

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет права, публічного
управління та національної безпеки

Кафедра психології

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

Заполовська Марія Антонівна

УДК 159.923:159.947.2

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЯТИВНОЇ
ПОВЕДІНКИ
053 «Психологія»
ОПП «Практична психологія»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр.
Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання
ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне
джерело

Керівник роботи

Литвинчук Алла Іванівна
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри психології

Висновок кафедри

За результатами попереднього захисту:

Протокол засідання кафедри

№ _____ від « ____ » _____ 20__ року

Завідувач кафедри

(науковий ступінь, вчене звання)

(підпис)

(прізвище ,ім'я, по батькові)

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти _____ захистила

курсону роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____

за шкалою ECTS _____

за національною шкалою _____

Секретар ЕК

(науковий ступінь, вчене звання)

(підпис)

(прізвище ,ім'я, по батькові)

АНОТАЦІЯ

Заполовська М. А. Психологічні чинники схильності до маніпулятивної поведінки. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 053 – психологія. – Поліський національний університет, Житомир, 2025.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню психологічних особливостей Я-концепції особистості, схильної до маніпулятивної поведінки. У роботі проаналізовано когнітивні, емоційні та поведінкові характеристики таких осіб, що визначають їхній стиль взаємодії в соціальному середовищі.

Емпіричне дослідження виявило, що маніпулятивні особистості демонструють високу адаптивність, соціальну проникливість, пластичність та артистичність, що дозволяє їм оперативно змінювати стратегії поведінки залежно від ситуації. Встановлено, що високий рівень маніпулятивності корелює з домінуванням і дружелюбністю, які використовуються як засоби контролю у стосунках. Водночас наявність «темного ядра» особистості, зокрема егоїзму та цинізму, суперечить щирій доброзичливості, формуючи Я-концепцію, засновану на егоцентричних установках.

Результати також свідчать про вплив екстраверсії на схильність до маніпуляцій через активну соціальну взаємодію. Виявлено, що дзеркальне Я впливає на вибір між маніпулятивною та щирою поведінкою, а стабільна Я-концепція, побудована на чесності та довірі, знижує схильність до маніпуляцій.

На основі отриманих даних розроблено практичні рекомендації та психокорекційні заходи, зокрема тренінг для корекції маніпулятивної поведінки, програму підвищення самооцінки та формування здорового уявлення про себе, а також арт-терапевтичні заходи для розвитку емоційного інтелекту та самоусвідомлення.

Результати дослідження підтверджують, що Я-концепція маніпулятивної особистості є багатовимірною структурою, що поєднує когнітивну гнучкість, низький рівень емпатії та поведінкову адаптивність. Це забезпечує

ефективність у соціальних взаємодіях, але ускладнює побудову стабільних і довірливих стосунків.

Ключові слова: Я-концепція, маніпуляція, соціальна адаптивність, екстраверсія, емпатія, поведінкові стратегії.

ANNOTATION

Zapalovska M. Psychological factors of predisposition to manipulative behavior – Qualification thesis in manuscript form.

Qualification thesis for the Master's degree in Psychology (Specialty 053 – Psychology) – Polissia National University, Zhytomyr, 2025.

This qualification thesis is dedicated to the study of the psychological characteristics of the self-concept of individuals prone to manipulative behavior. The research analyzes the cognitive, emotional, and behavioral characteristics of such individuals, which determine their interaction style in a social environment.

The empirical study revealed that manipulative individuals demonstrate high adaptability, social perceptiveness, flexibility, and artistry, allowing them to swiftly modify behavioral strategies depending on the situation. It was found that a high level of manipulativeness correlates with dominance and friendliness, which are often used as means of control in relationships. At the same time, the presence of a "dark core" of personality, particularly egotism and cynicism, contradicts genuine benevolence, shaping a self-concept based on egocentric attitudes.

The results also indicate that extraversion influences the tendency toward manipulation through active social interaction. It was found that the mirrored self affects the choice between manipulative and sincere behavior, while a stable self-concept based on honesty and trust reduces manipulative tendencies.

Based on the obtained data, practical recommendations and psychocorrectional measures have been developed, including a training program for correcting manipulative behavior, a self-esteem enhancement program for fostering a healthy self-image, and art therapy activities for the development of emotional intelligence and self-awareness.

The findings confirm that the self-concept of a manipulative individual is a multidimensional structure that combines cognitive flexibility, low empathy, and behavioral adaptability. This ensures high effectiveness in social interactions but complicates the establishment of stable and trusting relationships.

Keywords: self-concept, manipulation, social adaptability, extraversion, empathy, behavioral strategies.

ЗМІСТ

	Стор
ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ	15
1.1. Теоретичні підходи до вивчення особистісної структури та її впливу на поведінкові стратегії	15
1.2. Психологічні характеристики особистості, схильної до маніпулятивної поведінки.	17
1.3. Структурні компоненти особистості в контексті маніпулятивних тенденцій	26
1.4. Чинники формування схильності до маніпуляції та їхній взаємозв'язок із психологічними особливостями особистості	30
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ З ТЕНДЕНЦІЄЮ ДО МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ	33
2.1. Методи та організація емпіричного дослідження	33
2.2. Кількісний та якісний аналіз результатів дослідження психологічних особливостей маніпулятивної особистості	36
2.3. Рекомендації щодо екологічної взаємодії з особистістю, схильною до маніпулювання	72
Висновки до розділу 2	76
РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОФІЛАКТИКА МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ	78
3.1. Теоретичні підходи до регуляції маніпулятивної поведінки	78
3.2. Методи психологічного сприяння для розвитку позитивного самосприйняття	82
3.3. Психологічні техніки профілактики маніпулятивної	84

	поведінки у взаємодії з оточуючими	
3.4.	Рекомендації щодо розвитку особистісної автентичності	86
	та самоприйняття	88
Висновки	до розділу 3	
	ВИСНОВКИ	91
	СПИСКИ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	93
	ДОДАТКИ	97

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному суспільстві, яке динамічно розвивається, маніпулятивна поведінка стає все більш поширеною у різних сферах життя. Вона проявляється не лише у міжособистісних відносинах, а й у професійних взаємодіях, політиці, медіа та рекламі. Маніпуляція як спосіб впливу на інших викликає етичні питання та потребує глибшого психологічного аналізу. Дослідження чинників, що зумовлюють схильність до такої поведінки, є важливим для розуміння її механізмів та розробки ефективних підходів до її корекції.

Серед психологічних чинників, які впливають на схильність до маніпуляції, важливу роль відіграють особливості самосприйняття, самооцінки, ідентичності та соціальної адаптації особистості. Взаємозв'язок між цими характеристиками та маніпулятивними тенденціями є актуальним напрямом досліджень у сучасній психології. Усвідомлення людиною власного образу, її ставлення до себе та до інших формує поведінкові стратегії, які можуть включати як конструктивні, так і маніпулятивні способи впливу на оточення.

Актуальність дослідження психологічних чинників схильності до маніпулятивної поведінки зумовлена необхідністю глибшого розуміння особистісних передумов такої поведінки. Дослідження цього питання дозволить встановити психологічні механізми маніпуляції та виявити чинники, що сприяють або, навпаки, перешкоджають її проявам у соціальних взаємодіях. Це особливо важливо для розробки ефективних стратегій профілактики та корекції маніпулятивних тенденцій у різних сферах життя.

У наукових працях проблема маніпулятивної поведінки та її чинників розглядається з різних теоретичних позицій. Значний внесок у вивчення особистісних структур, що впливають на соціальні взаємодії, зробили такі дослідники, як Р. Бернс, У. Джеймс, Е. Еріксон, А. Маслоу, К. Роджерс, З. Фройд, Ч. Кулі. Вітчизняні вчені, зокрема І. Бех, М. Боришевський, В. Роменець, Т. Титаренко, також активно досліджували питання особистісного розвитку та соціальної взаємодії.

Щодо досліджень маніпулятивної поведінки, то важливими є роботи Ф. Зімбардо, В. Знакова, Р. Крісти, Б. Мещерякова, О. Пелехатого, В. Хомика. У вітчизняній психології значну увагу проблемі соціального впливу приділяли Є.Л. Доценко, О. Доценко, В. Москаленко, О.В. Сидоренко, В.П. Шейнов та інші. Теоретичні засади маніпуляції також зустрічаються в концепціях Н. Макіавеллі, Г. Шіллера, Е. Шострома та інших науковців, які досліджували механізми психологічного впливу.

Огляд досліджень останніх років свідчить про зростаючий інтерес до зв'язку між особистісними характеристиками та маніпулятивними схильностями. Вчені відзначають, що когнітивні стратегії, рівень соціальної адаптації, емоційна регуляція та самооцінка мають значний вплив на вибір маніпулятивних методів взаємодії. Зокрема, дослідження підтверджують, що риси нарцисизму, психопатії, а також низький рівень емпатії є предикторами маніпулятивної поведінки.

Метою дослідження є вивчення психологічних чинників схильності до маніпулятивної поведінки, а також визначення їхнього впливу на соціальні взаємодії.

Завдання дослідження включають:

1. Аналіз наукової літератури, що стосується психологічних чинників маніпулятивної поведінки.
2. Проведення емпіричного дослідження для вивчення взаємозв'язку між особистісними особливостями та маніпулятивною поведінкою.
3. Розробка рекомендацій для ефективної та екологічної взаємодії з особистостями, схильними до маніпуляції.
4. Запропонування корекційних методів для профілактики маніпулятивної поведінки та розвитку здорового самосприйняття.

Об'єкт дослідження – психологічні особливості особистостей, схильних до маніпулятивної поведінки.

Предмет дослідження – чинники, що визначають схильність до маніпулятивної поведінки у міжособистісних взаємодіях.

Теоретико-методологічна основа дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження є поєднання різних підходів, які дозволяють розкрити сутність та особливості особистості з тенденцією до маніпулятивної поведінки. Теорія самосприйняття включає класичні концепції, розроблені Карлом Роджерсом, Джеймсом Марсією та Роєм Баумайстером, які розглядають образ себе як когнітивно-емоційну структуру, що впливає на самосвідомість і поведінку людини. Психоаналітичний підхід, заснований на працях Зигмунда Фрейда та Карла Юнга, акцентує увагу на несвідомих мотивах і внутрішніх конфліктах, які можуть підштовхувати особистість до маніпулятивних стратегій для досягнення контролю над іншими людьми.

Когнітивно-біхевіористичний підхід, представлений роботами Альберта Бандури та Аарона Бека, допомагає зрозуміти, як когнітивні процеси та переконання формують установки і поведінкові патерни, включаючи маніпулятивні стратегії.

Теорії соціального впливу та маніпуляції, розроблені Робертом Чалдіні, розкривають механізми впливу і переконання, що використовуються маніпуляторами для досягнення своїх цілей, а також роль соціальних ролей і очікувань у цьому процесі. Екзистенційний підхід, згідно з працями Віктора Франкла та Ролло Мея, досліджує значення автентичності та самосприйняття як протилежності маніпулятивної поведінки, що дозволяє розробити рекомендації щодо формування цілісного та зрілого уявлення про себе.

Методи емпіричного дослідження. У рамках дослідження було застосовано такі поєднання методів: теоретичні (аналіз та узагальнення наукової літератури); емпіричні (спостереження, бесіда, тестування, анкетування); психодіагностичні методики: опитувальник для виявлення схильності до маніпулювання іншими людьми Р.Крісті та Ф. Гейс «Опитувальник Мас-IV» (Р. Крісті, Ф. Гейз, 1970), в адаптації В. Знакова (2001); п'ятифакторний особистісний опитувальник (5PFQ, Р. МакКрає, П. Коста, 1991), в адаптації А. Хромова (2000); методика діагностики міжособистісних відносин Т.Лірі; тест «Темне ядро особистості» (Dark Core Personality Test, Moshagen, M. Hilbig, 2018); методи статистичної обробки

даних: описова статистика (знаходження рівнів вираженості ознаки у відсотках, середнє арифметичне значення), лінійний кореляційний аналіз Пірсона; кореляційний аналіз Спірмена; t-критерій Стюдента; факторний аналіз.

Комплексний підхід до дослідження Я-концепції особистості з маніпулятивною поведінкою забезпечується завдяки міждисциплінарному використанню різних теоретичних та методологічних підходів, що дозволяє глибше дослідити тему і розробити практичні рекомендації.

Емпірична база дослідження. Дослідження проводилось в 2024 році на базі ресторану японської кухні «Окі Докі» в місті Житомирі. Вибірка становила 46 респондентів, в основному працівники та клієнти закладу. До вибірки ввійшли особи різного віку, статі та рангу професії.

Наукова новизна та практична значущість одержаних результатів. Дослідження цієї теми є важливим не лише для теоретичної психології, але й для практичних аспектів роботи психологів, педагогів і соціальних працівників, які стикаються з маніпулятивною поведінкою у своїй діяльності. Результати дослідження можуть стати основою для розробки нових стратегій корекції маніпулятивної поведінки, що сприятиме покращенню міжособистісних відносин у суспільстві. Дослідження пропонує новий підхід до вивчення маніпулятивної поведінки, акцентуючи увагу на її зв'язку з Я-концепцією; визначення та опис механізмів, через які особистісні характеристики впливають на маніпулятивні схильності, дозволяють краще зрозуміти природу маніпуляції в соціальних взаємодіях; розширення списку психологічних характеристик, пов'язаних з Я-концепцією маніпуляторів, включаючи такі фактори, як високий рівень емоційної нестабільності, потреба в контролі, схильність до соціального порівняння та дефіцит емпатії. Це відкриє нові горизонти для вивчення різних аспектів особистісної психології. Дослідження підкреслює вплив соціального середовища, зокрема сімейних, культурних та професійних факторів, на формування маніпулятивної поведінки. Аналіз того, як соціокультурні умови сприяють розвитку маніпулятивних рис, може вказати на важливі тенденції в психології особистості та соціальної динаміки. Розробка конкретних рекомендацій для психологів, соціальних працівників і педагогів щодо корекції

маніпулятивної поведінки через вплив на Я-концепцію. Наприклад, створення програм психологічної підтримки, що допомагають людям покращити самооцінку та сформувати більш здорове уявлення про себе.

Визначення змін у Я-концепції як стратегічного напрямку для терапії осіб з маніпулятивними схильностями. Це може включати інноваційні методи, такі як когнітивно-поведінкова терапія або арт-терапія, які фокусуються на розвитку самоусвідомлення та емоційного інтелекту. Інтегрує знання з різних галузей, таких як соціальна психологія, клінічна психологія та культурологія, що дозволяє більш комплексно підходити до проблеми маніпуляції у суспільстві. Це може сприяти створенню нових міждисциплінарних дослідницьких напрямків.

Особистий внесок здобувача. Після проведеного дослідження було розроблено тренінг «Зміна Я-концепції для подолання маніпулятивної поведінки», спрямований на корекцію маніпулятивної поведінки через зміну Я-концепції; програму психологічної підтримки «Шлях до себе: формування здорової самооцінки» для покращення самооцінки та формування здорового уявлення про себе; програму арт-терапії «Творчий шлях до себе: арт-терапія для розвитку емоційного інтелекту», спрямовану на розвиток навичок самоусвідомлення та емоційного інтелекту, також надано рекомендації для психологів, соціальних працівників та педагогів з екологічної взаємодії з особистістю, схильною до маніпулювання.

Апробація та впровадження результатів кваліфікаційної роботи.

Стаття на тему «Маніпулятивна поведінка у дорослому віці: психологічні передумови та особливості» була подана до друку у фаховому науковому виданні категорії Б.

Тези «Особистісні особливості дорослих, схильних до маніпулятивних стратегій» у збірнику «Студентські наукові читання – 2024»

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 32 найменування (з них 2 – іноземною мовою) та додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи

складає 131 сторінка, основний зміст роботи викладено на 84 сторінках. Робота містить 2 таблиці та 1 рисунок.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

1.1. Теоретичні підходи до вивчення особистісної структури та її впливу на поведінкові стратегії

Я-концепція - це багатовимірна структура, що описує уявлення людини про себе, включаючи її цінності, установки, образи, які людина має щодо власних якостей, здібностей та місця в соціальному світі. Вона виконує важливу роль у формуванні особистісної ідентичності, впливаючи на всі аспекти життя людини: від самосприйняття до взаємодії з іншими людьми. У контексті психологічного дослідження Я-концепція є предметом глибокого аналізу, оскільки її структура та зміст значно впливають на поведінкові стратегії, включаючи такі, як маніпулятивна поведінка.

Першим, хто виділив "Я" як об'єкт дослідження, розділив Я-концепцію на "Я-думаюче" (І) та "Я-об'єкт" (Ме) був Вільям Джеймс (класичний підхід).

Карл Роджерс підкреслив значення самосприйняття і гармонії між реальним та ідеальним "Я"(гуманістичний підхід).

Альберт Бандура ввів концепцію соціального навчання, де Я-концепція формується на основі спостереження і зворотного зв'язку.

Роберт Чалдині розкрив, як соціальні установки та ролі впливають на формування Я-концепції (соціально-психологічний підхід).

У психологічній науці існує багато теорій Я-концепції, кожна з яких пропонує унікальний погляд на структуру, зміст та процеси формування самосприйняття. Ці теорії базуються на різних методологічних підходах - від психоаналітичного і когнітивно-біхевіористичного до гуманістичного та соціально-психологічного, що дозволяє досліджувати Я-концепцію як багатовимірну систему, яка охоплює когнітивні, емоційні, соціальні та поведінкові аспекти. Огляд основних теорій Я-концепції наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Основні теорії Я-концепції

Теорія	Автор	Основні компоненти Я-концепції	Основні ідеї
Гуманістична теорія	Карл Роджерс	Реальне Я, Ідеальне Я	Узгодженість між реальним і ідеальним Я є запорукою внутрішньої гармонії
Психоаналітична теорія	Зигмунд Фройд	Свідоме і несвідоме Я	Я-концепція формується під впливом несвідомих імпульсів та дитячих переживань
Когнітивно-біхевіористична теорія	Альберт Бандура	Очікування і переконання	Люди формують Я-концепцію на основі соціального навчання і саморегуляції
Соціально-психологічна теорія	Роберт Чалдині	Я-концепція у взаємодії з іншими	Я-концепція формується в соціальних взаєминах і залежить від соціальних очікувань
Стадійна теорія розвитку особистості	Ерік Еріксон	8 етапів життя людини	Я-концепція формується через вирішення кризи на кожній стадії розвитку
Теорія соціального порівняння	Леонард Фестінгер	Порівняння себе з іншими	Особистість формує самооцінку та впевненість, орієнтуючись на те, як вона виглядає на фоні інших
Теорія самоідентичності	Генрі Теджфел та Джон Тернер	Приналежність до певних соціальних груп	Я-концепція формується через соціальну взаємодію та контекст
Теорія когнітивного дисонансу	Леонард Фестінгер	Переконання та поведінка	Люди прагнуть до узгодженості між своїми переконаннями і діями.
Теорія самоактуалізації	Абрагам Маслоу	Потреба в самореалізації	Я-концепція є важливим фактором на шляху до самоактуалізації

У контексті дослідження маніпулятивної поведінки, Я-концепція є ключовим предметом аналізу, оскільки вона впливає на сприйняття власної значущості, а також на соціальні ролі, які людина прагне виконувати. Люди з негативною або нестабільною Я-концепцією часто відчувають потребу в схваленні, що може сприяти використанню маніпулятивних прийомів для отримання контролю над іншими та підвищення власної самооцінки.

