

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет права, публічного
управління та національної безпеки
Кафедра психології

Кваліфікаційна робота

На правах рукопису

УДК 159.923.2:316.6:331

ЧИЖ ВАЛЕНТИНА ОЛЕКСАНДРІВНА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ ПСИХОЛОГІЧНИХ
МАНІПУЛЯЦІЙ У ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК В ПРОФЕСІЙНОМУ
СЕРЕДОВИЩІ**

053 «Психологія»
ОПП «Практична психологія»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістра
кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання
ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне
джерело _____ В.О. Чиж

Керівник роботи

Литвинчук Алла Іванівна
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри психології

Висновок кафедри психології

за результатами попереднього захисту: _____

Протокол засідання кафедри психології

№__ від «__» _____ 20__ року.

Завідувач кафедри _____

(науковий ступінь, вчене звання)
ступінь, вчене звання)

(підпис)

(науковий

Результати захисту магістерської роботи

Здобувачка вищої освіти Чиж Валентина Олександрівна захистила

кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____

за шкалою ECTS _____

за національною шкалою _____

Секретар ЕК

_____ Каріна ГОЛОЩУК

АНОТАЦІЯ

Чиж В. О. Порівняльний аналіз стратегій психологічних маніпуляцій у чоловіків та жінок в професійному середовищі. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 053 - Психологія. – Поліський національний університет, Житомир, 2024.

У роботі здійснено теоретичний аналіз стратегій психологічних маніпуляцій, які використовуються чоловіками та жінками в професійному середовищі. Визначено, що маніпулятивна поведінка є однією з форм міжособистісного впливу, яка спрямована на досягнення особистих чи професійних цілей за допомогою впливу на емоції, переконання або поведінку інших.

Проаналізовано гендерні відмінності у виборі стратегій психологічних маніпуляцій, зокрема специфіку використання емоційного, раціонального та авторитетного впливу в професійних стосунках. Вивчено соціально-психологічні фактори, які впливають на вибір маніпулятивних стратегій, такі як рівень стресу, тип темпераменту, статус у колективі та характер професійної діяльності.

Представлено емпіричне дослідження, в якому визначено гендерні особливості маніпулятивної поведінки та їхній вплив на професійну взаємодію. Результати дослідження дозволили розробити практичні рекомендації щодо запобігання маніпулятивним впливам у робочих колективах, які можуть бути використані психологами та менеджерами для створення сприятливого робочого середовища.

Ключові слова: психологічні маніпуляції, гендерні відмінності, професійне середовище, соціально-психологічні фактори, стратегія впливу.

SUMMARY

Chyzh V. Comparative analysis of psychological manipulation strategies in men and women in the professional environment. – Qualification thesis as a manuscript.

Qualification thesis for obtaining a master's degree in specialty 053 - Psychology. – Polissia National University, Zhytomyr, 2024.

The paper presents a theoretical analysis of psychological manipulation strategies used by men and women in the professional environment. It is established that manipulative behavior is a form of interpersonal influence aimed at achieving personal or professional goals by impacting others' emotions, beliefs, or behavior.

Gender differences in the choice of psychological manipulation strategies are analyzed, particularly the specifics of using emotional, rational, and authoritative influence in professional relationships. The study examines socio-psychological factors influencing the selection of manipulative strategies, such as stress level, temperament type, status in the team, and the nature of professional activity.

The empirical research identifies gender-specific features of manipulative behavior and their impact on professional interaction. The study's results have led to the development of practical recommendations for preventing manipulative influences in work teams, which can be used by psychologists and managers to foster a favorable working environment.

Keywords: psychological manipulations, gender differences, professional environment, socio-psychological factors, influence strategies.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ	9
1.1. Психологічні маніпуляції як предмет дослідження у психології.....	9
1.2. Особливості психологічних маніпуляцій у чоловіків та жінок.....	14
1.3. Соціальні ефекти маніпуляцій у професійних стосунках.....	18
Висновки до розділу 1.....	22
Розділ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ У ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК В ПРОФЕСІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	23
2.1. Методи та організація емпіричного дослідження.....	23
2.2. Аналіз статевих відмінностей у використанні стратегій маніпуляцій.....	24
Висновки до розділу 2.....	29
Розділ 3. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ МАНІПУЛЯЦІЯМ У ПРОФЕСІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	31
3.1. Психологічна профілактика маніпулятивної поведінки.....	31
3.2. Рекомендації для психологів та менеджерів щодо створення сприятливого робочого середовища.....	34
Висновки до розділу 3.....	37
ВИСНОВКИ.....	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	41
ДОДАТКИ.....	45

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному професійному середовищі, яке характеризується високою конкуренцією, швидкими змінами та необхідністю ефективної міжособистісної взаємодії, значну увагу привертає феномен психологічних маніпуляцій. Такі стратегії, хоч і викликають неоднозначну етичну оцінку, часто використовуються як інструмент впливу для досягнення цілей у професійних стосунках. Особливості вибору стратегій маніпулятивної поведінки залежать від ряду факторів, серед яких важливу роль відіграють гендерні відмінності.

Актуальність дослідження визначається необхідністю глибшого розуміння специфіки маніпулятивної поведінки чоловіків і жінок у професійній сфері. Вивчення гендерних аспектів маніпуляцій дозволяє виявити механізми впливу, враховувати психологічні особливості для побудови конструктивної взаємодії та уникнення конфліктних ситуацій. Таке знання може сприяти формуванню більш гармонійного робочого середовища, зменшенню стресу та підвищенню ефективності професійної діяльності.

У психологічній науці маніпулятивна поведінка розглядається через призму впливу на когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти людини (Б. Ф. Ломов, С. Л. Рубінштейн, М. С. Неймарк). Гендерні особливості маніпуляцій вивчаються у контексті соціокультурних відмінностей (Е. Гіденс, Н. С. Арутюнова) та соціальної психології (Г. О. Балл, Е. Т. Хиггінс). Однак, порівняльні дослідження маніпулятивних стратегій чоловіків і жінок у професійному середовищі є недостатньо вивченими, що зумовлює наукову і практичну значущість обраної теми.

Об’єкт – психологічні маніпуляції у професійному середовищі.

Предмет – гендерні особливості стратегій психологічних маніпуляцій у професійних стосунках.

Мета дослідження: здійснити порівняльний аналіз стратегій психологічних маніпуляцій у чоловіків і жінок у професійному середовищі.

Завдання дослідження:

- 1 Провести теоретичний аналіз поняття «психологічна маніпуляція» та підходів до її вивчення у психології.
- 2 Провести емпіричне дослідження впливу статевих аспектів маніпуляцій у професійній взаємодії.
- 3 Розробити практичні рекомендації для запобігання маніпулятивним впливам у професійному середовищі.

Теоретико-методологічна база дослідження. Методологічною основою дослідження є системний підхід, який дозволяє розглядати психологічну маніпуляцію як інтегративне явище, що включає когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти взаємодії між людьми. Концепція міжособистісного впливу (А. Адлер, С. Л. Рубінштейн, Е. Берн), що розглядає маніпуляцію як форму комунікації, спрямовану на досягнення цілей. Теорія соціального обміну (Дж. Хоман, П. Блау), яка пояснює маніпуляцію як спосіб максимізації вигод і мінімізації втрат у міжособистісній взаємодії. Теорія когнітивного дисонансу (Л. Фестінгер), що враховує психологічний дискомфорт як чинник, який може сприяти маніпулятивній поведінці. В основу методології також покладено інтегративний підхід, який поєднує когнітивно-біхевіоральний (А. Бек, А. Бандура) та психодинамічний (З. Фрейд, Е. Еріксон) підходи для аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів, що визначають вибір маніпулятивних стратегій.

Методи та організація дослідження:

У дослідженні використовуються аналіз, синтез, узагальнення, класифікація для розгляду наукових підходів до поняття маніпуляції, психодіагностичні методики «Визначення домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні (В. В. Бойко)», особистісний тест «Темна тріада» (D3-скорочений, Д. Джонс, Д. Полхус).

Наукова новизна та теоретичне значення дослідження. Встановлено, що гендерні відмінності в маніпулятивній поведінці обумовлюються як психологічними, так і соціокультурними чинниками. Отримані результати

дозволяють розробити рекомендації для підвищення ефективності міжособистісної взаємодії в організаціях.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані у психологічному консультуванні, менеджменті, корпоративній культурі для формування здорового робочого клімату, мінімізації конфліктів та підвищення рівня довіри у колективі.

