

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Інститут управління, психології та безпеки

Кафедра теоретичної психології

ГЕНДЕРНІ ВІДМІННОСТІ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

кваліфікаційна робота

здобувача вищої освіти
освітнього ступеня «бакалавр»

Вікторії БАЛАНЮК

4 курсу денної форми навчання
спеціальність 053 «Психологія»
ОПП «Психологія»

Науковий керівник

кандидат психологічних наук

Ольга БОРИСЮК

Рецензент

кандидат психологічних наук, доцент

Олександр КУЦІЙ

Кваліфікаційна робота допущена до захисту

«05» травня 2022 р., протокол № 10

завідувач кафедри теоретичної психології

доктор психологічних наук, професор

_____ **Зоряна КОВАЛЬЧУК**

Львів

2022

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА АНАЛІЗ ГЕНДЕРНИХ ВІДМІННОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ.....	9
1.1. Маніпуляція як предмет соціально-психологічного аналізу.....	9
1.2. Чинники розвитку особистісної схильності до психологічного маніпулювання.....	21
1.3. Маніпулятивні схеми та типи маніпуляторів	23
1.4. Гендерна специфіка схильності до маніпулятивної поведінки	30
Висновки до 1-го розділу.....	34
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНДЕРНИХ ВІДМІННОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ.....	36
2.1. Завдання, вибірка, методики дослідження	36
2.2. Аналіз отриманих результатів дослідження.....	39
2.3. Порівняльна характеристика маніпулювання поведінкою чоловіків та жінок	46
Висновки до розділу 2	48
ВИСНОВКИ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51

ВСТУП

Актуальність теми дослідження обумовлена соціальними та гносеологічними факторами. Соціальна обумовленість пов'язані зі змінами, які у суспільному житті під впливом науково-технічного прогресу. Створення та вдосконалення комп'ютерної техніки, мережі Інтернет, наявність високого рівня комунікативно-інформаційних засобів (радіо, телебачення, мобільний зв'язок) призводить до інтенсивного руху інформаційних потоків.

Сформовані механізми сучасної суспільної пам'яті та побудоване на їх основі інформаційне середовище, створюють умови для маніпулювання всіма формами та рівнями суспільної свідомості, із застосуванням різних видів, способів та методів впливу на почуття та волю людини з метою управління психікою та соціальною поведінкою. По суті, маніпулювання свідомістю стає системним явищем, яке охоплює всі сфери життя та проявляється у різноманітних формах.

Систематичне маніпулювання свідомістю може призвести до виникнення спотвореного бачення світу і, як наслідок, до непередбачуваних дій людей, що є загрозою для суспільної безпеки та самозбереження суспільства в цілому. Усе це з необхідністю вимагає як теоретичних узагальнень у спеціальних науках, а також соціально-філософського осмислення.

Не дивлячись на те, що в сучасному світі дуже поширені процеси маніпуляції та велику цікавість науковців, зокрема психологів, питання, які знаходяться у тісному взаємозв'язку детермінантами виникнення, ознаками, цілями та засобами здійснення, ця сфера суспільних відносин до сих пір вивчена недостатньо та потребує уточнення. Дане дослідження можна розглядати як крок до того, щоб зробити маніпулятивну дію більш зрозумілою, вимірюваною та передбачуваною.

Через це вбачається актуальним є дослідження процесів впливу маніпулювання людиною та рівень виразності макіавеллістичності особистості або, за традицією, що склалася в зарубіжній психології – рівня макіавеллізму. Визначення рівня макіавеллізму дає можливість встановлення прогнозованого ступеня готовності людини з вираженими макіавеллівськими схильностями впливати та маніпулювати іншою особою з менш вираженим ступенем макіавеллізму, яка за низкою особистісних характеристик готова підкоритися і бути експлуатованою.

Не зважаючи на ту обставину, що макіавеллізм досліджуються вже кілька десятків років, є лише часткові дані, які не розкривають його вікової динаміки. Крім того, у більшості опублікованих дослідженнях не зазначено біологічної статі та переважна гендерна самоідентифікація піддослідних. Всі ці параметри, судячи з окремих публікацій, можуть вирішальним чином впливати на інтерпретацію результатів, оскільки пов'язані певною залежністю з силою виразності макіавеллістичності особистості.

Таким чином, традиція ігнорування або лише часткового аналізу вище перелічених параметрів (віку, статі та гендеру), що склалася до теперішнього часу, призвела до суттєвих протиріч і прогалин у результатах, отриманих різними дослідниками. Всі вищезазначені фактори визначають необхідність та актуалізують наукові дослідження, які дадуть можливість відстеження зміни рівня вираженості макіавеллівської схильності людини, як прояв емоційно-відчуженого, зухвалоного ставлення особистості до свого оточення та її гендерної ідентичності як базової складової соціальної ідентичності на протязі всього життя людини.

Мета та завдання дослідження. Мета роботи полягає у виявленні гендерних особливостей маніпулятивної поведінки.

Для здійснення поставленої мети пропонується вирішення наступних завдань:

- дослідити маніпуляцію як предмет соціально-психологічного аналізу;

- виявити чинники розвитку особистісної схильності до психологічного маніпулювання;
- виявити маніпулятивні схеми та типи маніпуляторів;
- розкрити гендерну специфіку схильності до маніпулятивної поведінки;
- провести емпіричне дослідження гендерних відмінностей маніпулятивної поведінки.

Об'єкт дослідження – маніпулювання свідомістю у суспільстві.

Предметом дослідження є гендерні відмінності маніпулятивної поведінки у відносинах із партнером протилежної статі.

Гіпотези дослідження:

1. Існує зв'язок між маніпулятивним спілкуванням подружжя та ступенем їх задоволеності шлюбом.
2. Чоловік та жінка різняться у проявах маніпулятивної поведінки у відносинах із партнером протилежної статі.
3. Ступінь маніпулятивної спрямованості особистості та види маніпулятивної поведінки різняться залежно від характеру рольових відносин з партнером.
4. Є психологічні характеристики, пов'язані з певним рівнем макіавеллізму. Людям з високим рівнем макіавеллізму властиві: емоційна холодність, доміантність, прямолінійність, незалежність, орієнтованість на силу, статус, націленість на завдання. Людей з низьким рівнем макіавеллізму характеризують: емпатія, бажання співпрацювати, орієнтація на конвенційну мораль, довірливість.

Методологічна основа дослідження. У ході дослідження були використані наступні методи та методики: метод теоретичного аналізу літератури з теми дослідження; метод діагностичного експерименту; метод кількісно-якісної обробки одержаних даних; статистичні методи.

В якості основних методів пізнання виступали:

-структурно-функціональний, оскільки будь-яке маніпулювання – складний, динамічний процес, що складається з безлічі взаємодіючих в своїй структурі елементів, які утворюють відносно стійку цілісність. Цей метод дозволяє досліджувати також вплив маніпулювання через зовнішнє середовище.

-порівняльний метод виділяє важливу особливість дослідження – знайдені факти розкривають відмінності гендерного маніпулювання свідомістю.

-психологічний підхід дозволив нам проаналізувати механізми психологічного впливу і сприйняття інформації маніпулятивного характеру.

-емпіричні методи: метод контент-аналізу, метод порівняння отриманих результатів, експеримент, тестування.

Таким чином, для аналізу процесу маніпулювання свідомістю, ми використовували комплексний підхід, що дозволив розглянути предмет дослідження у всьому різноманітті його сутнісних проявів.

Теоретична основа дослідження. У роботі були використані наукові доробки таких авторів, як: Знаков В.В., Гребінь Н.В., Варій М. Й., Гуменюк О.Є., Москаленко В.В. та інших.

Наукова новизна дослідження полягає в наступному:

– дане узагальнене соціально-психологічне визначення вихідних понять формованої теорії маніпулювання свідомістю, проведено їх аналіз та розмежування за обсягом відображення та ступенем абстрагування;

– вивчено системний характер маніпулювання свідомістю та виділено такі особливості, як спрямованість на різні статі, використання ідеального впливу на смисли у свідомості людини.

Практичне значення результатів дослідження. Результати проведеного дослідження дають змогу виявити гендерні відмінності в питаннях маніпулювання свідомістю людини у взаєминах з партнером протилежної статі. Дані напрацювання можуть стати основою для більш детального новітнього емпіричного аналізу.

Структура роботи. ВКР складається зі вступу, двох розділів, 7 підрозділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дослідження становить 59 сторінок, список використаних джерел містить 40 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА АНАЛІЗ ГЕНДЕРНИХ ВІДМІННОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

1.1. Маніпуляція як предмет соціально-психологічного аналізу

Маніпуляція з давніх-давен є засобом досягнення цілей людської діяльності, їй присвячено величезну кількість найрізноманітнішої літератури – від художньої до наукової та науково-популярної. У соціально-психологічному аспекті маніпуляція дуже тісно пов'язана з поняттям влади – панування та підпорядкування, коли воля однієї людини (людей) підпорядковує собі волю іншої людини (людей). Для такої маніпуляції характерна конструкція «Людина – Людина», а результатом є підпорядкування волі маніпулятора [22, с.41].

Спробуємо звернутися до психологічних основ цього феномену. Важливою основою для розгляду такого феномену з позицій психології стало і вчення про вищу нервову діяльність (тут можна акцентувати увагу на теорії умовних рефлексів І.П. Павлова). Найбільш ґрунтовним вченням про маніпулювання свідомістю людини розкривається у психоаналізі Зігмунда Фрейда. В останнє десятиліття ХІХ століття європейські вчені (особливо Ле Бон) прицільно акцентували увагу на ролі навіювання у суспільних відносинах. Були висунуті гіпотези про існування в людини інстинкту підпорядкування.

У 1903 р. російський психофізіолог В.М. Бехтерев видав книгу «Навіювання та його роль у суспільному житті». У Бехтерева навіювання прямо пов'язується з маніпуляцією свідомістю, оскільки є «вторгнення у свідомість або прищеплення до нього сторонньої ідеї без прямої і безпосередньої участі в цьому акті «Я» суб'єкта, внаслідок чого останній в більшості випадків є або зовсім, або майже безвладним відкинути і вигнати зі

сфери свідомості навіть за умови, що вона усвідомлює його безглуздість» [20].

Зрозуміло, що в цьому визначенні міститься істотна відмінність навіювання як способу безпосереднього психічного впливу однієї особи на іншу від переконання, що виробляється завжди не інакше, як за допомогою уваги та логічного мислення та за участю особистої свідомості. Тут прослідковується кардинальна різниця між навіюванням та переконанням. Не зважаючи на те, як саме проявляється навіювання, чи то словом, чи іншими засобами, воно має вплив саме на психічну сферу, а не на логіку переконання не шляхом логічного переконання. Цей процес відбувається без аналітичної переробки, що в підсумку має привиття ідеї, відчуття, тощо [20].

Переконання передбачає активну участь суб'єкта, бо йому пропонується низка аргументів, що він осмислює і приймає чи відкидає. В.М. Бехтерев підкреслював, що навіювання, навпаки, «минає» розум суб'єкта. Воно ефективне, коли вдається приглушити активність свідомості, приспати її: «Навіювання, на відміну від переконання, – писав учений, – проникає в психічну сферу крім особистої свідомості, входячи без особливої переробки безпосередньо в сферу загальної свідомості і зміцнюється тут, як будь-який предмет пасивного сприйняття» [20].