Структура та зміст Я-концепції можуть пояснити причини схильності до маніпулятивної поведінки, а також дозволяють розробити ефективні стратегії для корекції таких схильностей.

1.2. Психологічні характеристики особистості, схильної до маніпулятивної поведінки.

У сучасному професійному середовищі маніпулювання в колективі може мати серйозні наслідки для функціонування організації. Маніпулятори можуть впливати на рішення, створювати конфлікти, підірвати довіру та знижувати загальну продуктивність роботи команди. Особистості, схильні до маніпуляції, часто використовують психологічні прийоми для досягнення своїх цілей, що може мати руйнівний ефект на колективні процеси та взаємовідносини.

Людина – істота соціальна і поза людським суспільством вона не може розвинути до рівня особистості. Однією з мішеней маніпулювання і є соціальне в людині, тобто її соціальні потреби. [11]

Маніпулятивна поведінка — це форма соціальної взаємодії, в якій особа намагається впливати на інших людей для досягнення своїх цілей, часто без врахування інтересів і потреб цих людей. Це може включати в себе обман, перекручування фактів, емоційний тиск або використання маніпулятивних стратегій, щоб контролювати поведінку та рішення інших.

Маніпуляція в будь-яких своїх видах є форма підпорядкування, тобто такий психологічний вплив, який при хороших техніках володіння обумовлює актуалізацію в іншій людини намірів, не співпадаючих з його актуально існуючими бажаннями, потребами і мотивами.

Інша справа, які цілі переслідує маніпуляція, і на що вона спрямована: на благо людини, або на благо самого маніпулятора. Маніпуляції досить активно впливають на свідомість людини, вносять в її життя нестабільні, неприємні моменти. [12]

Отже, маніпулювання можна охарактеризувати як приховане використання психологічних прийомів для досягнення бажаних результатів за рахунок емоційного чи психологічного стану інших.

Щоб глибше зрозуміти механізми маніпуляцій саме у колективі та ідентифікувати випадки, коли члени команди використовують психологічні

прийоми для досягнення власних цілей, я зробила невеликий аналіз бачення деяких авторів книг.

Роберт Чалдині в своїй книзі "Психологія впливу" розглядає маніпулювання як використання спеціальних психологічних прийомів, таких як принципи взаємності, авторитету та обмеженості, щоб викликати у людини бажану реакцію. «Люди намагаються впливати на нас, використовуючи нашу схильність до автоматичних відповідей» [26]. Чалдині підкреслює, що маніпулятори часто викликають у нас емоції, які спонукають діяти автоматично, без критичної оцінки ситуації. У колективах маніпулятори часто використовують прийоми автоматичних відповідей – коли люди реагують на певні стимули за інерцією. Наприклад, керівники можуть викликати у підлеглих відчуття обов'язку чи вдячності, використовуючи принцип взаємності: давши щось незначне, вони очікують отримати натомість більше. Також важливими є такі прийоми, як авторитет (коли співробітники беззаперечно довіряють лідерам) та дефіцит (створення ілюзії, що можливості обмежені, щоб мотивувати до дії).

«Маніпулятори створюють видимість доброчесності, проте це лише маска, що приховує справжні мотиви» [21]. Д. Саймон розглядає маніпуляторів як людей, які можуть здатися доброзичливими та чарівними, але приховують свою справжню натуру. Він підкреслює, що така поведінка часто призводить до витонченої форми емоційного насилля, де жертви поступово втрачають свою впевненість і контроль над ситуацією. У колективах це може проявлятися у вигляді «позитивного фасаду» — коли людина намагається виглядати корисною або доброзичливою, хоча насправді має приховані наміри. Це може призвести до створення токсичного середовища, де співробітники не довіряють один одному або постійно сумніваються в мотивах колег.

Маніпулятор використовує почуття провини, страху та обов'язку. За словами Сьюзан Форвард, емоційний шантаж – це «потужна форма маніпулювання, в якій близькі люди погрожують покаранням, щоб контролювати нас» [24]. Такі маніпулятори часто змушують людей відчувати відповідальність за їхній емоційний стан, створюючи почуття провини та

сорому, щоб утримати контроль. Наприклад, керівник може робити акцент на незамінності співробітників, примушуючи їх відчувати відповідальність за спільний успіх або невдачі колективу. Це також можуть бути колеги, які використовують емоції, щоб уникнути критики або вимагати допомоги, перекладаючи свою відповідальність на інших.

Еверет Шостром описує маніпулятора як людину, яка бачить інших радше як об'єкти, ніж як суб'єкти з власною волею та почуттями. Він відзначає, що «маніпулятор завжди ставить власні потреби понад усе» [30], і для досягнення своїх цілей він використовує інших людей, їхню доброту або слабкість, як інструменти. Він також підкреслює, що маніпулятори часто несвідомо реалізують власну незадоволеність, намагаючись контролювати оточуючих. У колективі така об'єктивація проявляється, коли співробітники або керівники не рахуються з почуттями та потребами інших, використовуючи їх лише для досягнення результату. Таке ставлення може породжувати конфлікти та знижувати довіру між членами колективу. Аналіз цього аспекту дає можливість виявити, як часто в колективі враховують особисті межі співробітників та чи є простір для прояву індивідуальності.

Це дозволяє аналізувати, як такі поведінкові моделі впливають на динаміку в колективі, а також знаходити способи створення здорового середовища, де кожен має право бути почутим, зберігати свою автономність та поважати особисті межі інших.

Маніпулятивна поведінка в колективі може суттєво підірвати як психологічний комфорт, так і продуктивність колективу та часто призводить до негативних наслідків:

- коли співробітники або керівники маніпулюють іншими, з часом це викликає недовіру та почуття несправедливості. Колеги починають сумніватися в щирості одне одного, а це, у свою чергу, підриває співпрацю та взаємоповагу. Люди стають обережними і часто уникають відкритого обміну ідеями, боячись, що їх можуть використати проти них.

- постійне емоційне навантаження від маніпуляцій, наприклад, через емоційний шантаж або об'єктивацію, може викликати у співробітників почуття

безсилля та незадоволеності. Це знижує їхню мотивацію працювати продуктивно, адже вони почуваються знецінено та використовувано. У такій атмосфері складно підтримувати високий рівень залученості та віддачі, і це призводить до зниження ефективності колективу загалом.

- маніпуляції сприяють накопиченню невдоволення і нерозуміння між членами колективу, що може провокувати конфлікти. Наприклад, коли хтось намагається перекласти відповідальність або створити образ «жертви», це часто викликає роздратування і протидію з боку інших. Такі конфлікти погіршують моральний клімат у команді, викликають емоційне виснаження та професійне вигорання.

- коли маніпуляції стають систематичними, у колективі може виникнути токсична атмосфера. Люди відчують, що змушені грати за чужими правилами, а не мають можливості вільно висловлювати думки та почуття. Вони можуть почати сприймати колектив як небезпечний простір, де відбуваються приховані ігри, і це часто призводить до ізоляції, пасивної поведінки або навіть до бажання покинути колектив.

- у середовищі, де процвітають маніпуляції, люди почуваються небезпечно, тому рідше висловлюють нові ідеї чи ризикують запропонувати новаторські рішення. Внаслідок цього знижується рівень інноваційності, адже члени команди більше зосереджені на захисті власних інтересів та самозбереженні, ніж на колективній креативності.

- постійний тиск, маніпуляції та емоційний шантаж можуть призвести до того, що співробітники шукають можливості для переходу в інші організації з більш здоровою культурою. Це підвищує плинність кадрів, порушує стабільність колективу та створює додаткові витрати для компанії на пошук та адаптацію нових працівників.

Психологічні механізми маніпулятивної поведінки:

1. Когнітивний дисонанс - виникає, коли існує розбіжність між переконаннями, цінностями або поведінкою особи. Щоб зменшити цей дисонанс, люди можуть вдаватися до маніпуляцій, змінюючи свої дії або переконання. Наприклад, людина, яка має низьку самооцінку, може

маніпулювати оточенням, щоб отримати позитивні відгуки і таким чином зменшити дискомфорт.

2. Проекція - це механізм, за допомогою якого особа приписує свої власні негативні якості або емоції іншим. Це може призводити до маніпулятивної поведінки, оскільки людина може намагатися контролювати інших, ставлячи під сумнів їхні наміри або ставлення, аби відвернути увагу від власних проблем.

3. Емоційна маніпуляція - цей механізм включає використання емоцій, таких як почуття провини, страху або жалю, щоб вплинути на поведінку інших. Наприклад, маніпулятор може використовувати тактику "жертви", щоб викликати співчуття і змусити інших діяти на його користь.

4. Соціальне порівняння - люди часто порівнюють себе з іншими, щоб оцінити свою соціальну позицію. Маніпулятори можуть використовувати це порівняння, щоб викликати заздрість або почуття неповноцінності у інших, тим самим контролюючи їхні дії. Наприклад, маніпулятор може підкреслювати свої досягнення, аби викликати почуття недосяжності у колег.

5. Спотворене сприйняття - люди можуть маніпулювати оточуючими, спотворюючи реальність або факти, аби змусити інших сприймати ситуацію з їхньої точки зору. Це може включати в себе перебільшення або замовчування певних аспектів ситуації, щоб досягти бажаного результату.

6. Управління образами - маніпулятори можуть активно працювати над створенням певного іміджу в очах оточення. Вони можуть використовувати елементи маскування своїх намірів, видаючи себе за доброзичливих або добрих людей, щоб отримати довіру і потім використовувати цю довіру для маніпуляцій.

Особистості з маніпулятивними схильностями часто мають суперечливу Я-концепцію, де внутрішній образ може відрізнятися від зовнішнього представлення себе. Вони здатні демонструвати дружелюбність та відкритість, проте роблять це з метою досягнення особистих інтересів. Схильність до маніпуляцій може бути пов'язана з низьким рівнем моральної відповідальності та відсутністю внутрішніх обмежень у досягненні власних цілей.

Ці характеристики допомагають зрозуміти, чому певні люди схильні використовувати маніпуляції у своїх міжособистісних стосунках, та як ці риси можуть впливати на їхні стосунки з іншими та загальну соціальну поведінку.

Такі люди, як правило, прагнуть контролювати ситуації та людей. Це прагнення до влади та впливу дозволяє їм використовувати інших як інструмент для досягнення своїх цілей. У них прослідковується наявність темного ядра особистості. Це комплекс рис, що включає нарцисизм, психопатію та макіавеллізм. Такі риси проявляються у егоцентричності, відсутності емпатії, цинічному ставленні до інших і схильності використовувати будь-які засоби для досягнення своїх цілей.

У деяких випадках маніпулятивні особистості можуть проявляти підвищену емоційну нестійкість, що спонукає їх використовувати маніпуляції як засіб збереження контролю над ситуацією та власними емоційними реакціями.

Екстраверти частіше взаємодіють із соціальним середовищем і мають ширші можливості для впливу на інших. Їхні комунікативні навички можуть використовуватися для переконання або маніпулювання.

Такі люди можуть демонструвати відсутність віри в людські цінності та взаємну довіру, що дозволяє їм виправдовувати власні маніпулятивні дії.

Маніпулятивні особистості часто не виявляють емпатії, що дає їм змогу використовувати інших без почуття провини або співчуття.

Здатність швидко адаптуватися до ситуацій і змінювати стратегії поведінки є важливою характеристикою для успішного маніпулювання. Такі люди вміють оцінювати обставини і вибирати відповідні тактики для досягнення своїх цілей. Вони мають розвинуті соціальні навички. Маніпулятори можуть бути дуже харизматичними та переконливими, що дозволяє їм завойовувати довіру оточуючих і впливати на них.

Маніпулятивна поведінка, як правило, є результатом низької або нестабільної самооцінки, коли людина прагне контролю над іншими через неусвідомлене бажання підтвердити власну значущість. У таких випадках Я-концепція може включати негативні уявлення про себе або невпевненість у

своїх силах, що призводить до пошуку зовнішніх способів підвищення своєї важливості.

Для маніпулятивних осіб характерним є конфлікт між реальним та ідеальним "Я", де вони відчують значний розрив між тим, якими хочуть бути, і тим, як вони себе сприймають. Це породжує внутрішнє напруження і може змушувати шукати способи впливу на інших для досягнення внутрішньої рівноваги.

Деякі дослідники, зокрема Д. Саймон, Е. Шостром, Е. Берн, в своїх працях виділяли психологічні типи маніпуляторів. Аналізуючи таблицю, що наводиться нижче, можна зробити висновок, що розуміння психологічних типів маніпуляторів і їхніх мотивацій може допомогти в ідентифікації маніпулятивної поведінки у власному житті і в житті оточуючих. Це також може стати основою для розробки стратегій протидії маніпуляціям. Основні типи маніпуляторів описані в табл.1.2.

Таблиця 1.2.

Опис типів маніпуляторів

Тип	Опис	Мотивація	Цитата
Жертва	презентує себе як жертву обставин, сподіваючись викликати почуття співчуття у оточуючих	отримати підтримку та увагу, що допомагає їм уникнути відповідальності за свої дії	<i>"Люди, які постійно грають роль жертви, не тільки відчують на собі тягар обставин, але й мають потребу у підтримці, яку вони здобувають за рахунок емоційної маніпуляції" (Брене Браун).</i>
Критик або тиран	висловлюють невдоволення і зауваження, щоб контролювати інших, вказуючи на їхні недоліки	бажання контролювати ситуацію і підвищувати свою самооцінку через зниження самооцінки інших	<i>"Критика - це не лише спосіб висловити невдоволення, але й інструмент контролю, який використовують люди для того, щоб домінувати над оточуючими" (Гері Чепмен).</i>
Маніпулятор	використовує любов і прихи-	отримати емоційну або	<i>"Маніпуляція через любов - це форма емоційного</i>

через любов	льність, щоб отримати бажане, можуть на-в'язувати почуття провини або обов'язку	фізичну вигоду, використовуючи почуття іншого для досягнення своїх цілей	<i>шантажу, яка вимагає від жертви постійної готовності задовольняти потреби маніпулятора" (Лайза Д. Лорен).</i>
Контролер	прагнуть управляти ситуацією і прийняттям рішень інших, можуть використовувати залякування або примус	бажання контролювати інших корениться у власній невпевненості та страху втрати контролю над ситуацією	<i>"Контроль - це не лише спосіб досягнення бажаного, але й спроба приховати власні страхи і невпевненість" (Даніел Гоулман).</i>
Служитель або рятівник	прагне виглядати добрим і готовим до допомоги, але насправді має свої корисливі наміри	використовують свою роль допомагача для отримання вигоди, сподіваючись на визнання і похвалу за свої дії	<i>"Служіння може бути як справжнім, так і маніпулятивним, коли мотивація допомагати є не що інше, як шлях до самопідтвердження" (Мартін Селігман).</i>

1.3. Структурні компоненти особистості в контексті маніпулятивних тенденцій.

Я-концепція являє собою не просто сукупність знань про себе, а цілісну систему установок та переконань, що формується протягом усього життя під впливом соціального оточення та особистого досвіду. Згідно з Карлом Роджерсом, одним із провідних дослідників у цій галузі, Я-концепція складається з ідеального "Я" (яким людина хоче бути) і реального "Я" (яким вона себе бачить), а узгодженість між цими компонентами визначає рівень внутрішньої гармонії особистості.

Розуміння реального, ідеального та дзеркального "Я" дозволяє краще осмислити, як ці елементи взаємодіють і впливають на особистісну поведінку, зокрема на маніпулятивну. Ця інформація може бути корисною для розробки психологічних стратегій, які допоможуть особам із маніпулятивними схильностями покращити свою Я-концепцію і міжособистісні стосунки.

1. Реальне "Я" - відображає те, ким людина є насправді. Це включає в себе особистісні характеристики, емоції, поведінку та самооцінку, які людина усвідомлює та приймає. Якщо реальне "Я" не відповідає соціальним очікуванням або є негативним, особа може вдаватися до маніпуляцій для покращення свого іміджу або для приховування невпевненості.

2. Ідеальне "Я" - є уявленням про те, ким людина хоче бути. Це може включати в себе цілі, мрії, бажані якості та соціальні ролі. Якщо існує велика розбіжність між реальним і ідеальним "Я", це може викликати когнітивний дисонанс, що, в свою чергу, спонукає особу до маніпуляцій, аби зменшити цю розбіжність і досягти бажаного образу.

3. Дзеркальне "Я" - відображає, як особа думає, що її сприймають інші. Це включає в себе уявлення про те, як оточуючі оцінюють особу, її поведінку та характеристики. Коли дзеркальне "Я" не відповідає реальному чи ідеальному "Я", це може спричинити негативні емоції, такі як сором чи відчуття неповноцінності. У таких випадках людина може використовувати маніпулятивні стратегії, щоб змінити сприйняття оточуючих і покращити своє соціальне становище.

Розбіжності між цими трьома концепціями можуть викликати стрес і когнітивний дисонанс. Людина може відчувати напругу, якщо її реальне "Я" не відповідає ідеальному "Я" або якщо її дзеркальне "Я" відрізняється від її самосприйняття. Щоб зменшити цю напругу, люди можуть використовувати маніпулятивні поведінкові стратегії, які допомагають створити більш сприятливе враження про себе в очах інших або змінити власне сприйняття ситуації.



Рис.1. Структурна модель Я-концепції особистості з тенденцією до маніпулювання.

До основних структурних компонентів Я-концепції належать:

Когнітивний компонент - знання та уявлення про свої особистісні риси, таланти, сильні та слабкі сторони. Це інтелектуальне осмислення власних характеристик. У маніпулятивних особистостей цей компонент зазвичай формується таким чином, щоб виправдовувати маніпулятивну поведінку та підтримувати позитивне уявлення про себе, навіть якщо їхні дії завдають шкоди іншим. Характерні особливості когнітивного компонента у маніпуляторів:

- висока когнітивна гнучкість - маніпулятори часто мають здатність швидко змінювати свою думку про себе та оточуючих, щоб адаптуватися до нових умов і виправдати свою поведінку.
- схильність до самовиправдання - можуть раціоналізувати свої дії, переконуючи себе у тому, що їхня поведінка виправдана та необхідна для досягнення цілей.
- сприйняття інших як засобів- маніпулятивна Я-концепція включає сприйняття оточуючих як інструментів для досягнення своїх цілей, а не як автономних особистостей із власними потребами.

Емоційний компонент - почуття та ставлення до себе, які відображають рівень самосприйняття або самокритичності особистості. У маніпулятивних особистостей емоційний компонент має низку специфічних особливостей, що підтримують їхні маніпулятивні тенденції:

- низький рівень емпатії - маніпулятори часто мають низьку здатність до співчуття та співпереживання, що дозволяє їм ігнорувати почуття інших.

