прямої комунікації	Відпрацювати прості фрази; встановити межі; зменшити поступливість	Рольові сцени, я-повідомлення, техніка «короткої відмови»	Групово	3 сесії	Чіткі кордони; менше поступок
Робота з егозахистами	Скоригувати деструктивні захисні стратегії	Виявити власні схеми; знайти функціональні заміни; окреслити слабкі місця	Короткі індивідуальні бесіди, вправи на усвідомлення мотивів	Індивідуально та групово	2–3 сесії	Зниження компенсаційних і реактивних патернів
Рішення під тиском	Закріпити навички у типових ситуаціях	Тренувати дії в конфліктних епізодах; узгодити алгоритм відповіді	Симуляції, реконструкція діалогів, робота зі сценаріями	Групово	2 сесії	Стабільні реакції у складних розмовах
Підсумкова інтеграція	Закріпити стратегії та дати підтримку	Скласти індивідуальний план; визначити маркери регресу; закріпити навички	Індивідуальна сесія, групова дискусія	Змішаний формат	1–2 сесії	Особистий протокол дій

Структура програми відображає логіку поступового нарощування навичок. Навчання починається з розпізнавання маніпуляцій і переходить до розбудови внутрішньої стійкості. Далі учасники опановують інструменти, які можна застосувати в реальних комунікативних ситуаціях. Завершальний блок закріплює результати та формує персональні стратегії.

Загальний час програми складає приблизно 14–17 сесій. Така тривалість дає змогу пройти всі етапи від базового усвідомлення до стабільного застосування навичок у складних комунікативних ситуаціях. Послідовність модулів вибудована так, щоб навантаження було рівномірним, а кожен компонент закріплював попередній. Розподіл часу відповідає специфіці вибірки, у якій поєднуються підвищена емоційна чутливість, схильність до компенсаційних реакцій і нестабільність меж. Надто коротка програма не дасть

змоги відпрацювати практичні дії, а надто розтягнута знижує ефективність і мотивацію.

Дві сесії на модуль – це оптимальний мінімум, який дозволяє охопити теоретичний та практичний блоки. Перша сесія зосереджується на введенні матеріалу, розборі патернів і відпрацюванні базових технік. Друга сесія зміщує акцент у практику, уточнення помилок, рольові сцени та корекцію індивідуальних реакцій. Такий підхід підсилює засвоєння і зменшує повернення до старих стратегій.

У модулях емоційної стабілізації та асертивності дві сесії мають особливе значення. Учасники спершу вивчають техніку, а потім застосовують її у ситуації тиску. Саме друга зустріч показує, чи здатна людина втримати межу й використати інструмент без підтримки тренера. Для вибірки з високою емпатією та вираженою чутливістю до думки інших така фаза перевірки є критичною. Вона допомагає не лише навчитися, а й закріпити поведінку в умовах напруги.

У модулі когнітивної роботи друга сесія дає змогу перейти від розбору прикладів до побудови власного алгоритму реагування. Це скорочує імпульсивні відповіді та зменшує вплив навіювання. Вибірка показала помітну схильність до автоматизмів мислення, тому робота без повторного закріплення призведе до швидкого відкату.

Дві сесії в модулі роботи з егозахистами потрібні для розпізнавання власних компенсаторних стратегій та їхньої заміни більш прозорими способами взаємодії. Перша зустріч допомагає виявити патерни, друга – перевірити їх у груповій динаміці та побачити реакцію партнерів по взаємодії. Це дає досвід, який неможливо здобути лише в індивідуальній або одноразовій роботі.

У блоці рішень під тиском друга сесія дає змогу змодельовати ситуації з ускладненим впливом. Це завершує навчальний цикл і переводить учасників у більш автономну позицію.

Загальна тривалість програми дозволяє зменшити інтенсивність маніпулятивних тригерів і сформувати стійку модель поведінки, яка не

руйнується після завершення тренінгу. Програма працює не на швидкий ефект, а на зміну реакцій у довготривалій перспективі.

Вибірка демонструє високу потребу у схваленні, що супроводжується чутливістю до критики. Тому необхідно зміцнювати внутрішню опору та мінімізувати залежність від зовнішніх оцінок. Висока емпатія створює значне навантаження при спілкуванні з людьми, які навмисне викликають почуття провини. Це потребує тренування емоційної дистанції і коротких алгоритмів реагування. Компенсаційні й реактивні захисти слід переводити у відкриті та прямі форми поведінки, щоб учасники не уникали конфліктів, а вирішували їх. Середній рівень інтернальності вимагає роботи з персональною відповідальністю та навичками прийняття рішень. Помірний рівень емоційної нестійкості вказує на потребу у стабілізаційних техніках, які зменшують вплив стресу.

Корекційна програма має змістити фокус із пасивного реагування на активне керування ситуацією. Учасники повинні навчитися бачити маніпуляцію, стабілізувати себе й відповідати коротко й чітко. Тому ключовими напрямками є емоційна регуляція, асертивність, когнітивна ясність та зміна захисних стратегій.

Висновки до розділу 3

Отже, вибірка показує поєднання високої емоційної чутливості, потреби у схваленні та схильності підлаштовуватися під вимоги співрозмовника. Такий стан послаблює внутрішню опору. Людина швидко втрачає рівновагу під тиском і реагує імпульсивно. Компенсація, реактивні утворення і витіснення посилюють цей ефект, бо приховують справжні переживання та не дають змоги діяти прямо. Комунікативний стиль здебільшого м'який. Він створює сприятливе поле для емоційного впливу. Самооцінка нестійка, що збільшує залежність від зовнішньої думки. Усе разом формує структуру вразливості, яку легко зачепити через провину, різку оцінку або навмисне нагнітання тривоги.

Корекційна програма спрямована на посилення самоконтролю, емоційної стійкості та чіткої поведінки у ситуаціях тиску. Вона працює з мисленням, емоційними реакціями та комунікацією. Учасники навчаються розпізнавати прийоми впливу. Вони тренують короткі дії, що дають змогу стабілізуватися та не втрачати позицію. Значну увагу приділено відмові, роботі з межами та формуванню прямої взаємодії. Захисні механізми переводяться у відкриті форми поведінки, щоб зменшити схильність до прихованої реактивності. Тренування відбувається у безпечному просторі, де можна перевірити нові стратегії та відкоригувати помилки.

Загальний результат полягає у зміцненні внутрішніх опор. Учасник починає діяти спокійніше, швидше помічає спроби впливу та реагує впевненіше. Нові навички зменшують ризик повторення звичних схем, які робили людину поступливою. Програма створює умови, за яких поведінка стає стійкішою та менш передбачуваною для маніпулятора.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дало змогу розгорнуто описати природу маніпулятивного впливу та окреслити психологічні засади його ефективності. У теоретичній частині послідовно простежено, як маніпуляція виникає на перетині когнітивних, емоційних і дискурсивних механізмів. Виявлено, що вплив тримається на поєднанні викривлення інформації, апеляції до емоцій і використання мовних або контекстуальних конструкцій, які непомітно формують рамку сприймання. У міжособистісній взаємодії маніпуляція набуває сили там, де суб'єкт має обмежену внутрішню автономію, нестабільну самооцінку чи підвищену чутливість до соціального схвалення. Теоретичний аналіз дав змогу показати, що сучасні форми прихованого впливу стають тоншими, часто інтегрованими у звичайні комунікативні практики, а тому вимагають нового підходу до протидії.

У нашій роботі запропоновано комплексне бачення маніпулятивних технік через багаторівневу класифікацію, яка охоплює стратегічний, тактичний і операційний виміри. Така структура дала змогу систематизувати різні форми впливу та визначити їхній психологічний зміст. Уточнено, що будь-яка маніпулятивна дія поєднує мовні, поведінкові та підсвідомі компоненти, а сила впливу залежить від того, який із цих рівнів стає домінантним. Теоретичний аналіз підкреслив важливість переходу від опису технік до розуміння внутрішніх умов, які роблять людину вразливою.

Емпіричне дослідження виявило поєднання чутливості до зовнішніх оцінок, високої емпатії, помірної емоційної нестійкості та середнього рівня інтернальності. Отримана конфігурація засвідчує, що учасники легко реагують на тиск через емоції, важко відмежовуються від почуття провини й часто схильні уникати конфліктних ситуацій. Профіль захисних механізмів підтвердив переважання компенсації, витіснення та реактивних утворень, що формує своєрідну поверхневу стабільність, яка приховує внутрішню напругу.

Ці характеристики створюють ґрунт для маніпулятивного впливу, адже емоційні тригери, тиск через провину та завуальовані вимоги легко долають наявні психологічні бар'єри.

Узагальнення емпіричних даних дало підстави визначити ключові вектори корекційної роботи. Центральним виявився розвиток емоційної регуляції, зміцнення внутрішньої опори та формування навичок чіткої комунікації. Значущим є й зниження залежності від зовнішнього схвалення, оскільки саме вона підтримує схильність до поступок під тиском. Емпіричні результати підтвердили доцільність переходу від реактивної поведінки до активного керування власними межами та поведінкою у складних розмовах.

На основі отриманих даних нами створено програму психологічної корекції, у якій простежується логіка поступового нарощування навичок – від розпізнавання маніпуляцій до формування автономної поведінки. Програма містить блоки, спрямовані на переорієнтацію емоційних реакцій, подолання компенсаторних і непрямих форм реагування, закріплення асертивних стратегій і вироблення індивідуальних алгоритмів дій. Запропонована структура забезпечує перехід від теоретичного розуміння до стабільних поведінкових змін.

Результати дослідження мають теоретичну цінність, оскільки пропонують цілісну модель аналізу маніпулятивного впливу та окреслюють умови його результативності. Практична значущість полягає у можливості застосовувати розроблену програму в роботі психологів, педагогів, консультантів і спеціалістів, що працюють у сфері міжособистісної комунікації. Вона може стати основою тренінгових модулів, спрямованих на розвиток саморегуляції, критичного мислення й уміння діяти в ситуаціях прихованого впливу.