Апробація результатів дослідження

Результати дослідження були представлені на науково-практичних конференціях, а також опубліковані:

- «Гендерні аспекти у вивченні психологічних маніпуляцій». Студентська науково-практична конференція «Студентські читання – 2024». Житомир, 12 грудня 2024
- «Теоретичні основи гендерних відмінностей у маніпулятивній поведінці». Студентська науково-практична конференція «Студентські читання – 2024». Житомир, 12 грудня 2024
- «Психологічні фактори вибору маніпулятивних стратегій». Студентська науково-практична конференція «Студентські читання – 2024». Житомир, 12 грудня 2024

Структура та обсяг дипломної роботи. Магістерська робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи – 51 сторінка (основний текст – 40 сторінок), 4 таблиці.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ

1.1. Психологічні маніпуляції як предмет дослідження у психології

Психологічні маніпуляції є важливим і багатогранним феноменом, що привертає увагу дослідників у сфері психології. Вони визначаються як цілеспрямований вплив на поведінку, думки або емоції іншої людини з метою досягнення певної вигоди. Унікальність маніпулятивної поведінки полягає в тому, що вона здійснюється непомітно для об'єкта впливу, а її результати мають значний вплив на міжособистісну взаємодію. У контексті психологічної науки маніпуляції досліджуються як форма впливу, що має когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти [3, 16].

Теоретичні основи вивчення маніпуляцій сягають праць З. Фрейда, який вперше звернув увагу на роль несвідомого у взаємодії між людьми. Фрейд підкреслював, що приховані мотиви можуть визначати поведінку людини, у тому числі й маніпулятивну. Сучасні підходи до вивчення маніпуляцій базуються на когнітивно-біхевіоральному (А. Бек, А. Бандура), психодинамічному (Е. Еріксон, К. Хорні) і соціально-психологічному підходах (Г. Тард, С. Аша). Кожен із цих напрямів акцентує увагу на різних аспектах маніпулятивної поведінки: від аналізу когнітивних процесів до розуміння соціальних контекстів, у яких маніпуляції здійснюються [2, 8, 24].

Маніпуляція є унікальною формою міжособистісного впливу, що відрізняється від відкритих способів взаємодії. Вона передбачає прихованість, цілеспрямованість та орієнтацію на досягнення конкретної вигоди. У науковій літературі маніпуляцію часто порівнюють із переконанням, проте основна відмінність полягає в етичному аспекті. Якщо переконання відбувається відкрито і з повагою до свободи вибору іншої

людини, маніпуляція передбачає обхід її свідомості, використовуючи слабкі сторони або недостатню обізнаність об'єкта впливу.

Ключовим аспектом дослідження маніпуляцій є їхня класифікація. Залежно від характеру впливу розрізняють емоційні та когнітивні маніпуляції. Емоційні маніпуляції, наприклад, використання почуття провини, страху або жалю, орієнтовані на викликання певного емоційного стану, який спонукатиме людину до потрібної дії. Когнітивні маніпуляції, з іншого боку, включають обман, спотворення інформації чи акцентування уваги на певних аспектах ситуації для формування хибного сприйняття реальності [9, 17].

У психології також виділяють гендерно-нейтральний аспект - вплив біологічної статі на маніпулятивну поведінку. Наприклад, дослідження виявили, що чоловіки частіше використовують раціональні стратегії впливу, такі як логічні доводи чи демонстрація авторитету. Жінки, у свою чергу, частіше звертаються до емоційних маніпуляцій, використовуючи співчуття, страх або інші емоційні реакції. Такі відмінності пояснюються як біологічними, так і соціальними факторами, зокрема особливостями соціалізації та культурними нормами.

Ще одним важливим аспектом є професійне середовище, де маніпуляції часто набувають системного характеру. У робочих стосунках маніпуляції можуть використовуватися для досягнення кар'єрних цілей, підвищення статусу чи зменшення впливу конкурентів. Маніпулятивна поведінка в цьому контексті може бути як корисною, так і деструктивною. Наприклад, маніпуляції можуть сприяти досягненню ефективних рішень у складних ситуаціях, проте їхня надмірна інтенсивність може викликати конфлікти, знизити довіру в команді та погіршити психологічний клімат [33].

Емпіричні дослідження маніпуляцій зосереджуються на вивченні їх механізмів і наслідків. Використання опитувальників, наприклад, тесту Томаса для оцінки стилів поведінки в конфліктах або шкал оцінки емоційного інтелекту, дозволяє виявити схильність до маніпулятивної

поведінки. Статистичний аналіз отриманих даних допомагає виявляти закономірності у виборі маніпулятивних стратегій, а також визначати їх зв'язок із психологічними та соціальними характеристиками.

Етичний аспект маніпуляцій є важливим напрямом досліджень. Використання маніпуляцій без згоди об'єкта викликає етичні суперечки та ставить під сумнів моральність такого впливу. Проте в певних контекстах маніпуляції можуть бути прийнятними, наприклад, у терапевтичній роботі або освітніх програмах, де вони використовуються для досягнення позитивних змін [4, 27].

Психологічні маніпуляції є важливим феноменом у міжособистісній взаємодії, який характеризується цілеспрямованим впливом на емоційний, когнітивний чи поведінковий стан іншої людини з метою досягнення власних інтересів. Відмінною рисою маніпуляцій є прихованість їхнього впливу, завдяки чому об'єкт маніпуляції не усвідомлює, що його використовують. Цей феномен широко вивчається у психології, соціології, менеджменті та інших галузях, оскільки маніпуляція має значний вплив на поведінку людей у різних контекстах, таких як професійне середовище, сімейні стосунки, політика та освіта.

У загальному сенсі маніпуляція визначається як форма впливу, яка передбачає використання слабких сторін об'єкта або специфічних обставин для досягнення мети суб'єкта. На думку Б. Ф. Ломова, маніпуляція є специфічним видом психологічного впливу, що включає в себе обхід свідомого спротиву об'єкта. С. Л. Рубінштейн визначав маніпуляцію як деструктивну форму взаємодії, що порушує принцип рівноправності між суб'єктами спілкування [5, 7, 20].

Ключовими характеристиками маніпуляцій є прихованість, цілеспрямованість і використання психологічних або соціальних механізмів. Прихованість означає, що об'єкт впливу не усвідомлює самого факту маніпуляції. Цілеспрямованість вказує на те, що маніпуляція має конкретну мету, наприклад, змусити об'єкт виконати певну дію, змінити думку чи

погодитися з позицією суб'єкта. Використання психологічних механізмів передбачає застосування знань про емоції, когнітивні процеси або поведінкові реакції для досягнення впливу.

Типологія психологічних маніпуляцій є багатогранною і залежить від різних критеріїв класифікації. Однією з найпоширеніших є класифікація за формою впливу [18, 28, 34, 36].

- ✓ **Емоційні маніпуляції.** Цей тип маніпуляцій ґрунтується на викликанні у об'єкта певних емоцій, таких як страх, провина, співчуття або радість. Наприклад, маніпуляція провинною часто використовується в сімейних чи дружніх стосунках, коли одна сторона змушує іншу відчувати відповідальність за певні події чи дії. Маніпуляція страхом є поширеною в політиці та менеджменті, де суб'єкт створює у об'єкта відчуття небезпеки для стимулювання певної поведінки.
- ✓ **Когнітивні маніпуляції.** Вони включають спотворення інформації, обман, недоговорювання або акцентування уваги на окремих аспектах ситуації. Наприклад, маніпуляції за допомогою статистичних даних часто використовуються у медіа чи маркетингу для створення хибного враження про певні продукти чи події.
- ✓ **Поведінкові маніпуляції.** Цей тип маніпуляцій спрямований на зміну поведінки об'єкта через створення специфічних умов. Прикладом є використання нагород чи покарань для стимулювання певної поведінки у професійній діяльності або в сімейних стосунках.

Ще однією важливою класифікацією є поділ маніпуляцій за тривалістю впливу [6, 14, 32]:

- ✓ **Короткострокові маніпуляції.** Такі маніпуляції спрямовані на досягнення негайного результату. Наприклад, у продажах це

може бути застосування методів тиску, коли клієнта переконують купити товар «тут і зараз».

- ✓ **Довгострокові маніпуляції.** Вони мають на меті створення стійкої залежності або зміну світогляду об'єкта. Наприклад, у сектах використовуються довгострокові маніпулятивні стратегії для формування залежності послідовників від лідера групи.

Залежно від кількості учасників виділяють індивідуальні та групові маніпуляції. Індивідуальні маніпуляції відбуваються у форматі «суб'єкт-об'єкт», наприклад, у стосунках між колегами чи партнерами. Групові маніпуляції мають ширший масштаб і спрямовані на вплив на велику аудиторію. Прикладом є політичні маніпуляції, спрямовані на формування громадської думки [15].