Відсутність емпатії робить їх менш чутливими до емоційних наслідків своїх дій для інших людей.

- висока емоційна стабільність у маніпуляціях- маніпулятори зазвичай не відчують почуття провини чи сорому за використання інших, що дозволяє їм зберігати холонокровність у процесі маніпуляції.

- сприйняття власної емоційної переваги - такі особистості часто вважають, що можуть краще контролювати свої емоції, ніж інші, і використовують це для впливу на інших.

Біхевіоральний компонент - схильність до певних моделей поведінки, що визначають, як людина презентує себе в соціальних взаємодіях, включаючи маніпулятивні стратегії, якщо вони присутні. У маніпулятивних особистостей поведінковий компонент орієнтований на досягнення контролю над іншими через різні тактики маніпуляції:

- інструментальне використання соціальних ролей - маніпулятори використовують певні соціальні ролі, такі як «друг», «радник» або «керівник», щоб створити довіру і залежність. Вони демонструють певну поведінку, що відповідає цим ролям, але лише до того моменту, поки це вигідно.

- гнучкість і адаптивність поведінки - для досягнення своїх цілей маніпулятори можуть змінювати свою поведінку, легко адаптуватися до різних соціальних ситуацій, коригувати свою манеру спілкування, тон і навіть емоції.

- застосування специфічних тактик маніпуляції - маніпулятори часто використовують такі поведінкові стратегії, як лестощі, гра на почуттях провини, провокації, емоційний шантаж, залежність та інші техніки впливу на інших.

У контексті схильності до маніпулятивної поведінки ці компоненти проявляються специфічним чином, що дозволяє людині використовувати інших як засіб досягнення своїх цілей.

У психології Я-концепція розглядається як потужний регулятор поведінки, адже вона визначає самооцінку людини, рівень її впевненості, а також впливає на вибір життєвих цілей та способи їх досягнення. Чим більш гармонійною є Я-концепція, тим менш імовірно, що людина буде

використовувати маніпулятивні стратегії для досягнення своїх цілей, оскільки відсутність внутрішніх конфліктів сприяє автентичності та відкритості у спілкуванні.

Таким чином, структурні компоненти Я-концепції маніпулятивної особистості формуються специфічним чином, щоб підтримувати її прагнення до контролю, виправдовувати використання інших для досягнення своїх цілей та зберігати позитивний образ себе. Така Я-концепція характеризується когнітивною гнучкістю, емоційною холоднокрівністю, адаптивною поведінковою стратегією і часто нестабільною самооцінкою. Ці риси роблять маніпулятивну Я-концепцію ефективною для досягнення зовнішніх цілей, але проблематичною для формування глибоких та автентичних стосунків з іншими людьми.

1.4. Чинники формування схильності до маніпуляції та їхній взаємозв'язок із психологічними особливостями

Формування Я-концепції відбувається під впливом багатьох факторів, серед яких виділяють:

Сімейні відносини - взаємини з батьками, ставлення до дитини, підтримка або критика впливають на формування базового самосприйняття.

Соціальне оточення - школа, друзі, колективи також відіграють значну роль у формуванні образу "Я".

Життєвий досвід - пережиті успіхи та невдачі, емоційні потрясіння та особисті досягнення залишають слід у формуванні самооцінки і ставлення до себе.

Особливе значення для Я-концепції має так звана рефлексивна функція - здатність людини оцінювати та аналізувати себе. Відсутність адекватної рефлексії часто призводить до того, що особистість не усвідомлює власних внутрішніх протиріч, що стає однією з причин вибору маніпулятивної поведінки як механізму взаємодії з іншими.

Формування реального "Я" відбувається під впливом власного досвіду, соціального оточення, культурних норм і цінностей. Людина може оцінювати свої сильні та слабкі сторони, що допомагає їй зрозуміти себе.

Ідеальне "Я" формується під впливом соціальних стандартів, сімейних цінностей та культурних норм. Воно може змінюватися в залежності від особистих досягнень та зовнішнього тиску.

Дзеркальне "Я" формується через соціальне порівняння та зворотний зв'язок від інших. Це може включати оцінки, схвалення або

критичні зауваження, які людина отримує в соціальному середовищі.

Висновки до 1 розділу

У першому розділі розглянуто теоретичні основи дослідження Я-концепції особистості та її зв'язок із маніпулятивною поведінкою. На основі аналізу літератури та теоретичних моделей можна зробити такі висновки:

Я-концепція є багатогранною структурою, що об'єднує уявлення особистості про себе, включаючи Я-реальне (сприйняття себе таким, яким є), Я-ідеальне (уявлення про те, якою особистість хоче бути) та Я-дзеркальне (сприйняття себе через призму інших). Відповідно, специфіка Я-концепції значною мірою визначає стратегії поведінки людини, включно з її схильністю до маніпуляцій.

Особи з певними особливостями Я-концепції, зокрема з нестабільною Я-концепцією, більш схильні до маніпулятивних стратегій як способу контролю над міжособистісною взаємодією. Вони використовують маніпуляцію для досягнення своїх цілей, підтримуючи тим самим своє позитивне самосприйняття або компенсуючи недоліки самооцінки.

Маніпулятивна поведінка часто є результатом внутрішніх конфліктів, емоційних потреб та соціальних факторів. Розуміння психологічних механізмів, що лежать в основі цієї поведінки, може допомогти в її виявленні і запобіганні, а також у розвитку стратегій, що дозволяють людям уникати маніпуляцій і підтримувати здорові міжособистісні стосунки.

Важливу роль у схильності до маніпуляцій відіграють риси особистості, такі як нарцисизм, макіавеллізм і психопатія, що входять до так званого "темного ядра" особистості. Люди з такими рисами, як правило, відрізняються емоційною холодністю, самовпевненістю та прагненням до домінування, що підсилює їхню схильність до маніпулятивних дій.

У літературі підкреслюється, що наявність значного розриву між реальним та ідеальним образом "Я" може сприяти розвитку маніпулятивних установок. Такі особи можуть використовувати маніпуляцію як спосіб наближення до бажаного образу, компенсуючи недоліки реального самосприйняття.

Формування маніпулятивних схильностей також залежить від соціальних умов і оточення. Середовище, що заохочує маніпулятивну поведінку як прийнятний засіб для досягнення цілей, може посилювати відповідні риси та установки особистості, особливо у випадках, коли внутрішні психологічні кордони є нестійкими. У першому розділі висвітлено ключові аспекти Я-концепції та маніпулятивної поведінки, які дозволяють краще розуміти, як особистісні та соціальні фактори впливають на формування цих рис.

РОЗДІЛ 2.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ З ТЕНДЕНЦІЄЮ ДО МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

2.1. Методи та організація емпіричного дослідження

У сучасних психологічних дослідженнях Я-концепція розглядається як один із ключових аспектів самосприйняття, який впливає на різні поведінкові стратегії особистості. Вивчення маніпулятивних тенденцій через призму Я-концепції допомагає краще зрозуміти механізми, що лежать в основі соціальних взаємодій, та виявити чинники, що сприяють маніпулятивним установкам і стратегіям.

Емпіричне дослідження психологічних характеристик Я-концепції у контексті маніпулятивної поведінки ґрунтується на використанні надійних та валідних методів збору й аналізу даних. Для виявлення можливих взаємозв'язків між рівнем самосприйняття та маніпулятивною поведінкою було обрано комплекс методів, які забезпечують всебічне вивчення особистісних характеристик:

1. Теоретичний аналіз та узагальнення наукових літературних джерел.
2. Використання стандартизованих опитувальників. В анкетування було включено 4 психодіагностичні методики, а саме:

а) Опитувальник для виявлення схильності до маніпулювання іншими людьми (Мас-IV) - дозволяє виявити рівень маніпулятивної поведінки у респондентів. Його використання допомогло зібрати дані про те, як часто і в яких ситуаціях люди вдаються до маніпуляцій. Дає змогу не лише визначити наявність маніпулятивної поведінки, але й проаналізувати її зв'язок з Я-концепцією особистості (Додаток Б.1).

б) П'ятифакторний особистісний опитувальник (5PFQ) - цей інструмент дозволяє вивчити особистісні риси респондентів, що можуть впливати на їхню схильність до маніпуляцій. Результати були корисні для виявлення кореляцій між особистісними рисами та маніпулятивною поведінкою (Додаток Б.2).

в) Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі - досліджує типи стосунків, що можуть бути в основі маніпуляцій, а також вивчає динаміку взаємодії. Це допомогло з'ясувати, як міжособистісні відносини впливають на маніпулятивну поведінку (Додаток Б.3).

г) Тест "Темне ядро особистості" - цей тест оцінює негативні риси особистості, які можуть бути пов'язані з маніпулятивною поведінкою. Результати показали, як ці темні риси впливають на схильність до маніпуляцій, що дозволило глибше дослідити цю тему (Додаток Б.4).

На мій погляд, ці методики є доречними для емпіричного дослідження у моїй кваліфікаційній магістерській роботі та забезпечують можливість отримати кількісні дані, що дозволяє провести статистичний аналіз. Використання кількох інструментів дозволяє отримати комплексний погляд на проблему, враховуючи різні аспекти особистості та поведінки.

4. Здійснення непрямого спостереження за поведінкою учасників дослідження в різних соціальних ситуаціях, зокрема в робочих умовах, для виявлення ознак маніпулятивної поведінки.

5. Інтерв'ю - проводились неструктуровані інтерв'ю з учасниками дослідження для отримання додаткової інформації про їхні відносини з маніпулятивними поведінками.

6. Контент-аналіз - аналіз текстових або візуальних матеріалів (таких як листування, соціальні мережі) з метою виявлення ознак маніпулятивної поведінки або вірусних ідей.

7. Для обробки результатів використовувались методи статистичної обробки даних: описова статистика (знаходження рівнів вираженості ознаки у відсотках, середнє арифметичне значення), лінійний кореляційний аналіз Пірсона; t-критерій Стюдента; факторний аналіз. Статистична обробка даних здійснювалася за допомогою пакету програм IBM SPSS Statistics 23.

Організація дослідження:

1. Визначення мети, гіпотез і завдань дослідження.
2. Розробка плану дослідження, що включає вибір методик, визначення вибірки та етапів дослідження.

3. Формування репрезентативної вибірки учасників, яка включає працівників ресторану японської кухні «Окі Докі» та клієнтів цього закладу.

4. Процедура збору даних. Проведення анкетування, тестування та спостережень у визначених умовах. Забезпечення конфіденційності та етичних норм під час проведення дослідження.

5. Використання статистичних методів для обробки та аналізу даних, таких як кореляційний аналіз, факторний аналіз, регресійний аналіз тощо, щоб виявити зв'язки між Я-концепцією та маніпулятивною поведінкою.

6. Інтерпретація результатів відповідно до гіпотез дослідження.

7. Підготовка наукової статті, що включає опис результатів, їх обговорення та розробку рекомендацій.

9. Презентація висновків дослідження для зацікавлених сторін, таких як керівництво закладу або інші дослідники.

10. Обговорення практичного застосування результатів для вдосконалення взаємодії у колективі.

Така організація емпіричного дослідження забезпечує комплексне дослідження Я-концепції та маніпулятивної поведінки, що може бути використане для розробки стратегій управління персоналом і покращення соціального клімату в організації.

2.2. Кількісний та якісний аналіз результатів дослідження психологічних особливостей маніпулятивної особистості

Вивчення психологічних особливостей Я-концепції маніпулятивної особистості потребує всебічного аналізу, що включає як кількісні, так і якісні методи дослідження. Кількісний аналіз дозволяє отримати структуровані дані щодо взаємозв'язку між компонентами Я-концепції та маніпулятивними рисами, що забезпечує можливість виявлення статистично значущих закономірностей. Зокрема, завдяки використанню кореляційного аналізу можливо оцінити силу впливу різних аспектів самосприйняття на поведінкові тенденції, притаманні маніпулятивним особистостям.

Якісний аналіз, у свою чергу, спрямований на глибше розуміння смислових аспектів Я-концепції, що виявляються у словесних реакціях респондентів. Тематичний аналіз відкритих відповідей дозволяє визначити типові моделі мислення і самооцінки, характерні для осіб з маніпулятивними схильностями. Такий підхід дозволяє виявити як явні, так і приховані елементи Я-концепції, що відіграють ключову роль у формуванні маніпулятивних установок, і сприяє комплексному розумінню структури самосприйняття в контексті маніпулятивної поведінки.

У 2024 році на базі ресторану японської кухні в місті Житомир було проведено опитування за допомогою Google Forms. У дослідженні взяли участь 46 респондентів, з яких 33 жінки та 13 чоловіків. Віковий розподіл учасників виглядає наступним чином: 37% респондентів — у віці 30–40 років, 24% — 20–30 років, 15% — 40–50 років, ще 15% — 50–60 років, 7% — старше 60 років, та 2% — молодше 20 років. За посадовим рівнем: 15% обіймають керівні посади, 52% працюють на позиціях середньої ланки, а 33% становить обслуговуючий персонал (Додаток А).

В результаті аналізу даних були виявлені такі особливості:

Високі показники за шкалою макіавеллізму у 22% респондентів свідчать про наявність значної частки осіб з маніпулятивними схильностями. Ці дані можуть вказувати на тенденцію до використання маніпуляцій як інструменту досягнення цілей, причому жінки демонструють більшу схильність до таких стратегій (13%) порівняно з чоловіками (9%) (Додаток В.3).

Високий загальний коефіцієнт темного ядра у 30% респондентів (вищий у чоловіків) може вказувати на присутність таких особистісних рис, як нарцисизм, макіавеллізм чи психопатія, що часто пов'язано з маніпулятивною поведінкою. Це особливо актуально для досліджень у робочих колективах, оскільки люди з високими показниками темного ядра можуть створювати конфліктні ситуації або підривати довіру між членами групи (Додаток В.4).

Рівноважний розподіл між Я-реальним та Я-дзеркальним за показниками «домінування-підкорення» (50% на 50%) демонструє, що половина респондентів має схильність до активної соціальної позиції, тоді як інша

частина — до пасивної або підпорядкованої поведінки. Проте у Я-ідеальному, що відображає бажані якості, спостерігається суттєва перевага схильності до домінування (76%), що може свідчити про бажання респондентів мати більший вплив та силу у соціальних взаємодіях. Цей розрив між реальним і бажаним самосприйняттям може бути джерелом внутрішнього конфлікту або мотивації для зміни поведінки.

Майже однаковий розподіл між дружелюбністю та агресією в Я-реальному та Я-ідеальному (46–54% і 43–57% відповідно) відображає баланс між бажанням підтримувати гармонійні відносини та готовністю до конфліктних дій. Однак зниження показника дружелюбності та підвищення агресивності в Я-дзеркальному (28% і 72% відповідно) може вказувати на те, що респонденти відчують з боку оточуючих певний тиск чи агресивні очікування. Це може бути пов'язано з прагненням оточення бачити респондентів більш «жорсткими» або з готовністю до конфліктів, що може впливати на їхню самооцінку та поведінку (Додаток Д).

Результати дослідження за п'ятифакторним особистісним опитувальником (5PFQ) показали певні особливості особистісних характеристик респондентів, схильних до маніпулювання, що дозволяє скласти їх психологічний портрет.

Інтроверсія (70% серед маніпулятивних особистостей) - притаманна значній частці респондентів, схильних до маніпулювання. Такі люди зазвичай дотримуються соціальної дистанції, не прагнуть уваги широкого кола людей, а також зосереджуються на внутрішніх переживаннях і роздумах, часто уникаючи швидкого прийняття рішень та сильних емоційних стимулів. Це свідчить про їхню стриманість у соціальних взаємодіях, що, можливо, є одним із способів контролю над ситуацією.

Емоційна стійкість (70%) - більшість маніпулятивних особистостей характеризується емоційною стійкістю, яка дозволяє їм зберігати спокій у складних ситуаціях і витримувати стрес без суттєвих емоційних реакцій. Такі індивіди поведуться раціонально, практично і спокійно, і можуть краще контролювати свої емоції, що важливо для маніпулятивної поведінки, адже

вони рідко проявляють свої справжні почуття або дозволяють іншим впливати на їхню рівновагу.

Домінування (60% реальне, 90% ідеальне) - значна частина маніпулятивних особистостей має сильне прагнення до домінування. В реальному житті вони вже намагаються займати лідерські позиції (60%), але в ідеалі цей показник зростає до 90%. Це говорить про амбіції і схильність до контролю, що сприяє маніпулятивній поведінці, адже такі люди прагнуть мати владу над іншими.

Артистичність, пластичність, допитливість - маніпулятивні особистості також відзначаються високою артистичністю (80%), що може включати вміння переконливо висловлювати свої ідеї та адаптуватися до різних соціальних ситуацій. Їхня пластичність (100%) свідчить про гнучкість і вміння пристосовуватися до змін, що особливо важливо у маніпуляціях. Високий рівень допитливості (90%) вказує на їхню цікавість до оточення, яка може допомагати їм збирати інформацію для кращого розуміння слабких місць інших.

Вимогливість і прямолінійність (20%) - невелика частка маніпулятивних особистостей має такі риси, як прямолінійність і строгість, що виявляється у їхньому критичному ставленні до інших. Такі люди схильні до звинувачень і іронії, часто мають низьку толерантність до інших поглядів, що може свідчити про агресивні аспекти їхньої поведінки (Додаток В.1 та Додаток Г).

Можна зробити висновок, що респонденти з маніпулятивними схильностями володіють специфічним набором рис, який дозволяє їм адаптуватися до різних ситуацій і досягати власних цілей через контроль і вплив на інших.

У проведеному кореляційному аналізі Пірсона між двома психологічними характеристиками: "реальне Я домінування" (впевненість у собі та домінування) і "екстраверсія-інтроверсія" (характеристики спрямованості особистості на зовнішній або внутрішній світ), отримане значення коефіцієнта кореляції (гемп. = 0.32253) вказує на позитивний зв'язок середньої сили між двома змінними. Це означає, що у випадку збільшення показника одного з цих

аспектів (наприклад, домінування) відзначається тенденція до збільшення іншого (екстраверсії). Хоча цей зв'язок не є дуже сильним, він досить виразний, щоб вважати його надійним на рівні значущості 0.05. Значення p , що дорівнює або менше 0.05, вказує на статистичну значущість зв'язку між цими характеристиками на 5%-му рівні. Таким чином, ми можемо з імовірністю помилки до 5% припустити, що підвищений рівень домінування у реальному Я пов'язаний з підвищеним рівнем екстраверсії. Зв'язок на рівні 0.01 ($p > 0.01$) не є достатньо сильним, щоб вважатися значущим на рівні 0.01. Тому з імовірністю помилки до 1% ми не можемо стверджувати, що цей зв'язок є обов'язковим. Позитивна кореляція між домінуванням у реальному Я та екстраверсією може свідчити про те, що люди з вираженою екстраверсією (більш відкриті до спілкування і соціальних контактів) частіше виявляють домінантні риси, такі як впевненість у собі та бажання впливати на інших. Однак, цей зв'язок не є абсолютним, і існують індивіди з різними поєднаннями цих якостей.