Отримані результати підтверджують, що стійкість до маніпуляцій формується не через опір окремим технікам, а через посилення внутрішньої автономності, ясності мислення та емоційної зрілості. Запропонована програма демонструє потенціал для подальшого розширення, зокрема у напрямі групової роботи, навчальних курсів і профілактичних освітніх проєктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авілова М., Юрчинська Г. Методи і практики індивідуальної роботи з жертвами деструктивних міжособистісних відносин. *Collection of Scientific Papers «SCIENTIA»*. Pisa, Italia, 2024. С. 162–167.
2. Вахоцька І. Маніпулятивна поведінка в освітньому середовищі закладу вищої освіти та протидія їй. *Соціальна робота та соціальна освіта*. 2024. № 2 (13). DOI: [https://doi.org/10.31499/2618-0715.2\(13\).2024.316626](https://doi.org/10.31499/2618-0715.2(13).2024.316626) (дата звернення: 18.08.2025).
3. Вітюк Н., Вітюк С. Прояви макіавеллізму в міжособистісній взаємодії студентської молоді. *Зб. наук. пр. : психологія*. 2019. Вип. 23. С. 18–26.
4. Гірняк А. Н. Психологічні засади модульно-розвивальної взаємодії учасників освітнього процесу ЗВО: дис.... д-рапсихол. наук: 19.00.07. Тернопіль, 2021. 459 с.
5. Гнезділова Я. В. Емоційна маніпуляція: техніки і технології впливу. *Мова і культура*. 2015. Вип. 18, Т. 4. С. 171–176.
6. Голота Д., Варгата О. Особливості комунікативних маніпуцій: теоретичний аспект. *PsychologyTravelogs*. 2024. № 2. С. 152–160.
7. Горенко М. В. Психологія спілкування : навч. посіб. Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань : Візаві, 2024. 109 с.
8. Гребінь Н. В. Психологічні детермінанти схильності студентської молоді до маніпулювання. *Наук. вісн. Миколаїв. нац. ун-ту імені В. О. Сухомлинського. Психологічні науки*. 2017. № 2. С. 39–45.
9. ДумичХ., Альбота С. Комунікативні маніпулятивні тактики сучасних британських і українських політиків: зіставний аспект. *Рідне слово в етнокультурному вимірі*. 2022. С. 34–38. DOI: <https://doi.org/10.24919/2411-4758.2022.241853> (дата звернення: 18.11.2025).

10. Кононович Д. О. Маніпуляція свідомістю як об'єкт соціально-педагогічного дослідження. *Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. Сер. : Педагогіка. Соціальна робота.* 2019. Вип. 1 (44). С. 80–83.
11. Кременчуцька М. К., Коваль Г. Ш., Сисенко І. С. Гендерні особливості маніпулятивної поведінки людини. *Вчені записки Таврійського нац. ун-ту імені В. І. Вернадського.* Сер. : Психологія. 2023. Т. 34(73), № 4. С. 13–19.
12. Литвинчук А. І. Схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки. *Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. Сер. : Психологія.* 2022. Вип. 2. С. 15–19.
13. Лукасевич О. А., Титар Ю. В. Маніпулятивні прийоми: особливості використання у міжособистісному спілкуванні. *Проблеми сучасної психології.* 2017. № 2. С. 114–119.
14. Малімон В. І. Комунікаційна політика в діяльності державного службовця: Навч. посібник. 2-ге вид., доп. і розш. Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2008. 344 с.
15. Москович М. Протидія маніпуляціям: ефективні стратегії. *Перший крок у науку: матеріали ІХ студент. конф.* Суми: СумДУ, 2018. С. 316–317.
16. Невельська-Гордєєва О. П., Нечитайло В. О. Маніпуляції як засіб інформаційно-психологічного впливу у інформаційній війні. *«Вісник НЮУ імені Ярослава Мудрого». Серія: Філософія, філософія права, політологія, соціологія.* 2021. Т. 3, № 50. С. 82–97. DOI: <https://doi.org/10.21564/2663-5704.50.235389> (дата звернення: 17.11.2025).
17. Прокоф'єва О. О. Психологічні умови запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці : дис.... канд. психол. наук : 19.00.07; Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. Київ, 2010. URL: <https://enpuirb.udu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/4aade832-4c42-45de-9aec-df057e0e8c86/content> (дата звернення: 25.09.2025).
18. Прядко Н. В. Визначення поняття «маніпуляція» з точки зору різних авторів. *Гуманітарно-педагогічна освіта: здобутки, проблеми, перспективи : матеріали ІІВсеукр. наук.-практ. конф.* Дніпро : Акцент ПП,

2021.

С.

122

-

125.URL: https://www.bethana.org.ua/files/ugd/de9706_d47a98b828434bbfa46bdd31fa9893e8.pdf#page=123 (дата звернення: 27.09.2025).

19. Психолінгвістичні механізми маніпуляції у сучасному інформаційному просторі: стратегії впливу та протидії / О. Г. Гудзенко, Т. В. Пастрик, А. М. Лазько та ін. Академічні студії. Серія «Гуманітарні науки». 2024. Вип. 4. С. 66-76.

20. Самчинська О. А., Фурашев В. М. Інформаційне насильство, інформаційна маніпуляція та пропаганда: поняття, ознаки та співвідношення. *Інформація і право*. 2021. № 1 (36). С. 55–65.

21. 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 «ВІПОЛ», 2011. 248 с.

22. Фурман О. Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціально-психологічного впливу. *Психологія і суспільство*. 2019. № 2. С. 44–65.

23. Ятищук А. А. Особливості використання маніпулятивних прийомів та механізми боротьби з ними у міжособистісному спілкуванні. *Перспективи та інновації науки* (Серія «Психологія»). 2024. № 3 (37). С. 1093–1104. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-4952-2024-3\(37\)-1093-1104](https://doi.org/10.52058/2786-4952-2024-3(37)-1093-1104) (дата звернення: 09.11.2025).

24. Ятищук А., Цуй Ц. Теоретичне дослідження ментальної стійкості як базової характеристики особистості. Психосоціальні ресурси особистісного та соціального розвитку в епоху глобалізації: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, Західноукраїнський національний університет, 3-4 листопада 2023 р.). Тернопіль: ЗУНУ, 2023. С. 34–39. URL: http://psr.wunu.edu.ua/wp-content/uploads/2025/01/Zbirnik-konferencii_listopad2023.pdf#page=39 (дата звернення: 17.11.2025).

25. Abed L. G., Abed M. G., Shackelford T. K. Interpersonal Communication Style and Personal and Professional Growth among Saudi

ArabianEmployees. *Int J Environ Res Public Health*. 2023. Vol. 20, № 2. P. 910. DOI: <https://doi.org/10.3390/ijerph20020910> (дата звернення: 18.11.2025).

26. Argyle M. *The Psychology of Interpersonal Behaviour*. Penguin UK, 1994. 384 с. URL: https://books.google.com.ua/books?id=VQOzdOxJFZAC&hl=ru&source=gbs_navlinks_s (дата звернення: 15.10.2025).

27. Arianto F., Hanif M. Evaluating metacognitive strategies and self-regulated learning to predict primary school students' self-efficacy and problem-solving skills in science learning. *Journal of Pedagogical Research*. 2024. Vol. 8, № 3. P. 301–319. DOI: <https://doi.org/10.33902/JPR.202428575> (дата звернення: 18.11.2025).

28. Bargh J. A., Chen M., Burrows L. Automaticity of social behavior: direct effects of trait construct and stereotype-activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996. Vol. 71, № 2. P. 230–244. DOI: <https://doi.org/10.1037//0022-3514.71.2.230> (дата звернення: 27.09.2025).

29. Berne E. *Games people play: The basic handbook of transactional analysis*. Tantor eBooks, 2011. URL: https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=2J3wAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=Games+People+Play&ots=xktj9ci2pp&sig=FDkyyXMrM33S14KSGjo0t5hp_14&redir_esc=y#v=onepage&q=Games%20People%20Play&f=false (дата звернення: 15.10.2025).

30. Braiker H. B. *Who's pulling your strings? : how to break the cycle of manipulation and regain control of your life*. New York : McGraw-Hill, 2004. 262 p.

31. Briceag S., Papusha V., Kholokh O., Kuznietsov M., Danyliak R. Manipulation strategies in interpersonal relationships and their psychological impact. *South Eastern European Journal of Public Health*. 2024. P. 168–176.

32. Buss D. M. Manipulation in close relationships: five personality factors in interactional context. *Journal of Personality*. 1992. Vol. 60, № 2. P. 477–499. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1992.tb00981.x> (дата звернення: 14.10.2025).

33. Buss D. M., Gomes M., Higgins D. S. Tactics of Manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. Vol. 52, № 6. P. 1219–1229.

34. Chen Y., Li L., Ybarra O., Zhao Y. Symbolic threat affects negative self-conscious emotions. *Journal of Pacific Rim Psychology*. 2020. Vol. 14. DOI: <https://doi.org/10.1017/prp.2020.3> (дата звернення: 27.09.2025).
35. Chong D., Druckman J. N. Framing Theory. *Annual Review of Political Science*. 2007. Vol. 10. P. 103–126. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.10.072805.103054> (дата звернення: 27.09.2025).
36. Dexter G. Signs of manipulation used to gain power. *Verywell Health* : веб-сайт. 2025. URL: <https://www.verywellhealth.com/manipulative-behavior-5214329> (дата звернення: 18.09.2025).
37. Du T. V., Collison K. L., Vize C., Miller J. D., Lynam D. R. Development and validation of the super-short form of the Five Factor Machiavellianism Inventory (FFMI-SSF). *Journal of Personality Assessment*. 2021. Vol. 103, № 6. P. 732–739.
38. Frumento S., Preatoni G., Chee L. Unconscious multisensory integration: behavioral and neural evidence from subliminal stimuli. *Frontiers in Psychology*. 2024. Vol. 15. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2024.1396946> (дата звернення: 25.09.2025).
39. Ghaltakhchyan S. Linguistic Portrayal of Gaslighting in Interpersonal Relationships. *Armenian Folia Anglistika*. 2024. Vol. 20, № 1 (29). С. 61–79. DOI: <https://doi.org/10.46991/AFA/2024.20.1.61> (дата звернення: 15.10.2025).
40. González I., Moyano M., Lobato R. M., Trujillo H. M. Evidence of Psychological Manipulation in the Process of Violent Radicalization. *Frontiers in Psychiatry*. 2022. Vol. 13. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyt.2022.789051> (дата звернення: 27.09.2025).
41. Groth M., Bindl U. K., Wang K., van Kleef G. A. How social roles shape interpersonal affect regulation at work. *Organizational Psychology Review*. 2023. Vol. 14, № 1. P. 25–88. DOI: <https://doi.org/10.1177/20413866231208048> (дата звернення: 27.09.2025).