У вищезгаданій роботі В.М. Бехтерев визначає також явище масового навіювання під впливом «психічного зараження». У суспільстві навіювання є «психічним мікробом, певною мірою нівелюючим елементом, що об'єднує окремих осіб у великі суспільства. Але крім цієї об'єднуючої сили навіювання посилює почуття та прагнення, піднімаючи надзвичайно активність народних мас. Не підлягає жодному сумніву, що психічний мікроб у відомих випадках виявляється не менш згубним, ніж фізичний мікроб, спонукаючи народи за сприятливого до того ґрунту до спустошливих війн і взаємовинищення» [20].

Пізніше виникає інше бачення, що заперечує ірраціональний процес навіювання. Навпаки, було прийнято теорію раціональності навіювання. Так,

враховуючи вищезазначене, при навіювання людина не змінює своїх переконань та оцінок, а змінює об'єкт оцінки. Таким чином, адресату надаються кілька можливих варіантів логічного пояснення. В процесі формується думка самої людини. Від вправності адресанта залежить правдоподібність необхідного варіанта маніпулятора. Проте можливості такого «раціонального навіювання» виявились доволі мізерними.

І в 50-ті роки стрижнем усієї доктрини став психоаналіз і, насамперед, вчення про підсвідомість. За допомогою навіювання у свідомості роблять заміну об'єкта судження, так що людина розуміє, що відбувається. Ця заміна відбувається через вдало сформульованого змісті, в якому думки маніпулюваного будуть йти у потрібному адресанту руслі. На даній теорії було засновано так звану «коментовану пресу» – повідомлення про факт, що супроводжується інтерпретацією коментатора, який пропонується для нашої підсвідомості.

3. Фрейд викрив істину та сформулював підтверджену гіпотезу: у підсвідомості таїться страшна сила. Процес неусвідомленого формування деяких соціальних рис людини детально розкривається Фрейдом у його праці «Психологія мас та аналіз людського Я». Основна причина виникнення масового явища, згідно з Фрейдом, визначається тим, що пов'язує найрізноманітніших людей в одне ціле. Такою загальною причиною, за Фрейдом, є внутрішня потреба людей реалізувати витіснені, нездійснені бажання, надто складні чи заборонені офіційним суспільством [20].

Конкретними причинами утворення мас може бути:

- 1) почуття провини за неможливість виявити відповідальність;
- 2) відчуття дефіциту індивідуальної фізичної сили;
- 3) загострене почуття нерівності існування Я і іншого;
- 4) відчуття відсутності емоційного зв'язку з Іншим;
- 5) потреба у переживанні цілісності такої освіти, як Я-Природа-Культура-Космос [1, с.99].

Внаслідок цього людину масової свідомості можна охарактеризувати таким чином. У неї формується здатність нерозрізнення Я і Не-Я, зовнішнього та внутрішнього, реального та бажаного. Разом з втратою індивідуальності виникає відчуття анонімності і зникає поняття відповідальності. Людина втрачає власну волю, самоконтроль, внаслідок чого стає легкокерованою ззовні, легко маніпулюється.

Проте, Фрейд вважає, що маси – це антиособистість. Крім того, маси – один із засобів, за допомогою якого індивід реагує на динаміку у суспільному розвитку. Фрейдистами далі було започатковано новий термін. «психологічний захист». В його основі послідовники Фрейда вбачали явище особистісне, внутрішньопсихічне, потім рамки розширилися і почали говорити про «психологічний захист» у міжособистісних відносинах і міжгрупових [12, с.296].

Послідовники Фрейда розробили проблему, виявили ті «межі», ті структури психіки, які перебувають під захистом (наприклад, образ «Я», самооцінка), основні класи загроз та шкоди, ознаки «запуску» механізму захисту та основні засоби цього механізму. Зрозуміло, що успіх маніпуляції свідомістю наполовину залежить від уміння нейтралізувати, відключити засоби психологічного захисту кожної особи та суспільних груп.

Для нашого дослідження також є актуальною ідея про захисну роль, яку висловив К.Г. Юнг у праці «Архетип та символ». Універсальні праобрази, праформи у поведінці та мисленні Юнг називає архетипами – це система установок та реакцій, яка непомітно визначає життя людини [12, с.296].

Хоча йдеться про апіорні умови розуміння та сприйняття, архетипи не є категоріями кантівського типу. На думку Юнга, в історії європейської філософії відбувалися поступова раціоналізація та схематизація архетипічних образів, що йшли від платонівських ідей через схоластичні форми та вроджені ідеї Декарта. Архетип є когнітивною структурою, в якій відображений досвід життя всього роду. Від логічної категорії та навіть

пластичної платонівської ідеї архетипічний образ відрізняється наочно-чуттєвим характером.

Архетипи становлять зміст колективного несвідомого. Вводячи поняття «колективне несвідоме», Юнг мав чітко відокремити свою концепцію від фрейдівської. Усе, що Фрейд називав несвідомим, Юнг відносить до сфери «особистісного несвідомого», куди входять, насамперед, витіснені зі свідомості уявлення. Колективне несвідоме, навпаки, результат життя роду, хоча проявляється воно через індивідуальну психіку. Воно притаманне всім людям, є універсальною основою життя кожного індивіда [12, с.297].

Коли суспільство починає тиснути на своїх членів, підпорядковувати їх, то посилюється несвідома деструктивність, яка проривається в поведінці людей, що руйнують всі натовпи. «Прориви» колективного несвідомого йдуть один за одним, наводячи індивідів до душевних хвороб, а народи до масових психозів. Архетип владно нав'язує суспільству свої норми, насильно підпорядковуючи незгодних. Відбувається задушення індивідуального, людина стає іграшкою в руках маніпуляторів. І що більша держава, то сильніше виявляються дурість і моральна деградація суспільства.

Юнг не визнає жодного колективізму у соціально-політичному житті. Інтерес представляють також міркування про послідовність появи персоніфікованих фігур під час руху від свідомості до глибин несвідомого. Зазвичай Юнг починає огляд «сегментів колективного несвідомого» з того, що він називав *Persona*. Індивідуація є процесом психічного розвитку, який починається з відокремлення себе від соціальної ролі, конвенційної маски, яку доводиться носити кожній людині [16, с.86].

Маска формується для пристосування до навколишнього світу і є компромісом між людиною та суспільством, свого роду захисним фасадом. По суті, Юнг говорить про систему соціальних ролей та рольових очікувань. Людина з нерозвиненою маскою приречена на нерозуміння, труднощі контактів, що засуджується оточуючими неконвенційну поведінку. «Природа» людини виявляється негромадською.

Особливо важко мешканцям великих міст сучасного світу: маски приросли до осіб, поведінка стала стереотипною і підпорядкованою маніпуляторам, роль замінила живу людину. При проривах колективного несвідомого особа розчиняється. Вже в ранніх своїх роботах Юнг ввів термін «комплекс», який надалі увійшов не лише до психоаналітичних теорій, але й у повсякденне життя – сьогодні досить часто в мові ми чуємо про те, що люди «закомплексовані» чи, навпаки, «без комплексів» [16, с.87].

Юнг розумів під комплексами будь-які несвідомі афективні стани, заряджені психічною енергією і витіснені в несвідоме. Це пучки асоціацій, пофарбовані одним емоційним тоном і пов'язані один з одним у «ядрі» комплексу, що є неприємним для свідомості уявленням, яке буде пригнічене. Пізніше Юнг писав, що комплекси мають тенденцію формувати невелику власну особистість, що з кожного з цих особистостей є свого роду его, що входить у суперечність із волею і свідомістю нашого «Я».

«Емоційно забарвлені комплекси утворюють інтимне душевне життя особистості» [19, с.27]. К.-Г. Юнг зосереджує увагу на понятті «колективне несвідоме», виділяє у психіці глибинний шар, що розглядається їм як своєрідний резервуар архетипів: форм діяльності та ідей, успадкованих від усього роду людського.

Народившись як тип влади разом із капіталізмом та ідеологією, маніпуляція свідомістю якраз і стала можливою завдяки тому, що було знято той захисний пояс символів, який надавав міцності свідомості християнської Європи Середньовіччя. Протестантизм, давши етичну основу капіталізму, одночасно зруйнував священні образи [19, с.27].

Сьогодні проблема психологічного захисту (і її нейтралізації) продовжує розвиватися і в напрямі внутрішньо особистісного психоаналізу. Соціальна психологія більше спирається на загальний об'єкт – поведінку груп, мас. Тут актуальними для вивчення є праці Г. Ле Бона «Психологія мас» та «Душа юрби»[20].

Близько 60-х років, ця наука перейшла до масованих експериментальних досліджень, підґрунтям яких стали «поведінкові технології». В рамках поглядів науковців поступового розробляється новий підхід – біхевіоризм (від слова behavior – поведінка). Його засновником прийнято вважати Д. Вотсона, який в своїх поглядах прагнув вивчати не самого індивіда, а його поведінку. В подальшому вчений вказував на здатність з будь-якого дитинча «виліпити» суддю чи злочинця. Так він пояснював вплив технологій маніпулювання та могутність сили програмування[20].

Представники біхевіористського напрямку починають вивчати та досліджувати поведінку під впливом зовнішніх стимулів. Це досить цікавий підхід, адже людина тут прирівнюється до атоматизованої машина, яка піддається впливу ззовні, хоча і має властивості детермінізму.

Соціальне життя, за Фрейдом, є безперервною, негатовною боротьбою між інстинктами і мораллю, біологічними потребами індивіда та вимогами тієї групи, суспільства, до якої вона належить. Культура не має жодної реальної основи у природі людини. Звідси запрошується висновок про те, що людина не створена для суспільства, але, потребує його. Ідеалом є те суспільство, в якому відсутній усілякий примус і надається простір для задоволення та реалізації інстинктів. Але таке неможливо, тому що інстинкти за своєю природою є антисоціальними, отже, основою реально існуючої культури цілком природним і закономірним є насильство і примус.

Суспільство взагалі виникає із потреби приборкати непокірні біопсихологічні спонукання людини. Весь вплив суспільства на людину практично вичерпується більшою чи меншою мірою придушення її інстинктів. Знімаючи якісну різницю між нормою і патологією і вважаючи здоровим «соціально прийнятним невротиком», Фрейд екстраполює висновки, отримані з аналізу поведінки окремого хворого індивіда та цілих груп людей, нації та народи [24, с.143].

Його доктрина універсального неврозу всього людства є своєрідним психоаналітичним аналогом теологічної доктрини первородного гріха. Соціально-політичні висновки, що випливають із неї, часто використовуються для доказу непереборності соціальних конфліктів, війн, для доказу неможливості встановлення людських відносин на принципах добра і справедливості.

Е. Фром одним із перших звернув увагу на нездатність ортодоксального фрейдизму вирішити проблему взаємодії особистості та суспільства. Щоб розібратися у поглядах Фрома, що стосуються нашої проблематики, проаналізуємо одне з найважливіших понять його філософської концепції – «соціальний характер» [24, с.144].

Під ним він має на увазі таке «ядро структури характеру, яке притаманне більшості членів однієї і тієї ж культури, на відміну від індивідуального характеру, який різний у людей тієї самої культури». Оскільки поведінка членів цього суспільства повинна бути відповідно до вимог його соціальної структури, основна функція соціального характеру, на його думку, полягає саме в тому, «щоб надати енергії членам суспільства таку форму, щоб їхня поведінка не була справою болісного роздуму – слідувати чи ні суспільному еталону» [27, с.18].