Окремо розглядаються маніпуляції, спрямовані на різні аспекти психіки об'єкта. Так, маніпуляції можуть бути:

- ✓ **Когнітивними.** Вони впливають на думки та уявлення об'єкта, наприклад, через маніпуляцію фактами чи логічними помилками.
- ✓ **Емоційними.** Основний вплив відбувається через емоційний стан об'єкта, наприклад, через створення відчуття тривоги або провини.
- ✓ **Соціальними.** Такі маніпуляції враховують соціальні ролі, статус чи очікування об'єкта, наприклад, вплив через авторитет або груповий тиск.

Сучасна психологія також акцентує увагу на етичному аспекті маніпуляцій. Залежно від намірів суб'єкта, маніпуляції можуть бути нейтральними, позитивними чи деструктивними [10]. Наприклад, позитивні маніпуляції використовуються в терапевтичній практиці для мотивації пацієнта до змін, тоді як деструктивні маніпуляції мають на меті використання об'єкта для особистої вигоди суб'єкта.

Важливе значення мають емпіричні дослідження маніпуляцій, які дозволяють вивчати їхній вплив на об'єкт і наслідки для соціальної взаємодії.

Застосування психодіагностичних методик, таких як опитувальники емоційного інтелекту чи шкали міжособистісного впливу, дозволяє оцінити ефективність маніпулятивних стратегій і розробити рекомендації для мінімізації їх негативного впливу.

Отже, визначення і типологія психологічних маніпуляцій є важливими аспектами для розуміння цього складного феномена. Типологічний підхід дозволяє не лише класифікувати маніпулятивну поведінку, але й враховувати її специфіку у різних контекстах, таких як міжособистісні стосунки, професійна діяльність чи соціальні взаємодії. Такі знання є основою для створення ефективних стратегій протидії маніпуляціям і сприяють побудові етичних і конструктивних відносин у суспільстві.

1.2. Особливості психологічних маніпуляцій у чоловіків та жінок

Психологічні маніпуляції є складним феноменом, що охоплює різноманітні способи впливу на іншу людину з метою досягнення особистих чи професійних цілей. Стать як біологічна характеристика суттєво впливає на вибір і реалізацію маніпулятивних стратегій. Особливості маніпуляцій у чоловіків і жінок зумовлені як біологічними, так і соціокультурними факторами, що формують стиль поведінки та міжособистісної взаємодії. Знання цих особливостей є важливим для глибшого розуміння динаміки маніпуляцій і побудови ефективної взаємодії у різних соціальних контекстах, зокрема у професійному середовищі [11, 33].

Біологічні відмінності між чоловіками та жінками, такі як структура мозку, гормональний фон і еволюційні ролі, впливають на вибір маніпулятивних стратегій. Дослідження показують, що чоловіки частіше демонструють агресивні чи раціональні форми маніпуляцій. Це пов'язано з тим, що чоловіки мають більший рівень тестостерону, що сприяє домінантній поведінці та прагненню до контролю над ситуацією. У маніпуляціях чоловіки

часто використовують логічні аргументи, демонструють авторитет або тиснуть на рішення через прямий вплив.

Жінки, з іншого боку, мають більш розвинену систему взаємозв'язків між емоційними і когнітивними центрами мозку. Це пояснює їхню схильність до емоційних маніпуляцій. Жінки частіше використовують вплив на почуття іншої людини, такі як співчуття, провина або страх. Їхні маніпулятивні стратегії зазвичай ґрунтуються на емпатії та здатності до тонкого розуміння емоційного стану іншої людини [15, 35].

Ролі, які суспільство традиційно приписує чоловікам і жінкам, також значною мірою впливають на їхню маніпулятивну поведінку. Чоловіки, які в багатьох культурах сприймаються як лідери та головні постачальники ресурсів, використовують маніпуляції для зміцнення свого статусу та контролю над ситуацією. У професійному середовищі це може проявлятися через підкреслення своєї компетентності, створення іміджу авторитетного лідера чи впливу на підлеглих через демонстрацію сили та впевненості.

Жінки, які традиційно вважаються хранительками сімейного вогнища та емоційного балансу, схильні до маніпуляцій, спрямованих на збереження гармонії у стосунках. Вони можуть використовувати такі стратегії, як емоційна підтримка, демонстрація слабкості для викликання бажання допомогти, або створення ситуації, у якій об'єкт маніпуляції відчує необхідність захищати чи підтримувати.

Чоловіки та жінки використовують різні маніпулятивні стратегії, що відображають їхні природні та соціальні ролі. Для чоловіків характерними є:

1. **Авторитетні маніпуляції.** Вони ґрунтуються на демонстрації статусу, сили чи компетентності. У професійному середовищі це може проявлятися через використання своєї позиції для впливу на рішення інших.
2. **Логічні маніпуляції.** Чоловіки часто апелюють до раціональних аргументів, щоб переконати об'єкт у правильності свого погляду. Це може включати підбір фактів, аналіз ситуації або критичне мислення.

3. **Агресивні маніпуляції.** Такі стратегії включають погрози, тиск або домінування над об'єктом. Вони зазвичай використовуються в конфліктних ситуаціях для досягнення швидкого результату.

Жінки, у свою чергу, схильні використовувати:

1. **Емоційні маніпуляції.** Вони спрямовані на створення емоційного зв'язку або викликання почуття провини, співчуття чи прихильності. Наприклад, жінки можуть апелювати до обов'язку або моральних принципів об'єкта впливу.
2. **Соціальні маніпуляції.** Жінки частіше за чоловіків використовують групову динаміку для досягнення своїх цілей. Це може включати створення альянсів, поширення чуток або використання підтримки інших людей.
3. **Інтуїтивні маніпуляції.** Жінки завдяки своїй здатності до емпатії часто «відчувають» слабкі місця об'єкта впливу та використовують їх для досягнення своїх цілей.

Ефективність маніпулятивних стратегій залежить від контексту взаємодії, особливостей об'єкта маніпуляції та ситуації. У професійному середовищі чоловічі маніпуляції часто виявляються більш дієвими у ситуаціях, що вимагають швидких рішень або демонстрації лідерських якостей [1, 37]. З іншого боку, жіночі маніпуляції ефективніші у ситуаціях, де потрібен емоційний підхід або створення довгострокових взаємин.

Дослідження показують, що чоловіки частіше використовують маніпуляції в умовах конкуренції, тоді як жінки – у ситуаціях співпраці. Це пояснюється тим, що чоловіки зазвичай орієнтовані на досягнення результату, а жінки – на підтримку гармонії у стосунках.

У професійному середовищі відмінності у маніпулятивній поведінці чоловіків і жінок проявляються особливо яскраво. Чоловіки частіше використовують прямі методи впливу, такі як накази, демонстрація компетентності або встановлення жорстких правил. Жінки ж схильні до

непрямих методів, таких як формування коаліцій, апеляція до колективних цінностей чи створення сприятливого емоційного клімату.

Ці особливості можна пояснити тим, що професійне середовище часто побудоване на конкуренції, яка є ближчою до чоловічого стилю взаємодії. Водночас жінки у таких умовах використовують свої сильні сторони, такі як емпатія, інтуїція та соціальна чутливість, для досягнення своїх цілей.

Таблиця 1

Особливості маніпуляцій у чоловіків та жінок

Різновид маніпуляцій	Особливості у чоловіків	Особливості у жінок
Авторитетні маніпуляції	Використовують демонстрацію статусу, сили чи компетентності. Часто реалізуються через накази, наполегливість, підкреслення професійних досягнень.	Не є характерними, але інколи жінки можуть посилатися на власний досвід, статус чи авторитет у певній сфері для обґрунтування своєї думки.
Логічні маніпуляції	Часто апелюють до раціональних доводів, логіки та фактів. Використовують переконливі аргументи для створення відчуття неминучості правильності своєї позиції.	Можуть застосовувати логічні доводи, але зазвичай доповнюють їх емоційними аспектами для створення гармонійного впливу на об'єкт маніпуляції.
Агресивні маніпуляції	Застосовують тиск, погрози чи домінування над об'єктом. Характерно для конфліктних ситуацій, коли необхідно досягти швидкого результату.	Використовуються рідше, частіше проявляються у вигляді пасивної агресії або сарказму.
Емоційні маніпуляції	Менш характерні, хоча можуть використовуватися у стресових ситуаціях, коли важливо викликати співчуття чи	Дуже поширені. Жінки використовують вплив на емоції, такі як співчуття, провина або страх. Цей тип маніпуляцій

	страх.	ґрунтується на емпатії та здатності до глибокого розуміння емоційного стану іншої людини.
Соціальні маніпуляції	Часто орієнтовані на використання формальної ієрархії, правил і процедур. Наприклад, чоловіки можуть апелювати до групових норм чи своїх обов'язків у колективі.	Використовують стосунки у групі, часто створюють альянси, апелюють до колективної думки чи цінностей. Можуть поширювати чутки або формувати підтримку серед інших членів групи.
Інтуїтивні маніпуляції	Менш характерні, але можуть проявлятися у вигляді використання спостережень чи аналізу поведінки об'єкта для вибору найефективнішої стратегії.	Дуже поширені. Завдяки розвиненій інтуїції та емпатії жінки часто виявляють слабкі місця об'єкта впливу та використовують їх для досягнення своїх цілей.