42. Jakovljevic M., Karacic M., Matijasevic B. Methods and Techniques of Subconscious Manipulation on Students' Psychological Well-being in Educational Contexts. *Revista Romaneasca Pentru Educatie Multidimensionala*. 2024. Vol. 16, № 4. P. 334–360.
43. LeBlanc V. R., Brazil V., Posner G. D. More than a feeling: emotional regulation strategies for simulation-based education. *Adv Simul*. 2024. Vol. 9, № 53. P. 1–9. DOI: <https://doi.org/10.1186/s41077-024-00325-z> (дата звернення: 18.11.2025).
44. Lohmann S., Cowlishaw S., Ney L. The Trauma and Mental Health Impacts of Coercive Control: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Trauma, Violence, & Abuse*. 2024. Vol. 25, № 1. P. 630–647. DOI: <https://doi.org/10.1177/15248380231162972> (дата звернення: 27.09.2025).
45. Marin P. M., Lindeman M., Svedholm-Häkkinen A. M. Susceptibility to poor arguments: The interplay of cognitive sophistication and attitudes. *Memory & Cognition*. 2024. Vol. 52, № 7. P. 1579–1596. DOI: <https://doi.org/10.3758/s13421-024-01564-1> (дата звернення: 27.09.2025).
46. McCornack S. Information manipulation theory. *Communication Monographs*. 1992. Vol. 59. P. 1–16. DOI: <https://doi.org/10.1080/03637759209376245> (дата звернення: 15.10.2025).
47. Milam A. L. The Influence of Emotion Regulation and Neural Cognitive Control on Distress Tolerance: Master of Science (MS), Thesis / Old Dominion University. 2021. DOI: 10.25777/2djq-et65. URL: https://digitalcommons.odu.edu/psychology_etds/378 (дата звернення: 18.11.2025).
48. Moody K. The Manipulationist Threat to moral responsibility. *Synthese*. 2024. Vol. 204. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11229-024-04771-0> (дата звернення: 25.09.2025).
49. Peng W., Huang Q., Mao B. When guilt works: a comprehensive meta-analysis of guilt appeals. *Frontiers in Psychology*. 2023. Vol. 14. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1201631> (дата звернення: 27.09.2025).

50. Persson P. Attention Manipulation and Information Overload. 2017. URL: https://web.stanford.edu/~perssonp/Attention_Manipulation_Aug2017.pdf (дата звернення: 27.09.2025).
51. Riabinina M. Social research on manipulative manifestations in interpersonal relationships between school children. *Social Work and Education*. 2022. Vol. 9, № 1. P. 100–112. DOI: <https://doi.org/10.25128/2520-6230.22.1.8> (дата звернення: 18.11.2025).
52. Rogers C. R. Chapter 8. On Becoming a Person: A Therapist's View of Psychotherapy. London : Constable, 1967. P. 163–182. URL: <https://carlrogers.dk/onewebmedia/Carl%20R.%20Rogers.%20On%20Becoming%20a%20Person.%20Chapter%208.%20p.%20163-182.%20Constable%20London%2C%201967..pdf> (дата звернення: 15.10.2025).
53. Sakurai T. The Socio-Theoretical Relevance of Erich Fromm's Psychoanalytic Conception of Narcissism: Towards a Frommian Critical Social Theory of Narcissism. *Theoria*. 2021. Vol. 68, № 166. P. 1–30. DOI: <https://doi.org/10.3167/th.2021.6816601> (дата звернення: 25.09.2025).
54. Schildback J., Radulovic N., Carvalho Gomes L. Psychology of manipulation : Lycée Ermesinde, 2022. URL: [https://www.lem.lu/pdf/memoires/2022/Schildback,%20Jesse,%20Radulovic,%20Noah,%20Carvalho%20Gomes%20Lara%20\(3CD,%203CG,%203CC\)%20-%20Psychology%20of%20manipulation.pdf](https://www.lem.lu/pdf/memoires/2022/Schildback,%20Jesse,%20Radulovic,%20Noah,%20Carvalho%20Gomes%20Lara%20(3CD,%203CG,%203CC)%20-%20Psychology%20of%20manipulation.pdf) (дата звернення: 18.09.2025).
55. Shi Y., Zheng X., Zhang M. A Study of Subliminal Emotion Classification Based on Entropy Features. *Frontiers in Psychology*. 2022. Vol. 13. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.781448> (дата звернення: 27.09.2025).
56. Shyroka A., Hrebin N. Psychological aspects of manipulation within an interpersonal interaction: manipulations and manipulators. *Psychological dimensions of social development : collective monograph*. Riga : Izdevniecība “Baltija Publishing”, 2020. P. 34–52.

57. Simon G. K., Foley K. In sheep's clothing : understanding and dealing with manipulative people. Tantor Media, Incorporated, 2011. 224 p.
58. Svedholm-Häkkinen A. M., Kiikeri M. Cognitive miserliness in argument literacy? Effects of intuitive and analytic thinking on recognizing fallacies. *Judgment and Decision Making*. 2022. Vol. 17, № 2. P. 331–361. DOI: <https://doi.org/10.1017/S193029750000913X> (дата звернення: 27.09.2025).
59. Vlăduțescu Ș. Two Types of Theories about Manipulative Communication. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*. 2014. Vol. 38. P. 34–40. DOI: <https://doi.org/10.18052/www.scipress.com/ILSHS.38.34> (дата звернення: 15.10.2025).
60. Zhang M., Wang S., Zhang J. The Effects of Subliminal Goal Priming on Emotional Response Inhibition in Cases of Major Depression. *Frontiers in Psychology*. 2020. Vol. 11. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.542454> (дата звернення: 27.09.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Анкета для збору інформації про вибірку

1. Вкажіть ваш вік: _____
2. Стать: чоловіча жіноча
3. Освіта: початкова середня вища інше (вказати) _____
4. Соціальний статус: учень/студент працюю без роботи інше
5. Як давно ви берете участь у програмах асоціації «I Castriota»?
 менше 3 місяців 3–6 місяців понад 6 місяців
6. Як часто ви берете участь у групових заняттях або зустрічах?
 регулярно час від часу рідко
7. Чи виникають у вашому спілкуванні ситуації тиску, нав'язування або непорозумінь?
 часто іноді майже ніколи
8. Наскільки легко вам висловлювати власну думку в групі?
 легко з певними труднощами важко
9. Як ви оцінюєте рівень довіри до людей загалом?
 високий середній низький
10. Чи відчуваєте ви впевненість у своїй здатності відстояти власні межі у спілкуванні?
 так частково ні

Додаток Б

Методика «Шкала емоційного відгуку» за

А. Меграбяном Н. Епштейном

Опитувальник складається з 25 суджень закритого типу - як прямих, так і зворотних. Випробуваний повинен оцінити ступінь своєї згоди/незгоди з кожним із них. Шкала відповідей (від «повністю згоден» до «повністю не згоден») дає можливість виразити відтінки ставлення до кожної ситуації спілкування. В порівнянні з вихідним варіантом опитувальника кілька змінена шкала відповідей, складені таблиці перерахунку «сирих» балів у стандартні оцінки.

Інструкція. «Прочитайте наведені нижче твердження і оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них (поставте позначку у відповідній графі бланка для відповідей), орієнтуючись на те, як ви зазвичай поведетеся в подібних ситуаціях».

Бланк для відповідей до методики «Шкала емоційного відгуку»

№ п/п	Твердження	Відповідь			
		Згоден (завжди)	Скоріше згоден (часто)	Скоріше не згоден (рідко)	Не згоден (ніколи)
1	Мене засмучує, коли я бачу, що незнайома людина почувається серед інших людей самотньо				
2	Мені неприємно, коли люди не вміють стримуватися і відкрито проявляють свої почуття				
3	Коли хтось поруч зі мною нервує, я теж починаю нервувати				
4	Я вважаю, що плакати від щастя нерозумно				
5	Я близько до серця приймаю проблеми своїх друзів				
6	Іноді пісні про кохання викликають у мене багато почуттів				
7	Я б сильно хвилювався (хвилювалася), якби мав (мала) повідомити людині неприємну для нього звістку				
8	На мій настрій сильно впливають оточуючі люди				
9	Мені хотілося б отримати професію, пов'язану з спілкуванням з людьми				
10	Мені дуже подобається спостерігати, як люди приймають подарунки				
11	Коли я бачу, як плаче людини, то й сам (сама) засмучуюсь				
12	Слухаючи деякі пісні, я часом відчуваю себе щасливою (щасливим)				

13	Коли я читаю книгу (роман, повість тощо), то так переживаю, ніби все, про що я читаю, відбувається насправді				
14	Коли я бачу, що з кимсь погано поводяться, то завжди серджуся				
15	Я можу залишатися спокійним (спокійною), навіть якщо всі навколо хвилюються				
16	Мені неприємно, коли люди при перегляді кінофільму зітхають і плачуть				
17	Коли я приймаю рішення, ставлення інших людей до нього ролі не грає				
18	Я втрачаю душевний спокій, коли оточуючі чимось пригнічені				
19	Я переживаю, коли бачу людей, які засмучуються через дрібниці				
20	Я дуже засмучуюсь, коли бачу страждання тварин				
21	Нерозумно переживати з приводу того, що відбувається в кіно або про що читаєш в книжці				
22	Я дуже засмучуюсь, коли бачу безпорадних старих людей				
23	Я дуже переживаю, коли дивлюся фільм				
24	Я можу залишитися байдужим (байдужою) до будь-якого хвилювання навколо				
25	Маленькі діти плачуть без причини				

Для обробки відповідей зручно скористатися Бланком підрахунку результатів. Обробка проводиться у відповідності з ключем. За кожен відповідь нараховується від 1 до 4 балів.

Бланк підрахунку результатів (ключ)

№ п/п	Відповідь (в балах)			
	Згоден (завжди)	Скоріше згоден (часто)	Скоріше не згоден (рідко)	Не згоден (ніколи)
1	4	3	2	1
2	1	2	3	4
3	4	3	2	1
4	1	2	3	4
5	4	3	2	1
6	4	3	2	1
7	4	3	2	1
8	4	3	2	1
9	4	3	2	1
10	4	3	2	1
11	4	3	2	1

12	4	3	2	1
13	4	3	2	1
14	4	3	2	1
15	1	2	3	4
16	1	2	3	4
17	1	2	3	4
18	4	3	2	1
19	4	3	2	1
20	4	3	2	1
21	1	2	3	4
22	4	3	2	1
23	4	3	2	1
24	1	2	3	4
25	1	2	3	4

Загальна оцінка підраховується шляхом підсумовування балів. Ступінь вираженості здібності особистості до емоційного відгуку на переживання інших людей (емпатії) визначається за таблицею перерахунку «сирих» балів у стандартні оцінки шкали стенив.

Таблиця перерахунку «сирих» балів у стени

Стени	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Стандартний процент	2,28	4,40	9,19	14,98	19,15	19,15	14,98	9,19	4,40	2,28
Чоловіки	≤45	46–51	52–56	57–60	61–65	66–69	70–74	75–77	79–83	≥84
Жінки	≤57	58–63	64–67	68–71	72–75	76–79	80–83	84–86	87–90	≥91

Аналіз і інтерпретація результатів

- 82-90 балів - дуже високий рівень;
- 63-81 бал - високий рівень;
- 37-62 балів - нормальний рівень;
- 36-12 балів - низький рівень;
- 11 балів і менше - дуже низький рівень.

Високі показники по здатності до емпатії перебувають у зворотному зв'язку з агресивністю і схильністю до насильства; високо корелюють з покладистістю, поступливістю, готовністю прощати інших (але не себе), готовністю виконувати рутинну роботу.