Торкаючись проблеми формування соціального характеру, Фром показує, що складається він під впливом, з одного боку, тих засобів, які має у своєму розпорядженні – системи освіти, релігії, мистецтва, з другого – процесу виховання дітей у сім'ї. Останній фактор має особливе значення, тому що характер індивідів складається у перші п'ять-шість років.

Е. Фром переконаний, що механізм формування певних типів соціальних характерів неможливо зрозуміти без з'ясування негативної функції суспільства, суть якої полягає, на його думку, у тому, що будь-яке суспільство за допомогою специфічних засобів може регулювати та визначати ступінь усвідомлення людиною навколишньої соціальної

реальності. Тому велика увага приділяється розгляду ролі несвідомого початку історичної діяльності людей.

Не торкаючись основних положень класичного психоаналізу, Фром ставить собі завдання реінтерпретувати їх, дати їм інше «соціологізоване» тлумачення у неофрейдистському дусі. Одну з головних особливостей суспільства Фром якраз і бачить у тому, щоб за допомогою спеціального «соціально обумовленого фільтра» перешкоджати усвідомленню людиною навколишньої реальності. Складовими частинами цього соціально зумовленого фільтра, що одні життєві переживання людини пропускає у сферу свідомості, інші – ні, є: мова, логіка, соціальні табу [29].

Остання складова особливо важлива. У кожному суспільстві є якісь думки та почуття, які воно прагне не допустити до усвідомлення людиною. Наявність табу – специфічної системи соціальних заборон, зміцнює соціальний характер, який мобілізує індивіда виконувати задану їм соціальну роль. У вирішенні проблеми несвідомого Фром часто звертається до К. Маркса, намагаючись знайти в нього підтвердження положень, що висловлюються.

Зокрема, Фром приділяє велику увагу поняттю «відчуження», основи розуміння якого було закладено Марксом. Дане поняття є для Фрома своєрідним методологічним засобом, використовуючи яке він аналізує та описує соціальний характер людини сучасного йому суспільства. Під відчуженням Фром розуміє таку специфічну форму відчуження, при якій особистість відчуває себе чужою. Вона відчужена як від себе і своїх власних дій, так і дії особистості та їх наслідки стають її господарями, яким вона підпорядковується.

На думку вченого, в еру кібернетики особистість стає більш схильна до маніпуляції. Все оточення людини, суспільні та виробничі відносини, здатні маніпулювати людиною засобами реклами та ідеологій. В такому випадку людина стає менш активною, пригнічується її лідерство, відповідальність у соціальному процесі. Особистість стає залежною від

навколишньої обстановки, стає повністю «відрегульованою». В цьому процесі її власна думка втрачається, виникає відчуття незручності, відстороненості через власні погляди та переконання, не схожа на інших. Індивід приймає рішення бути таким, як всі [29].

Через боязкість ізоляції від соціуму, загрози своїй свободі (іноді життю) людина не бажає проявляти себе такою, якою вона є. Навіть у демократичних суспільствах людина буде вважати себе відстороненою, зайвою, буде втрачена комунікація з масами. К. Лоренц також категорично не підтримує напрямок біхевіоризму. Для нього в цьому криється критична небезпека для всього людства, адже такого плану «виховання» людини методами біхевіоризму, несе загрозу перетворення особи на штучний біологічний об'єкт, в якого зникнуть яскраво виражені найпрекрасніші високі якості особистості.

Проблема маніпулятивного впливу з середини минулого століття є одним із центральних питань, що обговорюються в сучасних дослідженнях у різних галузях знання. Спочатку феномен маніпуляції вивчали у межах наук, котрі займаються питаннями взаємовідносин людей суспільстві, надалі у залежність від вибору об'єкта, предмета, методів і, головне, наукової спрямованості дослідження вчені зі спеціалізованих галузей знання стали по-різному трактувати і розглядати дане явище.

Маніпуляція у соціальній та політичній сферах це, насамперед, – психологічний інструмент впливу. Маніпуляція як психологічний феномен – це прагнення змінити сприйняття або поведінку інших людей за допомогою прихованої, обманної або насильницької тактики маніпуляція – це «вимушена поведінка, захист від занадто інтенсивних, не перероблених рефлексивно і символічно не перетворених переживань» [31, с.39].

М. Кляйн вважає, що маніпуляція покликана регулювати тривогу як реакцію активацію інстинкту смерті, агресії, заздрості. Маніпуляція – це захист від складного процесу менталізації з боку негативно значимого об'єкта [39, с.42]. Жертвам маніпуляції в більшості випадків притаманні наступні

ознаки: пристрасть до задоволень, схильність до отримання схвалення та визнання оточуючих, емотофобія – страх перед негативними емоціями, брак самостійності (асертивності) та здатності сказати «ні», зовнішній локус контролю.

Згідно з Мартіном Кантором, жертвами психопатичних маніпуляторів є:

- надто довірливі;
- занадто альтруїстичні;
- надто чесні, надто справедливі, надто чуйні;
- надто вразливі;
- надто наївні;
- надто самозакохані;
- надто жадібні;
- надто незрілі;
- надто матеріалістичні;
- надто залежні;
- надто самотні;
- надто імпульсивні;
- надто економні;
- літні [3, с.112].

Відповідно до теорії Дж. Саймона, певні характерологічні особливості жертв є ключами для маніпулятора: наївність, надсвідомість, низька впевненість у собі, надмірна інтелектуалізація, емоційна залежність. Як не дивно, маніпулятори також не ідеальні з погляду соціально-психологічного здоров'я. Їм можуть бути притаманні макіавеллізм, нарцисичний розлад особистості, тривожний розлад особистості, залежний розлад особистості, істеричний розлад особистості, пасивно-агресивний розлад особистості, дисоціальний розлад особистості тощо.

Аналіз великої кількості визначень маніпуляції виявив різні підходи до розуміння цього поняття, зумовлені специфікою наукової діяльності дослідників, які їх запропонували. У зв'язку з цим, маніпуляція розглядається як:

- 1) психологічний або духовний вплив (психологічне розуміння);
- 2) мовний вплив (лінгвістичне розуміння);
- 3) деякий вплив (нейтрально-абстрактне розуміння);
- 4) спосіб панування (політичне розуміння);
- 5) управління (соціологічне розуміння) [7, с.89].

Наведемо кілька прикладів визначень «маніпуляції» виявлення загальних показників і обґрунтування запропонованого поділу поняття залежно від варіативного розуміння. Сама собою маніпуляція є специфічною формою межового стану людини, оскільки суб'єкти-маніпулятори та його жертви мають характерні відхилення від норми. Маніпулювання є засобом досягнення будь-якої мети – як творчої, і деструктивної.

Огляд основних підходів до поняття, що розглядається, дозволив сформулювати загальні характеристики, які допоможуть відрізнити маніпуляцію від інших видів впливу:

- 1) прихований і ненасильницький характер;
- 2) протиріччя або розбіжність у думках адресата та адресанта;
- 3) у більшості визначень підкреслюється непристойність дій маніпулятора;
- 4) виробляється проти волі маніпулюваного;
- 5) домінування маніпулятора над маніпулюваною особою [9, с.160].

Сутність маніпуляції полягає у впровадженні необхідної маніпулятору інформації та її подальшого закріплення у свідомість маніпулюваного при збереженні відчуття самостійного вибору у останнього. Видається доцільним сформулювати власне визначення для поняття «маніпуляція», що підкреслюють основні відмінні риси та ознаки зазначеного явища та уникають нейтрально – абстрактного тлумачення.

Маніпуляція – це прихований психолінгвістичний вплив, що вимагає спеціальних знань і здійснюється з метою зміни думок, поглядів, установок і цілей маніпулюваного, який під силою впливу, що вчиняється на нього, самостійно виявляє бажання їх змінити.

1.2. Чинники розвитку особистісної схильності до психологічного маніпулювання

Маніпуляція проникла у всі сфери людського життя і науковці вбачають в ній ненайкращу форму спілкування, яка фактично ставить під сумнів реалізацію права людини на свободу та волевиявлення [26, с.77].

Представники біхевіористської психології (М. Франке та Д. Карнегі та ін.) вважають маніпуляції необхідними та корисними, тому що вони замінюють грубі методи досягнення мети, де маніпулятор виступає як досвідчений у різних прийомах суб'єкт спілкування [30, с.44]. На противагу їй прихильники гуманістичної психології вважають, що маніпулятор – це неблагополучна особистість, яка прагне керувати собою та оточуючими, ставлячись до них як до речей.

Поняття «макіавеллізм» ввійшло в науковий обіг для тлумачення схильності людини до психологічного впливу на інших людей під час вступу у взаємовідносини з ними. Тобто індивід з макіавеллістськими задатками прагне приховати свій дійсні наміри, намагаючись змінити дії чи почуття іншої людини задля власної вигоди.

Макіавеллізм як особистісна властивість включає:

- а) переконання особи, що вона мусить впливати на потрібних їй людей і ними потрібно маніпулювати;
- б) здібності, конкретні навички та вміння маніпуляції [18].

Погляди науковців з приводу макіавеллізму суттєво відрізняються у психологічних підходах. П. Хайлі досліджуючи підхід Р. Крісті, вбачав у ньому моралістський напрямок, через те, що Р.Крісті говорить про

небажаність, аморальність макіавеллізму і навіть його патологічний характер. Д. Вілсон займає більш нейтральну позицію. На його думку макіавеллісти мають гнучкість та чесну сублімаційну кооперацію (яку використовують задля власної вигоди), а також вміння різко переходити на стратегії примусу та завдання шкоди.

Сама П. Хайлі розглядає макіавеллізм у контексті теорії управління ресурсами та еволюційного підходу. Вона показує, як у приматів у боротьбі за обмежені ресурси різноманітних формувалися можливості психологічно маніпулювати один одним [17, с.155].

Особи намагаються досягти тих чи інших конкурентних переваг у соціальній взаємодії з іншими, які прагнуть тієї ж мети, ці ситуації створюють об'єктивну можливість для використання та винайдення стратегій різного типу, у тому числі макіавелістських. Не зважаючи на те, що явище макіавеллізму знаходиться під пильним наглядом науковців вже не одне десятиліття, в даний час є лише мізерні та неточні дані про його вікову динаміку.

Крім того, у більшості опублікованих до цього часу робіт не вказується біологічна стать та переважна гендерна самоідентифікація піддослідних. Всі ці параметри, судячи з окремих публікацій, можуть вирішальним чином впливати на інтерпретацію одержуваних результатів, оскільки пов'язані певною залежністю із силою виразності макіавелістичності особистості [17, с.156].

Рівень макіавеллізму пов'язаний не тільки з біологічною статтю, але зі ступенем вираженості тендерної самоідентифікації особистості: існує пряма залежність з маскулінною складовою та зворотна залежність із фемінною складовою особи у представників обох статей.

1.3. Маніпулятивні схеми та типи маніпуляторів

Дослідження способів психологічних маніпуляцій, які часто виникають між людьми у взаємовідносинах, наприклад, на нарадах, ділових та особистих зустрічах, дає можливість розкрити як люди з яскравими маніпулятивними якостями створюють відповідні маніпулятивні дії, формують власну поведінку та набувають цим перевагу над іншими. Таке дослідження розкриває та вказує на психічні утворення людини, яка є ціллю маніпулятивного впливу, а також дає можливість аналізувати структурні елементи самого процесу маніпулювання.