За даними щодо кореляції між "реальним Я домінування" та "емоційною стійкістю/нестійкістю" ми можемо побачити іншу цікаву картину зв'язку: $r_{\text{гемп.}} = -0.42742$; $r_{0.01} = 0.37608$; $r_{0.05} = 0.29071$

Коефіцієнт кореляції ($r_{\text{гемп.}} = -0.42742$) має негативне значення і показує зворотний зв'язок середньої сили між реальним Я домінування та емоційною стійкістю/нестійкістю. Це означає, що з підвищенням показників домінування спостерігається зниження рівня емоційної нестійкості або ж підвищення емоційної стійкості (і навпаки). Отримане значення кореляції є значущим на рівні 0.01, оскільки $r_{\text{гемп.}} = -0.42742$ перевищує критичне значення $r_{0.01} = 0.37608$ за модулем. Це дозволяє стверджувати з імовірністю помилки до 1%, що зв'язок між цими характеристиками є реальним і надійним. Негативна кореляція між домінуванням у реальному Я та емоційною нестійкістю може вказувати на те, що люди, які мають високий рівень впевненості у собі та домінування, схильні проявляти більшу емоційну стійкість. Вони можуть краще контролювати свої емоційні реакції та стрес, менше схильні до коливань настрою та емоційної нестабільності. Іншими словами, чим більше людина

впевнена у собі та займає домінуючу позицію, тим менш схильна вона до емоційних збоїв. Такий зв'язок може бути корисним для розуміння особистісних якостей у межах професійного консультування або досліджень особистісного розвитку, оскільки емоційна стабільність часто є важливою для успіху в лідерських або стресових ситуаціях.

Кореляція між "ідеальним Я домінування" (уявленням людини про власне домінування, яке вона хотіла б мати) та "загальний коефіцієнт темного ядра особистості" (яке включає такі риси, як нарцисизм, макіавеллізм, психопатія):
 $r_{\text{емп.}} = 0.30725$; $r_{0.01} = 0.37608$; $r_{0.05} = 0.29071$

Позитивний коефіцієнт кореляції вказує на помірний позитивний зв'язок між ідеальним Я-домінуванням та темним ядром особистості. Це означає, що зі збільшенням бажання людини домінувати (в уявленні про ідеальне Я) може спостерігатися також підвищена наявність рис, пов'язаних з темним ядром особистості, або навпаки. Оскільки $r_{\text{емп.}} = 0.30725 > r_{0.05} = 0.29071$, зв'язок є статистично значущим на рівні 0.05. Це дозволяє стверджувати з імовірністю помилки до 5%, що існує реальний зв'язок між бажанням домінувати та рисами темного ядра особистості. На рівні значущості 0.01 цей зв'язок не є статистично значущим, оскільки $r_{\text{емп.}} = 0.30725 < r_{0.01} = 0.37608$. Позитивна кореляція між ідеальним Я-домінуванням і темним ядром особистості свідчить про те, що люди, які прагнуть до домінування, можуть частіше мати риси, пов'язані з так званим темним ядром особистості. Це може проявлятися у бажанні контролювати інших, маніпулятивній поведінці або самовпевненості, які є спільними для нарцисизму та макіавеллізму. Цей зв'язок вказує лише на тенденцію, але не є абсолютним правилом. Він може слугувати корисним індикатором у контексті психологічних досліджень або діагностики особистісних рис, особливо при роботі з профілями, де домінування в ідеальному Я є вираженим.

Результати кореляції показують зв'язок між показниками "Я-ідеальне дружелюбність" (бажанням людини бути дружньою або соціально приємною) та "шкалою макіавеллізму (МАК)", яка відображає схильність до маніпулятивної та цинічної поведінки. Проаналізувавши значення кореляції: $r_{\text{емп.}} = -0.31676$; r

0.01 = 0.37608; $r_{0.05} = 0.29071$, можна побачити такий результат кореляції: коефіцієнт кореляції є негативним, що вказує на зворотний зв'язок середньої сили між Я-ідеальним дружелюбністю та макіавеллізмом. Це означає, що з підвищенням бажання бути дружелюбним (в уявленні про ідеальне Я) спостерігається зниження рівня макіавеллізму, або навпаки. Зв'язок є статистично значущим на рівні 0.05. Це означає, що з імовірністю помилки до 5% можна стверджувати, що зв'язок між бажанням бути дружнім та рівнем макіавеллізму є реальним. Зв'язок на рівні 0.01 ($p > 0.01$) не є статистично значущим. Негативна кореляція між Я-ідеальним дружелюбністю та шкалою макіавеллізму свідчить про те, що люди, які прагнуть бути дружніми та соціально приємними, зазвичай мають нижчі показники макіавеллізму. Це узгоджується з ідеєю, що дружелюбність і маніпулятивні тенденції є протилежними рисами, оскільки макіавеллізм передбачає цинічне ставлення до соціальних відносин і готовність маніпулювати іншими для досягнення власних цілей.

У випадку кореляції Пірсона між показниками "Я-дзеркальне домінування" (усвідомлення або оцінка домінантності у власному реальному Я через відображення у сприйнятті інших) та "екстраверсія-інтроверсія" аналіз показує зв'язок. $r_{\text{гемп.}} = 0.33369$; $r_{0.01} = 0.37608$; $r_{0.05} = 0.29071$

Отримане значення коефіцієнта кореляції є позитивним і показує помірний позитивний зв'язок між Я-дзеркальним домінуванням і екстраверсією. Це свідчить про те, що люди, які оцінюють себе як домінантних, частіше мають схильність до екстраверсії (або зниження інтроверсії), і навпаки. Наявність статистично значущого зв'язку між змінними на рівні 0.05. З імовірністю помилки до 5% можна припустити, що зв'язок є реальним. Позитивний зв'язок між Я-дзеркальним домінуванням і екстраверсією може вказувати на те, що люди, які сприймають себе (і через інших) як домінантні, зазвичай мають більш виражені екстравертні риси. Це означає, що схильність до соціальної активності, відкритості та впевненості у собі часто поєднується з самосприйняттям, яке включає домінантні характеристики.

Аналіз кореляції між Я-дзеркальне домінування (оцінка домінантності людини у власному Я через відображення у сприйнятті інших) та самоконтроль-імпульсивність дає таку інформацію: $r_{\text{емп.}} = 0.29672$; $r_{0.01} = 0.37608$; $r_{0.05} = 0.29071$. Коефіцієнт кореляції є позитивним і показує слабкий позитивний зв'язок між Я-дзеркальним домінуванням та самоконтролем. Це означає, що в міру зростання домінантних рис у самосприйнятті людини через оцінку інших у неї може бути тенденція до підвищення рівня самоконтролю або зниження імпульсивності (хоча зв'язок слабкий). Значення $r_{\text{емп.}} = 0.29672$ дещо перевищує критичне значення на рівні 0.05, тобто $r_{0.05} = 0.29071$, що дозволяє стверджувати, що зв'язок є статистично значущим на рівні значущості 0.05. Позитивна кореляція між Я-дзеркальним домінуванням і самоконтролем може вказувати на те, що люди, які сприймають себе як домінантних через оцінку інших, частіше демонструють дещо вищий рівень самоконтролю і стриманості. Таке сприйняття може бути зумовлене необхідністю підтримувати контроль над власною поведінкою, щоб зберігати домінантний образ і уникати імпульсивних вчинків, які можуть зашкодити цьому образу.

Між показниками "екстраверсія-інтроверсія" та "прив'язаність-відстороненість", дані показують кореляцію, яка допомагає зрозуміти, чи є зв'язок між соціальною спрямованістю людини (екстраверсія) та її схильністю до прив'язаності чи відстороненості в стосунках.

$$r_{\text{емп.}} = 0.44616; r_{0.01} = 0.37608; r_{0.05} = 0.29071$$

Значення коефіцієнта кореляції є позитивним і показує помірний позитивний зв'язок між екстраверсією та прив'язаністю. Це означає, що з підвищенням рівня екстраверсії (соціальної відкритості) може зростати також рівень схильності до прив'язаності у стосунках. Водночас, у більш інтровертних осіб може спостерігатися тенденція до відстороненості. Цей зв'язок є статистично значущим на рівні 0.01. Це дозволяє стверджувати з високою ймовірністю (помилка до 1%) про існування реального зв'язку між екстраверсією та схильністю до прив'язаності. Позитивна кореляція між екстраверсією та прив'язаністю свідчить про те, що екстравертні особи, які схильні до соціальної взаємодії та відкритості, частіше виявляють схильність до

прив'язаності у стосунках. Їм легше встановлювати тісні емоційні зв'язки, оскільки вони більше цінують соціальні контакти і схильні до емоційної залученості. У свою чергу, більш інтровертні особи, які менше взаємодіють із соціальним оточенням, можуть бути більш схильні до відстороненості в міжособистісних стосунках, зберігаючи дистанцію. Цей зв'язок може мати значення для психологічного консультування, оскільки він підкреслює, що рівень екстраверсії впливає на стиль прив'язаності, що, своєю чергою, може допомогти у побудові гармонійних стосунків, а також в усвідомленні впливу особистісних характеристик на емоційне залучення.

У проведеному кореляційному аналізі з використанням коефіцієнта кореляції Пірсона показано зв'язок між екстраверсією-інтроверсією та самоконтролем-імпульсивністю, що дозволяє оцінити, як соціальна спрямованість особистості (екстраверсія) пов'язана з її здатністю контролювати свої імпульси. $r_{\text{емп.}} = 0.5035$; $r_{0.01} = 0.37608$; $r_{0.05} = 0.29071$

Значення коефіцієнта кореляції є позитивним і показує помірно сильний позитивний зв'язок між екстраверсією та самоконтролем. Це означає, що з підвищенням рівня екстраверсії (соціальної відкритості та активності) також може зростати схильність до самоконтролю або зниження рівня імпульсивності. Зв'язок є статистично значущим на рівні 0.01. Це означає, що з імовірністю помилки до 1% можна стверджувати, що між екстраверсією та самоконтролем існує реальний зв'язок. Позитивна кореляція між екстраверсією та самоконтролем вказує на те, що екстравертні особи, які схильні до соціальної активності, частіше демонструють кращий самоконтроль і можуть мати більш розвинені навички регуляції своєї поведінки. Це може бути пов'язано з тим, що екстравертність супроводжується навичками соціальної адаптації та контролю емоцій, що необхідні для підтримання активних соціальних контактів. Такі дані можуть бути корисними для психологічної практики, адже вони підказують, що розвиток соціальних навичок, пов'язаних з екстраверсією, може бути пов'язаний із кращою здатністю до самоконтролю, що є важливим у різних аспектах життя, включаючи професійні та міжособистісні відносини.

У проведеному кореляційному аналізі з використанням коефіцієнта кореляції Пірсона дані показують зв'язок між показниками "екстраверсія-інтроверсія" та "експресивність-практичність", що дозволяє зрозуміти, як соціальна спрямованість (екстраверсія) пов'язана з проявом емоційної експресії або ж схильністю до практичності.

$$r_{\text{емп.}} = 0.63366; r_{0.01} = 0.37608; r_{0.05} = 0.29071$$

Значення коефіцієнта кореляції є позитивним і досить високим, що вказує на сильний позитивний зв'язок між екстраверсією та експресивністю. Це свідчить про те, що з підвищенням рівня екстраверсії (соціальної відкритості) також зростає схильність до експресивності, тоді як більш інтровертні особи, ймовірно, є більш практичними та менш емоційно експресивними. Зв'язок є статистично значущим на рівні 0.01. Це означає, що з імовірністю помилки до 1% можна стверджувати, що між екстраверсією та експресивністю існує реальний зв'язок. Позитивна кореляція між цими показниками може свідчити про те, що екстравертні особи зазвичай більш відкриті у вираженні емоцій, спонтанні у взаємодії та надають перевагу емоційному залученню у соціальних ситуаціях. Їхня соціальна активність часто супроводжується високою експресивністю, яка дозволяє їм легше встановлювати емоційний контакт із оточенням. Натомість інтровертні особи можуть більше цінувати практичність, логічний підхід і менше уваги приділяють вираженню емоцій. Це важливий зв'язок у контексті міжособистісних взаємодій та професійного розвитку, оскільки він може допомогти у виборі напрямків роботи та ролей, які вимагають емоційної експресії чи, навпаки, практичного підходу.

Для більш різностороннього значення даних в своєму дослідженні я також використала кореляцію Спірмена. Кореляція Спірмена - це статистичний метод для вимірювання сили та напрямку зв'язку між двома змінними. Від кореляції Пірсона цей метод відрізняється характеристикою та застосуванням. Кореляція Спірмена використовується для рангових (порядкових) даних або даних, що не обов'язково мають нормальний розподіл, зокрема для нелінійних зв'язків. Вона підходить для ситуацій, коли змінні можуть мати монотонну, але не обов'язково лінійну залежність. Ця кореляція менш чутлива до викидів,

оскільки обчислюється за рангами, і поодинокі екстремальні значення не мають значного впливу на її значення. Нижче наведу опис значущих зв'язків кореляції Спірмена.

Я-реальне та Я-дзеркальне

За значенням коефіцієнта кореляції Спірмена $r_{\text{емп.}} = 0.65356$, що перевищує критичні значення $r_{0.01} = 0.378$ та $r_{0.05} = 0.291$, ми можемо зробити висновок, що зв'язок між показниками Я-реальне домінування та Я-дзеркальне домінування є значущим на рівні $p \leq 0.01$. Такий результат вказує на високий позитивний зв'язок між реальним уявленням людини про себе (Я-реальне) та тим, як вона сприймає себе через погляди інших (Я-дзеркальне). Це може свідчити про узгодженість або гармонійність у сприйнятті особистістю власного образу та того, як вона думає, що її бачать інші. Також такий високий зв'язок може свідчити про високий рівень соціальної адаптованості або прагнення до соціального схвалення. Люди з таким узгодженням часто прагнуть відповідати суспільним очікуванням, намагаються контролювати свій імідж у соціумі та, ймовірно, мають вищу здатність до саморегуляції у стосунках з іншими. У контексті дослідження тенденції до маніпулятивної поведінки, значущий позитивний зв'язок між Я-реальним та Я-дзеркальним домінуванням може вказувати на схильність особистості враховувати реакції та очікування інших у процесі самопрезентації, що є однією з характерних рис маніпулятивної поведінки. Люди з тісним зв'язком між Я-реальним та Я-дзеркальним можуть мати підвищену чутливість до зовнішніх сигналів та інтерпретацій, що дозволяє їм краще «читати» інших і адаптувати свою поведінку для досягнення бажаного ефекту. Тенденція до маніпулятивної поведінки може бути підкріплена здатністю контролювати свій образ та відповідати очікуванням, що демонструє зв'язок між Я-реальним та Я-дзеркальним. Значуща кореляція між Я-реальним та Я-дзеркальним може вказувати на певний рівень конформності та чутливості до соціальної оцінки, що створює основу для маніпулятивної поведінки як засобу досягнення особистих цілей через соціальну взаємодію.

Я-реальне домінування та екстраверсія-інтроверсія

$$r_{\text{емп.}} = 0.32213; r_{0.01} = 0.378; r_{0.05} = 0.291$$

Згідно з результатами, емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена перевищує критичне значення, але не досягає рівня значущості. Отже, між Я-реальним домінуванням та показником екстраверсії-інтроверсії існує статистично значущий зв'язок на рівні $p \leq 0.05$. Такий зв'язок свідчить про те, що чим більше людина домінує в реальному сприйнятті себе (Я-реальне), тим більше вона схильна демонструвати риси екстраверсії. І навпаки, менш домінуюче Я-реальне може бути характерним для осіб з інтроверсією. Цей зв'язок вказує на те, що люди з чітким та вираженим реальним Я можуть бути більш комунікабельними, відкритими та впевненими в соціальній взаємодії. Екстраверти частіше демонструють активність у соціальному середовищі, що узгоджується з високим Я-реальним, коли людина впевнена в собі та прагне до соціальної взаємодії. Такий зв'язок може бути важливим у розумінні маніпулятивної поведінки, оскільки екстраверти здатні використовувати свої соціальні навички для впливу на інших. Люди, схильні до екстраверсії, можуть частіше відкрито виражати свої думки і почуття. Високий рівень Я-реального у екстравертів може сприяти впевненості в тому, що вони вміють досягати своїх цілей у спілкуванні та взаємодії. Вони можуть володіти навичками переконання і впливу, здатними допомагати їм у формуванні або корегуванні сприйняття інших, що є важливим компонентом маніпуляції.

Я-реальне домінування та емоційна стійкість

$$r_{\text{емп.}} = -0.40324; r_{0.01} = 0.378; r_{0.05} = 0.291; p \leq 0.01$$

Значення коефіцієнта кореляції Спірмена, яке перевищує критичне значення на рівні, свідчить про значущий негативний зв'язок між Я-реальним домінуванням та емоційною стійкістю на рівні. Цей результат вказує на те, що чим вищий рівень Я-реального домінування (усвідомленість та впевненість у власному образі), тим більш емоційно стійкою є особистість. І навпаки, низький рівень Я-реального може бути пов'язаний з більшою емоційною нестійкістю. Це означає, що люди, які чітко усвідомлюють і впевнені у своєму реальному образі, менш схильні до частих емоційних коливань, стресу чи переживань. Люди з високим рівнем емоційної стійкості можуть краще приймати себе,

сприймати свої сильні та слабкі сторони об'єктивно, що сприяє формуванню більш стабільного та позитивного Я-реального. Вони, як правило, не схильні до різких змін у самооцінці через зовнішні обставини чи думки інших. Люди з високою емоційною стійкістю мають більшу здатність контролювати свої емоції та реагувати спокійніше на зовнішні стимули, що робить їх менш уразливими до зовнішнього впливу. У той же час, емоційно нестійкі особистості можуть бути більш схильними до маніпулювання або використання маніпуляцій як способу компенсації внутрішньої нестабільності.

Я-реальне дружелюбність та Я-дзеркальне дружелюбність

$$r_{\text{емп.}} = 0.32266; r_{0.01} = 0.378; r_{0.05} = 0.291; p \leq 0.05$$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена перевищує критичне значення $r_{0.05} = 0.291$, але не досягає рівня значущості $r_{0.01} = 0.378$. Це означає, що між Я-реальним дружелюбністю та Я-дзеркальним дружелюбністю існує статистично значущий позитивний зв'язок на рівні $p \leq 0.05$. Цей зв'язок вказує на узгодженість між тим, як особистість сама сприймає власну дружелюбність (Я-реальне), та тим, як вона уявляє сприйняття цієї риси іншими людьми (Я-дзеркальне). Людина, яка вважає себе дружелюбною, схильна вірити, що інші теж її такою сприймають, хоча й не абсолютно. Узгодженість між Я-реальним і Я-дзеркальним у контексті дружелюбності може відображати позитивний досвід у міжособистісній взаємодії, що, в свою чергу, формує позитивне ставлення до себе. Така людина схильна до відкритих та позитивних стосунків і може відчувати більшу впевненість у спілкуванні. Помірна кореляція вказує, що дружелюбність як важлива риса може відчутно впливати на самосприйняття. Така особа, свідомо чи несвідомо, може підлаштовувати своє дружнє ставлення, щоб досягати певних цілей у соціальних ситуаціях, що є потенційною основою для маніпулятивної поведінки.