Люди з високими показниками за шкалою емоційного відгуку порівняно з тими, у кого ці показники низькі, частіше:

- реагують на емоційні стимули зміною шкірної провідності та почастішанням серцебиття;
- проявляють вищий рівень емоційності, частіше плачуть;
- зазвичай мали батьків, які проводили з ними багато часу, яскраво виражали власні емоції та відкрито говорили про свої почуття;
- демонструють альтруїзм у реальних вчинках, схильні активно допомагати іншим людям;
- виявляють афіліативну поведінку, яка сприяє підтриманню й зміцненню дружніх стосунків;

- менш агресивні;
- оцінюють позитивні соціальні риси як важливі;
- більшою мірою орієнтовані на моральні оцінки.

Здатність до співпереживання є цінною якістю, однак її надмірний розвиток може спричиняти емоційну залежність від інших людей, підвищену вразливість, що ускладнює ефективну соціалізацію та навіть може призводити до розвитку психосоматичних захворювань.

Люди із середнім (нормальним) рівнем емпатії в міжособистісних стосунках схильні оцінювати інших за їхніми вчинками, а не довіряти виключно особистим враженням. Як правило, вони добре контролюють власні емоційні прояви, проте часто відчують труднощі у прогнозуванні розвитку стосунків між людьми.

Люди з низьким рівнем емпатії мають труднощі у встановленні контактів, почуваються некомфортно у великій компанії, не завжди розуміють емоційні прояви та поведінку інших, часто не знаходять взаєморозуміння з оточенням. Вони значно продуктивніші в індивідуальній роботі, ніж у груповій, тяжіють до раціональних рішень, більше цінують у людях ділові якості та ясний розум, ніж чуйність і здатність до співпереживання.

Вибір неефективних поведінкових стратегій може бути наслідком як особистісних особливостей людини, так і її незнання ефективних форм участі в житті інших. Для розвитку емпатичних здібностей необхідно вдосконалювати комунікативні навички, зокрема вміння уважно слухати, перефразовувати, відображати та «віддзеркалювати» емоції співрозмовника. Корисними є тренінги асертивності та вправи на розвиток емоційної чутливості.

Таблиця Б.2

Розподіл результатів за методикою «Шкала емоційного відгуку» (А. Меграбян, Н. Епштейн)

№	Стать	Сирий бал	Рівень емпатії	Оцінка за стенами
1	Ж	89	Дуже високий	9
2	Ж	82	Дуже високий	8
3	Ж	74	Високий	7
4	Ж	78	Високий	8
5	Ж	63	Високий	5
6	Ж	85	Дуже високий	9
7	Ж	71	Високий	7
8	Ж	66	Високий	6
9	Ж	88	Дуже високий	9
10	Ж	79	Високий	8
11	Ж	92	Дуже високий	10
12	Ж	68	Високий	6
13	Ж	81	Дуже високий	8
14	Ж	60	Нормальний	4
15	Ж	75	Високий	7
16	Ж	84	Дуже високий	9
17	Ж	64	Високий	5
18	Ж	87	Дуже високий	9
19	Ж	77	Високий	8
20	Ж	70	Високий	6
21	Ж	58	Нормальний	4
22	Ж	52	Нормальний	3
23	Ж	69	Високий	6
24	Ж	73	Високий	7
25	Ж	80	Високий	8
26	Ж	76	Високий	7
27	Ж	83	Дуже високий	8

28	Ж	72	Високий	6
29	Ж	78	Високий	8
30	Ж	68	Високий	6
31	Ж	85	Дуже високий	9
32	Ж	74	Високий	7
33	Ж	88	Дуже високий	9
34	Ж	79	Високий	8
35	Ж	63	Високий	5
36	Ж	84	Дуже високий	9
37	Ч	65	Високий	5
38	Ч	57	Нормальний	4
39	Ч	49	Низький	3
40	Ч	73	Високий	7
41	Ч	60	Нормальний	4
42	Ч	46	Низький	2
43	Ч	68	Високий	6
44	Ч	55	Нормальний	3
45	Ч	63	Високий	5
46	Ч	54	Нормальний	3
47	Ч	71	Високий	6
48	Ч	50	Низький	3
49	Ч	58	Нормальний	4
50	Ч	74	Високий	7

Додаток В

Методика «Діагностики рівня суб'єктивного контролю» (РСК) Дж. Роттера (адаптація Є. Бажина, С. Голинкіної, А. Еткіна)

Мета.

Швидко та ефективно оцінити сформований локус контролю над різними життєвими ситуаціями. Можливе індивідуальне і групове дослідження. Методику можна використовувати в розв'язанні широкого кола соціально-психологічних і медико-психологічних проблем.

Інструкція.

Уважно прочитайте наведені твердження. Якщо їх зміст Вам абсолютно не підходить, поставте хрестик у клітинці «-3»; просто не підходить «-2»; швидше не підходить, ніж підходить «-1»; швидше підходить, ніж не підходить «+1»; підходить «+2»; дуже підходить «+3». Звертаємо вашу увагу, що правильні і неправильні відповіді відсутні. Сподіваємося на співпрацю та вашу відвертість у відповідях.

№	Твердження	-3	-2	-1	+1	+2	+3
1	Кар'єра залежить, насамперед, від вдалого збігу обставин, а не від здібностей та зусиль самої людини						
2	Більшість розлучень відбувається тому, що люди не захотіли пристосуватися один до одного						
3	Хвороба - випадок, якщо маєш захворіти, то нічого не зробиш						
4	Люди залишаються самотніми, бо невиявляють інтересу і дружельності до оточення						
5	Здійснення моїх бажань часто залежить від везіння						
6	Марно докладати зусилля, щоб завоювати симпатію інших						
7	Зовнішні обставини (батьки, добробут) впливають на сімейне щастя не менше, ніж подружні стосунки						
8	Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною						
9	Як правило, керівництво буде більше ефективним, якщо повністю контролюватиме підлеглих, а не сподіватиметься на їх самостійність						
10	Мої оцінки в школі часто залежали від випадкових обставин (настрій вчителя), а не моїх зусиль						
11	Коли я будую плани, то, як правило, упевнений, що зможу їх реалізувати						
12	Те, що багатьох здається везінням або вдачею, насправді є результатом тривалих цілеспрямованих дій						
13	Гадаю, що здоровий спосіб життя більше допомагає здоров'ю ніж лікарі та ліки						
14	Якщо люди не підходять один одному, то всі їх зусилля налагодити сімейне життя будуть марними						
15	Як правило, оточення цінує зроблене мною						
16	Діти виростають такими, якими їх виховують батьки						
17	Гадаю, що випадок або доля в моєму житті не мають важливого значення						

18	Я намагаюся не планувати на далеку перспективу, бо не знаю як складуться обставини						
19	Мої оцінки в школі більше залежали від моїх зусиль та якості підготовки						
20	У сімейних конфліктах я вважаю винним себе, а не партнера						
21	Життя більшості людей залежить від обставин						
22	Я надаю перевагу такому керівництву, яке сприяє підлеглим у самостійного розв'язанні проблем						
23	Гадаю, що мій спосіб життя ніяк не став причиною моїх хвороб						
24	Як правило, несприятливий збіг обставин заважає людям досягти успіху						
25	За погану роботу організації мають відповідати ті люди, які в ній працюють						
26	Я відчуваю, що нездатний щось змінити в сімейних стосунках						
27	Якщо я дуже схочу, то зможу отримати будь-чию прихильність						
28	На підростаюче покоління впливає так багато факторів, що часто батьки безсилі щось змінити						
29	Те, що відбувається зі мною, є наслідком моїх дій та вчинків						
30	Іноді важко зрозуміти, чому керівник вчиняє саме так						
31	Людина, яка не досягла успіхів у роботі, швидше, не доклала до цього достатніх зусиль						
32	Як правило, я можу змусити членів своєї родини діяти за моїми бажаннями						
33	Причиною неприємностей та невдач у моєму житті частіше були інші люди, а не я						
34	Дитину можна вберегти від хвороби, якщо її доглядати і правильно одягати						
35	У складних ситуаціях я вичікую, поки проблема розв'яжеться сама собою						
36	Успіх є результатом копіткої роботи і мало залежить від везіння або випадку						
37	Я відчуваю, що від мене більше, ніж від когось, залежить щастя моєї родини						
38	Мені завжди було важко зрозуміти, чому я подобаюся одним людям і не подобаюся іншим						
39	Я приймаю рішення і дію, а не очікую допомоги від інших або везіння						
40	На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, незважаючи на її зусилля						
41	У сімейному житті є такі обставини, які неможливо розв'язати, навіть дуже до цього прагнучи						
42	Здібні люди, які не змогли реалізуватися, повинні звинувачувати лише себе						
43	Багато моїх успіхів стали можливими лише завдяки іншим людям						
44	Більшість невдач у моєму житті були через невміння, незнання або лінощі і мало залежали від везіння						

Обробка результатів.

Використовуються ключі. Відповіді на пункти у стовпчиках «+» додаються із своїм знаком, а відповіді на пункти у стовпчиках «-» з протилежним знаком.

Показники опитувальника РСК, побудовані згідно з принципом ієрархічної структури системи регуляції діяльності, мають узагальнений показник індивідуального РСК, інваріантний до окремих ситуацій діяльності, два показники середнього рівня схожості і низку ситуаційних показників.

1. Шкала загальної інтернальності (ІЗ).

- Високі показники вказують на високий рівень контролю у будь-яких значущих ситуаціях: вважають, що більшість подій є наслідком власних дій, можуть самі керувати ситуацією; відчувають відповідальність за те, як у цілому складається власне життя.
- Низькі показники – низький рівень суб'єктивного контролю: не помічають зв'язку між власними діями та значущими в житті подіями; не вважають, що здатні їх контролювати; думають, що більшість подій є результатом випадку або дій інших людей.

2. Шкала інтернальності у сфері досягнень (Ід).

- Високі показники вказують на високий рівень емоційного контролю за емоційно-позитивними подіями і ситуаціями: вважають, що самі досягли того, що є і було в житті, здатні досягати успіхів у майбутньому.
- Низькі показники - людина пов'язує свої успіхи і досягнення з ситуаціями (пощастило, щаслива доля, допомога друзів тощо).

3. Шкала інтернальності у сфері невдач (Ін).

- Високі показники вказують на розвинене почуття внутрішнього контролю стосовно негативних подій та ситуацій, що виявляється у тенденціях звинувачувати себе у неприємностях і стражданнях.
- Низькі показники - схильність приписувати відповідальність іншим людям за події або вважати їх наслідком невезіння.

4. Шкала інтернальності у сімейних стосунках (Іс).

- Високі показники вказують на схильність людини відповідати за події, які відбуваються в сім'ї.
- Низькі показники - людина вважає свого партнера причиною сімейних проблем.