Аналіз робіт у цій галузі дозволяють сформулювати три групи прийомів маніпулювання, які часто застосовуються людьми в міжособистісному спілкуванні. Виходячи із змісту та спрямованості маніпулятивного впливу, дані хитрощі можна розділити на організаційно-процедурні, логіко-психологічні та особистісні [16, с.160].

Перша група прийомів, пов'язана зі штучними формуванням умов, попередньою організацією та незвичним способом взаємодії між індивідами. За рахунок таких хитрощів погіршується процес обговорення «мішені маніпулятора», в свою чергу полегшуючи вплив на суб'єкта.

Дозування вихідної інформаційної бази. Матеріали, які необхідні для обговорення, не надаються учасникам вчасно, або даються вибірково. Деяким учасникам обговорень, «начебто випадково», роздають неповний комплект матеріалів, а по ходу з'ясовується, що хтось, на жаль, не в курсі всієї наявної інформації. «Втрачаються» робочі документи, листи, звернення, записки та все інше, що може вплинути на процес та результати обговорення у невідомий бік [2].

Отже, здійснюється неповне інформування деяких учасників, що утрудняє їм обговорення, а інших створює додаткові можливості використання психологічних маніпуляцій. Зворотний варіант – «надмірне інформування», що полягає в тому, що готується дуже багато проектів,

пропозицій, рішень тощо, зіставлення яких у процесі обговорення виявляється практично неможливим. Подібне відбувається і в тих випадках, коли для обговорення пропонується великий обсяг матеріалів у стислі терміни, у зв'язку з чим їх якісний аналіз утруднений.

Формування (думок) установок шляхом цілеспрямованого підбору ораторів. Слово надається спочатку тим, чия думка відома та імпонує організатору маніпулятивного впливу або учасникам заздалегідь підготовленим відповідним чином до виступу. У такий спосіб першому етапі здійснюється формування бажаної установки в учасників обговорення. Це насамперед пов'язано з тим, що зміна створеної первинної установки потребує більших зусиль, ніж її формування [8, с.123].

У цих цілях обговорення може призупинятися на виступаючому, позиція якого бажана і відповідає поглядам (завданням) організатора маніпулятивного впливу. У цьому прийомі використовується відома психологічна закономірність, так званий, «ефект краю», який пов'язаний із високою дієвістю та запам'ятовуванням останнього та першого виступу.

Подвійний стандарт у нормах оцінювання поведінки учасників дискусій. Одних виступаючих жорстко обмежують у дотриманні регламенту та правил взаємовідносин під час обговорення, іншим дозволяють відходити від них і порушувати встановлені правила. Те саме відбувається стосовно характеру висловлювань, що допускаються – одним «прощають» різкості на адресу опонентів, іншим роблять зауваження і т.д. Можливий варіант, коли регламент спеціально не встановлюється, щоб можна було по ходу вибирати зручнішу лінію поведінки. У цьому здійснюватися або згладжування позицій опонентів і «підтягування» їх до бажаної точки зору, або, навпаки, виробляється посилення відмінностей у тому позиціях до несумісних і взаємовиключних точок зору, і навіть доведення обговорення до абсурду.

«Маневрування» порядком денним обговорення. Для того, щоб легше пройшло «потрібне» питання, спочатку «випускається пара» на малозначних і несуттєвих питаннях, а потім, коли всі втомилися або перебувають під

враженням попередньої суперечки, виносится питання, яке хочуть обговорити без посиленої критики. Може бути змінена послідовність обговорення, коли на перше місце виносяться питання і пропозиції не в міру надходження, а спочатку пропонуються для обговорення більш прийнятні положення, щоб «хитають» могли швидше прийняти точку зору, бажане рішення [10, с.82].

Управління процесом обговорення. У публічних дискусіях слово по черзі надається найбільш агресивно налаштованим представникам опозиційних угруповань, що допускають взаємні образи, які або не припиняються, або припиняються лише для видимості. В результаті атмосфера обговорення загострюється до критичної. Таким чином, може бути припинено обговорення актуальної теми або навіть дискредитовано питання обговорення.

Інший, більш «цивілізований» спосіб переривання процесу обговорення, у тому, що у ключові моменти обговорення, коли може бути вироблено небажане рішення, оголошується перерва чи учасники спонукаються до переходу розгляду іншої (суміжної) теми, тобто іншого питання. Цей прийом нерідко використовується під час комерційних переговорів, коли за заздалегідь обговореним сигналом керівника секретар вносить каву, організується «важливий» дзвінок тощо [21, с.36].

Обмеження у техніці (процедурі) проведення обговорення. При використанні цього прийому ігноруються пропозиції щодо процедури обговорення; обходяться небажані факти, питання, аргументи; не надається слово учасникам, які можуть своїми висловлюваннями спричинити небажані зміни ходу обговорення. Прийняті рішення фіксуються жорстко, не допускається повернення до них навіть при надходженні нових даних, що заслуговують на увагу і важливих для вироблення остаточних рішень, висновків.

Реферування – коротке переформулювання питань, пропозицій, аргументів, у якого відбувається зміщення акцентів у бажаний бік. Поруч із

може здійснюватися довільне резюмування, у якому у процесі підбиття підсумків відбувається зміна акцентів у висновках, викладі позицій опонентів, їх поглядів, результатів обговорення у бажаний бік [40].

А. Піз, аналізуючи показники влади, пише, що у міжособистісному спілкуванні (насамперед діловому) можна підвищити свій статус за допомогою певної розстановки меблів і вдаючись до інших прийомів. Наприклад, розміщувати відвідувача на нижчому кріслі, мати в кабінеті на стінах безліч дипломів господаря, під час обговорень та переговорів демонстративно користуватися атрибутами влади та авторитету.

Особистісні або психологічні прийоми. У цю групу включаються зазвичай прийоми, засновані на роздратуванні опонента, використанні почуття сорому, неувважності, приниженні особистих якостей, лестощів, грі на самолюбстві та інших індивідуально-психологічних особливостях людини (деякі автори називає подібні прийоми хитрощами соціально-психологічного характеру).

Роздратування опонента, виведення його з рівноваги глузуваннями, несправедливими звинуваченнями та іншими способами, доки він не «закипить». Успіх хитрощів буде ще більшим, якщо опонент не тільки прийде в стан подразнення, а й зробить при цьому помилкову або в чомусь невігдну заяву для його позиції в дискусії чи обговоренні. Даний прийом, як правило, активно використовується в явній формі як приниження опонента або більш завуальованої, у поєднанні з іронією, непрямим натяками, неявним, але розпізнаваним підтекстом [5, с.93].

Діючи подібним чином і прагнучи уникнути небажаного обговорення, маніпулятор-опонент може підкреслювати, наприклад, такі негативні риси особистості об'єкта маніпулятивного впливу, як неосвіченість, непоінформованість у певній галузі або те, що ця людина проявила себе вже як неправильно вирішував раніше якісь і т.п. Таким чином, виявляється тиск на особисті якості об'єкта, здійснюється ініціація сумнівів у аудиторії в істинності висувається тези.

Справа в тому, що правильні, розумні думки людина може висловлювати незалежно від освіти та наявного досвіду (хоча наявність і того, й іншого, безумовно корисно). Головним же є зміст обговорюваної проблеми, тези та аргументи на захист тих чи інших ідей і положень, що відстоюються. Тому наведені вище звернення є різновидом початку особистості учасників обговорення (які часто дуже болючі для людини, тому є ефективним способом маніпулятивного впливу) замість обговорення суті проблеми.

Власне піднесення чи самозвеличення. Практично цей прийом є непрямим прийомом приниження опонента. В даному випадку не йдеться прямо «хто є ти», але за тим «хто є я» і «з ким ти сперечаєшся» слідує відповідний висновок.

Використання незнайомих для опонента слів, теорій та термінів, тобто тих, значення яких йому не зрозуміло. Прийом вдається у разі, якщо опонент соромиться перепитувати і може здатися, що він сприйняв ці доводи, зрозумів значення незрозумілих для нього термінів. Людина, яка має спеціальну освіту, наприклад фінансову, знає, що означає «комітент», психолог – «сублімація», медик – «шунтування», філософ – «категоричний імператив» тощо [6, с.18].

Зрив або уникнення обговорення. Подібна дія може здійснюватися з використанням демонстративної образи. Зрив обговорення з використанням провокування конфлікту здійснюється за допомогою використання різноманітних прийомів виведення опонента із себе, коли обговорення переходить у звичайну лайку зовсім не пов'язану з первісною темою.

Процес застосування розглянутих вище двох попередніх прийомів зазвичай супроводжується також використанням про «механічних хитрощів». До основних їх зазвичай відносять такі: переривання; перебивання; підвищення голосу; демонстративні акти поведінки, що показують небажання слухати та неповагу до опонента.

Логіко-психологічні прийоми. Їхня назва пов'язана з тим, що з одного боку вони можуть бути побудовані на порушенні законів логіки, а з іншого, навпаки, використовувати формальну логіку з метою маніпуляції недостатньо досвідченим об'єктом. Особливо ефективні публічні звинувачення, при цьому головне отримати коротку відповідь і не дати людині можливості порозумітися.

До найпоширеніших логіко-психологічних хитрощів відносяться наступні: свідомо невизначеність тези, що висувається, або відповіді на поставлене питання, коли думка формулюється нечітко, невизначено, що дозволяє її інтерпретувати по-різному. У політиці та дипломатії цей прийом дозволяє уникнути від делікатних питань, «зберегти обличчя» у складних ситуаціях або приховати некомпетентність в обговорюваній проблемі [11, с.45].

Процес маніпулювання можна розкрити як поведінковий чи ігровий стереотип. Ми виділяємо чотири провідні типи маніпулятивних схем:

Активний маніпулятор завжди має намір впливати та керувати іншою особою за допомогою активних методів. Така особа не проявляє слабкості та формує образ потужного лідера. Часто активний маніпулятор володіє високим статусом по відношенню до іншої людини. Він робить їх своїми боржниками, культивує в них очікування на свій рахунок, проголошує себе авторитетом, керує ними немов маріонетками тощо.

Пасивний маніпулятор повна протилежність «лідерського маніпулятора». Така особа вважає, що не може контролювати власне життя і дає можливість управляти собою активному лідеру. В цьому процесі пасивний маніпулятор часто є безпорадним, слабким. Якщо активний маніпулятор досягає свого за допомогою перемоги, пасивний досягає того ж за допомогою поразки. Дозволяючи активному маніпулятору думати за нього, приймати за нього рішення і робити за нього його роботу, пасивний маніпулятор своєю «пасивністю» і «некмітливістю» у певному сенсі бере гору над «зневажливим» [14, с.160].

Маніпулятор, що змагається, розглядає життя як стан, що вимагає постійної пильності, оскільки тут можна або виграти, або програти: третього не дано. Для нього життя – це поле битви, а решта – суперники чи вороги, реальні чи потенційні.

Байдужий маніпулятор, при контакту з соціумом та конкретним індивідом робить вигляд незацікавленості, ігнорує, спеціально втрачає зв'язок з оточуючими. Його відношення до інших людей таке, ніби їх не існує, частково показуючи свою зневагу як до особистості вцілому. Через таку байдужість та холодність по відношенню до інших людей, байдужий маніпулятор і сам отримує якість неживої людини. Тому науковці акцентують увагу на тому, що таке відношення часто є згубним і для самого маніпулятора [14, с.161].