Маніпулятивна поведінка може мати як позитивні, так і негативні наслідки. У короткостроковій перспективі маніпуляції можуть бути ефективним інструментом для досягнення цілей. Проте в довгостроковій перспективі вони можуть призвести до втрати довіри, зниження рівня взаємодії та виникнення конфліктів [3, 24].

Особливості маніпуляцій у чоловіків і жінок вимагають уважного аналізу для розробки стратегій запобігання їх деструктивному впливу. Це особливо важливо у професійному середовищі, де маніпуляції можуть впливати на ефективність роботи, психологічний клімат у колективі та загальну продуктивність.

1.3. Соціальні ефекти маніпуляцій у професійних стосунках

Маніпуляції у професійних стосунках є складним соціально-психологічним феноменом, що впливає на якість взаємодії між співробітниками, ефективність роботи команди та загальний психологічний клімат у колективі. Вони виникають у процесі взаємодії між членами організації та спрямовані на досягнення суб'єктом певних цілей, часто без врахування інтересів інших учасників взаємодії. Хоча маніпуляції можуть бути ефективними для досягнення короткострокових результатів, їх соціальні наслідки зазвичай є неоднозначними і часто деструктивними для колективу.

У професійному середовищі маніпуляції найчастіше проявляються у вигляді стратегій контролю, тиску, використання емоційного впливу або інформаційного перекручення. Такі дії можуть бути свідомими або несвідомими, проте вони завжди впливають на психологічний клімат у колективі, рівень довіри між співробітниками, а також на здатність команди до спільної роботи. Вивчення соціальних ефектів маніпуляцій у професійному середовищі є важливим для розуміння механізмів їх впливу та розробки стратегій для мінімізації негативних наслідків [32].

Маніпуляції у професійних стосунках часто спричиняють зміну динаміки взаємодії між колегами. Одна з основних проблем, пов'язаних із маніпуляціями, полягає у порушенні рівноваги в міжособистісних стосунках. Маніпуляції створюють асиметрію влади, коли одна сторона отримує перевагу за рахунок іншої. Це може призводити до виникнення почуття несправедливості, образи або недовіри з боку об'єкта маніпуляції.

Дослідження показують, що довготривале використання маніпуляцій у професійних стосунках призводить до руйнування довіри між співробітниками. Довіра є фундаментальним елементом ефективної комунікації та координації в колективі, і її втрата значно знижує здатність команди працювати злагоджено. Працівники, які стають об'єктами маніпуляцій, можуть почати уникати відкритої взаємодії, оскільки бояться бути використаними чи обманутими [33].

Крім того, маніпуляції часто викликають міжособистісні конфлікти. Наприклад, якщо одна сторона відчуває, що її права чи інтереси були порушені через маніпуляцію, це може призвести до агресивної поведінки або відкритого протистояння. Такі конфлікти негативно впливають на психологічний клімат у колективі та можуть спричиняти зниження продуктивності.

Маніпуляції впливають не лише на міжособистісні стосунки, але й на загальну динаміку роботи групи. У колективах, де маніпуляції є поширеним явищем, часто спостерігається низький рівень згуртованості та взаємної підтримки. Це пов'язано з тим, що маніпулятивна поведінка руйнує відчуття єдності та взаєморозуміння серед членів групи.

Маніпуляції також сприяють формуванню негативних соціальних ролей у групі. Наприклад, у колективах можуть виникати "домінатори", які використовують маніпуляції для контролю над іншими, або "жертви", які постійно стають об'єктами впливу [13, 30]. Така ситуація створює дисбаланс у груповій взаємодії та знижує ефективність роботи команди.

Одним із найбільш деструктивних ефектів маніпуляцій є підриг групової довіри. У колективах, де маніпуляції є поширеними, співробітники можуть почати ставитися до всіх дій інших членів групи з підозрою. Це значно ускладнює спільну роботу, оскільки працівники витрачають більше часу та енергії на перевірку інформації або захист своїх інтересів, ніж на виконання безпосередніх завдань.

Маніпуляції у професійному середовищі впливають і на ширші аспекти, зокрема на організаційну культуру. Якщо маніпулятивна поведінка не отримує адекватної реакції з боку керівництва, вона може стати частиною норми поведінки в організації. Це призводить до формування токсичної організаційної культури, де працівники постійно змагаються один з одним, використовуючи маніпулятивні стратегії.

У таких умовах організації зазвичай стикаються зі зниженням продуктивності, збільшенням плинності кадрів та погіршенням репутації на

ринку. Працівники, які працюють у токсичному середовищі, частіше страждають від професійного вигорання, оскільки постійний стрес і необхідність захищатися від маніпуляцій виснажують їхні психологічні ресурси.

З іншого боку, якщо організація активно бореться з маніпуляціями та створює прозорі правила взаємодії, це сприяє формуванню здорової культури взаємодії. Наприклад, відкриті комунікації, підтримка етики та справедливості допомагають знижувати рівень маніпулятивної поведінки серед працівників.

Хоча маніпуляції зазвичай асоціюються з негативними наслідками, вони можуть мати і позитивні ефекти, якщо використовуються з етичних міркувань. Наприклад, керівник може застосовувати маніпулятивні техніки для мотивації команди або створення відчуття єдності серед працівників [12, 26]. Проте важливо, щоб такі дії не порушували моральних принципів і враховували інтереси всіх учасників взаємодії.

Негативні наслідки маніпуляцій у професійних стосунках включають:

- ✓ Зниження довіри між співробітниками.
- ✓ Погіршення психологічного клімату в колективі.
- ✓ Виникнення конфліктів і агресії.
- ✓ Зниження продуктивності та ефективності команди.
- ✓ Формування токсичної організаційної культури.

Для мінімізації негативних ефектів маніпуляцій важливо розробляти стратегії, спрямовані на формування прозорих і етичних правил взаємодії в організації. Це може включати:

Створення умов, за яких працівники можуть вільно висловлювати свої думки та обговорювати проблеми, допомагає знижувати необхідність у маніпуляціях. Розвиток емпатії та здатності до конструктивного вирішення конфліктів сприяє створенню здорового психологічного клімату. Впровадження політик, що забороняють маніпуляції, і формування культури справедливості допомагають знижувати рівень токсичної поведінки.

Проведення анкетувань і бесід з працівниками дозволяє виявляти та усувати проблеми, пов'язані з маніпуляціями.

Висновки до розділу 1

Психологічні маніпуляції є складним явищем, яке охоплює когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти. Їх дослідження має важливе значення для розуміння міжособистісної взаємодії, особливо у складних соціальних контекстах, таких як професійна діяльність. Подальше вивчення маніпуляцій дозволить не лише глибше зрозуміти їх механізми, але й розробити ефективні стратегії запобігання їх негативному впливу, а також підвищення ефективності комунікації в різних сферах людської діяльності.

Особливості психологічних маніпуляцій у чоловіків і жінок є результатом взаємодії біологічних, соціокультурних і ситуаційних факторів. Їхнє дослідження дозволяє глибше зрозуміти механізми впливу, покращити міжособистісну взаємодію та підвищити ефективність комунікації в різних соціальних контекстах.

Соціальні ефекти маніпуляцій у професійних стосунках є багатограними. Вони можуть як сприяти досягненню короткострокових результатів, так і негативно впливати на міжособистісні стосунки, групову динаміку та організаційну культуру. Розуміння цих ефектів і активна робота над їх мінімізацією є ключовими для створення здорового та ефективного професійного середовища.

Розділ 2.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ У ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК В ПРОФЕСІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

2.1. Методи та організація емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження маніпулятивної поведінки чоловіків і жінок є важливим кроком до розуміння відмінностей у використанні стратегій впливу на міжособистісну взаємодію. У цьому дослідженні були використані комплексні методи збору даних, які дозволили не лише ідентифікувати домінуючі стратегії маніпуляцій, але й встановити зв'язок між маніпулятивною поведінкою та особистісними характеристиками.

Метою дослідження було вивчення відмінностей у виборі маніпулятивних стратегій між чоловіками. Дослідження було проведено на вибірці, що складалася з 76 осіб, серед яких було 38 жінок та 38 чоловіків віком від 25 до 45 років. Учасники дослідження були працівниками різних професійних сфер, таких як управління, освіта та сфера обслуговування. Вибірка була збалансованою за статтю, віком та соціально-професійним статусом, що дозволило уникнути гендерної чи професійної упередженості.