5. Шкала інтернальності у сфері виробничих відносин (Ів).

- Високі показники вказують, що людина вважає свої дії важливим фактором організації виробничої діяльності, стосунків, які склалися в робочій групі, кар'єрного росту тощо.
- Низькі показники – людина схильна основну відповідальність перекладати на зовнішні обставини (керівництво, партнери в роботі, везіння тощо).

6. Шкала інтернальності стосовно здоров'я та хвороби (Ізд).

- Високі показники вказують на відповідальність самої людини за власне здоров'я: якщо хворіє, то звинувачує себе і вважає, що одужання багато в чому залежить від її дій.
- Людина з низькими показниками вважає хворобу наслідком випадку і сподівається, що одужає завдяки діям інших, насамперед лікарів.

Таблиця В.2

Індивідуальні результати РСК (N = 50)

№ респ.	ІЗ	Ід	Ін	Іс	Ів	Ізд	Загальний бал	Рівень
1	-95	-24	-25	-21	-22	-8	-95	низький
2	-80	-21	-22	-17	-18	-6	-80	низький
3	-70	-18	-19	-16	-16	-5	-70	низький
4	-60	-15	-16	-13	-13	-5	-60	низький
5	-50	-13	-14	-11	-11	-5	-50	низький
6	-48	-12	-13	-11	-11	-4	-48	низький
7	-46	-13	-12	-10	-10	-4	-46	низький
8	-44	-12	-12	-10	-10	-4	-44	низький
9	-40	-10	-11	-9	-9	-4	-40	середній
10	-35	-9	-10	-8	-8	-3	-35	середній
11	-30	-8	-8	-7	-7	-3	-30	середній
12	-25	-7	-7	-6	-6	-2	-25	середній
13	-20	-5	-5	-5	-5	-2	-20	середній
14	-15	-4	-4	-3	-3	-1	-15	середній
15	-10	-2	-3	-2	-2	-1	-10	середній
16	-5	-1	-1	-1	-1	0	-5	середній
17	0	0	0	0	0	0	0	середній
18	3	1	1	1	1	0	3	середній
19	6	2	2	1	1	1	6	середній
20	9	2	2	2	2	1	9	середній
21	12	3	3	3	3	1	12	середній
22	15	4	4	3	3	1	15	середній
23	18	5	5	4	4	2	18	середній
24	21	6	6	5	5	2	21	середній
25	24	7	7	5	5	2	24	середній
26	27	7	7	6	6	2	27	середній
27	30	8	8	7	7	3	30	середній
28	33	9	9	8	8	3	33	середній
29	36	10	10	8	8	3	36	середній
30	39	11	11	9	9	4	39	середній
31	40	11	11	9	9	4	40	середній
32	-2	0	0	0	0	0	-2	середній
33	-8	-2	-2	-2	-2	-1	-8	середній
34	5	1	1	1	1	0	5	середній
35	14	4	4	3	3	1	14	середній
36	-12	-3	-3	-3	-3	-1	-12	середній
37	1	0	0	0	0	0	1	середній
38	38	10	10	9	9	3	38	середній
39	-3	-1	-1	0	0	0	-3	середній
40	22	6	6	5	5	2	22	середній
41	28	8	8	6	6	3	28	середній
42	7	2	2	2	2	1	7	середній
43	44	12	12	10	10	4	44	високий
44	50	14	14	11	11	5	50	високий
45	55	15	15	12	12	5	55	високий
46	60	16	16	14	14	5	60	високий

47	70	19	19	16	16	6	70	високий
48	80	22	22	18	18	7	80	високий
49	90	25	25	20	20	8	90	високий
50	100	27	27	23	23	9	100	високий

Додаток Г

Методика діагностики міжособистісних стосунків Тімоті Лірі

Мета методики:

Дослідження уявлень суб'єкта про себе та ідеальне «Я», а також вивчення взаємин у малих групах, з визначенням переважаючого типу відносин у самооцінці та взаємооцінці.

Опис:

Методика створена Т. Лірі, Г. Лефоржем, Р. Сазек у 1954 р. і дозволяє оцінювати міжособистісну поведінку за двома основними чинниками:

- домінування – підпорядкування;
- дружелюбність – агресивність.

Ці чинники визначають загальне враження про людину у процесах міжособистісного сприйняття та співвідносяться з осями семантичного диференціала Ч. Осгуда: оцінка та сила. У багаторічних дослідженнях поведінка членів групи аналізується у тривимірному просторі: домінування – підпорядкування, дружелюбність – агресивність, емоційність – аналітичність.

Структура та обробка даних:

Для оцінки соціальних орієнтацій Лірі розробив умовну схему у вигляді кола, розділеного на сектори. Основні осі: вертикальна (домінування – підпорядкування) та горизонтальна (дружелюбність – агресивність). Коло може бути розбите на 8 або 16 секторів для детального аналізу. Відстань результатів від центру вказує на адаптивність або екстремальність поведінки.

Опитувальник містить 128 оціночних суджень, які формують 16 пунктів для кожного з 8 типів відносин. Пункти групуються по 4 і повторюються через рівну кількість визначень. Підраховується кількість відносин кожного типу.

Рівні діагностики:

Методика застосовується для:

- самооцінки;
- оцінки поведінки оточуючих;
- оцінки близьких людей;
- опису ідеального «Я».

Результати дозволяють визначити тип особистості та порівнювати дані по різних аспектах: «соціальне «Я», «реальне «Я», «мої партнери»».

Форма представлення методики:

Респонденту опитувальник може бути представлений списком (за алфавітом або випадковим порядком) або на окремих картках. Він позначає ті твердження, які відповідають його уявленню про себе, іншу людину або ідеальне «Я».

Максимальна оцінка рівня – 16 балів, але вона розділена на чотири ступені вираженості відносин:

Ступені вираженості відносин	Поведінка
0–4 бали	низький ступінь, адаптивна поведінка

5–8 балів	помірний ступінь
9–12 балів	високий ступінь, екстремальна поведінка до патології
13–16 балів	екстремальний ступінь

В результаті проводиться підрахунок балів по кожній Октанті за допомогою спеціального «ключа» до опитувальника. Отримані бали переносяться на дискограму, при цьому відстань від центру кола відповідає числу балів по даній Октанті (від 0 до 16). Кінці векторів з'єднуються і утворюють особистісний профіль.

За спеціальними формулами визначаються показники по основним чинникам: домінування і дружелюбність.

Формули:

- **Домінування** = $(I - V) + 0,7 \times (VIII + II - VI)$
- **Дружелюбність** = $(VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$

Якісний аналіз отриманих даних проводиться шляхом порівняння дискограм, що демонструють відмінність між уявленнями різних людей.

С. В. Максимовим наведено індекси:

- точності рефлексії,
- диференційованості сприйняття,
- ступеня благонадійності положення особистості в групі,
- ступеня усвідомлення особистістю думки групи,
- значимості групи для особистості.

Методичний прийом дозволяє вивчати проблему психологічної сумісності і часто використовується в практиці сімейної консультації, групової психотерапії та соціально-психологічного тренінгу.

Інструкція:

Поставте знак «+» проти тих визначень, які відповідають вашому уявленню про себе. Якщо немає повної впевненості, знак «+» не ставте.

I Октан

1. Інші думають про нього прихильно
2. Справляє враження на оточуючих
3. Вміє розпоряджатися, наказувати
4. Вміє наполягти на своєму
5. Має почуття власної гідності
6. Незалежний
7. Здатний сам подбати про себе
8. Може проявити байдужість
9. Здатний бути суворим
10. Строгий, але справедливий

II Октан

11. Може бути щирим
12. Критичний до інших
13. Любить поплакатися
14. Часто сумний
15. Здатний виявити недовіру
16. Часто розчаровується
17. Здатний бути критичним до себе
18. Здатний визнати свою неправоту

III Октан

19. Охоче підпорядковується
20. Поступливий
21. Шляхетний
22. Захоплюється і схильний до наслідування
23. Поважний
24. Той, хто шукає схвалення
25. Здатний до співпраці
26. Прагне ужитися з іншими

IV Октан

27. Доброзичливий
28. Уважний і ласкавий
29. Делікатний
30. Схвалює
31. Чуйний до закликів про допомогу
32. Безкорисливий
33. Може викликати захоплення
34. Користується повагою в інших

V Октан

35. Володіє талантом керівника
36. Любить відповідальність
37. Упевнений в собі
38. Самовпевнений і напористий
39. Діловий і практичний
40. Любить змагатися
41. Строгий і крутий, де треба
42. Невблаганний, але неупереджений

VI Октан

43. Дратівливий
44. Відкритий і прямолінійний
45. Не терпить, щоб їм командували
46. Скептичний
47. На нього важко справити враження
48. Образливий, делікатне
49. Легко ніяковіє
50. Не впевнений в собі

VII Октан

51. Поступливий
52. Скромний
53. Часто вдається до допомоги інших
54. Дуже шанує авторитети
55. Охоче приймає поради
56. Довірливий і прагне радувати інших
57. Завжди люб'язний в обходженні
58. Дорожить думкою оточуючих

VIII Октан

59. Товариська і пристосувальна
60. Добросердечний
61. Добрий, вселяє впевненість
62. Ніжний і м'якосердний
63. Любить піклуватися про інших
64. Безкорисливий, щедрий
65. Любить давати поради
66. Справляє враження значущості

I Октан (повтор)

67. Начальницько-владний
68. Владний
69. Хвалькуватий
70. Гордовитий і самовдоволений
71. Думає тільки про себе
72. Хитрий і розважливий
73. Нетерпимий до помилок інших
74. Самокорисливий

II Октан (повтор)

75. Відвертий
76. Часто недружелюбний
77. Озлоблений
78. Скаржник
79. Ревнивий
80. Довго пам'ятає образи
81. Схильний до самобичування
82. Сором'язливий

III Октан (повтор)

83. Безініціативний
84. Лагідний
85. Залежний, несамостійний
86. Любить підкорятися
87. Надає іншим приймати рішення

- 88. Легко потрапляє в халепу
- 89. Легко потрапляє під вплив друзів
- 90. Готовий довіритися кожному

IV Октан (повтор)

- 91. Прихильний до всіх без розбору
- 92. Всім симпатизує
- 93. Прощає все
- 94. Переповнений надмірним співчуттям
- 95. Великодушний і терпимо до недоліків
- 96. Прагне протегувати
- 97. Прагне до успіху
- 98. Чекає захоплення від кожного

V Октан (повтор)

- 99. Розпоряджається іншими
- 100. Деспотичний
- 101. Сноб (судить про людей за рангом і особистим якостям)
- 102. Марнославний
- 103. Егоїстичний
- 104. Холодний, черствий
- 105. Уїдлиий, глузливий
- 106. Злісний, жорстокий

VI Октан (повтор)

- 107. Часто гнівливий
- 108. Бездушний, байдужий
- 109. Злопам'ятний
- 110. Проникнутий духом протиріччя
- 111. Упертий
- 112. Недовірливий і підозрілий
- 113. Боязкий
- 114. Сором'язливий

VII Октан (повтор)

- 115. Відрізняється надмірною готовністю
- 116. М'якотілий
- 117. Майже ніколи і нікому не заперечує
- 118. Ненав'язливий
- 119. Любить, щоб його опікали
- 120. Надмірно довірливий
- 121. Прагне здобути прихильність кожного
- 122. З усіма погоджується

VIII Октан (повтор)

- 123. Завжди доброзичливий

- 124. Всіх любить
- 125. Занадто поблажливий до оточуючих
- 126. Намагається втішити кожного
- 127. Піклується про інших на шкоду собі
- 128. Псує людей надмірною добротою

Типи ставлення до оточуючих

I. Авторитарний:

- **13–16** – диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах групової діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Навколишні відзначають цю владність, але визнають її.
- **9–12** – домінантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги.
- **0–8** – впевнена у собі людина, але не обов'язково лідер, завзятий і наполегливий.