В літературі також існують і інші класифікаційні типи маніпуляторів:

Диктатор. Прагне продемонструвати свою владу та силу. Це йому необхідне для того, щоб мати жертви, яких він буде пригнічувати, карати, посилаючись на власний авторитет та статус.

Слабак. Часто така людина – пряма жертва Диктатора, що проявляє протилежні якості від Диктатора, хоча і прагне навчитися справлятися з Диктатором. Така особа чутлива і ранима, часто пасивна і мовчазна.

Калькулятор. Особа, яка намагається постійно вести облік будь-чого, контролювати навіть крихту хліба. Такі особи часто займаються обманом, шахрайством, намагається перехитрити і перевірити ще раз інших.

Рип'ях. Це залежний тип людини, яка «липне» до інших, відчуває необхідність турботи і готова до будь-яких обманних маніпуляцій.

Хуліган. Така особистість проявляє всю силу негативних якостей, які властиві злочинцям, наприклад: агресивність, жорсткість, недобррозичливість. Його маніпулятивний вплив здійснюється через погрози та страх.

Добродій. Демонструє сердечність, турботливість, уважність. Він просто вбиває своєю добротою.

Суддя. Такий індивід завжди критичний та скептично налаштований. Рівень його довіри до інших дорівнює нулю, прагне засудити інших і має властивість обурюватися, занотовувати чи запам'ятовувати образи, які у вдалий час обов'язково згадає і помститься.

Захисник. Особа демонструє свою підтримку та поблажливість до помилок. Він псує оточуючих, потураючи їм надмірно, а також не даючи підзахисним постояти за себе і набути самостійності. Замість того, щоб зайнятися своїми справами, він вважає за краще дбати про інших, приймаючи над ними довічну опіку [22, с.214].

Зазвичай, кожна особа-маніпулятор має один із вищезазначених типів поведінки, або їх сукупність. Через те, що кожна людина має в собі певні якості маніпулятора, є постійна необхідність яскравого вираження даних схильностей по відношенню до інших людей в тій чи іншій формі. Це можна корегоувати засобами групової терапії, яка дає можливість побачити себе зі сторони. Кожна людина сприймає іншу по-своєму. Так відбувається тому, що по відношенню до одних людей ми застосовуємо маніпулятивні прийоми впливу, а для інших – вони можуть не бути такими актуальними. З вищезазначеного варто зробити висновок про те, що враження кожного індивіда є дуже суб'єктивним через власну призму бачення, яка формується від взаємодії з конкретною особою.

1.4. Гендерна специфіка схильності до маніпулятивної поведінки

Маніпуляція відноситься до класу явищ, що містять у собі протиріччя: з одного боку, знання про маніпуляцію є у кожної людини, з іншого боку, маніпуляція ще слабо вивчена фахівцями-психологами. Маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого веде до прихованого збудження в іншій людини намірів, що не збігаються з її актуальними бажаннями [25, с.17].

Основна причина маніпуляції, вважає Фредерік Перлз, у вічному конфлікті з самим собою, тому людина ніколи не довіряє собі повністю, проте й іншим вона не довіряє ще сильніше. Тому вона вступає на шлях маніпуляції, щоби «інші» завжди були у нього на прив'язі, щоб вона могла їх контролювати і за такої умови довіряти їм більше.

Еріх Фром висуває другу причину маніпулювання: бажаючи отримати кохання, маніпулятор прагнути отримати повну владу над іншою особистістю: влада, яка змушує іншу особу робити те, що він хоче; думати те, що він хоче; відчувати те, що він хоче. Третя причина маніпуляцій: оскільки ризик і невизначеність оточують людину з усіх боків, то людина часто відчувається безпорадною, тому пасивний маніпулятор каже: «Я не можу контролювати все, що може зі мною статися, тому я нічого не контролюватиму. Я здаюся, робіть зі мною, що хочете!» – і при цьому, зрештою, досягає своїх цілей, використовуючи свою зовнішню безпорадність.

Активний маніпулятор активно користується безсиллям інших людей, із задоволенням панує над людьми, прагнучи зробити їх максимально залежними від себе. Четверта причина маніпуляцій: маніпулятор – це особистість, яка прагне уникнути інтимності у відносинах та скрутного становища, тому ставиться до людей ритуально. П'ята причина маніпуляцій: людина прагнути отримати схвалення всіх і кожного, тому змушена вдавати, приховувати свої почуття, думки і бажання, не може бути правдивою і чесною з оточуючими, зате всіма правдами і неправдами прагнути догодити всім [4, с.38].

Маніпуляція найбільш повно вивчена як техніка та технологія, а схильність до маніпуляції – як особистісна характеристика, у тому числі як важлива складова потенціалу лідера. Розгляд маніпуляції у тих міжособистісних відносин передбачає спрямованість уваги і учасників (маніпулятора і адресата), і процес і результат пов'язуючої їх взаємодії.

Особистість маніпулятора найбільш докладно вивчена у гуманістичній психології та, в основному, з феноменологічних позицій.

Основне завдання маніпулювання є досягнення маніпулятором поставлених цілей, що пов'язує категорію маніпуляції з категорією задоволеності відносинами. Взаємна задоволеність відносинами в парі «маніпулятор – партнер» дозволяє визначити суб'єктивну оцінку ефекту, що виробляється маніпуляцією, а також баланс емоційного виграшу та програшу учасників маніпулятивного впливу.

Нами виявлено невелику кількість даних про гендерні аспекти схильності до маніпулювання. Історично сформовані статево-рольові стереотипи характеризують чоловіків як панівних, агресивних, а жінок – як залежних, підлеглих. Питання гендерних відмінностей часто ставилося як питання про співвідношення прямого і непрямого впливу на поведінку чоловіків і жінок.

Різні автори по-різному визначають це співвідношення. О.Вейнінгер наділяє чоловіків більшою чесністю та, відповідно, меншою схильністю до маніпулювання. Думка, що склалася, про те, що жінки більш відкриті, альтруїстичні, спираються у спілкуванні на етику, не підтверджується результатами зарубіжних досліджень. Елліс Іглі доводить, що самі прояви емпатії, вираження емоцій людиною, а також спосіб, яким вони здійснюються, залежить від гендерних норм.

Дослідження Ю.А. Менджерницької, присвячена типу відносин до інших людей, свідчать, що для суб'єктів, що реалізують маскулінний тип відносин з іншими людьми, поведінка характеризується високим рівнем маніпулювання, підозрливості, агресивності, ворожості та низьким рівнем прийняття [20]. Фемінний тип відносин розкривається через вираженість у відносинах підпорядкування, емоційної близькості, прийняття та практично повної відсутності підозрливості та ворожості.

За даними В.В. Знакова, макіавеллізм (поняття – синонім схильності до маніпулювання) як поведінкова та особистісна характеристика більшою

мірою притаманний чоловікам. У цьому В.В. Знаків зазначає, що схильність до маніпулювання не пов'язана із домінантністю у відносинах. Також його результати за методикою ціннісних орієнтацій М. Рокіча свідчать, що жінки присвоюють чесності більш високий ранг у суб'єктивній ієрархії цінностей, ніж чоловіки [18, с.50].

В.В. Знаків робить висновок у тому, що, загалом, чоловіки схильні до маніпулювання, ніж жінки [18]. Але невідомо, наскільки універсальними є ці результати, чи є такі соціальні, професійні, вікові групи, де спостерігається зворотне співвідношення. Питання причини гаданих відмінностей також залишається без відповіді. Слабка розробленість методів діагностики маніпуляції обмежують можливість вивчення.

Висновки до 1-го розділу

В результаті проведених нами теоретичних досліджень, можна зробити висновок, що маніпулювання – компонент міжособистісної взаємодії, обумовлений специфікою ситуації та культурними факторами. У дослідженні літератури на тему «маніпулювання» нами виявлено протиріччя: багато авторів визначають такий спосіб впливу як небажаний, деструктивний, наділяють його негативним змістом. Однак, пропонуючи альтернативу, говорять про ті ж маніпуляції, тільки тепер вплив виражено в дещо інакшій більш м'якою формі та направлено на благо партнера.

Інші ж автори від самого початку дотримуються думки про те, що маніпуляція може бути цілком доречна та етично обумовлена, це один з способів впливу на співрозмовника. На думку більшості сучасних авторів, етичність такого способу впливу, як маніпуляція, визначається цілями маніпулятора, а також прийомами, за допомогою яких це вплив здійснюється.

Деякі автори стверджують, що маніпуляції негативно позначаються на сімейних взаємовідносинах та задоволеності шлюбом, інші ж пропонують розділяти маніпуляції, що руйнують шлюб і маніпуляції, що формують партнерство. Це протиріччя обумовлює необхідність подальшого дослідження. Переконання суб'єкта в тому, що іншими людьми можна і потрібно маніпулювати, безпосередньо пов'язане з його задоволеністю шлюбом.

Ґрунтуючись на цьому спостереженні, ми висунули першу гіпотезу про те, що існує зв'язок між маніпулятивним спілкуванням подружжя та ступенем їх задоволеності шлюбом. Схильність маніпулювати партнером вища у людей, які перебувають у шлюбі, ніж у неодружених. Це обґрунтувало другу гіпотезу нашого дослідження про те, що подружжя, які перебувають у шлюбі більше 10 років більше схильні до маніпулювання, ніж подружжя, шлюбний стаж яких менше 5 років.

Переконаність у тому, що іншими людьми можна і потрібно маніпулювати, у чоловіків вища, ніж у жінок. Це послужило основою для третьої гіпотези нашого дослідження про те, що схильність до маніпулювання у чоловіків вища, ніж у жінок.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНДЕРНИХ ВІДМІННОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

2.1. Завдання, вибірка, методика дослідження

Дослідження проводилося у кілька етапів:

Перший етап: вивчення та теоретичний аналіз вітчизняних та зарубіжних наукових праць на тему дослідження в галузі психологічного маніпулювання та гендерної психології; визначилися основна ідея, теоретико-методологічні принципи, гіпотеза, завдання та методи дослідження, вивчався стан розробленості проблеми у сучасній соціально-психологічній науці та практиці.

Другий етап: розроблявся методичний інструментарій дослідження, розробка, апробація та проведення дослідницької програми, що дозволяє підтвердити або спростувати наукову гіпотезу, досліджувалися соціально-психологічні особливості маніпулювання чоловіків та жінок і їх гендерні відмінності.

Третій етап: здійснювалися обробка та узагальнення отриманих даних, формулювалися висновки, уточнювалися окремі теоретичні положення. Обґрунтовано авторський підхід до структури маніпулювання, а також гендерних відмінностей у запропонованій структурі.

З погляду подальших досліджень у цій галузі виявляється цікавим: вивчення питання про можливість прогнозування поведінки людини, на основі характеру розуміння нею маніпуляції: розуміння-прийняття або розуміння-відкидання маніпуляції, про зв'язок розуміння ситуації та поведінки суб'єкта в подібній ситуації, про статеві відмінності в стилі маніпулювання.

Вище сказане дає підстави сформулювати гіпотези:

1. Чоловік та жінка різняться у проявах маніпулятивної поведінки у відносинах із партнером протилежної статі.

2. Ступінь маніпулятивної спрямованості особистості та види маніпулятивної поведінки різняться залежно від характеру рольових відносин з партнером.

Для емпіричної перевірки сформульованих припущень використовувалися такі методики:

1. Тест «Маніпулятор» для вимірювання рівня макіавеллізму особистості в ціннісних установках та її схильності до маніпулювання іншими людьми.