Я-дзеркальне домінування та екстраверсія-інтроверсія

$$r_{\text{емп.}} = 0.29946; r_{0.01} = 0.378; r_{0.05} = 0.291; p \leq 0.05$$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена перевищує критичне значення на рівні значущості, але не досягає рівня. Це означає, що між Я-

дзеркальним домінуванням та екстраверсією-інтроверсією існує статистично значущий позитивний зв'язок на рівні. Цей зв'язок свідчить про те, що чим більш екстравертованою особистістю людина є, тим більше вона вірить, що оточення бачить її як домінантну. Екстравертні люди часто проявляють лідерські якості, що сприяє формуванню у них переконання, що інші визнають їх впливовість або домінантність у соціальних ситуаціях. Екстраверти зазвичай схильні до активної взаємодії, комунікабельності, що допомагає їм відчувати та демонструвати свою домінантну позицію у стосунках. Помірна кореляція з Я-дзеркальним домінуванням може вказувати на те, що така людина схильна вважати, що інші сприймають її як впливову або значущу в групі. Помірний позитивний зв'язок між Я-дзеркальним домінуванням та екстраверсією може означати, що екстраверти частіше прагнуть проявляти домінантні риси та демонструвати впевненість, що може впливати на сприйняття їх іншими як лідерів. Таке сприйняття формується на основі їхнього активного включення в соціальні взаємодії, де екстраверти виразно відстоюють свої погляди та легко ініціюють комунікацію. Ця кореляція може вказувати на те, що екстраверти з високим рівнем Я-дзеркального домінування схильні до маніпулятивної поведінки через самопрезентацію. Це може бути основою для соціального впливу та маніпулювання іншими, оскільки їхнє домінантне Я-дзеркальне стає інструментом для контролю і направлення поведінки оточуючих у бажаному для них напрямку.

Я-дзеркальне дружелюбність та прив'язаність-відстороненість

$r_{\text{емп.}} = 0.31134; r_{0.01} = 0.378; r_{0.05} = 0.291; p \leq 0.05$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена перевищує критичне значення на рівні $p \leq 0.05$, але не досягає рівня значущості. Це означає, що між Я-дзеркальною дружелюбністю та прив'язаністю-відстороненістю існує статистично значущий позитивний зв'язок на рівні. Цей зв'язок вказує на те, що чим більше людина вважає, що оточення сприймає її як дружню, тим більше вона схильна демонструвати прив'язаність (а не відстороненість) у міжособистісних стосунках. Люди, які прагнуть, щоб їх сприймали дружелюбно, зазвичай мають сильну потребу у встановленні близьких і

позитивних зв'язків. Така кореляція може свідчити, що люди з вираженою потребою у прив'язаності схильні формувати позитивне уявлення про себе в очах інших як про дружелюбну особистість. Їм важливо отримувати соціальне схвалення та підтримувати позитивний образ, що забезпечує їм відчуття близькості та належності. Люди, які вважають, що їх сприймають як дружелюбних, можуть бути більш чутливими до відносин і мати потребу в позитивному відгуку з боку оточення. Така особистість прагне уникати відстороненості, натомість схильна до відкритості та прояву емпатії у стосунках. Цей позитивний зв'язок може вказувати на схильність до маніпулятивної поведінки через використання дружелюбності як засобу для встановлення прив'язаності та впливу на інших.

Екстраверсія-інтроверсія та прив'язаність-відстороненість

ремп. = 0.40649; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.01$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена перевищує критичне значення на рівні, що вказує на статистично значущий позитивний зв'язок між екстраверсією-інтроверсією та прив'язаністю-відстороненістю на рівні $p \leq 0.01$. Цей зв'язок свідчить, що чим більш екстравертованою є особистість, тим більше вона схильна до формування прив'язаності у міжособистісних стосунках. Значний позитивний зв'язок між екстраверсією та прив'язаністю може вказувати, що екстраверти мають підвищену потребу у соціальній взаємодії, яку можуть використовувати для досягнення своїх цілей у відносинах. Високий рівень прив'язаності та потреба у постійних контактах можуть мотивувати екстравертів до формування і підтримки зв'язків через прояви дружелюбності та уваги, що потенційно може мати маніпулятивний характер. Така людина може свідомо чи несвідомо використовувати свій соціальний вплив і зв'язки, щоб контролювати поведінку або отримувати бажані результати від інших.

Екстраверсія-інтроверсія та самоконтроль-імпульсивність

ремп. = 0.48639; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.01$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена перевищує критичне значення на рівні, що вказує на значущий позитивний зв'язок між екстраверсією-інтроверсією та самоконтролем-імпульсивністю на рівні $p \leq 0.01$.

Такий зв'язок свідчить про те, що екстравертовані особи, як правило, є більш імпульсивними у своїх діях порівняно з інтровертованими. Екстраверти мають тенденцію швидше приймати рішення та діяти, орієнтуючись на зовнішні стимули, що може призводити до меншого рівня самоконтролю. Екстраверти частіше демонструють готовність до ризикованих вчинків та менш схильні до ретельного обмірковування своїх дій. Їхня імпульсивність може бути пов'язана з підвищеною активністю, потребою у нових враженнях та бажанням швидких результатів, що іноді веде до поспішних рішень. Екстраверти, орієнтовані на взаємодію з іншими, можуть менш ретельно контролювати свою поведінку у соціальних контекстах, через що вони частіше діють спонтанно та емоційно. Вони більше орієнтовані на отримання зовнішнього зворотного зв'язку і можуть нехтувати самоконтролем заради соціальної підтримки чи прийняття. Цей сильний зв'язок між екстраверсією та імпульсивністю може вказувати на те, що екстраверти схильні до маніпулятивної поведінки через недостатній самоконтроль у стресових або соціальних ситуаціях.

Екстраверсія-інтроверсія та експресивність-практичність

$r_{\text{емп.}} = 0.62802$; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.01$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена значно перевищує критичне значення на рівні $r_{0.01} = 0.378$, що свідчить про сильний позитивний зв'язок між екстраверсією-інтроверсією та експресивністю-практичністю на рівні $p \leq 0.01$. Цей результат свідчить, що екстраверти, як правило, мають високий рівень експресивності. Цей сильний зв'язок між екстраверсією та експресивністю може вказувати, що екстраверти, завдяки своїй емоційній виразності, можуть свідомо чи несвідомо впливати на інших, маніпулюючи своїми емоційними проявами для досягнення бажаних результатів. Їхня відкритість і схильність до експресивної поведінки може допомагати у формуванні позитивного або привабливого образу, викликаючи у оточення

довіру або симпатію. Це, у свою чергу, надає їм можливість впливати на інших через емоційне залучення, що є важливим аспектом маніпулятивної поведінки.

Прив'язаність-відстороненість та самоконтроль-імпульсивність

ремп. = 0.46767; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.01$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена значно перевищує критичне значення на рівні, що свідчить про значущий позитивний зв'язок між прив'язаністю-відстороненістю та самоконтролем-імпульсивністю на рівні. Цей позитивний зв'язок між імпульсивністю та відстороненістю може вказувати на те, що особи з високою імпульсивністю, схильні до відстороненості, можуть використовувати маніпулятивні стратегії для задоволення власних миттєвих потреб, не прив'язуючись емоційно до інших. Їхня імпульсивність та схильність до відсторонення дозволяють діяти швидко і не надто враховувати інтереси оточуючих, що може сприяти маніпулятивній поведінці, зокрема, коли потрібне отримання вигоди без довготривалих зобов'язань.

Прив'язаність-відстороненість та експресивність-практичність

ремп. = 0.6513; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.01$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена значно перевищує критичне значення на рівні, що вказує на значущий позитивний зв'язок між прив'язаністю-відстороненістю та експресивністю-практичністю на рівні. Цей сильний зв'язок між прив'язаністю та експресивністю може вказувати, що люди, схильні до прив'язаності, можуть використовувати свою експресивність для впливу на інших у міжособистісних стосунках. Емоційне включення та здатність виразно передавати почуття можуть бути інструментом для маніпуляції, зокрема для викликання емпатії, підтримки чи бажаних реакцій з боку інших. Експресивні люди, орієнтовані на прив'язаність, можуть свідомо чи несвідомо впливати на оточуючих через емоційні прояви, що сприяє досягненню їхніх соціальних або особистих цілей.

Прив'язаність-відстороненість та загальний коефіцієнт темного ядра особистості

ремп. = -0.36408; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.05$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена є меншим за критичне значення на рівні, але перевищує значення на рівні, що вказує на статистично значущий негативний зв'язок між прив'язаністю-відстороненістю та темним ядром особистості на рівні $p \leq 0.05$. Цей негативний зв'язок між прив'язаністю та темним ядром особистості вказує на те, що люди, які проявляють високий рівень прив'язаності, менш схильні до маніпулятивної поведінки. Їхня орієнтованість на емоційні зв'язки та співпереживання зменшує ймовірність використання оточуючих для досягнення власних цілей. Це означає, що для осіб із сильним почуттям прив'язаності темні особистісні риси менш характерні, а отже, вони рідше вдаються до маніпуляцій та поведінки, спрямованої на власну вигоду за рахунок інших.

Самоконтроль-імпульсивність та експресивність-практичність

рем. = 0.57848; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.01$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена значно перевищує критичне значення на рівні, що свідчить про значущий позитивний зв'язок між самоконтролем-імпульсивністю та експресивністю-практичністю на рівні. Цей результат вказує на те, що люди з високим рівнем імпульсивності також схильні до експресивної поведінки. Імпульсивні особи зазвичай діють емоційно, демонструючи високу експресивність у своїх діях та реакціях. Вони, як правило, легко та відкрито виражають свої почуття і схильні реагувати на події емоційно, що часто пов'язано з меншим самоконтролем. Люди з низьким рівнем самоконтролю часто схильні до емоційної спонтанності, що є частиною експресивного стилю. Вони демонструють свої емоції відкрито, не завжди стримуючи себе в ситуаціях, які потребують зваженості та обдуманості. Ця відкритість і схильність до негайної реакції відображає їхню імпульсивність. Оскільки імпульсивні люди більше орієнтовані на швидке вираження своїх емоцій, а не на зважений, практичний підхід, вони частіше схильні до експресивної поведінки, ніж до прагматичності. Емоційне самовираження для них є важливішим, ніж практичні наслідки їхніх дій.

МАК-шкала та загальний коефіцієнт темного ядра особистості

рем. = 0.51841; $r_{0.01} = 0.378$; $r_{0.05} = 0.291$; $p \leq 0.01$

Емпіричне значення коефіцієнта кореляції Спірмена перевищує критичне значення на рівні, що свідчить про статистично значущий позитивний зв'язок між показниками МАК-шкали та темним ядром особистості на рівні. Позитивний зв'язок між маніпулятивністю та темним ядром особистості підкреслює, що особи з високим рівнем маніпулятивності схильні використовувати риси темного ядра як засіб досягнення своїх цілей. Це підтверджує, що маніпулятивні стратегії часто поєднуються з егоїстичними та аморальними мотивами, що може підсилювати схильність до маніпулятивної поведінки.

В обробці результатів свого дослідження я застосувала також статистичний метод для перевірки гіпотез t-критерій Стюдента, що дозволяє порівнювати середні значення двох вибірок або середнє значення вибірки з теоретичним значенням.

Для перевірки статистичної значущості різниць між двома вибірками рівнем *прив'язаності-відстороненості* та показниками МАК-шкали, рівнем прив'язаності-відстороненості та "загальним коефіцієнтом темного ядра особистості". Різниця є статистично значущою навіть при найвищих рівнях значущості. Ми можемо відхилити нульову гіпотезу (що різниці між двома вибірками немає) і зробити висновок, що різниця між рівнями прив'язаності-відстороненості та результатами за МАК-шкалою є статистично значущою з ймовірністю помилки менше 1%. Високий макіавеллізм часто асоціюється з униканням тісних емоційних зв'язків, відсутністю довіри до інших і прагненням до контролю в стосунках. Якщо між рівнем макіавеллізму та відстороненістю (низьким рівнем прив'язаності) є значущий зв'язок, це може вказувати, що люди з високими показниками макіавеллізму відчують труднощі у формуванні здорових прив'язаностей або схильні дистанціюватися від емоційної залученості. Можливо вони бачать прив'язаність як загрозу своєму самоконтролю або вважають емоційні зв'язки ризиковими. Відстороненість допомагає їм уникати вразливості, дозволяючи маніпулювати іншими або мати перевагу в соціальних взаємодіях. Це може свідчити про низький рівень емпатії, що ускладнює побудову здорових відносин. Від'ємне

значення t означає зворотний зв'язок між рівнем прив'язаності та проявами темного ядра особистості. Іншими словами, чим вище рівень прив'язаності, тим менш виражені риси темного ядра особистості (макіавеллізм, нарцисизм, психопатія), і навпаки: чим більше відстороненості, тим більш виражені ці риси. Люди з відчуженістю або труднощами у встановленні тісних зв'язків можуть виявляти більше ознак темного ядра особистості, таких як прагнення до маніпуляцій (макіавеллізм), агресивна зневага до норм моралі (психопатія), або надмірне егоцентричне захоплення собою (нарцисизм). Емоційна відстороненість може посилювати ворожість або бажання контролювати інших, оскільки такі особи рідше залучаються в емпатійні, довірливі стосунки. Прив'язаність та емоційний зв'язок з іншими можуть бути важливими факторами, що допомагають регулювати темні риси особистості, які часто пов'язані з дисфункціональною поведінкою. Високий рівень прив'язаності, ймовірно, знижує схильність до маніпуляцій і цинічного ставлення до оточуючих, оскільки прив'язаність сприяє емпатії та розумінню інших.

Значення t емп. = 7.92429 значно перевищує критичні значення $t_{0.01} = 2.6896$ та $t_{0.05} = 2.0141$, що свідчить про статистично значущу різницю між рівнем самоконтролю-імпульсивності та показниками за шкалою макіавеллізму на рівні значущості $p \leq 0.01$. Отриманий результат вказує на те, що самоконтроль і рівень макіавеллізму тісно пов'язані. Люди з низьким рівнем самоконтролю (більш імпульсивні) можуть бути більш схильними до макіавелістичних тенденцій, таких як маніпулятивність, прагнення до досягнення власних цілей будь-якими засобами, або цинізм щодо інших людей. Імпульсивність може ускладнювати прийняття зважених рішень, що робить людину схильною до короткострокових вигод і використання інших. Імпульсивність може стимулювати макіавелістичну поведінку, оскільки така особа швидше використовує маніпулятивні стратегії, керуючись миттєвими вигодами, а не моральними принципами чи довгостроковими наслідками. Високий рівень імпульсивності може обмежувати можливість враховувати потреби інших або будувати довірливі стосунки. Натомість високий рівень самоконтролю зменшує ймовірність проявів макіавеллізму, оскільки здатність до

регуляції своїх дій і емоцій сприяє більш зваженим, обміркованим поведінці та знижує ризик маніпулятивних дій. Самоконтроль допомагає приймати рішення, які враховують моральні аспекти і довгострокові наслідки, зменшуючи потребу в маніпулюванні іншими. Між рівнем *самоконтролю-імпульсивності та темним ядром особистості*. Негативне значення t означає, що самоконтроль і темне ядро особистості (макіавелізм, психопатія та нарцисизм) мають обернену залежність. Тобто, вищий рівень самоконтролю асоціюється зі зменшенням проявів темного ядра особистості, тоді як імпульсивність (низький самоконтроль) корелює з підвищеною враженістю цих темних рис.

Значення $t_{\text{емп.}} = 8.78893$ значно перевищує критичні значення $t_{0.01} = 2.6896$ та $t_{0.05} = 2.0141$, що вказує на статистично значущу різницю між рівнем *емоційної стійкості-нестійкості та показниками макіавеллізму* на рівні значущості $p \leq 0.01$. Високий рівень емоційної нестійкості (часті зміни настрою, підвищена тривожність, схильність до негативних емоцій) може бути пов'язаний із високими показниками макіавеллізму, що включає схильність до маніпуляцій, цинізм і холодну раціональність. Це свідчить про те, що люди з меншою емоційною стійкістю можуть частіше використовувати маніпулятивні стратегії у взаємодії з іншими як спосіб захисту або контролю. Емоційно стійкі особи, які здатні краще регулювати свої емоції і зберігати спокій у складних ситуаціях, менш схильні до макіавелістичних рис. Вони рідше потребують маніпуляцій, оскільки мають більш стабільне відчуття себе та своїх емоцій, що знижує потребу використовувати інших задля власної вигоди або контролю. Емоційна нестійкість може посилювати цинізм і відчуття, що оточуючим не можна довіряти. Це створює потребу контролювати ситуацію через маніпуляції, особливо для уникнення почуття безпорадності чи тривоги. Люди з низькою емоційною стійкістю часто відчувають потребу в захисних стратегіях, таких як макіавеллізм, щоб упоратися зі своїми емоційними труднощами.

Значення $t_{\text{емп.}} = -7.27805$ є більшим (за абсолютним значенням) за критичні значення $t_{0.01} = 2.6896$ та $t_{0.05} = 2.0141$, що свідчить про статистично значущу різницю між рівнем *емоційної стійкості-нестійкості та темним ядром особистості* на рівні значущості $p \leq 0.01$. Негативне значення t вказує на

зворотний зв'язок між рівнем емоційної стійкості та проявами темного ядра особистості (макіавеллізм, психопатія, нарцисизм). Тобто, чим вищий рівень емоційної стійкості, тим менш виражені риси темного ядра особистості, і навпаки, низький рівень емоційної стійкості асоціюється з більш вираженими темними рисами. Люди з низькою емоційною стійкістю, які можуть мати труднощі з регулюванням емоцій, частіше проявляють риси темного ядра, такі як маніпулятивність, нарцисизм і агресивна поведінка. Емоційна нестійкість, яка характеризується коливаннями настрою, підвищеною тривожністю і дратівливістю, може підсилювати цинізм і знижувати емпатію, що робить людей схильними до маніпуляцій та егоцентризму. Високий рівень емоційної стійкості пов'язаний з кращою здатністю до саморегуляції та зниженням вразливості до негативних рис особистості. Емоційно стійкі люди краще долають труднощі, мають меншу потребу в контролі або маніпулюванні іншими та менш схильні до нарцисичних чи психопатичних тенденцій.

Значення $t_{\text{емп.}} = 9.34145$ значно перевищує критичні значення $t_{0.01} = 2.6896$ та $t_{0.05} = 2.0141$, що вказує на статистично значущу різницю між рівнем експресивності-практичності та показниками за шкалою макіавеллізму на рівні значущості $p \leq 0.01$. Високий рівень макіавеллізму може бути пов'язаний з меншим рівнем експресивності та більшою орієнтованістю на практичність. Макіавелістичні особи, як правило, контролюють свої емоційні прояви, що дозволяє їм діяти раціонально, стратегічно та з мінімальною емоційною залученістю. Це дає можливість використовувати інших для досягнення своїх цілей, оскільки емоційне стримування допомагає уникнути проявів вразливості. Орієнтація на практичність може допомагати макіавелістичним особам зберігати контроль у міжособистісних стосунках, залишаючись менш емоційно включеними, що дозволяє маніпулювати іншими та досягати своїх цілей без особливих моральних обмежень. Макіавелістичні люди часто уникають відкритого вираження емоцій, що може бути захисним механізмом, який допомагає приховувати свої справжні наміри. Це знижує ймовірність прояву емпатії або співпереживання, оскільки емоційні прояви можуть сприйматися як слабкість або як фактор, що може перешкоджати досягненню цілей.