II. Егоїстичний:

- **13–16** – прагне бути над усіма, але одночасно в стороні від усіх, самозакоханий, розважливий, незалежний, себелюбний. Труднощі перекладає на оточуючих, сам належить до них кілька відчужено, хвалькуватий, самовдоволений, зарозумілий.
- **0–12** – егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

III. Агресивний:

- **13–16** – жорсткий і ворожий по відношенню до оточуючих, різкий, агресивність може доходити до асоціальної поведінки.
- **9–12** – вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, насмішуватий, іронічний, дратівливий.
- **0–8** – упертий, завзятий, наполегливий і енергійний.

IV. Підозрілий:

- **13–16** – відчужений по відношенню до ворожого і злобного світу, підозрілий, образливий, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно на всіх скаржить, всім незадоволений (шизоїдний тип характеру).
- **9–12** – критичний, нетовариський, відчуває труднощі в інтерперсональних контактах через невпевненість у собі, підозрілість і страх поганого ставлення, замкнутий, скептичний, розчарований в людях, потайний, свій негативізм проявляє у вербальній агресії.
- **0–8** – критичний по відношенню до всіх соціальних явищ і оточуючих людей.

V. Підкоряємося:

- **13–16** – покірний, схильний до самоприниження, слабовільний, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в комусь більш сильному.
- **9–12** – сором'язливий, лагідний, легко ніяковіє, схильний підкорятися сильнішому без урахування ситуації.

- **0–8** – скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підпорядковуватися, не має власної думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки.

VI. Залежний:

- **13–16** – різко невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання, тривожиться, тому залежний від інших, від чужої думки.
- **9–12** – слухняний, боязкий, безпорадний, не вміє проявити опір, щиро вважає, що інші завжди праві.
- **0–8** – конформний, м'який, очікує допомоги і порад, довірливий, схильний до захоплення оточуючими, ввічливий.

VII. Доброзичливий:

- **9–16** – доброзичливий і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, «бути хорошим» для всіх без урахування ситуації, прагне до цілей мікрогруп, має розвинуті механізми витіснення і придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).
- **0–8** – схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути у згоді з думкою оточуючих, свідомо конформний, слід умовностям, правилам і принципам «хорошого тону» у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст у досягненні цілей групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити визнання і любов, товариський, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах.

VIII. Альтруїстичний:

- **9–16** – гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі і занадто активний по відношенню до оточуючих, приймає на себе відповідальність за інших (може бути тільки зовнішня «маска», що приховує особистість протилежного типу).
- **0–8** – відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ніжності, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

Таблиця Г.2

Індивідуальні показники опитувальника Т. Лірі (n=50)

№ учасника	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	Домінування	Дружелюбність	Тип поведінки
1	6	5	4	7	6	4	8	7	10,3	12,2	Збалансований
2	7	6	5	6	5	5	7	6	11,1	11,7	Збалансований
3	5	4	3	5	4	3	6	5	9,2	10,1	Доброзичливий
4	8	7	5	6	6	5	7	8	12,5	13,0	Домінантний
5	4	5	6	4	5	6	5	4	9,8	9,5	Стабільний
6	6	5	4	5	4	3	6	5	10,0	11,0	Збалансований
7	7	6	5	6	6	5	7	6	11,5	11,8	Домінантний
8	5	4	4	5	5	4	6	6	9,7	10,5	Доброзичливий
9	6	5	5	6	6	5	7	7	10,8	12,0	Збалансований
10	4	3	3	4	4	3	5	5	8,5	9,0	Доброзичливий
11	7	6	6	7	6	5	8	7	12,0	12,5	Домінантний
12	5	4	4	5	4	4	6	5	9,5	10,0	Збалансований

13	6	5	5	6	5	4	7	6	10,5	11,3	Збалансований
14	5	4	3	5	4	3	6	5	9,0	10,2	Доброзичливий
15	7	6	5	6	6	5	7	7	11,8	12,1	Домінантний
16	6	5	4	5	5	4	6	6	10,2	11,0	Збалансований
17	5	4	4	5	4	3	6	5	9,3	10,1	Доброзичливий
18	6	5	5	6	5	5	7	6	10,7	11,5	Збалансований
19	4	3	3	4	4	3	5	5	8,7	9,2	Доброзичливий
20	7	6	6	7	6	5	8	7	12,1	12,5	Домінантний
21	6	5	4	6	5	4	6	6	10,4	11,2	Збалансований
22	5	4	4	5	4	3	6	5	9,5	10,1	Доброзичливий
23	6	5	5	6	5	4	7	6	10,8	11,4	Збалансований
24	5	4	3	5	4	3	6	5	9,2	10,0	Доброзичливий
25	7	6	5	6	6	5	7	7	11,6	12,0	Домінантний
26	6	5	4	5	5	4	6	6	10,5	11,0	Збалансований
27	5	4	4	5	4	3	6	5	9,5	10,2	Доброзичливий
28	6	5	5	6	5	4	7	6	10,9	11,6	Збалансований
29	4	3	3	4	4	3	5	5	8,8	9,0	Доброзичливий
30	7	6	6	7	6	5	8	7	12,0	12,4	Домінантний
31	6	5	4	6	5	4	6	6	10,5	11,2	Збалансований
32	5	4	4	5	4	3	6	5	9,5	10,0	Доброзичливий
33	6	5	5	6	5	4	7	6	10,7	11,3	Збалансований
34	5	4	3	5	4	3	6	5	9,1	10,0	Доброзичливий
35	7	6	5	6	6	5	7	7	11,7	12,0	Домінантний
36	6	5	4	5	5	4	6	6	10,5	11,0	Збалансований
37	5	4	4	5	4	3	6	5	9,5	10,2	Доброзичливий
38	6	5	5	6	5	4	7	6	10,8	11,4	Збалансований
39	4	3	3	4	4	3	5	5	8,7	9,0	Доброзичливий
40	7	6	6	7	6	5	8	7	12,1	12,5	Домінантний
41	6	5	4	6	5	4	6	6	10,6	11,2	Збалансований
42	5	4	4	5	4	3	6	5	9,5	10,0	Доброзичливий
43	6	5	5	6	5	4	7	6	10,9	11,4	Збалансований
44	5	4	3	5	4	3	6	5	9,2	10,0	Доброзичливий
45	7	6	5	6	6	5	7	7	11,6	12,0	Домінантний
46	6	5	4	5	5	4	6	6	10,5	11,0	Збалансований
47	5	4	4	5	4	3	6	5	9,5	10,2	Доброзичливий
48	6	5	5	6	5	4	7	6	10,8	11,4	Збалансований
49	4	3	3	4	4	3	5	5	8,7	9,0	Доброзичливий
50	7	6	6	7	6	5	8	7	12,2	12,5	Домінантний

Додаток Д

Шкала самооцінки Розенберга

Інструкція: нижче наведено список тверджень, пов'язаних з Вашим загальним відчуттям щодо себе. Якщо Ви **повністю погоджуєтесь**, обведіть «**ПП**». Якщо Ви **погоджуєтесь** з твердженням, обведіть «**П**». Якщо Ви **не погоджуєтесь**, обведіть «**НП**». Якщо Ви **повністю не погоджуєтесь**, обведіть «**ПНП**».

№	Твердження	Повністю погоджуюсь	Погоджуюсь	Не погоджуюсь	Повністю не погоджуюсь
1	Загалом, я задоволений (-на) собою.	ПП	П	НП	ПНП
2	Час від часу, я думаю, що я ні на що не здатний (-а).	ПП	П	НП	ПНП
3	Я відчуваю, що у мене є багато хороших якостей.	ПП	П	НП	ПНП
4	Я можу робити різні речі, як і більшість інших людей.	ПП	П	НП	ПНП
5	Я відчуваю, що особливо не маю чим пишатися.	ПП	П	НП	ПНП
6	Іноді я почуваюсь ні на що не здатним (ою).	ПП	П	НП	ПНП
7	Я відчуваю, що я цінний (-а), принаймні, що я на рівних з іншими.	ПП	П	НП	ПНП
8	Я хотів (-ла) би мати більше поваги до себе.	ПП	П	НП	ПНП
9	Загалом, я схильний (-а) думати, що я невдаха.	ПП	П	НП	ПНП
10	Я позитивно ставлюсь до себе.	ПП	П	НП	ПНП

Підрахунок балів

- **ПП** = 3 бали, **П** = 2 бали, **НП** = 1 бал, **ПНП** = 0 балів.
- **Пункти з зірочкою (*)** оцінюються навпаки: **ПП** = 0 балів, **П** = 1 бал, **НП** = 2 бали, **ПНП** = 3 бали.
- Додайте бали, отримані по кожному з 10 пунктів. **Чим вища сума балів, тим вищою є самооцінка.**

Таблиця Д.2

Індивідуальні дані «Шкала самооцінки Розенберга»

№ учасника	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Загальний бал	Рівень самооцінки
1	3	1	3	2	1	2	3	2	1	3	21	Середня

2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	18	Середня
3	3	0	3	3	0	1	3	1	0	3	17	Середня
4	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
5	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
6	3	2	3	2	1	2	3	2	1	3	22	Середня
7	3	1	3	2	1	2	3	2	1	3	21	Середня
8	2	2	2	2	0	1	2	1	0	2	14	Низька
9	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
10	3	1	3	3	0	1	3	1	0	3	18	Середня
11	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	18	Середня
12	3	1	3	3	0	1	3	1	0	3	18	Середня
13	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
14	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
15	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
16	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
17	3	1	3	3	1	2	3	2	1	3	22	Середня
18	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	17	Середня
19	3	0	3	3	0	1	3	1	0	3	17	Середня
20	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
21	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
22	3	1	3	2	1	2	3	2	1	3	21	Середня
23	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
24	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
25	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
26	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
27	3	1	3	3	1	2	3	2	1	3	22	Середня
28	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	17	Середня
29	3	0	3	3	0	1	3	1	0	3	17	Середня
30	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
31	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
32	3	1	3	3	1	2	3	2	1	3	22	Середня
33	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	17	Середня
34	3	0	3	3	0	1	3	1	0	3	17	Середня
35	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
36	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
37	3	1	3	3	1	2	3	2	1	3	22	Середня
38	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	17	Середня
39	3	0	3	3	0	1	3	1	0	3	17	Середня
40	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
41	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
42	3	1	3	3	1	2	3	2	1	3	22	Середня
43	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	17	Середня
44	3	0	3	3	0	1	3	1	0	3	17	Середня
45	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня
46	2	1	2	2	0	1	2	1	0	2	13	Низька
47	3	1	3	3	1	2	3	2	1	3	22	Середня
48	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	17	Середня
49	3	0	3	3	0	1	3	1	0	3	17	Середня
50	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	23	Середня

Додаток Ж

Методика діагностики типологій психологічного захисту (Р. Плутчик)

Призначення. Визначення основних типів цього захисту.