2. Методика «Незакінчена думка», спрямована на виявлення конкретних способів маніпулювання партнером.

3. Тест-опитувальник «Задоволеність шлюбом».

У дослідженні взяли участь чоловіки та жінки віком від 20 до 30 років. З них: 40 подружніх пар, 27 чоловіків і 32 жінки – не одружені.

Тест «Маніпулятор» використовується для визначення ступеня «макіавеллізму» як однієї з якостей людини, яка претендує на звання «лідер». Залежно від ступеня згоди з кожним з 10 тверджень, що є в тесті, респондент обирає один з п'яти варіантів (+) відповідей:

- а) не погоджуюсь повністю;
- б) не погоджуюсь частково;
- в) відношення нейтральне;
- г) погоджуюсь частково;
- д) погоджуюсь повністю.

Для аналізу результатів потрібно порівняти вибрані варіанти відповідей з «ключем» і підсумувати отримані бали. Отриману суму розділити на 50 і помножити результат на 100%.

Інтерпретація результатів:

50-100%. Що ближче отриманий результат до 100%, тим вищий ступінь «макіавеллізму». Люди з високим ступенем макіавеллізму оцінюють

ситуацію та діють холоднокривно, раціонально, рішуче, спокійно та впевнено маніпулюють людьми.

25 – 50%. Нормальний ступінь макіавеллізму. Такі люди вміють отримувати необхідний результат, використовуючи свої ділові якості та душевно спілкуватися з оточуючими.

0 – 25%. Чим ближче отриманий результат до 0, тим нижчий рівень макіавеллізму. Люди з низьким ступенем макіавеллізму - це «хороші люди», яким доброта не дає маніпулювати іншими.

На діагностику задоволеності шлюбом піддослідних спрямовано методику «Тест-опитувач задоволеності шлюбом». Необхідність виміряти цей параметр зумовлює вибір даної методики в нашому дослідженні. Методика дозволяє проводити експрес-діагностику ступеня задоволеності чи незадоволеності шлюбом. За допомогою даної методики можна не тільки констатувати картину існуючих подружніх відносин, але й побачити суб'єктивний погляд подружжя на них шлюбні відносини.

Опитувальник представляє собою одномірну шкалу, що складається з 24 тверджень. Твердження відносяться до різних сфер: сприйняття себе і партнера, думки, оцінки, установки і т.д. Випробуваному пропонується прочитати кожне твердження та висловити свій ступінь згоди з ним, обравши один із запропонованих варіантів відповіді: а – «правильно», б – «важко сказати», в – «неправильно».

За кожну відповідь, що збігається з ключем, випробуваному нараховується 2 бали, при виборі варіанта б – 1 бал. Потім підраховується загальний бал за всіма відповідями .

Отриманий бал характеризує подружні взаємини наступним чином:

- 0-16 балів – абсолютно неблагополучні;
- 17-22 – неблагополучні;
- 23-26 – швидше неблагополучні;
- 27-29 – перехідні;
- 30-32 – швидше благополучні;

- 33-38 – благополучні;
- 39-48 – абсолютно благополучні.

Високий бал говорить про задоволеність шлюбом.

Методики, описані вище, дають кількісну оцінку прояви рівня макіавеллізму особистості, схильності до маніпулювання у міжособистісних відносинах та задоволеності у шлюбі. Однак нам необхідно отримати більше докладну інформацію про маніпулювання у подружніх відносинах. Для отримання цих особливих даних у дослідженні використана модифікація проєктивної методики доповнення «Незакінчені пропозиції» Д. Сакса.

Класичний варіант методики включає 60 незакінчених пропозицій, які поділяються на 15 груп, що характеризують той чи інший ступінь систему ставлень випробуваного до різних сфер життя. Ми використовували модифікацію методики «Незакінчені пропозиції». У ній випробуваним пропонуються 6 питань, що стосуються спільного розуміння феномену маніпуляції та використання такого способу взаємодії у подружніх відносинах. Модифікація методики представлена у Додатках.

2.2 Аналіз отриманих результатів дослідження

Були отримані такі результати:

Особливості звичайних уявлень про зміст «маніпуляції».

Контент-аналіз висловлювань, отриманих за допомогою методики «Незакінчені пропозиції», дозволив виділити особливості уявлень про зміст маніпуляції (одиницею аналізу була фраза):

- спосіб управління людиною заради власної вигоди – 57%;
- неусвідомлений примус іншого – 21%;
- тиск на людину всупереч її волі – 14%;
- вплив на результат – 7%;
- «йти на поводу» – 3%.

Узагальнення проаналізованих висловлювань дозволяє наступним чином визначити феномен, який респонденти позначають як свідомий або неусвідомлений спосіб управління людиною, всупереч її волі, заради вигоди маніпулятора.

За допомогою тесту «Маніпулятор» у жінок та чоловіків, які перебувають у шлюбі і не одружені, було виміряно рівень маніпулятивної спрямованості (у відсотках). Отримані результати наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Середні значення виразності маніпулятивної спрямованості в жінок і чоловіків, які не перебувають у шлюбі

Респонденти	Жінки	Чоловіки
Одружені	63,3	69,4
Не одружені	56,3	71,2

Рівень маніпулятивної спрямованості вищий у чоловіків, ніж у жінок, як у шлюбному партнерстві, так і у вільних від шлюбу відносинах. Чоловіки підтримують свій статус головного, відтворюють домінуючу гендерну картину світу. Наслідуючи сформовані соціальні стереотипи, чоловіки демонструють вищу домінантність у партнерських стосунках із жінкою. У неодружених чоловіків рівень маніпулятивної спрямованості вищий, ніж у одружених, але різниця незначна.

Проте виявлена тенденція дозволяє припустити, що можливо, неодружені чоловіки дозволяють собі проводити експерименти над почуттями іншої людини, перебуваючи в пошуку партнера, експериментують з її «керованістю», а одружені – розсудливі, намагаються зберегти відносини, що вже склалися, тому до маніпуляцій вдаються тільки по мірі необхідності.

У жінок, які перебувають у шлюбі, рівень маніпулятивної спрямованості значно вищий, ніж у незаміжніх, тобто схильність керувати

партнером у сімейних відносинах (маніпулювати ним) у жінки більш виражена.

Контент-аналіз висловлювань, отриманих за допомогою методики «Незакінчені пропозиції» дозволив виявити ставлення жінок до феномену «маніпуляції» та готовність застосовувати маніпуляцію у відносинах із партнером-чоловіком. Незаміжні жінки у 62,5% випадків маніпулюють партнером, пояснюючи це тим, що хочуть від нього чогось отримати. 25% незаміжніх респонденток намагаються не маніпулювати та не маніпулюють. 12,5% жінок зізналися, що іноді використовують маніпуляцію, але роблять це неусвідомлено.

Аналіз висловлювань заміжніх жінок дозволяє зробити висновок, що ця категорія респонденток у 100% випадків маніпулює партнером (чоловіком), пояснюючи це тим, що хочуть від нього чогось домогтися, отримати потрібне. Незаміжні жінки вважають, що маніпулювати партнером, виявляти винахідливість, акторство (37,5%), егоїзм (25%), свідоме бажання кращого результату (12,5%), інтерес до його діяльності (12,5%).

Заміжні жінки у маніпулюванні партнером бачать необхідність у цьому, оскільки їм «щось потрібно» (67%) та прояв «розуму» (33%), тобто заявляються прагматичні мотиви. Усі заміжні жінки, що брали участь у дослідженні і 75% незаміжніх респонденток оцінюють маніпуляції стосовно партнера прагматично як щось позитивне («якщо тобі це приносить користь, значить, це добре»). І лише 25% незаміжніх жінок схильні вважати, що маніпулювання – це вияв егоїзму і в цьому немає нічого доброго.

Незаміжні жінки у маніпуляції партнером бачать можливість проявити себе, «поекспериментувати» на почуттях іншої людини, погратись. А заміжні жінки вдаються до маніпуляціям лише для того, щоб досягти своєї мети, отримати бажане. Незаміжні жінки вважають, що маніпулювати партнером потрібно акуратно, обережно (37,5%) і лише у крайніх випадках (25%), коли «я маю рацію, а він не згоден» (12,5%).

«Маніпулювати взагалі не потрібно» вважають 25% респонденток. Заміжні жінки вважають, що маніпулювати треба, але акуратно, щоб «не перестаратися» (100%). Незаміжні жінки стверджують, що маніпулювати партнером можна, коли нічого іншого не залишається (50%), для вашого блага (25%). Загалом не можна – вважають 12,5% респонденток. Заміжні жінки вважають, що маніпулювати можна, коли є потреба (67%) і це не зашкодить (33%).

У сімейному житті за уявленнями незаміжніх жінок маніпулювання є неприпустимим, так як руйнує стосунки (62,5%). Але 32,5% незаміжніх респонденток вважають, що це є невід'ємною частиною взаємин. Заміжні жінки вважають, що у сімейному житті маніпулювання необхідне та корисне для чоловіка (100%).

Контент-аналіз використання висловлювань маніпуляції у відносинах одруженими та неодруженими чоловіками, отриманих за допомогою методики «Незакінчені пропозиції», дозволив виявити ставлення чоловіків до феномену «маніпуляції» та готовність застосовувати маніпуляцію у відносинах з партнером-жінкою. Неодружені чоловіки у 75% випадків маніпулюють партнером для того, щоб досягти потрібного, заради якоїсь мети. А 25% респондентів – якщо «вона не прислухається» до нього.

Аналіз висловлювань одружених чоловіків дозволяє зробити висновок, що ця категорія респондентів у 80% випадків маніпулює партнером (дружиною), якщо необхідно чогось досягти. А 20% чоловіків говорять про неусвідомлену маніпуляцію (чоловічий «автоматизм»). Неодружені чоловіки вважають, що маніпулювати партнером, значить виявляти увагу (35%), егоїзм (25%), силу (20%), хитрість (15%) та гостроту розуму (5%). Одружені чоловіки у маніпулюванні партнером бачать прояв своєї влади (63,7%) та егоїзму (33,3%).

Таким чином, як одружені, так і неодружені чоловіки говорять про необхідність маніпуляції, підкреслюючи тим важливість своїх цілей та необхідність домогтися від партнерки узгоджених дій щодо їх досягненню.

Однак, якщо не одружені респонденти підкреслюють те, що вони знають чого хочуть і як отримати бажане від партнерки, тобто діють усвідомлено, то частина неодружених чоловіків заявляють про неусвідомлену маніпуляцію, про звичку управляти дружиною. І під цією звичкою часто ховається чоловіча влада та егоїзм.

Чоловіки, які не одружені, представляють маніпуляцію більш різноманітно і забарвлюють її позитивними намірами (наприклад, частіше говорять про маніпуляцію, як прояв уваги до партнерки). Неодружені чоловіки у 50% випадків вважають, що маніпулювати партнером потрібно іноді, у 30% випадків – для підтримання стосунків, а 20% респондентів стверджують, що маніпулювати партнером не можна.

Одружені чоловіки у 80% випадків вважають, що маніпулювати партнером потрібно час від часу, а у 20% випадків – взагалі не обов'язково. Неодружені чоловіки стверджують, що маніпулювати партнером можна, коли це потрібно (70%). 10% респондентів цієї групи говорять про те, що маніпулювати можна завжди, але у 20% випадків респонденти вважають, що не можна вдаватися до маніпуляції. Одружені чоловіки у 100% випадків вважають, що маніпулювати партнером можна, якщо потрібно.