Для вивчення маніпулятивної поведінки використовувалися дві стандартизовані методики. Методика «Визначення домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» (В. В. Бойко) дозволяє оцінити стратегії, які люди використовують для захисту власних інтересів під час взаємодії. Вона включає такі стратегії, як раціоналізація, проекція, уникнення та інші. Використання цієї методики дозволило виявити основні підходи до маніпуляцій у чоловіків і жінок, а також зрозуміти, як вони застосовують захисні механізми у міжособистісному спілкуванні.

Особистісний тест «Темна тріада» (D3-скорочений, Д. Джонс, Д. Полхус) оцінює три риси: макіавеллізм, нарцисизм і психопатію, які часто

пов'язують із маніпулятивною поведінкою. Макіавеллізм характеризується цинізмом, маніпулятивністю та прагненням до влади. Нарцисизм вказує на підвищену самооцінку та прагнення до визнання, тоді як психопатія пов'язана з імпульсивністю та відсутністю емпатії. Тест складається з коротких тверджень, на які респонденти відповідають, обираючи рівень згоди або незгоди.

Респондентам було запропоновано заповнити два опитувальники: методику Бойка та тест «Темна тріада». Тестування проводилося у зручний для учасників час, як особисто, так і дистанційно через електронні анкети. Для забезпечення точності результатів учасники мали змогу звернутися до дослідника за роз'ясненнями щодо запитань.

2.2. Аналіз статевих відмінностей у використанні стратегій маніпуляцій

Проведене дослідження дало змогу виявити суттєві статеві відмінності у використанні стратегій маніпуляцій серед чоловіків і жінок. Використовуючи дані 76 респондентів (38 чоловіків і 38 жінок), було визначено, як саме представники різних статей застосовують різні форми маніпуляцій у міжособистісній взаємодії, а також встановлено зв'язки між стратегічними підходами і певними особистісними рисами.

Результати дослідження дозволяють дати глибшу характеристику поведінкових моделей чоловіків і жінок у контексті маніпулятивної поведінки, включаючи їхню схильність до раціонального або емоційного впливу, агресії чи уникнення.

Аналіз показав, що чоловіки значно частіше використовують раціональні та агресивні стратегії маніпуляцій, тоді як жінки схильні до емоційно орієнтованих стратегій, таких як уникнення, проекція чи пасивність. Ці результати узгоджуються з теоретичними уявленнями про соціальні ролі та очікування, які формують поведінку чоловіків і жінок.

Таблиця 2.1.

Домінуючі стратегії маніпуляцій

Стратегія	Чоловіки (%)	Жінки (%)
Раціоналізація	68%	41%
Проекція	24%	58%
Уникнення	18%	53%
Агресія	47%	18%
Пасивність	12%	34%

Чоловіки більш схильні до використання раціоналізації та агресії, що свідчить про їхній прагматичний та домінантний підхід до взаємодії. Жінки переважно використовують проекцію, уникнення та пасивність, що демонструє їхню схильність до непрямих форм впливу.

Кореляційний аналіз показав, що риси макіавеллізму, нарцисизму і психопатії мають різний вплив на вибір стратегій маніпуляцій.

Таблиця 2.2.

Взаємозв'язок стратегій з рисами «Темної тріади»

Стратегія	Макіавеллізм (чоловіки)	Макіавеллізм (жінки)	Нарцисизм (чоловіки)	Нарцисизм (жінки)	Психопатія (чоловіки)	Психопатія (жінки)
Раціоналізація	0.72	0.48	0.34	0.42	0.61	0.28
Проекція	0.38	0.60	0.29	0.68	0.25	0.19
Уникнення	0.31	0.55	0.23	0.63	0.20	0.15
Агресія	0.79	0.42	0.28	0.25	0.75	0.30
Пасивність	0.20	0.50	0.19	0.55	0.18	0.12

У чоловіків макіавеллізм і психопатія мають найсильніший зв'язок із раціоналізацією та агресією, що підтверджує їхню орієнтацію на контроль і домінування. У жінок нарцисизм є домінуючою рисою, що пояснює їхню схильність до проекції, уникнення та пасивності.

Чоловіки більш схильні до маніпуляцій через силу, логіку та демонстрацію переваги; частіше використовують раціоналізацію (68%) для обґрунтування своїх дій, а також агресію (47%) для досягнення швидкого результату; високий рівень макіавеллізму та психопатії сприяє їхньому прагненню до влади та ігноруванню емоційних аспектів взаємодії.

Жінки частіше використовують емоційні стратегії, такі як проекція (58%) і уникнення (53%), що забезпечує збереження гармонії у взаємодії; пасивність (34%) свідчить про непрямий спосіб вирішення конфліктів або ухилення від відкритого протистояння; нарцисизм як домінуюча риса визначає потребу у схваленні та підтримці з боку інших.

Таблиця 2.3.

Таблиця загальних результатів

Параметр	Чоловіки (середній бал)	Жінки (середній бал)
Макіавеллізм	4.2	3.8
Нарцисизм	3.7	4.3
Психопатія	3.9	3.2
Раціоналізація	68%	41%
Проекція	24%	58%
Уникнення	18%	53%
Агресія	47%	18%
Пасивність	12%	34%

Результати методики Бойка показали, що чоловіки частіше використовують раціоналізацію та домінування як стратегії маніпуляцій. Жінки, у свою чергу, схильні до використання проекції та уникнення. Раціоналізація у чоловіків проявлялася через обґрунтування своїх дій логічними аргументами, тоді як домінування реалізовувалося через контроль над ситуацією та прямий тиск на об'єкт взаємодії. Проекція у жінок проявлялася через перекладення відповідальності на інших, а уникнення – через ухилення від конфліктів.

Результати тесту «Темна тріада» продемонстрували цікаві гендерні відмінності. Чоловіки мали вищі показники за шкалами макіавеллізму та психопатії. Вони демонстрували більшу схильність до маніпуляцій з метою досягнення влади або особистої вигоди, часто ігноруючи емоційні стани інших. Жінки мали вищі показники за шкалою нарцисизму, що свідчить про їхню схильність до маніпуляцій для підвищення власної самооцінки та отримання визнання з боку оточення.

Результати дослідження демонструють суттєві статеві відмінності у використанні стратегій маніпуляцій, що дозволяють глибше зрозуміти поведінкові особливості чоловіків і жінок у міжособистісній взаємодії. Основна увага була зосереджена на якісному аналізі характеру цих стратегій, їх зв'язку з особистісними рисами та соціальним контекстом.

Чоловіки значно частіше використовували стратегію раціоналізації (68% респондентів), ніж жінки (41%). Це свідчить про схильність чоловіків обґрунтовувати свої дії через логічні аргументи, що відповідає їхньому прагматичному підходу до вирішення конфліктів або досягнення цілей. Раціоналізація у чоловіків часто проявляється як стратегія, спрямована на зниження опору з боку співрозмовника шляхом надання переконливих пояснень. Це підкріплюється вищим рівнем макіавеллізму, що свідчить про орієнтацію на досягнення результату через контроль над ситуацією.

Жінки, хоча і використовували раціоналізацію, значно рідше демонстрували її як домінуючу стратегію. Їхні аргументи часто були доповнені емоційними аспектами, що вказує на прагнення досягти гармонії у взаємодії, а не лише логічного переконання співрозмовника.

Проекція виявилася домінуючою стратегією у жінок (58% респондентів), тоді як серед чоловіків вона зустрічалася лише у 24% випадків. Ця стратегія є проявом схильності жінок переносити відповідальність за ситуацію або її наслідки на інших, що дозволяє їм уникнути конфлікту або зберегти свій психологічний комфорт. Високий рівень нарцисизму, зафіксований у жінок, підсилює цю тенденцію, оскільки

він передбачає прагнення зберігати позитивний образ себе навіть у ситуаціях взаємодії, які можуть бути проблемними.

Чоловіки використовували проекцію менш активно, що можна пояснити їхньою орієнтацією на контроль над ситуацією. У чоловіків проекція частіше проявлялася як спроба зняти відповідальність за певні аспекти взаємодії в умовах підвищеного стресу.

Стратегія уникнення була притаманна 53% жінок, що значно перевищує аналогічний показник у чоловіків (18%). Уникнення є типовою формою непрямой маніпуляції, спрямованою на уникнення відкритого конфлікту або напруженої ситуації. Це відповідає соціокультурним уявленням про жіночу роль як хранительки гармонії у взаємодії.