Значення $t_{\text{емп.}} = -6.02386$ значно перевищує (за абсолютним значенням) критичні рівні $t_{0.01} = 2.6896$ та $t_{0.05} = 2.0141$, що свідчить про статистично значущу різницю між рівнем *експресивності-практичності та темним ядром особистості* на рівні $p \leq 0.01$. Негативне значення t вказує на те, що люди з високими показниками експресивності мають нижчий рівень темного ядра особистості (макіавеллізм, психопатія, нарцисизм), тоді як орієнтовані на практичність особи демонструють більше темних рис. Це може свідчити, що здатність відкрито виражати емоції та емоційно включатися в стосунки є протилежністю до риси, властивої темному ядру, яке передбачає цинізм, маніпулятивність та холодну раціональність. Орієнтованість на практичність може сприяти проявам темного ядра, оскільки вона зазвичай передбачає фокус на досягненні цілей без особливої емоційної залученості. Люди з такими рисами можуть використовувати інших для власної вигоди і приділяти менше уваги моральним аспектам взаємодії, що характерно для макіавелізму та психопатії. Висока експресивність передбачає емоційну відкритість і, зазвичай, більшу емпатійність. Це знижує схильність до маніпуляцій і цинізму, притаманних темним рисам, оскільки емоційно включені люди частіше усвідомлюють потреби інших і діють з урахуванням моральних цінностей (Додаток Е).

Емпіричне значення t -критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 32.07606$ значно перевищує критичні значення як на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$, так і на рівні $t_{0.05} = 2.0141$. Це свідчить про те, що різниця між показниками *Я-реальне домінування та МАК-шкалою (маніпулятивність)* є статистично значущою на рівні $p \leq 0.01$. Така значна різниця може вказувати на те, що Я-реальне домінування та маніпулятивність є двома різними аспектами особистості, які не лише розрізняються, але й потенційно не збігаються в своїх психологічних характеристиках. Це може свідчити про те, що домінуючі люди не обов'язково використовують маніпуляції як стратегію досягнення своїх цілей, а маніпулятивні особи не завжди прагнуть до відкритого домінування. Домінування зазвичай передбачає пряму форму впливу, коли людина демонструє силу, контроль та впевненість у собі. Маніпулятивність, у свою

чергу, більш орієнтована на непрямий вплив, де досягаються цілі завдяки контролю над поведінкою інших через маніпулятивні тактики, а не через відкритий прояв влади. Для людей з високим рівнем Я-реального домінування характерна внутрішня впевненість та незалежність, тоді як для осіб з високим рівнем маніпулятивності притаманний стратегічний підхід до міжособистісної взаємодії. Це вказує на можливе протиставлення внутрішньої цілісності та зовнішньоорієнтованих маніпулятивних стратегій. Статистично значуща різниця між Я-реальним домінуванням і маніпулятивністю підкреслює, що домінування не обов'язково корелює з маніпулятивною поведінкою. Це свідчить про те, що маніпулятивні риси можуть існувати незалежно від домінантних рис, і вказує на можливість існування осіб, які впливають на інших не через відкрите домінування, а через більш приховані маніпулятивні тактики.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 15.17371$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$, що вказує на статистично значущі відмінності між показниками *Я-реального домінування та темного ядра особистості* на рівні $p \leq 0.01$. Значна різниця між Я-реальним домінуванням і темним ядром особистості вказує на те, що домінування як риса особистості має відмінний характер від темного ядра. Людина, що володіє високим рівнем домінування, не обов'язково демонструє темні риси, такі як егоїзм, цинізм чи схильність до маніпулювання. Я-реальне домінування може відображати здорову впевненість у собі, здатність брати на себе відповідальність та впливати на оточення через особистісні якості, а не за рахунок маніпулятивної чи антисоціальної поведінки, яка притаманна темному ядру. Темне ядро особистості характеризується прагненням досягати власних цілей часто без урахування моральних норм, використовуючи інших як засіб досягнення цілей. Це суттєво відрізняється від прямого домінування, яке може бути засноване на внутрішній впевненості та відкритій демонстрації лідерства. Статистично значущі відмінності між Я-реальним домінуванням і темним ядром особистості підкреслюють, що домінантні риси не є тотожними темним рисам. Це вказує на можливість існування двох різних стратегій

самоствердження: відкритої та конструктивної, пов'язаної з домінуванням, та прихованої, яка пов'язана з маніпуляціями та іншими рисами темного ядра. Така різниця може свідчити, що маніпулятивна поведінка більше корелює з темними рисами, ніж із відкритим домінуванням.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 30.16135$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це означає, що відмінності між показниками *Я-реальної дружелюбності та МАК-шкали (маніпулятивності)* є статистично значущими на рівні $p \leq 0.01$. Дружелюбність як риса реального "Я" та маніпулятивність (МАК-шкала) виявляються різними аспектами особистості. Люди, що демонструють високу дружелюбність, орієнтовані на відкриту та позитивну взаємодію, тоді як маніпулятивні особи використовують стратегії, які можуть мати приховані цілі та інструментальний підхід до стосунків. Я-реальна дружелюбність вказує на готовність до щирих і підтримуючих взаємин, тоді як маніпулятивність вимагає стратегічного, часто маніпуляційного підходу для досягнення власних цілей. Ці різні підходи можуть вказувати на протилежні мотиви у міжособистісній взаємодії. Дружелюбність передбачає альтруїзм та турботу про інших, що суперечить маніпулятивності, яка зосереджена на власній вигоді та впливі на інших заради досягнення власних інтересів. Відмінність між дружелюбністю та маніпулятивністю підкреслює, що маніпулятивна поведінка не корелює з щирими проявами дружелюбності. Це підтверджує припущення, що маніпулятивність і дружелюбність є антагоністичними рисами, які відображають різні моделі поведінки: маніпуляція, спрямована на отримання користі від інших, і дружелюбність, спрямована на взаєморозуміння та підтримку.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 13.79264$ значно перевищує критичні значення як на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$, так і на рівні $t_{0.05} = 2.0141$. Це свідчить про те, що відмінності між показниками *Я-реальної дружелюбності та темного ядра особистості* є статистично значущими на рівні $p \leq 0.01$. Результати свідчать про те, що дружелюбність і темне ядро є протилежними характеристиками. Люди з високою

дружелюбністю, як правило, схильні до емпатії, альтруїзму та бажання допомагати іншим. На відміну від цього, темне ядро особистості включає такі риси, як егоїзм, цинізм, маніпулятивність і бажання використовувати інших. Дружелюбність відображає позитивне ставлення до інших, готовність до співпраці та щирого спілкування. Темне ядро, навпаки, спрямоване на досягнення власних інтересів через маніпуляції та домінування. Це підкреслює, що темні риси особистості несумісні з високою дружелюбністю. Дружелюбність і темне ядро відображають різні способи досягнення цілей: перший — через підтримку і взаємодопомогу, а другий — через маніпуляції та експлуатацію інших. Відмінності підкреслюють, що темні риси особистості зазвичай не корелюють із щирою дружелюбністю. Відмінність між дружелюбністю та темним ядром особистості підтверджує, що люди з високим рівнем дружелюбності схильні до конструктивних, відкритих і щирих форм взаємодії, на відміну від тих, у кого домінують риси темного ядра. Це підкреслює, що маніпулятивна поведінка більш притаманна особам із темними рисами, які зазвичай ставлять особисту вигоду вище за інтереси інших, тоді як дружелюбність сприяє емпатії та підтримці.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 23.88965$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це означає, що відмінності між показниками *Я-ідеального домінування та МАК-шкали (маніпулятивності)* є статистично значущими на рівні $p \leq 0.01$. Ідеальне домінування, яке відображає бажані уявлення про власну силу та вплив, відрізняється від маніпулятивності. Люди з високим рівнем Я-ідеального домінування можуть прагнути до прямого впливу та лідерства без використання маніпулятивних тактик, які є характерними для МАК-шкали. Ідеальне домінування вказує на бажання бути впливовим і авторитетним, проте не передбачає використання маніпуляцій для цього. Маніпулятивність же відображає стратегічне прагнення до контролю за допомогою прихованих тактик, що є антагоністичним до відкритої сили та впливу, які прагне втілювати Я-ідеальне домінування. Ідеальне домінування може включати позитивні риси лідерства та впливу, засновані на моральних цінностях та етичності, тоді як

маніпулятивність асоціюється з більш егоцентричним підходом до впливу на інших. Відмінність між Я-ідеальним домінуванням і маніпулятивністю підкреслює, що прагнення до лідерства та впливу може не збігатися з використанням маніпулятивних стратегій. Це свідчить про можливість того, що особистості, орієнтовані на ідеальне домінування, уявляють свій вплив як конструктивний та морально виправданий, на відміну від маніпулятивних осіб, які вважають прийнятним досягати своїх цілей через контроль та маніпуляції.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{темп.}} = 11.48669$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$, що вказує на статистично значущі відмінності між показниками *Я-ідеального домінування та темного ядра особистості* на рівні $p \leq 0.01$. Я-ідеальне домінування виражає уявлення особистості про бажану силу, вплив і лідерство. Темне ядро особистості, натомість, містить такі риси, як цинізм, егоїзм, схильність до маніпуляцій, тобто способи досягнення впливу, які часто суперечать етичним нормам. Це свідчить про те, що ідеалізоване домінування має інші, більш соціально прийнятні та конструктивні цінності порівняно з темними рисами. Ідеальне домінування може включати такі риси, як відповідальність та етичне лідерство, що контрастує з темними рисами, орієнтованими на егоцентризм і експлуатацію. Особи, які прагнуть до ідеального домінування, можуть розглядати владу як спосіб допомоги або захисту інших, на відміну від особистостей із темними рисами, які схильні до егоїстичного використання своїх можливостей. Я-ідеальне домінування може відображати потребу особистості визнати свій вплив як позитивний та етичний. Темне ядро ж підкреслює інструментальний підхід, у якому досягнення власних цілей часто стоїть вище за моральні норми. Відмінність між Я-ідеальним домінуванням та темним ядром особистості підтверджує, що прагнення до ідеалізованого впливу та лідерства не є тотожним темним рисам особистості. Це свідчить про те, що маніпулятивна поведінка та темні риси більше характерні для тих, хто прагне до контролю та впливу, керуючись егоцентричними мотивами, тоді як ідеалізоване домінування спирається на цінності конструктивного лідерства та етичності.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 29.15611$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це вказує на статистично значущі відмінності між показниками *Я-ідеальної дружелюбності та МАК-шкали (маніпулятивності)* на рівні $p \leq 0.01$. Я-ідеальна дружелюбність відображає прагнення до відкритих, щирих і підтримуючих стосунків, в основі яких лежать емпатія і турбота. У той час маніпулятивність, вимірювана МАК-шкалою, відображає підхід до стосунків з метою отримання контролю чи особистої вигоди, часто через приховані або непрямі методи. Люди, які прагнуть до ідеальної дружелюбності, уявляють себе в ролі особистостей, що щиро підтримують і розуміють інших. Вони, ймовірно, уникатимуть маніпулятивних дій, які суперечать їхнім ідеалам чесності та відкритості у стосунках. Ідеалізована дружелюбність не сумісна з маніпулятивністю, адже включає уявлення про етичність і щирість у взаємодії з людьми. Маніпулятивні стратегії можуть бути сприйняті як антипод цим уявленням, оскільки вони ставлять за мету отримання вигоди замість підтримки партнерських стосунків. Ця різниця підтверджує, що ідеалізована дружелюбність і маніпулятивність відображають різні моделі поведінки. Люди з високим рівнем Я-ідеальної дружелюбності схильні уникати маніпулятивних методів, віддаючи перевагу щирій комунікації та співпраці. Це підкреслює, що маніпулятивна поведінка менш характерна для тих, хто прагне до ідеалів доброзичливості та відкритості у відносинах, і натомість більше властива особистостям, орієнтованим на особисту вигоду.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 13.91529$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$, що вказує на статистично значущі відмінності між показниками *Я-ідеальної дружелюбності та темного ядра особистості* на рівні $p \leq 0.01$. Ідеалізована дружелюбність відображає уявлення особистості про себе як про доброзичливу, емпатичну та щиру людину, тоді як темне ядро особистості включає риси егоїзму, цинізму та схильності до маніпуляцій, що орієнтовані на особисту вигоду за рахунок інших. Це підкреслює, що люди, які цінують ідеальну дружелюбність, менш схильні до проявів темних рис у поведінці. Ідеалізована

дружелюбність містить цінності відкритості та підтримки у взаєминах, які прямо суперечать таким рисам темного ядра, як експлуатація та егоцентризм. Люди з високими показниками ідеальної дружелюбності, ймовірно, уникатимуть такої поведінки, яка може нашкодити іншим або використати їх у власних цілях. Особистості, які орієнтуються на ідеальну дружелюбність, можуть прагнути створити середовище довіри та взаємної підтримки, тоді як ті, хто мають риси темного ядра, схильні до контролю або маніпуляції в міжособистісних стосунках. Цей результат підкреслює, що люди з орієнтацією на ідеалізовану дружелюбність демонструють іншу поведінкову модель, відмінну від темного ядра особистості. Вони менш схильні до маніпуляцій, оскільки прагнуть до щирих та безпечних стосунків, на відміну від осіб з темними рисами, для яких характерні егоцентризм і маніпулятивні тенденції.

Емпіричне значення t -критерію Стюдента $t_{emp.} = 29.75371$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це свідчить про статистично значущі відмінності між показниками *Я-дзеркального домінування та МАК-шкали (маніпулятивності)* на рівні $p \leq 0.01$. Я-дзеркальне домінування відображає сприйняття особистості як такої, що володіє авторитетом і впливом в очах інших людей. На противагу цьому, МАК-шкала маніпулятивності вказує на схильність до використання міжособистісних відносин для досягнення власних цілей. Високий рівень Я-дзеркального домінування означає, що індивід бачить себе сильним та авторитетним у соціумі. Проте маніпулятивність, яка орієнтується на непрямі або приховані методи досягнення влади, може бути несумісною з етичними та відкритими формами лідерства, що зазвичай асоціюються з Я-дзеркальним домінуванням. Люди, які вважають себе домінантними в очах інших, можуть орієнтуватися на соціально прийнятні форми взаємодії, тоді як маніпулятивність передбачає використання інших у власних інтересах. Це підкреслює, що бажання бути домінуючим та шанованим часто відрізняється від прагнення до маніпуляції. Цей результат підтверджує, що Я-дзеркальне домінування та маніпулятивність є різними моделями поведінки. Люди з високим рівнем дзеркального

домінування схильні підтримувати образ авторитетної особистості через соціально прийнятні методи, а не через маніпуляції.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{темп.}} = 14.09849$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це вказує на статистично значущі відмінності між показниками *Я-дзеркального домінування та темного ядра особистості* на рівні $p \leq 0.01$. Я-дзеркальне домінування відображає уявлення про себе як особистість, яку інші визнають авторитетною та впливовою. Водночас темне ядро особистості включає такі риси, як цинізм, егоїзм і схильність до маніпуляцій, які не завжди узгоджуються з образом морального або позитивного лідера. Люди, які мають високе дзеркальне домінування, можуть прагнути утвердитися в соціумі через соціально прийнятні та етичні форми впливу. Відповідно, темні риси, які орієнтовані на егоцентричну чи маніпулятивну поведінку, часто суперечать такому підходу, оскільки не підтримують морального авторитету в очах інших. Індивіди з розвинутим Я-дзеркальним домінуванням можуть бути зосереджені на формуванні позитивного впливу на інших та досягненні соціального визнання, у той час як темне ядро орієнтоване на власну вигоду, що може знижувати довіру та повагу з боку оточення. Цей результат підкреслює відмінність між образом впливового лідера і схильністю до темних рис. Люди, які прагнуть бути авторитетними в очах інших, як правило, будуть уникати таких рис, як маніпулятивність та егоїзм, що суперечать підтримці позитивного соціального образу.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{темп.}} = 33.37316$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це свідчить про статистично значущі відмінності між показниками *Я-дзеркальної дружелюбності та МАК-шкали (маніпулятивності)* на рівні $p \leq 0.01$. Я-дзеркальна дружелюбність відображає уявлення про себе як доброзичливу та підтримуючу особистість, яку інші також бачать такою. У той же час, високий рівень маніпулятивності, вимірюваний МАК-шкалою, вказує на схильність використовувати міжособистісні взаємодії для досягнення власних цілей, навіть через нещирі методи. Висока дзеркальна дружелюбність

може включати моральні принципи, відкритість та емпатію, що суперечить маніпулятивності, яка часто передбачає прагматичний підхід, орієнтований на особисту вигоду. Люди з високими показниками дзеркальної дружелюбності, ймовірно, намагаються будувати чесні та взаємовигідні стосунки, а не використовувати інших у своїх цілях. Індивіди, які вважають себе дружелюбними та бачать підтвердження цього від оточення, прагнуть створити доброзичливе середовище для всіх учасників. На відміну від цього, маніпулятивність може бути сприйнята негативно і призвести до недовіри, що підриває взаємини. Цей результат підкреслює, що люди з високим рівнем дзеркальної дружелюбності мають різну модель поведінки порівняно з тими, хто орієнтований на маніпулятивність. Вони схильні вибудовувати стосунки, засновані на взаємній довірі, що протистоїть використанню маніпуляцій, які можуть сприйматися як суперечливі принципам дружелюбності.

Емпіричне значення t -критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 16.31091$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це вказує на статистично значущі відмінності між показниками *Я-дзеркальної дружелюбності та темного ядра особистості* на рівні $p \leq 0.01$. Я-дзеркальна дружелюбність демонструє, що особистість не лише вважає себе дружелюбною, але й сприймає підтримку і визнання цієї риси іншими людьми. Темне ядро особистості, яке включає риси, як-от егоїзм, цинізм і маніпулятивність, зазвичай суперечить образу доброзичливої та чуйної особистості. Особи з високою дзеркальною дружелюбністю, ймовірно, прагнуть будувати відкриті та етичні взаємини. Темне ядро особистості, яке характеризується прагненням до контролю та задоволення власних інтересів, має мало спільного з дружелюбністю, що підкреслює протилежні мотивації цих рис. Люди, які бачать себе доброзичливими та отримують визнання від оточуючих, ймовірно, прагнуть до соціальної гармонії та взаємної підтримки. Натомість темне ядро особистості зосереджене на особистій вигоді та може підривати довіру у взаєминах, оскільки має тенденцію до егоцентричності. Цей результат підтверджує, що високий рівень дзеркальної дружелюбності вказує на модель поведінки, несумісну з темними рисами особистості. Люди, які

прагнуть підтримувати образ доброзичливості, менш схильні до маніпулятивних чи егоцентричних проявів, оскільки такі риси негативно впливають на щирі взаємини.