У сімейному житті за уявленнями неодружених чоловіків маніпулювання заборонено (50%), а у 50% випадків – було, є і буде. Одружені чоловіки у 100% випадків вважають, що у сімейному житті маніпулювання не бажане, але є.

Таким чином, чоловіки та жінки у питанні про застосування маніпуляції виявилися практично одностайними – маніпулювати партнером потрібно, щоб домогтися бажаного. Приблизно 50% респондентів, які не одружені, сподіваються, що маніпуляції в сімейному житті немає. Однак, 100% подружніх пар впевнені у зворотному.

У дослідженні отримані дані про види маніпулювання, що використовуються жінками та чоловіками, які перебувають у шлюбі і не одружені (Табл.2, 3).

Таблиця 2

Види маніпулювання, використовувані жінками, які не перебувають і перебувають у шлюбі (%)

№ п/п	Види маніпулювання	Жінки, які не одружені	Жінки, які перебувають у шлюбі
1	Викликати жалість	8,6	75
2	Гра в маленьку, беззахисну дівчинку	13	62,5
3	Плаксивість, сльози	4,4	20
4	Закиди	0	17,5
5	«Говорю те, що хоче почути», обман	26	15
6	Шантаж, торг, «а пам'ятаєш, ти мені обіцяв»	4,4	15
7	Спокуса, секс	13	12,5
8	Ласка, гіпертурбота	17,4	10
9	Лестоці та похвала	13	10
10	Мовчання	0	10
11	Демонстрація образи	13	10
12	Гра в дитинство	4,4	10
13	Хвороба, нездужання	13	7,5
14	Демонстрація втоми	8,6	7,5
15	Смачна їжа, романтична вечеря	8,6	5
16	Скандал, істерика	4,4	5
17	Грамотний жарт, гумор	4,4	0
18	Умовляння, прохання	8,6	0

Подані в таблиці дані демонструють різницю між жінками, які перебувають у шлюбі та незаміжніми жінками. Якщо перші основні види маніпулятивного впливу це – викликати жалість, зобразивши беззахисність маленької дівчинки, розплакавшись і «обсипавши» чоловіка претензіями, то, для других, основні інструменти маніпулювання це – «говорю те, що хоче почути», лестоці і похвала; ласка і перебільшена турбота; спокуса та секс.

Таким чином, якщо в першому випадку в чоловікові намагаються розбудити захисника, який уже взяв на себе певні зобов'язання, то в другому

– його спокушають. Ця відмінність у рольовій позиції жінки обумовлює «набір» переважаючих маніпулятивних технік. Цікаво й те, що жінки не використовують весь арсенал засобів та способів маніпуляції. Якщо незаміжні жінки схильні використовувати жартівливий тон, а також умовляння та прохання у спробах домогтися потрібного від чоловіка, то дружини цими прийомами, по суті, нехтують. З іншого боку, дружини схильні дорікати і карати мовчанням, домагаючись потрібного, а незаміжні жінки не вдаються до цих інструментів.

Таблиця 3

Види маніпулювання, що використовуються неодруженими та одруженими чоловіками (%)

№ п/п	Види маніпулювання	Чоловіки, які не перебувають у шлюбі	Чоловіки, які перебувають у шлюбі
1	Тиск на слабкі місця, підкреслення недоліків	37,5	5
2	Гра на почуттях	25	12,5
3	Задоволення малих потреб партнера	8	7
4	Придушення	7,5	0
5	Шантаж (грошима)	2	40
6	Брехня, недомовленість	12,5	0
7	байдужість	4	3,3
8	Сила	7,5	3,3
9	Прохання	8	15
10	Висунення вимог	1	25
11	Грубість	0	7
12	Ультиматум	4,4	0

Подані в таблиці 3 дані демонструють різницю між одруженими та неодруженими чоловіками. Якщо перші основні види маніпулятивного впливу це – шантаж грошима, висунення вимог, прохання, то для других,

основні інструменти маніпулювання це – тиск на слабкі місця, підкреслення недоліків, гра на почуттях, і навіть брехня і недомовленість.

2.3. Порівняльна характеристика маніпулювання поведінкою чоловіків та жінок

Кореляційний аналіз дозволив виявити значний позитивний зв'язок між маніпулятивною спрямованістю особистості та задоволеністю шлюбом (Табл.4). Інакше висловлюючись, використання маніпулятивних прийомів (як жінкою, так і чоловіком) у відносинах з чоловіком/дружиною безпосередньо пов'язані із задоволеністю шлюбом.

Таблиця 4

Види маніпулювання, які використовуються чоловіками та жінками, задоволеними/незадоволеними шлюбом

Ставлення до шлюбу	Чоловіки	Жінки
Задоволені шлюбом	Прохання, вимоги	Виклик жалості, гра в беззахисну дівчинку
Незадоволені шлюбом	Шантаж (грошима), грубість	Докори, сльози

Подані в таблиці 4 результати дослідження демонструють відмінності у використанні переважаючих маніпулятивних прийомів чоловіками та жінками, залежно від характеру їхнього ставлення до шлюбу (задоволені або незадоволені шлюбом). У шлюбному союзі, де є незадоволеність відносинами з боку чоловіка, він схильний впливати на дружину за допомогою шантажу і грубості, демонструючи, таким чином, свою силу і підкреслюючи її залежність.

Жінки ж схильні відповідати на такі маніпуляції докорами та сльозами. Задоволені шлюбом чоловіки, щоб отримати бажане від дружини,

використовують найчастіше прохання, але вдаються і до вимог. Жінки в такому союзі намагаються викликати жалість у подружжя, прикинутися беззахисною дівчинкою. Ми також допустили можливість зв'язку між схильністю до маніпулювання респондента та задоволеністю шлюбом його (її) партнера. У таблиці 5 наведено результати цього аналізу.

Таблиця 5

Коефіцієнти кореляції між показниками маніпулювання респондента (чоловіки/жінки) та задоволеністю шлюбом його (її) партнера

Суб'єкт маніпулятивної поведінки	Задоволеність шлюбом партнера респондента	
	чоловік	жінка
Жінка	-0,17	-
Чоловік	-	0,21

Значення коефіцієнтів кореляції не високі, тому навряд чи можна говорити про серйозні підстави для виведення, проте, на рівні тенденцій, ймовірно, і цей результат цікавий. Виявлено позитивний зв'язок між маніпулятивною спрямованістю чоловіка та задоволеністю шлюбом його дружини та зворотний зв'язок.

Висновки до розділу 2

Визначення феномену маніпуляції з погляду респондентів співпало за змістом із прийнятим у науці, але респонденти зробили важливе доповнення, акцентувавши увагу на вигоді, яку отримує маніпулятор. Рівень маніпулятивної спрямованості вищий у чоловіків, ніж у жінок, як у шлюбному партнерстві, так і у вільних від шлюбу відносинах. Також істотна різниця між жінками, які перебувають у шлюбі і незаміжніми по використанні маніпулятивних прийомів.

Якщо заміжні жінки в чоловікові намагаються пробудити захисника, який уже взяв на себе певні зобов'язання, то «вільні» жінки використовують тактику «спокуси». Виявилось, що чоловіки, які перебувають у шлюбі і неодружені, не відрізняються значуще за схильністю керувати партнером. Але чоловіки різняться за кількістю використовуваних маніпулятивних технік. Так ті, що перебувають у шлюбі, використовують до 4-х видів маніпуляцій, тоді як чоловіки, які не перебувають у шлюбі – до 10-ти.

Якщо перші основні види маніпулятивного впливу це – шантаж грошима, висування вимог, прохання, то, для других, основні інструменти маніпулювання це – тиск на слабкі місця, підкреслення недоліків, гра на почуттях і навіть брехня. Чоловіки та жінки, які перебувають у шлюбі, у 100% випадків підтверджують присутність маніпуляції у сімейному житті.

Одружені чоловіки, будучи «годувальниками» сім'ї, маніпулюють своїми дружинами за допомогою грошей, частіше вимагають виконання будь-яких зобов'язань. Неодружені чоловіки, знаходячись у пошуку, частіше тиснуть на слабкі місця партнерки, грають на її почуттях, брешуть. Неодружені чоловіки у стосунках уникають грубості, зате частіше ставлять ультиматум та пригнічують думку своїх партнерок. Одружені чоловіки намагаються такі прийоми не використовувати.

ВИСНОВКИ

Провівши дослідження теоретичних аспектів гендерних впливів маніпулювання на партнера можемо зробити наступні висновки:

1. Термін «маніпулювання» походить з латинської мови та в початковому змісті мало позначення дії: «управляти», «керувати», «мати вплив». В сьогоденні під маніпулюванням вбачають процес впливу на іншу людину, за допомогою системи ідеологічних і соціально-психологічних засобів, що мають здатність вносити зміни у мислення та поведінку в супротив їх інтересам.

2. В науковому обігу є тлумачення, які акцентують увагу на розумінні маніпуляції як певного виду нечесності, обману. Однак маніпуляція ніколи не буває жорсткою. Проте варто підкреслити, що маніпулювання, як таке, не є насильницьким, воно може трактуватись як добровільно-примусовий вплив. Науковці схиляються до думки про те, що в основі маніпулювання є інстинктивна потреба людини змінювати свою реальність задля стабільності оточення та міжособистісних взаємин.

Прикладом цього нібито є магія первісних культур, чаклунство середньовіччя і т.п. Таким чином, можна визначити маніпуляцію як психологічний вплив, спрямований на управління мотивацією поведінки людей, що носить прихований характер і ґрунтується на довірі людей, які сприймають ту чи іншу політичну інформацію. Успіх маніпуляції залежить від того, наскільки вона непомітна для громадян; вони повинні вірити, що все, що відбувається природно і неминуче.

Маніпулятивні технології, як правило, реалізуються за допомогою засобів масових комунікацій і, перш за все, засобів масової інформації.

3. Ми провели емпіричне дослідження, яке було присвячене вивченню характеру розуміння маніпулятивної поведінки, так як в процесі маніпулятивного спілкування вчинки одного торкаються інших і можуть визначати найскладніші ситуації, призводячи не тільки до очікуваного

прямого результату, але й до численних непрямих та віддалених у часі наслідків. У дослідженні виявлено та проаналізовано індивідуально-психологічні відмінності в характері розуміння маніпулятивної ситуації чоловіками та жінками.

Отже, на даний момент нами були виконані всі поставлені у дослідженні завдання та перевірені висунуті гіпотези та положення. Крім того, реалізація програми цього дослідження дозволила поставити нові цілі та завдання та допомогла окреслити перспективи майбутніх досліджень, спрямованих на уточнення та розширення знань у аналізованій нами області. Відповіді поставлені питання забезпечують як теоретичну цінність, а й можливість практичного застосування даних.