Чоловіки рідко обирали цю стратегію, оскільки вона не відповідає їхньому прагненню до домінування та контролю. Для них уникнення частіше проявлялося в ситуаціях, коли вони не могли забезпечити бажаний результат або уникали відповідальності за невдачу.

Агресія була домінуючою стратегією у 47% чоловіків, тоді як серед жінок цей показник складав лише 18%. Чоловіки схильні використовувати агресію як форму прямого тиску або домінування у ситуаціях, де необхідно швидко досягти результату. Ця стратегія підкріплюється високим рівнем психопатії, що виявляється у відсутності емпатії до об'єкта впливу.

Жінки рідко демонстрували агресію як домінуючу стратегію. У тих випадках, коли вона все ж таки проявлялася, це було скоріше реакцією на тривалий тиск або захист власних інтересів.

Стратегія пасивності була притаманна 34% жінок і лише 12% чоловіків. Жінки частіше використовували пасивність як спосіб уникнення відкритого протистояння або як засіб демонстрації своєї вразливості, що могло стимулювати підтримку з боку інших. Це відповідає їхньому високому рівню нарцисизму, оскільки пасивність може слугувати інструментом привернення уваги або підкреслення власної значущості в соціальній взаємодії.

Чоловіки рідко обирали пасивність, оскільки вона суперечить їхній орієнтації на активне вирішення проблем і прагнення до лідерства.

Кореляційний аналіз показав, що макіавеллізм і психопатія найбільше пов'язані з раціоналізацією та агресією, тоді як нарцисизм демонстрував сильний зв'язок із проекцією, уникненням і пасивністю. Це підтверджує гіпотезу про те, що особистісні риси значно впливають на вибір маніпулятивних стратегій.

Результати якісного аналізу демонструють чіткі статеві відмінності у виборі стратегій маніпуляцій. Чоловіки схильні до раціональних і агресивних форм впливу, що відповідає їхній орієнтації на досягнення результату через контроль і домінування. Жінки, натомість, демонструють більшу схильність до емоційних та непрямих форм маніпуляцій, таких як проекція, уникнення і пасивність.

Отримані результати підкреслюють важливість врахування статевих особливостей у вивченні маніпулятивної поведінки, особливо в професійних колективах, де маніпуляції можуть мати суттєвий вплив на ефективність взаємодії. Ці висновки також можуть бути корисними для розробки програм з емоційного інтелекту та навчання ефективної комунікації, спрямованих на мінімізацію негативного впливу маніпуляцій.

Висновки до розділу 2

Організація емпіричного дослідження дозволила виявити суттєві гендерні відмінності у виборі маніпулятивних стратегій. Чоловіки демонструють більшу схильність до раціональних та домінантних форм маніпуляцій, тоді як жінки частіше використовують емоційно орієнтовані стратегії, такі як проекція та уникнення. Риси «Темної тріади» значною мірою визначають вибір маніпулятивних підходів, підкреслюючи важливість врахування індивідуально-психологічних характеристик у міжособистісній взаємодії.

Результати дослідження підтверджують існування чітких статевих відмінностей у використанні стратегій маніпуляцій. Чоловіки більш схильні до раціональних і агресивних форм впливу, тоді як жінки демонструють схильність до емоційних та непрямих стратегій. Риси «Темної тріади» мають значний вплив на вибір маніпулятивних підходів, зокрема макіавеллізм і психопатія характерні для чоловіків, а нарцисизм - для жінок.

Отримані результати можуть бути використані для розробки програм навчання ефективній комунікації, уникнення маніпулятивних впливів та створення сприятливого психологічного клімату у професійних колективах.

Кореляційний аналіз показав, що макіавеллізм та психопатія мають сильний позитивний зв'язок із стратегіями домінування та раціоналізації, характерними для чоловіків. Нарцисизм, у свою чергу, був позитивно пов'язаний із проекцією та уникненням, які частіше використовуються жінками. Ці результати підтверджують гіпотезу про те, що особистісні риси значно впливають на вибір маніпулятивних стратегій.

Розділ 3.

ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ МАНІПУЛЯЦІЯМ У ПРОФЕСІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

3.1. Психологічна профілактика маніпулятивної поведінки

Маніпулятивна поведінка є поширеним явищем у міжособистісних стосунках, особливо в умовах конкуренції або соціального впливу. Вона характеризується використанням прихованих методів впливу для досягнення особистих цілей за рахунок іншої сторони. Така поведінка може мати деструктивний вплив на міжособистісні стосунки, знижувати довіру та спричиняти конфлікти, особливо у професійних і соціальних контекстах. Тому важливо розробляти та впроваджувати стратегії психологічної профілактики, спрямовані на зменшення маніпулятивної поведінки та створення умов для конструктивної взаємодії [19, 21].

Актуальність профілактики маніпулятивної поведінки обумовлена її негативними соціальними наслідками, які включають:

1. Руйнування довіри між учасниками взаємодії.
2. Виникнення конфліктів і напруженості у стосунках.
3. Зниження ефективності спільної діяльності в командах.
4. Формування токсичного соціального середовища, де переважає недовіра та прихований тиск.

Особливо важливим є профілактика маніпуляцій у професійному середовищі, де маніпулятивна поведінка може стати перешкодою для командної роботи, створення ефективного психологічного клімату та досягнення спільних цілей [3, 31].

Маніпулятивна поведінка є складним явищем, яке проявляється у міжособистісній взаємодії та характеризується прагненням вплинути на іншу людину для досягнення власних цілей. Чоловіки і жінки демонструють різні підходи до маніпуляцій, що зумовлено біологічними, психологічними та

соціокультурними чинниками. Чоловіки частіше застосовують раціональні та агресивні форми впливу, такі як раціоналізація чи домінування, тоді як жінки віддають перевагу емоційно орієнтованим стратегіям, зокрема уникненню, проєкції чи пасивності. Ці відмінності формують основу для диференційованого підходу до профілактики маніпулятивної поведінки. Психологічна профілактика, орієнтована на врахування гендерних особливостей, має на меті запобігання маніпуляціям через розвиток конструктивних стратегій взаємодії, підвищення рівня емоційного інтелекту, навчання ефективній комунікації та формування етичної культури у стосунках [16, 22].

Актуальність психологічної профілактики зумовлена негативними наслідками маніпулятивної поведінки для міжособистісних стосунків і професійного середовища. У міжособистісному контексті маніпуляції руйнують довіру, спричиняють конфлікти та знижують якість взаємодії, що може призводити до емоційного вигорання і втрати самоповаги. У професійних колективах маніпуляції можуть погіршувати психологічний клімат, знижувати ефективність командної роботи та провокувати внутрішні суперечки. Профілактика спрямована на подолання цих негативних наслідків через розвиток альтернативних, більш конструктивних форм взаємодії.

Особливості маніпулятивної поведінки чоловіків і жінок визначаються як індивідуально-психологічними, так і соціальними факторами. Чоловіки більш схильні до використання стратегій, які базуються на контролі та домінуванні, таких як раціоналізація та агресія. Ці стратегії часто супроводжуються високим рівнем макіавеллізму та психопатії, що вказує на прагматичний і цинічний підхід до взаємодії. Жінки, натомість, демонструють орієнтацію на емоційні форми впливу, зокрема проєкцію, уникнення та пасивність. Високий рівень нарцисизму у жінок визначає їхнє прагнення до збереження позитивного образу себе та уникнення відкритих конфліктів. Ці відмінності потребують врахування під час розробки

профілактичних заходів, оскільки вони визначають специфіку поведінкових стратегій кожної статі.

Основними принципами психологічної профілактики маніпулятивної поведінки є індивідуальний підхід, прозорість у взаємодії, розвиток емоційного інтелекту та формування етичних норм. Індивідуальний підхід передбачає врахування особистісних характеристик і соціального досвіду кожного учасника. Прозорість у взаємодії забезпечується через відкриті комунікаційні канали, які дозволяють уникнути прихованих форм впливу. Розвиток емоційного інтелекту сприяє кращому розумінню власних емоцій і емоцій оточуючих, що є важливим чинником для зниження рівня маніпуляцій. Формування етичних норм підвищує усвідомленість щодо впливу маніпулятивної поведінки на стосунки та створює основу для більш справедливих і відкритих взаємодій [13, 23].

Для чоловіків, які частіше використовують раціональні та агресивні форми маніпуляцій, профілактичні заходи мають бути спрямовані на розвиток альтернативних стратегій взаємодії. Наприклад, тренінги асертивності допомагають розвивати здатність відстоювати свої інтереси без порушення прав інших. Навчання ефективному вирішенню конфліктів дозволяє чоловікам опановувати навички пошуку компромісів і спільних рішень, що сприяють зменшенню напруженості у стосунках. Робота з рисами «Темної тріади», такими як макіавеллізм і психопатія, є важливим компонентом індивідуальної профілактики. Це може включати індивідуальні консультації, спрямовані на розвиток емпатії, а також групові вправи, які сприяють усвідомленню соціальної відповідальності [2, 25].