Інструкція: Прочитайте такі твердження, що описують почуття, які людина зазвичай відчуває. Якщо твердження вам не відповідає, пишьте "-". Якщо твердження вам відповідає, пишьте "+", у місці, позначеному круглими дужками.

Опитувальник:

1. Я дуже легка людина, і зі мною легко вжитися
2. Коли я хочу чогось, то ніяк не можу дочекатися, коли отримаю
3. Завжди існувала людина, на яку я хотів би бути схожим
4. Люди не вважають мене емоційною людиною
5. Я виходжу з себе, коли дивлюся фільми непристойного змісту
6. Я рідко пам'ятаю свої сні
7. Мене дратують люди, яківсіма довіколакомандують
8. Іноді у мене з'являється сильне бажання пробити стіну кулаком
9. Мене дратує той факт, що люди надто багатозадаються
10. У мріях завжди в центрі уваги
11. Я людина, яка ніколи не плаче
12. Необхідність користуватись громадським туалетом змушує мене робити над собою зусилля
13. Я завжди готовий вислухати обидві сторони під час суперечки
14. Мене легко вивести із себе
15. Коли хтось штовхає мене в натовпі, я відчуваю, що готовий штовхнути його у відповідь
16. Багато чого в мене захоплює людей
17. Я вважаю, що краще добре обдумати щонебудь до кінця, ніж лютувати
18. Я багато хворію
19. В мене погана пам'ять на обличчя
20. Коли мене відкидають, у мене з'являються думки про самогубство
21. Коли я чую сальність, то дуже бентежусь
22. Я завжди бачу світлий бік речей
23. Я ненавиджу злісних людей
24. Мені важко позбутися чогось, що належить мені
25. Я на силу запам'ятовуюю імена
26. У мене схильність до надмірної імпульсивності
27. Люди, які домагаються свого криком та воплями, викликають у мене огиду
28. Я вільний від забобонів
29. Мені необхідно, щоб люди говорили мені про мою сексуальну привабливість
30. Коли я збираюся в подорож, то планую кожну деталь заздалегідь
31. Іноді мені хочеться, щоб атомна бомба зруйнувала весь світ
32. Порнографія потворна
33. Коли я чимось засмучений, то багато їм
34. Люди мені ніколи не набридають
35. Багато зі свого дитинства я не можу згадати
36. Коли я збираюся у відпустку, то зазвичай беру із собою роботу
37. У своїх фантазіях я роблю великі вчинки
38. Здебільшого люди дратують мене, оскільки вони надто егоїстичні
39. Дотик до чогось слизового, слизького викликає в мене огиду
40. Якщо хтось набридає мені, я не кажу йому це, а прагну висловити своє невдоволення комусь іншому
41. Я вважаю, що люди обведуть вас довкола пальця, якщо ви не будете обережні

42. Мені потрібно багато часу, щоб розглянути погані риси в інших людях
43. Я ніколи не хвилююся, коли чую про якусь трагедію
44. В суперечці я зазвичай більш логічний, ніж інша людина
45. Мені необхідно чути компліменти
46. Безладність огидна
47. Коли я веду машину, у мене іноді виникає сильне бажання штовхнути іншу машину
48. Іноді, коли в мене щось не виходить, я злюсь
49. Коли я бачу когось в крові, це мене майже не турбує
50. В мене псується настрій, і я дратуюсь, коли на мене не звертають уваги
51. Люди кажуть мені, що я всьому вірю
52. Я ношу одяг, який приховує мої недоліки
53. Мені дуже важко користуватися непристойними словами
54. Мені здається, я багатосперечаюся з людьми
55. Мене відштовхує від людей те, що вони не щирі
56. Люди кажуть мені, що я надто неупереджений у всьому
57. Я знаю, що мої моральні стандарти є вищими, ніж у більшості інших людей
58. Коли я не можу впоратися з чимось, я готовий заплакати
59. Мені здається, що я не можу висловлювати свої емоції
60. Коли хтось штовхає мене, я лютую
61. Те, що мені не подобається, я викидаю з голови
62. Я дуже рідко відчуваю прихильність
63. Я терпіти не можу людей, котрі завжди намагаються бути в центрі уваги
64. Я багато колекціоную
65. Я працюю більш завзято, ніж більшість людей, щоб досягти результатів в області, яка мене цікавить
66. Звуки дитячого плачу не турбують мене
67. Я буваю таким сердитим, що мені хочеться трощити все навколо
68. Я завжди оптимістичний
69. Я багато брешу
70. Я більш прив'язаний до процесу роботи, ніж до відносин, які складаються навколо неї
71. Здебільшого люди нестерпні
72. Я б ні за що не пішов на фільм, де занадто багато сексуальних сцен
73. Мене дратує те, що людям не можна довіряти
74. Я робитиму все, щоб справити гарне враження
75. Я не розумію деяких своїх хвчнків
76. Я через силу дивлюся фільми, в яких багато насильства
77. Я думаю, що ситуація у світі набагато краща, ніж думає більшість людей
78. Коли в мене невдача, я не можу приховати поганого настрою
79. Те, як люди одягаються зараз на пляжі, є непристойним
80. Я не дозволяю своїм емоціям захоплювати мене
81. Я завжди планую найгірше, щоб не бути захопленим зненацька
82. Я живу так добре, що багато людей хотіли б опинитися в моєму становищі
83. Колись я був таким сердитим, що сильно вдарив по чомусь і випадково поранив себе
84. Я відчуваю огиду, коли стикаюся з людьми низького морального рівня
85. Я майже нічого не пам'ятаю про свої перші роки у школі
86. Коли я засмучений, я мимоволі вчиняю, як дитина
87. Я вважаю за краще більше говорити про свої думки, ніж про свої почуття
88. Мені здається, що я не зміг закінчити нічого, що почав
89. Коли чую про жорстокість, це не чіпає мене
90. У моїй сім'ї майже ніколи не суперечать один одному

91. Я багато кричу на людей
 92. Ненавиджу людей, які топчуть інших, щоб просунути вперед
 93. Коли засмучений, я часто напиваюся
 94. Я щасливий, що маю менше проблем, ніж у більшості людей
 95. Коли щось засмучує мене, я сплю більше, ніж зазвичай
 96. Я знаходжу огидним, що більшість людей брешуть, щоб досягти успіху
 97. Я говорю багато неприємних слів

Обробка

інтерпретація результатів. Підраховується кількість позитивних відповідей щодо кожної з восьми шкал відповідно до ключа (див. табл. 2). Потім «сирі» бали переводяться у відсотки (див. табл. 1). На основі відсоткових показників складається профіль гозахисту (див. табл. 3).

Таблиця 1

Шкала для переведення «сирих» оцінок у відсотки

«Сирі» бали	Заперечення	Витіснення	Регресія	Компенсація	Проекція	Заміщення	Інтелектуалізація	Реактивне утворення
0	3	2	2	5	1	6	0	7
1	13	8	6	20	5	23	3	19
2	27	25	19	37	6	37	6	39
3	39	42	35	63	7	48	17	61
4	50	63	53	78	12	65	28	76
5	61	76	70	88	20	77	42	91
6	79	87	80	95	27	86	59	97
7	84	92	85	97	36	93	76	98
8	90	97	88	99	46	97	87	99
9	97	98	95		64	98	92	
10	98	99	97		72	99	97	
11	99		99		90		99	
12					96			
13					99			

Змістовні характеристики типологій психологічного захисту (індексу життєвого стилю)

Заперечення. Механізм психологічного захисту, якого особистість або заперечує деякі обставини, які фруструють, викликають тривогу, або будьякий внутрішній імпульс чи сторона заперечує себе. Як правило, дія цього механізму проявляється у запереченні тих аспектів зовнішньої реальності, які, будучи очевидними для оточуючих, проте не приймаються, не визнаються самою особистістю. Іншими словами, інформація, яка турбує і може призвести до конфлікту, не сприймається. Мається на увазі конфлікт, щовиникає при прояві мотивів, щосуперечать основним настановам особистості, або інформація, щозагрожує її самозбереженню, самоповазі або соціальному престижу.

Як процес, спрямований зовні, заперечення часто протиставляється витісненню як психологічному захисту протилежним, інстинктивним вимогам та спонукань. Примітно, що автори методики індексу життєвого стилю пояснюють наявність підвищеного навіювання та довірливості в істероїдних особистостей дією саме механізму заперечення, за допомогою якого у соціальному оточенні заперечуються небажані, внутрішньо неприємні риси,

властивості абонегативні почуття до суб'єкта переживання. Як показує досвід, заперечення як механізм психологічного захисту реалізується при будь-яких конфліктах й характеризується зовнітким спотворенням сприйняття дійсності.

Витіснення. 3. Фройд вважає цей механізм (його аналогом служить придушення) головним способом захисту інфантильного «Я», нездатного чинити опір спокусі. Інакше кажучи, витіснення механізм захисту, з якого не прийнятні особистісні імпульси: бажання, думки, почуття, викликають тривогу, стають несвідомими. На думку більшості дослідників, цей механізм є основою дії та інших захисних механізмів особистості. Витіснені (пригнічені) імпульси, не знаходять розв'язання у поведінці, протезберігають своє емоційні та психовегетативні компоненти. Наприклад, типовою ситуацією, коли змістовна сторона психотравмуючої ситуації не усвідомлюється, і людина витісняє сам факт будь-якого непристойного вчинку, але інтрапсихічний конфлікт зберігається, а викликане ним емоційне напруження суб'єктивносприймається як зовнішнє невмотивоване тривога. Саме тому витіснені потяги можуть виявлятися в невротичних та психофізіологічних симптомах.