Емпіричне значення t-критерію Стюдента $t_{\text{емп.}} = 10.14907$ значно перевищує критичні значення на рівні значущості $t_{0.01} = 2.6896$ і $t_{0.05} = 2.0141$. Це вказує на статистично значущі відмінності між показниками *екстраверсії-інтроверсії та МАК-шкалою (маніпулятивності)* на рівні $p \leq 0.01$. Екстраверсія характеризується соціальністю, комунікабельністю та схильністю до взаємодії з іншими, що може створювати сприятливі умови для використання маніпуляцій як засобу досягнення соціального впливу. Високий рівень МАК-шкали, що вказує на маніпулятивні тенденції, може доповнюватися екстравертованими рисами, оскільки екстраверти легше знаходять контакт з іншими та можуть використовувати це для досягнення власних цілей. Навпаки, інтроверти, які зосереджуються на внутрішніх переживаннях і менш охоче взаємодіють із зовнішнім середовищем, зазвичай менше схильні до маніпулятивних дій, оскільки їхні соціальні контакти є обмеженими або побудованими на довірі. Люди з екстравертними рисами, ймовірно, використовують свої соціальні навички для формування соціальних зв'язків, що може бути корисним для маніпулятивної поведінки, особливо, якщо метою є досягнення особистої вигоди або соціального домінування. Результат свідчить про те, що екстравертованість може сприяти проявам маніпулятивної поведінки, оскільки екстраверти частіше взаємодіють із соціальним середовищем і можуть використовувати ці взаємодії для досягнення особистих цілей. Таким чином, екстраверсія може бути фактором, що впливає на готовність до маніпулятивності, тоді як інтроверти менш схильні до подібної поведінки через обмежені соціальні контакти.

Емпіричне дослідження підтверджує, що маніпулятивна поведінка часто асоціюється з певними особливостями Я-концепції, такими як прагнення до домінування, цинізм та схильність до використання соціальних контактів у власних інтересах. У той же час такі риси, як справжня доброзичливість, емоційна стійкість та інтроверсія, можуть протистояти схильності до

маніпуляцій, адже ці характеристики підтримують позитивну Я-концепцію, орієнтовану на взаємну повагу.

Таким чином, у профілі особистості з маніпулятивною поведінкою Я-концепція може мати низький рівень моральної відповідності між внутрішнім образом Я та бажанням контролювати інших, що допомагає краще зрозуміти психологічні основи цієї поведінки.

2.3. Рекомендації щодо екологічної взаємодії з особистістю, схильною до маніпулювання

Маніпулятивна поведінка може мати негативний вплив на емоційний стан оточуючих, викликати почуття провини, тривоги чи невпевненості. Люди з маніпулятивними схильностями часто намагаються порушувати особисті кордони інших. Рекомендації сприяють розвитку навичок асертивної (впевненої) комунікації, що допомагає уникати конфліктів та напруги у відносинах з маніпулятивними людьми. Використання м'яких, але чітких формулювань допомагає знижувати агресію, не піддаючись на провокації.

У робочому контексті маніпулятивна поведінка може порушувати командну роботу, демотивувати співробітників і знижувати ефективність. Вміння ефективно взаємодіяти з маніпулятивними особистостями сприяє розвитку емоційного інтелекту, самоповаги та впевненості в собі. Це дозволяє людині розвиватися в особистісному та професійному плані, не потрапляючи під негативний вплив маніпуляцій.

Рекомендації щодо екологічної взаємодії з маніпулятивними особистостями є важливими для підтримки психологічної рівноваги, формування здорових кордонів і побудови конструктивних відносин.

В першу чергу, однією з основних рекомендацій, я б назвала - збереження особистих меж: сформулюйте і чітко висловлюйте свої особисті межі і очікування. Переконайтеся, що ви зрозумілі та консистентні у своїх комунікаціях.

Наступною рекомендацією буде - навчитися говорити "ні" без почуття провини. Ваше право на захист особистих меж не підлягає обговоренню.

Наступною та не менш важливою рекомендацією буде - ознайомлення з поширеними маніпулятивними техніками, такими як газлайтинг, емоційний шантаж, або переведення теми. Проаналізуйте мотиви. Спробуйте зрозуміти, чому особа може маніпулювати вами. Це може допомогти у визначенні найбільш ефективних способів реагування.

Під час взаємодії з маніпулятором намагайтеся зберігати спокій. Не піддавайтеся на емоційні провокації. Показуйте, що ви слухаєте, але зберігайте дистанцію, не дозволяючи маніпулятору вийти за межі ваших особистих кордонів.

Розвивайте впевненість у собі. Практикуйте саморефлексію і роботу над самооцінкою, щоб зменшити вразливість до маніпуляцій. Наявність підтримки з боку друзів, родини або професійного консультанта може допомогти справитися з впливом маніпулятора.

Залучення професійної допомоги також допоможе в екологічній взаємодії з особистістю, що має тенденцію до маніпулювання. Якщо маніпуляція стає серйозною проблемою, розгляньте можливість звернення до психолога або консультанта для професійної допомоги. Вивчення стратегій управління конфліктами може допомогти в ефективному вирішенні ситуацій з маніпуляторами.

Робота в терапії може зосередитися на розвитку емпатії, усвідомленні цінності близьких стосунків і розумінні потреб інших, що знижує прагнення до маніпуляцій та цинізму. Психологічний супровід може включати роботу з довірою, емоційною відкритістю та навичками комунікації.

Для клієнтів із високим рівнем імпульсивності та макіавелізму корисною може бути робота над розвитком самоконтролю, навчанням прийняття більш обміркованих рішень і зниженням схильності до маніпуляцій. У цьому випадку терапія може спрямовуватись на розвиток усвідомленості (mindfulness), когнітивного переосмислення та навичок саморегуляції. Це допоможе людині бути менш схильною до короткострокових вигод на шкоду довгостроковим цінностям, що позитивно вплине на її стосунки та соціальну інтеграцію.

Терапевтична робота для людей з високим рівнем макіавелізму та низькою емоційною стійкістю може включати розвиток емоційної регуляції та навичок стресостійкості. Це може зменшити залежність від маніпулятивних стратегій та цинізму, допомагаючи клієнту розвивати довірливі стосунки і здорові соціальні взаємодії.

Для клієнтів з вираженою емоційною нестійкістю та темними рисами особистості терапевтична робота може включати розвиток навичок емоційної регуляції та управління стресом. Це може допомогти знизити вираженість темних рис особистості, покращити емпатію та забезпечити стабільніші й здоровіші соціальні стосунки. Сприяйте створенню середовища, в якому підтримується відкритий і чесний діалог, що може зменшити потребу в маніпуляціях. Якщо ви помітили маніпулятивну поведінку в колективі або організації, працюйте над створенням стратегій для зміни комунікаційної культури.

Це чіткі, реалізовані та підкріплені відповідними теоретичними і практичними дослідженнями рекомендації.

Стратегії протидії маніпуляціям, які можуть допомогти в ідентифікації та захисті від маніпулятивної поведінки в міжособистісних стосунках:

- визнання маніпуляцій - усвідомлення та визнання, що ви стали жертвою маніпуляції. Звертайте увагу на свої почуття та реакції під час спілкування з іншими. Якщо ви відчуваєте себе винними, неприємно або стурбовано, це може бути сигналом маніпуляції. Запитуйте себе: "Чи є цей запит обґрунтованим?"

- постановка меж - чітке визначення особистих меж допомагає захистити себе від маніпуляцій. Встановлюйте межі стосовно того, що ви готові прийняти, а що - ні. Сказати "ні" без почуття провини є важливим навиком. Наприклад: "Я не можу виконати це завдання, бо маю інші пріоритети".

- критичне мислення - використання критичного мислення допомагає аналізувати ситуацію і ухвалювати усвідомлені рішення. Питайте себе: "Яка мета цієї комунікації? Які факти підтримують цю інформацію?" Аналізуйте емоційний контекст і намагайтеся виявити будь-які спроби маніпуляції.

- комунікація "Я" - важливо висловлювати свої почуття та потреби без звинувачення. Використовуйте "я-повідомлення". Наприклад: "Я відчуваю стрес, коли мене тиснуть терміни" замість "Ти завжди тиснеш на мене".

- не піддавайтеся емоціям - маніпулятори часто використовують емоційний тиск, щоб змусити вас реагувати. Пам'ятайте, що ваше емоційне реагування може бути використане проти вас. Намагайтеся залишатися спокійними та обдуманими у своїх реакціях. Відповідайте, а не реагуйте.

- запитуйте уточнення - якщо ви відчуваєте, що з вами намагаються маніпулювати, запитайте додаткові деталі або пояснення. Використовуйте запитання, щоб прояснити ситуацію: "Чому це так важливо для тебе?" або "Які варіанти ми розглядаємо?" Це може виявити маніпулятивні наміри.

- пошук підтримки - підтримка з боку друзів, родини або колег може бути важливою у протидії маніпуляціям. Обговорюйте ситуацію з іншими, щоб отримати нову перспективу і підтвердження ваших відчуттів. Вони можуть допомогти вам побачити ситуацію з іншого боку.

- збереження незалежності - станьте емоційно незалежними від маніпулятора. Пам'ятайте, що ваша самооцінка не повинна залежати від думки інших. Зосередьтеся на своїх цінностях і цілях, щоб не потрапити під вплив маніпуляцій.

Ці стратегії допоможуть вам захистити себе від маніпулятивної поведінки та зберегти здорові міжособистісні стосунки. Протидія маніпуляціям вимагає часу і практики, але з усвідомленням та активними зусиллями ви можете навчитися розпізнавати і протидіяти таким впливам.

Висновки до розділу 2

Згідно з отриманими результатами, можна сформулювати кілька ключових висновків для емпіричного дослідження психологічних характеристик Я-концепції особистості з тенденцією до маніпулятивної поведінки:

1. Маніпулятори, особливо з високою пластичністю та артистичністю, показали здатність швидко змінювати поведінкові стратегії відповідно до

ситуації. Це свідчить про їхню соціальну гнучкість та вміння адаптувати маніпулятивні прийоми залежно від оточення, що посилює ефективність такої поведінки.

2. Висока маніпулятивність корелює з різними аспектами Я-концепції, зокрема, з показниками домінування та дружелюбності. Це може свідчити, що маніпулятивно налаштовані особистості прагнуть домінувати в міжособистісних стосунках і можуть намагатися використовувати дружелюбність як інструмент для досягнення контролю та впливу.

3. Наявність темного ядра особистості, яке включає егоїстичні та цинічні риси, суперечить показникам дружелюбності й позитивної Я-концепції. Це вказує на те, що люди з розвинутими маніпулятивними тенденціями схильні вибудовувати власне "Я" на основі домінування та егоцентричних установок, які вступають у протиріччя зі справжньою доброзичливістю.

4. Екстраверсія виявляється пов'язаною з маніпулятивними тенденціями, ймовірно, через те, що екстраверти активніше взаємодіють з іншими людьми та можуть використовувати свої соціальні навички для досягнення власних цілей. Це говорить про те, що високий рівень екстраверсії може підтримувати прагнення до маніпуляцій, особливо в соціально насичених середовищах.

5. Показники дзеркального Я (уявлення про те, як нас сприймають інші) можуть впливати на вибір між маніпулятивною поведінкою та щирою комунікацією. Це свідчить про те, що Я-концепція, яка є стабільною і підтримує цінність чесності та довіри, може бути фактором, що стримує прояви маніпуляцій.

6. За отриманими результатами надано практичні рекомендації щодо екологічної взаємодії з маніпулятивними особистостями.

РОЗДІЛ 3.

ПСИХОЛОГІЧНА ПРОФІЛАКТИКА МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

3.1. Теоретичні підходи до регуляції маніпулятивної поведінки

Теоретичні підходи до регуляції маніпулятивної поведінки охоплюють різні методи та концепції, які спрямовані на зміну деструктивних моделей поведінки та розвиток позитивної Я-концепції особистості. Основні підходи до корекції маніпулятивної поведінки включають:

- психоаналітичний підхід - згідно з Фрейдом та його послідовниками, маніпулятивна поведінка може бути проявом несвідомих конфліктів, пов'язаних з невіршеними дитячими травмами чи проблемами розвитку. Корекція передбачає роботу з підсвідомими процесами, що сприяє усвідомленню власних мотивів і потреб, зниженню тривожності та підвищенню здатності до автентичних стосунків.

- когнітивно-поведінкова терапія (КПТ) - орієнтована на зміну спотворених уявлень і думок, що стимулюють маніпулятивну поведінку. Через методи рефреймінгу та формування нових поведінкових шаблонів, особистість навчається альтернативним стратегіям вирішення проблем, що дозволяє знизити рівень маніпуляції у стосунках. Наприклад, замість того, щоб вважати себе "жертвою" або "слабкою особистістю", особа може навчитися бачити себе як "людину, здатну справлятися з труднощами" або "партнера у стосунках".

- гуманістичний підхід - представники цього підходу, зокрема Карл Роджерс, вважають, що маніпулятивна поведінка виникає через невідповідність між ідеальним та реальним Я. Терапія спрямована на самоприйняття, розвиток автентичності та гармонізацію Я-концепції.

- транзактний аналіз - згідно з теорією Еріка Берна, маніпулятивна поведінка може бути способом несвідомого уникнення відповідальності та контролю над іншими. Важливим етапом корекції є усвідомлення власних ігор

та ролей, які відіграє особистість у стосунках, і вихід з них через побудову дорослої, зрілої поведінки.

- психодраматичний підхід - спрямована на рольову ідентифікацію, де особистість відтворює та проживає різні ролі у безпечному середовищі терапевтичної групи. Це допомагає зрозуміти власну поведінку з боку, усвідомити наслідки маніпуляцій та знайти ефективніші способи взаємодії з оточенням.

- системний підхід - розглядає маніпулятивну поведінку як частину більшого контексту міжособистісних відносин. В індивідуальній або сімейній терапії аналізується динаміка взаємодії між членами сім'ї, де маніпуляція є відповіддю на певні стимули, і опрацьовуються конструктивні моделі поведінки.

Ці підходи можна використовувати як окремо, так і в поєднанні, залежно від потреб клієнта, природи маніпулятивної поведінки та її психологічних передумов.

Корекція маніпулятивної поведінки через зміну Я-концепції може бути ефективним підходом до роботи з особами, які мають тенденції до маніпуляції. Підвищення самоусвідомлення, переосмислення Я-концепції, розвиток емоційної інтелігенції, побудова здорових міжособистісних стосунків, визначення особистих цінностей, навчання асертивності, терапія і консультування - можуть допомогти в цьому процесі.

Корекція маніпулятивної поведінки через вплив на Я-концепцію є важливою частиною роботи психологів, соціальних працівників і педагогів. Маніпулятивна поведінка часто є наслідком внутрішніх конфліктів, невпевненості в собі та спотворених уявлень про власне "Я". Тому ефективні рекомендації повинні враховувати роботу з цими аспектами особистості.

Для психологів:

Психоосвіта щодо Я-концепції: пояснити клієнту важливість самооцінки та адекватного сприйняття власного "Я"; провести роботу над формуванням усвідомлення власної гідності без використання маніпуляцій як засобу досягнення цілей.

Когнітивно-поведінкова терапія (КПТ): допомогти клієнту визначити автоматичні думки, які ведуть до маніпулятивної поведінки; навчити розпізнавати та замінювати деструктивні думки на більш здорові альтернативи; розвивати навички управління емоціями та конструктивного вирішення конфліктів без маніпуляцій.

Робота з ціннісними орієнтаціями: працювати над глибинними переконаннями, які можуть підштовхувати до маніпуляцій (наприклад, переконання, що "світ ворожий" або "щоб досягти чогось, треба маніпулювати"); сприяти розвитку внутрішньої відповідальності та автономії, що може зменшити потребу в контролі інших людей.

Для соціальних працівників:

Підтримка в особистісному розвитку: надання підтримки в процесі зміни Я-концепції через участь у програмах розвитку навичок комунікації, особистої ефективності та самоконтролю; організація груп взаємодопомоги, де учасники можуть підтримувати один одного у розвитку здорових стосунків без маніпуляцій.

Консультування щодо соціальних ролей: допомагати клієнтам усвідомлювати свої соціальні ролі (наприклад, батька, партнера, колеги) та відповідальність, що з ними пов'язана; заохочувати розвиток позитивних рольових моделей, заснованих на повазі та взаєморозумінні, а не на контролі чи маніпуляції.

Розвиток соціальної свідомості: пояснити клієнтам, як маніпуляції впливають на їх соціальне оточення та стосунки; навчати навичок конструктивної взаємодії з іншими, що дозволить уникати конфліктів і маніпуляцій.

Для педагогів:

Формування адекватної самооцінки: створити сприятливе середовище для розвитку у студентів або учнів адекватної самооцінки; підтримувати і заохочувати учнів у їхніх досягненнях, уникаючи зосередження на конкуренції та порівняннях між учасниками.

Розвиток емпатії та соціальних навичок: проводити уроки або тренінги з емоційного інтелекту, де учні вчаться розпізнавати свої емоції та емоції інших; вчити принципам справедливої взаємодії та розв'язання конфліктів без застосування маніпулятивних стратегій.

Профілактика булінгу та маніпуляцій: створювати в школі чи класі культуру взаємоповаги та співпраці; проводити профілактичні заходи, спрямовані на виявлення та попередження маніпулятивної поведінки серед учнів (рольові ігри, групові дискусії тощо).

Загальні рекомендації:

Відкриті комунікації:

Заохочуйте клієнтів або учнів бути чесними щодо своїх почуттів та намірів, працювати над розвитком відкритої комунікації без потреби маніпулювати іншими.

- вчіть ефективним стратегіям вирішення конфліктів, що включають взаємоповагу, активне слухання та розуміння позицій обох сторін.
- підтримуйте розвиток самостійності клієнтів, учнів або учасників програм, що дозволить їм відчувати себе більш компетентними та менш залежними від маніпуляцій для досягнення своїх цілей.

Корекція маніпулятивної поведінки повинна ґрунтуватися на розвитку позитивної Я-концепції, адекватного самосприйняття та емпатії до оточуючих.

Корекція маніпулятивної поведінки через зміну Я-концепції є складним, але досяжним процесом. Ці шляхи можуть допомогти особі розвивати здорові стосунки, покращувати самоусвідомлення та змінювати свої моделі поведінки, щоб уникати маніпуляцій і будувати більш

конструктивні зв'язки з іншими.

В своїй роботі я розробила:

- тренінг «Зміна Я-концепції для подолання маніпулятивної поведінки», спрямований на корекцію маніпулятивної поведінки через зміну Я-концепції (Додаток Ж);

- програму психологічної підтримки «Шлях до себе: формування здорової самооцінки» для покращення самооцінки та формування здорового уявлення про себе (Додаток З);

- програму арт-терапії «Творчий шлях до себе: арт-терапія для розвитку емоційного інтелекту», спрямовану на розвиток навичок самоусвідомлення та емоційного інтелекту (Додаток І).