Жінки, які схильні до використання емоційно орієнтованих стратегій маніпуляцій, таких як уникнення, проекція чи пасивність, потребують заходів, спрямованих на управління емоціями та розвиток активних форм взаємодії. Тренінги з розвитку емоційного інтелекту допомагають жінкам усвідомлювати свої емоції, ефективно виражати їх і краще розуміти почуття інших. Психологічна робота з нарцисизмом, спрямована на підвищення рівня

самоприйняття та зниження залежності від зовнішнього визнання, також є важливим елементом профілактики. Навчання конструктивним стратегіям, таким як лідерство та ефективна комунікація, сприяє формуванню активної позиції у стосунках і зниженню рівня пасивності [6, 29].

Загальні заходи профілактики, які підходять для обох статей, включають тренінги з ефективної комунікації, спрямовані на розвиток навичок активного слухання, аргументування та вирішення конфліктів. Робота з груповою динамікою у професійних колективах дозволяє створити сприятливий психологічний клімат, де маніпуляції не підтримуються. Етичні програми, які регулюють правила взаємодії та прийняття рішень, також сприяють зниженню рівня маніпулятивної поведінки.

3.2. Рекомендації для психологів та менеджерів щодо створення сприятливого робочого середовища

Сприятливе робоче середовище є ключовим фактором для підвищення продуктивності, мотивації співробітників та їх психологічного благополуччя. Ефективність взаємодії в колективі залежить від багатьох чинників, зокрема від психологічного клімату, рівня довіри між співробітниками, етичних стандартів і здатності керівників запобігати конфліктам та маніпулятивній поведінці. Роль психологів і менеджерів у цьому процесі є вирішальною, оскільки саме вони мають вплив на формування культури взаємодії, комунікаційних практик та підтримання емоційного комфорту працівників.

Одним із ключових аспектів сприятливого робочого середовища є довіра між співробітниками. Для її формування необхідно забезпечити прозорість у комунікаціях, відкритість у прийнятті рішень та справедливий розподіл обов'язків. Психологи можуть організовувати тренінги, спрямовані на розвиток навичок активного слухання, ефективного аргументування та асертивності. Менеджери, своєю чергою, мають демонструвати особистий

приклад прозорості взаємодії, підтримуючи відкритість до зворотного зв'язку від підлеглих.

Важливим інструментом для побудови довірливих стосунків є регулярні індивідуальні та групові зустрічі, на яких обговорюються робочі цілі, виклики та досягнення. Ці зустрічі дозволяють співробітникам відчувати свою значущість у команді, а також сприяють ранньому виявленню та вирішенню потенційних конфліктів.

Маніпулятивна поведінка є серйозною загрозою для сприятливого психологічного клімату у колективі. Вона руйнує довіру, викликає конфлікти та знижує ефективність спільної діяльності. Психологи повинні проводити діагностику наявності маніпуляцій у взаємодії між співробітниками, використовуючи опитувальники та спостереження. На основі результатів діагностики можуть бути розроблені індивідуальні або групові рекомендації для зниження рівня маніпулятивної поведінки.

Менеджери мають створити умови, за яких маніпуляції стають неефективними. Це включає встановлення чітких правил взаємодії, формулювання етичного кодексу організації та забезпечення його дотримання. Менеджери повинні бути готовими швидко реагувати на прояви маніпуляцій, надаючи конфліктним ситуаціям об'єктивну оцінку та забезпечуючи справедливе вирішення проблем.

Емоційний інтелект є важливим елементом для створення сприятливого робочого середовища, оскільки він сприяє кращому розумінню власних емоцій і почуттів інших людей. Для цього психологи можуть проводити тренінги, спрямовані на розвиток навичок емпатії, саморегуляції та соціальної чутливості. Особливу увагу слід приділяти керівникам, оскільки їхня здатність управляти емоціями безпосередньо впливає на атмосферу в колективі.

Менеджери можуть інтегрувати елементи розвитку емоційного інтелекту у щоденну практику взаємодії. Наприклад, вони можуть впроваджувати політику регулярного обміну зворотним зв'язком,

спрямованого на конструктивне вирішення проблем та підтримку співробітників у стресових ситуаціях.

Конфлікти є природною складовою взаємодії у колективі, однак їх неконтрольований розвиток може призводити до деструктивних наслідків. Завдання психологів і менеджерів полягає у тому, щоб запобігати переростанню конфліктів у серйозні проблеми.

Психологи можуть проводити навчання для співробітників щодо конструктивних стратегій вирішення конфліктів, зокрема технік активного слухання, пошуку компромісів і аналізу потреб. Водночас менеджери повинні забезпечувати умови для відкритого обговорення конфліктних ситуацій, де кожна сторона може висловити свою точку зору.

Інструментом для управління конфліктами може бути впровадження практики медіації, коли нейтральна особа допомагає сторонам знайти взаємоприйнятне рішення. Менеджери мають також оцінювати конфлікти з точки зору їхніх можливих позитивних наслідків, наприклад, як джерело нових ідей чи покращення комунікації.

Сприятливе робоче середовище має включати можливості для професійного зростання співробітників. Це створює мотивацію до роботи, сприяє розвитку почуття самореалізації та знижує рівень стресу, пов'язаного із робочими завданнями.

Психологи можуть розробляти індивідуальні програми розвитку для співробітників, враховуючи їхні професійні цілі та особистісні потреби. Менеджери мають підтримувати ці ініціативи, надаючи ресурси для навчання, участі у тренінгах та конференціях.

Важливим компонентом стимулювання професійного розвитку є створення системи наставництва, коли досвідчені співробітники передають свої знання новачкам. Це не лише сприяє підвищенню професійного рівня, але й покращує атмосферу взаємодії у колективі.

Психологічний комфорт співробітників значною мірою залежить від можливості підтримувати баланс між роботою та особистим життям. Для

цього менеджери можуть запроваджувати гнучкі графіки роботи, практику дистанційної роботи або надання додаткових днів відпустки у разі підвищеного робочого навантаження.

Психологи можуть допомагати співробітникам розробляти індивідуальні стратегії управління часом, які дозволяють ефективно поєднувати професійні та особисті зобов'язання. Крім того, важливо створювати умови для підтримки психологічного благополуччя через організацію корпоративних заходів, спрямованих на зниження стресу та покращення емоційного стану.

Етична культура є основою для побудови сприятливого робочого середовища. Вона включає дотримання принципів справедливості, поваги та прозорості у взаємодії між співробітниками.

Психологи можуть працювати над розробкою етичного кодексу організації, який регламентує правила поведінки, прийняття рішень і розв'язання конфліктів. Менеджери, своєю чергою, мають підтримувати дотримання цього кодексу через особистий приклад та регулярне нагадування про його важливість.

Етична культура також передбачає визнання досягнень співробітників та забезпечення рівних можливостей для їхнього розвитку. Це сприяє підвищенню лояльності працівників та створює атмосферу взаємоповаги у колективі.

Висновки до розділу 3

Психологічна профілактика маніпулятивної поведінки є комплексним процесом, який включає роботу з індивідами, групами та організаційною культурою. Ефективна профілактика вимагає діагностики, навчання, формування етичної культури та індивідуальної роботи. Вона сприяє створенню середовища, де домінує конструктивна взаємодія, довіра та повага до прав кожного учасника. Отримані результати є корисними для застосування в професійних колективах, освітніх установах і в інших

соціальних контекстах, де важливо уникати деструктивного впливу маніпуляцій.

Отже, психологічна профілактика маніпулятивної поведінки у чоловіків і жінок є багатокомпонентним процесом, який враховує статеві відмінності, індивідуальні риси та соціальний контекст. Вона спрямована на розвиток конструктивної взаємодії, зменшення рівня конфліктності та створення здорового середовища для особистісного й професійного розвитку. Ефективна профілактика забезпечує підвищення рівня довіри та гармонії у стосунках, сприяючи зростанню психологічного добробуту всіх учасників взаємодії.

Створення сприятливого робочого середовища є багатокомпонентним процесом, який потребує узгоджених дій з боку психологів і менеджерів. Основними напрямками роботи є формування довірливих стосунків, запобігання маніпулятивній поведінці, розвиток емоційного інтелекту, управління конфліктами, стимулювання професійного розвитку, підтримка балансу між роботою та особистим життям і формування етичної культури. Ці заходи сприяють підвищенню продуктивності, задоволеності роботою та психологічного добробуту співробітників, забезпечуючи гармонійний розвиток організації загалом.