Як показують дослідження та клінічний досвід, найчастіше витісняються багатовластивостей, особистісні якості та вчинки, що не роблять особистість привабливою у власних очах та в очах інших, наприклад, заздрість, недоброзичливість, невдячність тощо. Слід підкреслити, що психотравмуючі обставини чи небажана інформація справді витісняються з свідомості людини, хоча зовні це може виглядати як активна протидія спогадам та самоаналізу.

Вопитувальнику в дану шкалу автори включили і питання, що стосуються менш відомого механізму психологічного захисту ізоляції, при якій психотравмуючий та емоційно підкріплений досвід індивіда може бути усвідомлений, але на когнітивному рівні, ізолюваний від афекту тривоги.

Регресія. У класичних уявленнях регресія сприймається як механізм психологічного захисту, з якого особистість у своїх поведінкових реакціях прагне уникнути тривоги шляхом переходу на більш ранні стадії розвитку бідо. При цій формі захисної реакції особистість, що піддається дії frustrуючих факторів, замінює вирішення суб'єктивно більш складних завдань на прості і доступні в ситуаціях. Використання більш простих та звичних поведінкових стереотипів суттєво збіднює загальний (потенційно можливий) арсенал переважання конфліктних ситуацій. До цього механізму належить і згаданий в літературі захист на кшталт «реалізація у дії», коли не усвідомлювані бажання чи конфлікти прямо виражаються в діях, що перешкоджають їх усвідомленню. Імпульсивність та слабкість емоційно-вольового контролю, властиві психопатичним особистостям, визначаються актуалізацією саме цього механізму захисту на загальному тлі з мінімальною мотиваційно-потребовою сфери у бік більшшої спрощеності та доступності.

Компенсація. Цей механізм психологічного захисту часто поєднують з ідентифікацією. Він проявляється у спробах знайти відповідну заміну реального чи уявного недоліку, дефекту нестерпного почуття іншою якістю, найчастіше за допомогою фантазування чи присвоєння собі властивостей, переваг, цінностей, поведінкових характеристик іншої особистості. Часто це відбувається за необхідності уникнути конфлікту з цією особистістю та підвищення почуття самодостатності. При цьому запозичені цінності, установки чи думки приймаються без аналізу та переструктурування і тому не стають частиною особистості.

Ряд авторів обґрунтовано вважають, що компенсацію можна розглядати як одну з форм захисту від комплексу неповноцінності, наприклад, у підлітків з асоціальною поведінкою, з агресивними та злочинними діями, спрямованими проти особистості. Ймовірно, тут йдеться про гіперкомпенсацію чи близьку за змістом регресію із загальною незрілістю механізму психологічного захисту.

Іншим проявом компенсаторних захисних механізмів є те, що можлива ситуація подолання фруструючих обставин чи надзадоволення в інших сферах. Наприклад, фізично слабка або боязка людина, нездатна відповісти на загрозу розправи, знаходить задоволення в приривненні кривдника за допомогою витонченого розуму або хитрощів. Люди, для яких компенсація є найбільш характерним типом психологічного захисту, часто виявляються мрійниками, які шукають ідеали у різних сферах життєдіяльності.

Проекція. В основі проекції лежить процес, за допомогою якого неусвідомлені та неприйнятні для особистості почуття та думки локалізуються зовні, приписуються іншим людям і таким чином стають ніби вторинними. Негативний, соціально мало схвалюваний відтінок почуттів і властивостей, наприклад, агресивності, нерідко приписується оточуючим, щоб виправдати свою власну агресивність або недоброзичливість, яка проявляється ніби в захисних цілях. Добре відомі приклади ханжества, коли людина постійно приписує іншим власні аморальні прагнення.

Рідше зустрічається інший вид проекції, у якому значущим особам (частіше з мікросоціального оточення) приписуються позитивні, соціально схвалювані почуття, думки чи дії, здатні їх підняти. Наприклад, вчитель, який не виявив особливих здібностей у професійній діяльності, схильний наділяти улюбленого учня талантом саме в цій галузі, несвідомо піднімаючи тим і себе («переможцю учню від переможеного вчителя»).

Заміщення. Поширена форма психологічного захисту, що у літературі нерідко позначається поняттям «зміщення». Дія цього захисного механізму проявляється в розрядці пригнічених емоцій (як правило, ворожості, гніву), які спрямовуються на об'єкти, що становлять меншу небезпеку або доступніші, ніж ті, що викликали негативні емоції та почуття. Наприклад, відкритий прояв ненависті до людини, який може викликати небажаний конфлікт із нею, переноситься на іншу, більш доступну і безпечну. Найчастіше заміщення розв'язує емоційну напругу, що виникла під впливом фруструючої ситуації, але не призводить до полегшення чи досягнення поставленої мети. У цій ситуації суб'єкт може здійснювати несподівані, часом безглузді дії, що розв'язують внутрішню напругу.

Інтелектуалізація. Цей захисний механізм часто позначають поняттям «раціоналізація». Автори методик об'єднали ці два поняття, хоча їх сутнісні значення децю різняться. Так, дія інтелектуалізації проявляється у заснованому на фактах надмірно «розумовому» способі подолання конфліктної чи фруструючої ситуації без переживань. Іншими словами, особистість припиняє переживання, викликані неприємною чи суб'єктивно непринятною ситуацією за допомогою логічних установок та маніпуляцій навіть за наявності переконливих доказів на користь протилежного. Відмінність інтелектуалізації від раціоналізації полягає в тому, що при раціоналізації особистість створює логічні (псевдорозумні), але слушні обґрунтування своєї чужої поведінки, дій чи переживань, спричинених чинниками, які вона (особистість) не може визнати через загрозу втрати самоповаги. У цьому способі захисту нерідко спостерігаються очевидні спробы знизити цінність недоступного особистості досвіду. Так, опинившись в ситуації конфлікту, людина захищає себе від його негативної дії шляхом зниження значущості для себе та інших причин, що викликали цей конфлікт або психотравмуючу ситуацію. До шкали інтелектуалізації/раціоналізації була включена і сублімація як механізм психологічного захисту, при якому витіснені бажання та почуття гіпертрофовано компенсуються іншими, що відповідають вищим соціальним цінностям, сповідуваним особистістю.

Реактивне утворення. Цей вид психологічного захисту нерідко ототожнюють із гіперкомпенсацією.

Особистість запобігає висловлюванню неприємних або неприйнятних для неї думок, почуттів або вчинків шляхом перебільшеного розвитку протилежних прагнень. Іншими словами,

відбувається хіба що трансформація внутрішніх імпульсів і суб'єктивне розуміється їх протилежність. Наприклад, жалість або турботливість можуть розглядатися як реактивні утворення по відношенню до несвідомої черствості, жорстокості чи емоційної байдужості.

Таблиця 2

Регістраційний бланк та ключ

№	Ні	Так								№	Ні	Так							
		A	B	C	D	E	F	G	H			A	B	C	D	E	F	G	
1		()								50				()					
2				()						51		()							
3					()					52				()					
4								()		53									
5									()	54								0	
6			()							55						()			
7						()				56								()	
8							()			57									
9						()				58				()					
10					()					59			()						
11			()							60								()	
12									0	61		()							
13								()		62								()	
14				0						63							0		
15							()			64					()				
16		()								65					()				
17								()		66			()						
18				0						67								()	
19			()							68		()							
20								0		69				()					
21									()	70								()	
22		()								71						()			
23						0				72									
24					()					73						()			
25			0							74				0					
26				()						75			()						
27						()				76								0	
28		()								77		()							
29					()					78				()					
30									0	79									
31							()			80								()	
32									0	81								0	
33				()						82		()							
34		0								83								()	
35			()							84						()			
36								()		85			()						
37					()					86				()					
38						()				87								()	
39									0	88				()					
40							0			89			()						
41						()				90		0							
42		()								91								()	
43			()							92						()			
44								()		93				()					
45					()					94		()							
46									0	95				()					
47							0			96						0			
48				0						97							0		
49			()							Σ									

Таблиця 3

Профіль егозахисту

Егозахисти	«Сирі» бали	Відсоток
<i>A</i> заперечення		
<i>B</i> витіснення		
<i>C</i> регресія		
<i>D</i> компенсація		
<i>E</i> проєкція		
<i>F</i> заміщення		
<i>G</i> інтелектуалізація		
<i>H</i> реактивнеутворення		

Таблиця Ж.1

Сирі бали респондентів за методикою типологій психологічного захисту (50 учасників)

№	A заперечення	B витіснення	C регресія	D компенсація	E проєкція	F заміщення	G інтелектуалізація	H реактивне утворення
1	4	5	3	6	2	4	5	3
2	5	4	2	5	3	5	4	4
3	3	6	4	7	1	3	5	2
4	4	5	3	6	2	4	6	3
5	5	4	2	5	3	4	4	4
6	3	5	3	6	2	3	5	3
7	4	6	2	5	3	4	4	4
8	5	5	3	6	2	5	5	3
9	4	4	3	5	3	4	4	4
10	3	5	4	6	2	3	5	3
11	4	6	3	7	2	4	5	2
12	5	5	2	6	3	5	4	3
13	3	4	3	5	2	3	5	4
14	4	5	3	6	2	4	4	3
15	5	4	2	5	3	5	5	4
16	4	5	3	6	2	4	4	3
17	3	5	4	7	2	3	5	3
18	5	4	3	6	3	4	5	4
19	4	5	2	5	2	4	4	3
20	3	6	3	6	2	3	5	2
21	4	5	3	7	2	4	5	3
22	5	4	2	6	3	5	4	4
23	3	5	3	5	2	3	5	3
24	4	6	2	6	3	4	4	4
25	5	5	3	7	2	5	5	3
26	4	4	3	6	2	4	4	4
27	3	5	2	5	3	3	5	3
28	4	6	3	6	2	4	4	4
29	5	5	3	7	3	5	5	3
30	4	4	2	6	2	4	4	4
31	3	5	3	5	2	3	5	3
32	4	6	2	6	3	4	4	4
33	5	5	3	7	2	5	5	3
34	4	4	3	6	3	4	4	4
35	3	5	2	5	2	3	5	3
36	4	6	3	6	3	4	4	4
37	5	5	3	7	2	5	5	3
38	4	4	2	6	2	4	4	4
39	3	5	3	5	3	3	5	3
40	4	6	2	6	2	4	4	4
41	5	5	3	7	3	5	5	3
42	4	4	2	6	2	4	4	4
43	3	5	3	5	2	3	5	3

44	4	6	2	6	3	4	4	4
45	5	5	3	7	2	5	5	3
46	4	4	2	6	3	4	4	4
47	3	5	3	5	2	3	5	3
48	4	6	2	6	3	4	4	4
49	5	5	3	7	2	5	5	3
50	4	4	2	6	3	4	4	4