З погляду подальших досліджень у цій галузі виявляється цікавим: вивчення питання про можливість прогнозування поведінки людини, на основі характеру розуміння нею маніпуляції – розуміння-прийняття або розуміння-відкидання маніпуляції, про зв'язок розуміння ситуації та поведінки суб'єкта в подібній ситуації, про статеві відмінності в стиль маніпулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баклюков О.О. Міжособистісні маніпуляції як засіб впливу на людей // Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія Прикарпат. нац. ун-ту ім. Василя Стефаника. Вип. 10. Ч. 2. Івано-Франківськ: Плай, 2005. С. 97–102.
2. Бех І.Д. Виховання особистості: у 2 кн. Кн. 1: Особистісно-орієнтований підхід: теоретико-технологічні засади. Київ: Либідь, 2003. 280с.
3. Варій М. Й. Психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Вид. 2-ге. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 288 с.
4. Вільгрубе С.О. Рогозіна М.Ю. Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки студентів // Збірник наукових праць КПНУ ім. Івана Огієнка, Інституту психології імені Костюка НАПН України, 2013. Вип.29. С.36-45.
5. Волинець Н.В. Механізм позитивної протидії маніпулятивним намірам // Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. акад. С.Д. Максименка. Київ: «Логос», 2007. Т.7. Вип. 11. С. 90–96.
6. Волинець П.П. Критерії прихованого психологічного впливу / П.П. Волинець // Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. акад. С.Д. Максименка. Київ: «Логос», 2010. Т.7. Екологічна психологія . Вип.22. С. 15–20.
7. Гобод І.Ю. Психологічні особливості маніпуляційної поведінки особистості // Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред.. С. Д. Максименка. Київ, 2005. VII. Вип.7. С. 88-96.
8. Гобод І.Ю. Психологічні особливості саморозуміння людей, схильних до маніпуляції // Актуальні проблеми психології: Том 2. Психологічна герменевтика / За ред. Н.В.Чепелевої. Київ, 2001. Вип.1. С. 122–126.

9. Гребінь Н.В. Грабовська С.Л. Ціннісно-орієнтаційна сфера осіб із схильністю до маніпулювання у міжособистісних стосунках // Проблеми сучасної психології: Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка, Л.А. Онуфрієвої. Вип.10. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2009. С.159–168.

10. Гребінь Н.В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу // Проблеми сучасної психології. Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка, Л.А. Онуфрієвої. Вип..21. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2013. – С.80–93.

11. Гребінь Н.В. Мотиваційні установки осіб із схильністю до маніпулювання у міжособистісних стосунках // Проблеми сучасної психології: Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка, Л.А. Онуфрієвої. Вип..4. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2009. С.39–48.

12. Гребінь Н.В. Поняття маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу // Тези звітної наукової конференції філософського факультету. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2010. Вип.7. С. 295–299.

13. Гребінь Н.В. Соціально-психологічні установки осіб із тенденцією до маніпулятивної поведінки // Тези звітної наукової конференції філософського факультету. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. С 205–209.

14. Гребінь Н.В. Статеві та гендерні особливості осіб з різним рівнем схильності до маніпуляції // Проблеми гуманітарних наук : збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Психологія» / ред. кол. Н. Скотна (головний редактор), І.

Галян (редактор розділу) та ін. Дрогобич: Видавничий відділ ДДПУ імені Івана Франка, 2015. Вип. 37. С. 160–173.

15. Гребінь Н.В. Ціннісно-орієнтаційна сфера осіб із схильністю до маніпулювання у міжособистісних стосунках // Тези міжнародної конференції «Становлення цінностей у психічному вимірі соціального буття особистості. Соціальна мужність як цінність», (Львів, 3-4 червн. 2010р), матеріали міжнародної конференції/ за ред. С.Д. Максименка, Л.В. Романюк, Л.А. Онуфрієвої. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2009. С.159–168.

16. Гуменюк О.Є. Психологія впливу. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 304 с.

17. Донченко О.А. Татенко В.О. Титаренко Т.М. Основи соціальної психології: навч. посібник. Київ: Міленіум, 2008. 495 с.

18. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении//Вопросы психологии. 2002. № 6. С. 50.

19. Карпенко М. П. Суть поняття «маніпуляція», її характеристика та методи нейтралізації. Засоби навчальної та науково-дослідної роботи. 2015. Вип.45. С. 26 – 34.

20. Ковальчук З. Я. Історія психології: курс лекцій. Частина 2: для студентів спеціальностей «Психологія», «Практична психологія». Львів: ЛьвДУВС, 2013. 344 с.

21. Концепції психологічного впливу в сучасній психології: Загальна психологія // Психологія і суспільство : Науково-економічний та соціально-психологічний часопис. 2003. №1. С. 34–89.

22. Левицька І. М. Маніпуляція у міжособистісній взаємодії: поняття та зміст. Вісник Національного університету оборони України: Питання психології. 2014. № 6(43). С. 212 – 216.

23. Лісовський П.М. Маніпуляція свідомістю: сутність, структура, механізм у сучасному трансформаційному суспільстві (соціально-

філософський аналіз). Київ: Видавництво Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова, 2006. 200с.

24. Лозниця С. Маніпуляція свідомістю: історико-культурні засади // Філософська думка. 2008. №1. С.142 – 155.

25. Мерзлякова О.Л. Як не потрапити на гачок маніпулятора : Програма занять для молоді // Бібліотека Шкільного світу. Українська мова та література. 2010. № 4. С. 3– 118.

26. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 448 с.

27. Нога В.Ф. Психологічний захист від маніпулювання як важлива складова комунікативної компетентності фахівця суб'єкт-суб'єктних відносин // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова: Збірник наукових праць / Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2008. Сер. 12: Психологічні науки. Вип. 21 (45). С. 17–23.

28. О'Коннор Дж. Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. Челябинск: «Версия», 1997. 256с.

29. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: посібник. Київ: Академвидав, 2003. 448 с.

30. Основи соціальної психології : навч. посіб. Київ: Міленіум, 2008. 495 с.

31. Присяжнюк М. М. Психологічний захист від маніпулятивного впливу. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: військово-спеціальні науки. 2010. Вип. 24 – 25. С. 39 – 43.

32. Прокоф'єва О.О. Класифікація учасників маніпулятивних міжособистісних стосунків у юнацькому віці // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка / За ред. С.Д. Максименка. Київ. Гнозис, 2010. Т.ХІІ. Част.2. С. 229–240.

33. Прокоф'єва О.О. Маніпулятивні міжособистісні стосунки як особистісна проблема // наук. метод. зб. матеріалів VIII науково-

практичної конференції, Вінниця 9-10 квітня 2008 р. Вінниця: ПП «Едельвейс и К», 2008. С. 110 –112.

34. Прокоф'єва О.О. Психологічні умови запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці: автореф. дис.канд. психол. наук: спец. 19.00.07. «Педагогічна та вікова психологія». Київ, 2010. 20с.

35. Різун В. В. Теорія масової комунікації: підручник для студентів галузі 0303 «Журналістика та інформація». Київ: Видавничий центр «Просвіта», 2008. 240 с.

36. Соціальна психологія: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.

37. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: монографія. Київ: Міленіум, 2008. 216 с.

38. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину // Соціальна психологія. 2003. №1. С. 60 – 72.

39. Шахова О.Г. Соціальна психологія особистості: Навчальний посібник. Харків: «Контраст», 2019. 116 с.

40. Щербина А. Соціокультурна регуляція у технологіях масової комунікації: монографія. Київ: Академвидав, 2013. 200 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Бланк для відповідей										
Варіант відповіді	Варіант твердження									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А										
Б										
В										
Г										
Д										
Бали за кожне твердження										
Загальна сума балів										
Відсотки										

Перелік тверджень:

1. Більшість людей здебільшого добрі.
2. Людині необхідно робити якісь дії лише у разі її повної впевненості у моральному праві на ці дії.
3. Не може бути жодних аргументів на виправдання того, щоб говорити комусь неправду.

4. Коли ви просите кого-небудь зробити щось для вас, краще сказати йому про реальні причини вашої потреби, ніж вигадувати більш вагомі?

5. Найкращий спосіб керувати людьми – це казати їм те, що вони хочуть чути.

6. Кожна людина, яка довіряє комусь, крім себе, накликає на себе небезпеку, проблеми чи неприємності.

7. Просуватися вперед важко без «зрізання кутів».

8. Потрібно вважати, що всі люди мають схильність до пороку, який все одно колись проявиться.

9. Багато людей з більшою легкістю забувають про смерть батьків, ніж втрати своєї власності.

10. Взагалі кажучи, люди не завзято працюватимуть, якщо їх не змусити.

«Ключ» відповідей

Варіант відповіді	Номер твердження									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	5	5	5	5	1	1	1	1	1	1
Б	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2
В	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Г	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4
Д	1	1	1	1	5	5	5	5	5	5

Модифікація методики «Незакінчені пропозиції»

Інструкція:

Перед вами список незакінчених пропозицій. Вам пропонується завершити кожен пропозицію одним або декількома словами, вклавши в зміст характерне для вас твердження. Виконуйте роботу по можливості швидко. Завершуйте початок пропозиції, не роздумуючи, першим, що спадає на думку.

1. Маніпулювання людиною – це... _____
2. При взаємодії з чоловіком (дружиною) я вдаюся до маніпулювання в тому випадку, якщо ... _____
3. Маніпулювати чоловіком (дружиною) – значить виявляти ... _____
4. Маніпулювання чоловіком (дружиною) відкриває для мене можливість ... _____
5. Я вважаю , що маніпулювання мною зі сторони дружини (чоловіка) припустимо, коли _____
6. Коли я маніпулюю партнером, я зазвичай використовую наступні прийоми: _____

Анотація кваліфікаційної роботи на тему «Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки»

Студентка БАЛАНЮК Вікторія Ігорівна

Науковий керівник БОРИСЮК Ольга Миколаївна

Рік захисту 2022

Метою даної дипломної роботи є виявлення сутності та особливостей маніпулювання свідомістю у жінок та чоловіків.

В першому розділі розкриваються теоретичні основи та аналіз гендерних відмінностей маніпулятивної поведінки: що таке маніпуляція, особисті схильності до психологічного маніпулювання, типи маніпуляторів та їх схеми, гендерна схильність до маніпуляції.

В другому розділі проводиться емпіричне дослідження гендерних відмінностей маніпулятивної поведінки, де спочатку вивчались та аналізувались вітчизняні та зарубіжні наукові праці на тему дослідження в галузі психологічного маніпулювання та гендерної психології; визначалася основна ідея, гіпотеза, завдання та методи дослідження.

Другий етап: розроблявся методичний інструментарій дослідження, розробка, апробація та проведення дослідницької програми, що дозволяла підтвердити або спростувати наукову гіпотезу.

Третій етап: здійснювалась обробка отриманих даних, формувалися висновки.

За результатами роботи зроблено висновки, що у чоловіків схильність до маніпуляцій більша, ніж у жінок, як у шлюбі, так і у вільних відносинах.

Незаміжні жінки, в свою чергу, маніпулюють більше, ніж заміжні.

Annotation of the qualification work on "Gender differences in manipulative behavior"

Student BALANYUK Victoria Igorevna

Scientific adviser BORYSYUK Olga Mykolayivna

Year of protection 2022

The purpose of this diploma work is to identify the essence and peculiarities of manipulation of consciousness in women and men. The first section reveals the theoretical foundations and analysis of gender differences in manipulative behavior: what is manipulation, personal inclinations for psychological manipulation, types of manipulators and their scheme, and gender tendency to manipulation. The second section conducts an empirical study of gender differences in manipulative behavior, which initially studied and analyzed domestic and foreign research papers on research in the field of psychological manipulation and gender psychology; the main idea, hypothesis, tasks, and research methods were determined. In the second stage: a methodological toolkit of research, development, approbation, and conduct of a research program was developed, which allowed us to confirm or refute the scientific hypothesis. In the third stage: the received data were processed, and conclusions were formed. According to the results of the work, it was concluded that men tend to manipulate more than women, both married and free. Unmarried women, in turn, manipulate more often than women in marriage.