ВИСНОВКИ

У рамках проведеного кваліфікаційного дослідження було проаналізовано психологічні аспекти використання маніпулятивної поведінки чоловіками та жінками у професійному середовищі. Основними завданнями роботи були: визначення основних стратегій маніпуляцій, дослідження їхньої залежності від статевих особливостей, а також розробка рекомендацій щодо зниження рівня маніпулятивної поведінки та формування сприятливого психологічного клімату. Результати дослідження дозволяють сформулювати такі висновки.

Маніпулятивна поведінка як соціально-психологічне явище є складним механізмом впливу, який базується на прагненні досягти особистих або професійних цілей шляхом прихованого контролю над діями, емоціями або думками інших людей. У професійному середовищі маніпуляції є як засобом досягнення мети, так і джерелом конфліктів, що знижують ефективність командної роботи.

Статеві відмінності у використанні маніпулятивних стратегій полягають у схильності чоловіків до раціональних і агресивних форм впливу (раціоналізація, домінування), тоді як жінки демонструють перевагу непрямих та емоційно орієнтованих стратегій (проекція, уникнення, пасивність). Ці відмінності обумовлені біологічними, психологічними та соціокультурними факторами.

Особистісні риси, пов'язані з маніпулятивною поведінкою, зокрема риси «Темної тріади» (макіавеллізм, нарцисизм, психопатія), мають суттєвий вплив на вибір стратегій маніпуляцій. Чоловіки з високим рівнем макіавеллізму та психопатії частіше застосовують прямі форми маніпуляцій, а жінки з високим рівнем нарцисизму - непрямі стратегії, які спрямовані на збереження позитивного образу себе у взаємодії.

Соціально-психологічні фактори також впливають на вибір стратегій маніпуляцій. До них належать рівень стресу, особливості професійної

діяльності, статус у колективі та ступінь соціальної підтримки. Умови професійного середовища часто стимулюють використання маніпулятивних стратегій для адаптації до конкурентного середовища або збереження психологічної рівноваги.

Рекомендації для психологів і менеджерів, розроблені в рамках дослідження, спрямовані на зниження рівня маніпулятивної поведінки у колективах через розвиток емоційного інтелекту, навичок ефективної комунікації та формування етичної культури взаємодії. Особливий акцент зроблено на диференційованих підходах, що враховують статеві відмінності у виборі стратегій маніпуляцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бучко, В. Б. (2013). Психологічні аспекти резистентності до маніпуляції свідомостю. *Вісник Харківського національного університету імені ВН Каразіна. Серія: Психологія*, (51), 222-225.
2. Волинець, Н. В. (2008). *Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів* (Doctoral dissertation, Інститут психології ім. ГС Костюка).
3. Гнезділова, Я. В. (2015). Емоційна маніпуляція: техніки і технології впливу.
4. Заушнікова, М., Коханець, А., & Сковира, О. (2022). Особливості використання механізмів психологічного захисту в умовах маніпулятивного впливу. *Вісник Національного університету оборони України*, 56-62.
5. Карпенко, М. П. (2015). Суть поняття маніпуляція, її характеристика та методи нейтралізації. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*, (45), 26-34.
6. Карпенко, М. П. (2015). Суть поняття маніпуляція, її характеристика та методи нейтралізації. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*, (45), 26-34.
7. Кравченко, О. В. (2005). *Психологічні особливості шахрайства* (Doctoral dissertation, ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00. 06 «Юридична психологія»/ОВ Кравченко).
8. Левицька, І. М. (2013). Проблема етичності застосування маніпулятивних впливів у професійній діяльності. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*, (2).
9. Лефтеров, В. (2012). Особистісно-професійний розвиток фахівців екстремальних видів діяльності засобами психологічного тренінгу. *Психологія і суспільство*, (2 (48)), 91-107.
10. Литвиненко, С. (2013). Політико–психологічні маніпуляції як засіб керування масами. *Гілея: науковий вісник*, (75), 440-443.

11. Литвинчук, А. І. (2022). Схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія*, (2), 15-19.
12. Максим, О. В., & Рябовол, Т. А. (2021). Аб'юзивні стосунки як чинник девіантної поведінки.
13. Мельник, А. С. (2024, June). Психологічні маніпуляції в медіа як інструмент впливу на реципієнта. In *The 9 th International scientific and practical conference "Innovative development of science, technology and education"* (June 6-8, 2024) Perfect Publishing, Vancouver, Canada. 2024. 665 p. (p. 440).
14. Невельська-Гордєєва, О. П., & Нечитайло, В. О. (2021). Маніпуляції як засіб інформаційно-психологічного впливу у інформаційній війні. " *Вісник НЮУ імені Ярослава Мудрого*". Серія: Філософія, філософія права, політологія, соціологія, 3(50).
15. Недоступ, В. В., & Черкашина, Т. О. Аб'юз як соціально-психологічний метод маніпуляції. *Напрямок: соціальна робота секція 1. Стратегічні напрямки розвитку теорії та практики соціальної роботи*, 385.
16. Новицька, І. В. (2014). Вплив темної тріади особистісних властивостей на формування упередженості у суб'єкта спілкування. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія: Педагогіка і психологія*, (1), 69-72.
17. Остапович, В. П. (2007). Психологічний феномен маніпуляції та його вплив на професійну діяльність поліцейських. *І правоохорона № 3 (61)*, 2023, 265.
18. Погребняк, І. (2013). Соціально-психологічні засади маніпуляції в рекламі. *Синопис: текст, контекст, медіа*, (3-4).
19. Присяжнюк, М. М. (2010). Психологічний захист від маніпулятивного впливу. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки*, (24-25), 39-43.

20. Прокоф'єва, О. О., & Грибачова, Г. О. (2017). Причини включення особистості у маніпулятивні міжособистісні стосунки у якості суб'єкта і об'єкта. In *Сучасна наука: тенденції та перспективи: матеріали регіональної інтернет-конф. молодих учених, 15-19 травня 2017 р.* (pp. 239-243). Мелітополь.
21. Прокоф'єва, О. О. (2010). *Психологічні умови запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці* (Doctoral dissertation).
22. Радкович, І. М. (2010). Особливості психологічного захисту від маніпулятивних впливів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки*, (24-25), 63-68.
23. Розборська, К. (2024). Психологічні маніпуляції в стосунках. *Матеріали VII Міжнародної студентської науково-технічної конференції „Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання “*, 183-183.
24. Стойчева, М. І. (2013). Специфіка маніпуляції в підлітків у міжособистісних стосунках. *Вісник Харківського національного університету імені ВН Каразіна. Серія: Психологія*, (51), 238-240.
25. Уразовська, О. С. (2023). Психологічна маніпуляція. *Молодий вчений*.
26. Хаметова, Л. М. (2017). Маніпуляція та мотивація: соціально-психологічний аспект. *Молодий вчений*, (1), 174-178.
27. Хом'як, А. П., & Кліш, П. А. (2013). Вплив маніпулятивних дій на міжособистісне спілкування.
28. Хропун, Н. В. (2017). Газлайтинг як вид психологічних маніпуляцій у навчальному колективі. *Соціальна психологія; психологія соціальної роботи*, (1413), 31.
29. Чаплук, Я., Чуйко, Г., & Зварич, І. (2024). Темна тріада: суть, контент, специфіка. *Наукові інновації та передові технології*, (3 (31)).

30. Шманько, О. В. (2021). Соціальний популізм як психологічна маніпуляція електоратом у перехідному українському суспільстві.
31. Шпитальна, І. (2021). Причини використання маніпулятивної поведінки у подружніх стосунках. *Освіта і наука*, (1).
32. Brzeski, S., Heijligers, T., Karimjee, Z., van der Mull, P., Ruetten, A., Sayad, E., ... & Zielonka, V. (2021). Gender Discrimination Among Students: Are Females More Subject to Social Manipulation than Males?.
33. Gogola, A. M., Dębski, P., Goryczka, A., Gorczyca, P., & Piegza, M. (2021). The dark triad of personality's relationship with compliance towards COVID-19 pandemic recommendations along with anxiety and depressive symptoms in polish citizens. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(10), 5478.
34. Hyde, J. L. (2021). *Emotional manipulation in the workplace* (Doctoral dissertation, University Of Tasmania).
35. McCoy, D. (2006). *The Manipulative Man: Identify His Behavior, Counter the Abuse, Regain Control*. Simon and Schuster.
36. Reeder, M. J. (1983). Manipulation of work environment through impression formation.
37. Zhuravlova, L. P., Lytvynchuk, A. I., Grechukha, I. A., & Bedny, I. S. (2023). Subclinical personal correlates of psychological safety. *Insight: the psychological dimensions of society*, 9, 94-111.