3.2. Методи психологічного сприяння для розвитку позитивного самосприйняття

Методи психологічного сприяння для розвитку позитивної Я-концепції спрямовані на формування у людини адекватного та позитивного сприйняття себе, що знижує схильність до маніпулятивної поведінки і покращує міжособистісні відносини. Основні методи включають:

1. Когнітивно-поведінкові техніки - допомагають особистості змінити негативні або спотворені уявлення про себе, замінивши їх більш реалістичними та позитивними. До методів належать рефреймінг, робота з автоматичними думками та техніка "перевірка реальності". Це сприяє усвідомленню власної цінності та зниженню тривожності.

2. Метод позитивного самоствердження - включає формування позитивних тверджень або афірмацій, які людина повторює для закріплення позитивних уявлень про себе. Позитивні афірмації знижують рівень внутрішньої критики та сприяють формуванню впевненості у власних силах.

3. Психодрама - дозволяє через рольові ігри прожити ситуації, в яких людина може виявити свої найкращі сторони та переглянути негативні переконання про себе. Завдяки психодрамі особистість краще усвідомлює свої позитивні якості і вчиться приймати себе.

4. Гештальт-терапія - використовуються техніки фокусування на теперішньому моменті, які допомагають особистості краще розуміти себе та власні потреби. За допомогою методів інтеграції різних частин особистості, таких як техніка "порожнього стільця", людина вчиться сприймати і приймати себе більш цілісно.

5. Позитивна психотерапія - спрямований на виявлення та розкриття ресурсів особистості, підкреслення її позитивних якостей. Використовуються техніки "позитивної переробки" та "особистісного зростання", які допомагають особистості усвідомити свою цінність і знайти конструктивні способи взаємодії з оточенням.

6. Техніки підвищення самооцінки - включають вправи, спрямовані на виявлення та подолання внутрішнього критика, навчання асертивності, розвиток впевненості та самоповаги. Вправи на самопідтримку допомагають формувати позитивне ставлення до себе.

7. Метафорична терапія - допомагає людині краще зрозуміти свої внутрішні переживання та сприйняття себе. Метафоричні карти або казкотерапія дозволяють по-новому побачити свої сильні сторони, розширюючи Я-концепцію і знижуючи негативне самосприйняття.

8. Метод візуалізації - передбачає уявлення себе в позитивних ситуаціях або образах, що дозволяє людині відчувати впевненість, сформувати позитивний образ Я. Це сприяє формуванню оптимістичного бачення себе та своїх можливостей.

Кожен з цих методів сприяє розвитку позитивної Я-концепції, допомагаючи людині приймати себе, адекватно оцінювати власні можливості, підвищувати впевненість у собі та знижувати залежність від зовнішнього схвалення.

3.3. Психологічні техніки профілактики маніпулятивної поведінки у взаємодії з оточуючими

Для профілактики маніпулятивної поведінки у взаємодії з оточуючими застосовують різноманітні психологічні техніки, спрямовані на розвиток усвідомленості, навичок ефективної комунікації, емоційного інтелекту та особистісної зрілості. Ось деякі з них:

1. Навчання асертивності. Це техніка, що вчить особистість висловлювати свої думки, потреби та почуття прямо й відверто, без агресії чи пасивності.

Розвиток асертивності допомагає встановлювати здорові межі у стосунках та уникати маніпуляцій як з боку інших, так і з власного боку.

2. Емпатичне слухання. Практика активного та емпатичного слухання дозволяє людині краще розуміти інших, відчувати їхні емоції та потреби, зменшуючи ймовірність маніпуляцій. Це включає навички уточнення, парафразування, відображення почуттів співрозмовника для покращення довіри та розуміння у стосунках.

3. Розвиток емоційного інтелекту. Підвищення рівня емоційної усвідомленості та навичок управління емоціями сприяє зниженню схильності до маніпуляцій. Це передбачає вміння розпізнавати власні емоції, розуміти почуття інших і конструктивно регулювати емоційні реакції.

4. Метод зворотного зв'язку. Цей метод вчить людину правильно давати та приймати зворотний зв'язок. Опанування цієї техніки допомагає уникати маніпуляцій у вигляді критики, образ чи непрямих натяків. Зворотний зв'язок має бути конструктивним, конкретним та орієнтованим на поведінку, а не на особистість.

5. Техніка "Я-висловлювання". Використання "Я-повідомлень" допомагає особистості говорити про свої почуття та потреби, уникаючи звинувачень і захисної реакції з боку інших. Це дозволяє відкрито висловлювати власні емоції та потреби, не змушуючи оточуючих до певних дій через маніпуляцію.

6. Вправи на підвищення самоусвідомленості. Самоусвідомленість є ключем до розпізнавання мотивів власної поведінки та можливих маніпуляційних тенденцій. Це може включати ведення щоденника, рефлексію після взаємодії з іншими, а також практику уважності (mindfulness) для кращого розуміння себе.

7. Психодраматичні техніки. Рольові ігри та розігрування соціальних ситуацій допомагають усвідомити маніпулятивні моделі поведінки, а також відпрацювати нові, здоровіші способи взаємодії. Психодрама дає можливість побачити ситуацію з боку та знайти нові шляхи вирішення конфліктів без маніпуляцій.

8. Тренування навичок вирішення конфліктів. Конфлікти є однією з головних сфер, де виникають маніпуляції. Навчання конструктивному підходу до конфліктів, включаючи техніки компромісу, пошук "win-win" рішень, сприяє відкритому вирішенню розбіжностей без маніпуляційних прийомів.

9. Розвиток впевненості у собі. Низька самооцінка часто призводить до маніпуляцій як засобу самоствердження або отримання схвалення. Різні вправи для підвищення самооцінки та впевненості допомагають людині відчувати себе цінною та самодостатньою, що знижує потребу у використанні маніпуляцій.

10. Вправа "особисті кордони". Ця техніка спрямована на усвідомлення особистих меж та вміння їх захищати. Розуміння власних меж та здатність поважати кордони інших знижує ймовірність використання маніпуляцій у стосунках і сприяє здоровій комунікації.

Ці техніки дозволяють людині будувати зрілі, відкриті та поважні взаємини, мінімізуючи потребу у маніпуляціях і підтримуючи здорове функціонування Я-концепції у соціальних взаємодіях.

3.4. Рекомендації щодо розвитку особистісної автентичності та самоприйняття

Розвиток особистісної автентичності означає становлення людини як унікальної особистості, що діє згідно зі своїми глибокими переконаннями, цінностями та почуттями, а не під впливом зовнішніх очікувань. Автентичність допомагає людині проявляти себе чесно і відкрито, не наслідуючи соціальні шаблони. Це процес, коли особистість свідомо вибудовує власний життєвий шлях, заснований на внутрішніх орієнтирах, а не на очікуваннях суспільства або оточення.

Самоприйняття, в свою чергу, полягає у визнанні та прийнятті всіх аспектів свого "Я", включаючи як позитивні, так і негативні риси. Воно означає готовність визнавати власні недоліки і обмеження, а також проявляти доброту та емпатію до себе. Самоприйняття є основою для здорової самооцінки і

відіграє важливу роль у емоційній стійкості, адже допомагає не залежати від зовнішньої критики і уникати самокритики.

Розвиток автентичності та самоприйняття є важливим для психологічного благополуччя, оскільки допомагає людям зберігати внутрішню гармонію та задоволення від життя. Вони сприяють тому, щоб людина могла зберігати свою індивідуальність, приймати зважені рішення і бути стійкою перед зовнішнім тиском.

Це важливо для побудови позитивної Я-концепції, зменшення схильності до маніпуляцій і налагодження гармонійних стосунків із собою та оточуючими. Рекомендації для досягнення такого розвитку:

1. Автентичність починається з глибокого розуміння того, що для вас дійсно важливо. Це можна досягти через рефлексію, ведення щоденника або написання есе на тему "Що для мене цінне?" Це допомагає особистості усвідомити свої життєві пріоритети та будувати життя, спираючись на них.

2. Практика уважності (mindfulness) дозволяє людині краще відчувати себе, свої емоції та реакції. Щоденні вправи на усвідомлення теперішнього моменту допомагають зосередитися на своїх відчуттях, бажаннях і потребах, що сприяє автентичному самовираженню.

3. Частина самоприйняття полягає у тому, щоб прийняти свої недосконалості як природну частину особистості. Це включає вміння визнавати свої помилки, бути чесним із собою та не боятися демонструвати свої вразливості перед близькими.

4. Внутрішній критик може заважати самоприйняттю, створюючи негативний образ Я. Важливо вчитися розпізнавати самокритичні думки, відділяти їх від реальності та поступово замінювати більш підтримуючими, нейтральними або позитивними твердженнями про себе.

5. Практика самоспівчуття. Це техніка, яка полягає у ставленні до себе з добротою, як до близького друга. Замість осуду чи покарання, особистість навчається підтримувати себе в складні моменти, розуміючи, що помилки є частиною людського досвіду.

6. Важливо навчитися відкрито та прямо висловлювати свої думки, почуття й потреби без страху осуду. Використання технік "Я-висловлювання" та практика активного слухання дозволяють підтримувати чесність у спілкуванні та виявляти свої справжні переживання.

7. Визнання своїх унікальних здібностей і талантів допомагає формувати позитивне ставлення до себе. Вправи на виявлення сильних сторін, такі як тестування особистісних якостей чи складання списку своїх досягнень, дозволяють побачити й оцінити свої переваги.

8. Автентичність і самоприйняття передбачають здатність бути собою незалежно від оцінок інших. Потрібно працювати над зменшенням залежності від схвалення з боку оточуючих, фокусуючись на власному внутрішньому задоволенні та самоповазі.

9. Автентичність є динамічним процесом, що потребує постійного переосмислення себе і власного шляху. Регулярна рефлексія допомагає осмислити свої успіхи, поразки і подальші цілі, підтримуючи особистісний ріст.

10. Люди, які приймають і підтримують нас такими, якими ми є, допомагають розвивати автентичність. Варто оточувати себе тими, хто підтримує наш розвиток, дає можливість бути собою і виявляти щирість, тобто побудувати соціальне коло.

Дотримання цих рекомендацій сприяє поступовому розкриттю автентичного Я, формуванню позитивного сприйняття себе та зростанню емоційної стійкості, що допомагає уникати маніпулятивної поведінки й

налагоджувати здорові взаємини.

Висновки до розділу 3

Я-концепція є важливою складовою для роботи психологів та консультантів, що займаються корекцією маніпулятивної поведінки. Розвиток позитивної, збалансованої Я-концепції сприяє зниженню маніпулятивних тенденцій, адже особистість з високим рівнем самоприйняття і автентичності прагне до більш відкритих, чесних стосунків. Психологічна допомога в таких випадках спрямована на розвиток впевненості, самоцінності, усвідомлення

своїх сильних сторін і обмежень, що є основою для конструктивної взаємодії без необхідності маніпулювання.

Об'єднуючи основні ідеї, можна зробити висновок, що формування здорової Я-концепції та зниження схильності до маніпулятивної поведінки є багатовимірним процесом, який охоплює як корекційні, так і профілактичні заходи. Кожен із підходів - теоретичні концепції корекції маніпулятивної поведінки, методи психологічного впливу для розвитку позитивної Я-концепції, техніки профілактики маніпуляцій у взаємодії з іншими та рекомендації для розвитку особистісної автентичності - доповнюють один одного та сприяють особистісному розвитку.

Теоретичні підходи до корекції маніпулятивної поведінки акцентують увагу на психологічних механізмах, які зумовлюють деструктивну поведінку, та пропонують шляхи для її коригування. Методи психологічного впливу зосереджуються на формуванні позитивного образу Я, зниженні самокритичності та підвищенні самооцінки, що сприяє здоровому функціонуванню особистості. Психологічні техніки профілактики маніпулятивної поведінки допомагають особистості будувати конструктивні стосунки з оточуючими, забезпечуючи взаємну повагу та уникнення маніпуляцій. Рекомендації щодо розвитку автентичності та самоприйняття є основою для формування впевненості в собі, що дозволяє людині взаємодіяти з іншими відкрито й чесно, не вдаючись до маніпуляцій.

В роботі було розроблено:

- тренінг «Зміна Я-концепції для подолання маніпулятивної поведінки», спрямований на корекцію маніпулятивної поведінки через зміну Я-концепції (Додаток Ж);

- програму психологічної підтримки «Шлях до себе: формування здорової самооцінки» для покращення самооцінки та формування здорового уявлення про себе (Додаток З);

- програму арт-терапії «Творчий шлях до себе: арт-терапія для розвитку емоційного інтелекту», спрямовану на розвиток навичок самоусвідомлення та емоційного інтелекту (Додаток І).

Таким чином, комплексне поєднання корекційних, профілактичних та розвивальних підходів створює оптимальні умови для трансформації Я-концепції, розвитку позитивної самооцінки та автентичності. Це допомагає людині взаємодіяти з оточенням у здоровий спосіб, розвиваючи здатність до щирих і взаємозбагачувальних стосунків.

ВИСНОВКИ

Аналіз психологічних характеристик Я-концепції особистості, схильної до маніпулятивної поведінки, показав, що така особистість має специфічний набір когнітивних, емоційних і поведінкових особливостей, які визначають її спосіб взаємодії з іншими людьми. Я-концепція маніпулятивної особистості характеризується високим рівнем адаптивності, соціальної проникливості, а також схильністю до використання інших як інструменту для досягнення власних цілей.

На основі проведеного емпіричного дослідження було встановлено:

- маніпулятори з високим рівнем пластичності та артистичності демонструють здатність оперативно змінювати поведінкові стратегії залежно від ситуації. Це вказує на їхню соціальну адаптивність і вміння використовувати маніпулятивні техніки в різних контекстах, що підвищує ефективність їхньої поведінки.

- високий рівень маніпулятивності має зв'язок із аспектами Я-концепції, такими як домінування і дружелюбність. Це дозволяє припустити, що маніпулятивні особистості прагнуть домінувати у стосунках і використовують дружелюбність як інструмент для досягнення впливу й контролю.

- наявність темного ядра особистості, яке характеризується егоїстичністю та цинізмом, суперечить дружелюбності та позитивній Я-концепції. Це свідчить про те, що маніпулятивні індивіди формують своє "Я" на основі домінування та егоцентричних цінностей, що конфліктують із щирою доброзичливістю.

- екстраверсія пов'язана з маніпулятивними схильностями, оскільки екстраверти частіше взаємодіють з іншими людьми та можуть використовувати свої соціальні навички для досягнення особистих цілей. Це свідчить про те, що екстраверсія може сприяти маніпулятивній поведінці в умовах активної соціальної взаємодії.

- дзеркальне Я (уявлення про те, як людину сприймають інші) впливає на вибір між маніпуляцією та щирим спілкуванням. Стабільна Я-

концепція, яка базується на чесності та довірі, може бути стримуючим фактором для проявів маніпуляцій.

На основі отриманих результатів розроблено практичні рекомендації щодо екологічного підходу до взаємодії з маніпулятивними особистостями, поради для психологів, педагогів та соціальних робітників; тренінг, спрямований на корекцію маніпулятивної поведінки через зміну Я-концепції (Додаток Ж); програму психологічної підтримки для покращення самооцінки та формування здорового уявлення про себе (Додаток З); програму арт-терапії, спрямовану на розвиток навичок самоусвідомлення та емоційного інтелекту (Додаток І).

Таким чином, Я-концепція особистості з маніпулятивними тенденціями є складною і багатовимірною структурою, де домінують когнітивна гнучкість, відсутність емпатії та поведінкова адаптивність. Це поєднання рис дозволяє таким особам досягати високої ефективності в соціальних взаємодіях, але створює значні труднощі у побудові стабільних і довірливих міжособистісних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик, В. Г., Шеремет, І. В., & Антощук, Н. Л. (2024). *Особливості формування я-концепції в професійному становленні особистості майбутніх вчителів основ здоров'я* (Doctoral dissertation, Алатон).
2. Варій, М. Й. (2008). *Психологія особистості: Навчальний посібник*. Центр учбової літератури.
3. Гребінь, Н. В. (2013). Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. *Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць*.
4. Гуменюк, О. (2003). Концепції психологічного впливу в сучасній психології. *Психологія і суспільство*.
5. Гуменюк, О. Є. (2002). *Психологія Я-концепції: Монографія*. Економічна думка.
6. Гуменюк, О. Є. (2001). Самотворення Я-концепції за модульно-розвивальної оргсистеми. *Психологія і суспільство*, 2.
7. Гуменюк, О. Є. (2002). Я-схема у структурі соціально-психологічної регуляції оргдіяльності. *Практична психологія та соціальна робота*, 6, 35–39.
8. Жигайло, Н., & Шибрук, О. (2014). Проблема феномену та структури «Я-концепції» особистості в контексті поглядів вітчизняних і зарубіжних дослідників. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*, 26, 70-74.
9. Застольська, В. В. (2010). Маніпуляція як засіб формування ціннісно-нормативних уявлень в сучасних демократичних суспільствах. *Філософські проблеми гуманітарних наук. Альманах*, 17, 195-199.
10. Знаків, В. В. (2002). Макіавеллізм, маніпулювання поведінки та взаєморозуміння у міжособистісних відносинах. *Питання психології*, 6.
11. Іваскевич, Т. (2010). Особливості маніпуляції свідомістю в процесі комунікації. *Науковий блог. Національний університет "Острозька академія"*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2010/osoblyvosti-manipulyatsiji-svidomistyu-v-protsesi-komunikatsiji/>.
12. Калінська, О. П. (2019). Маніпуляція як психологічна проблема впливу у сучасному суспільстві. 217-218.

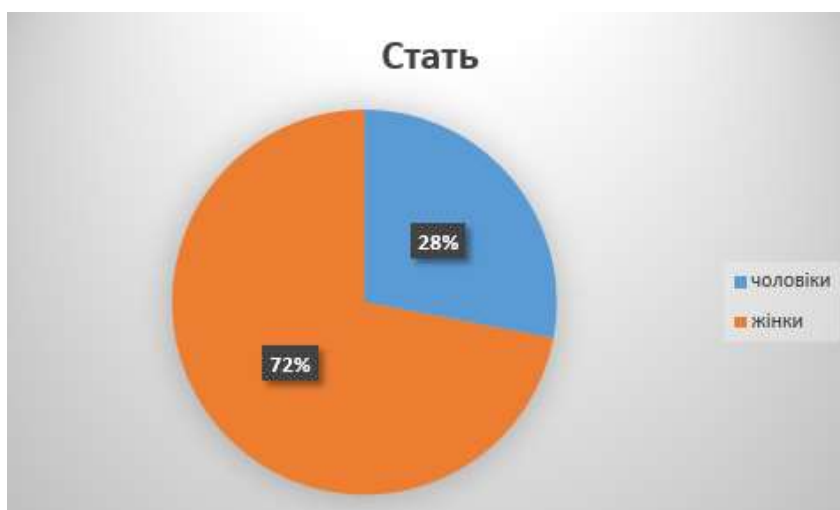
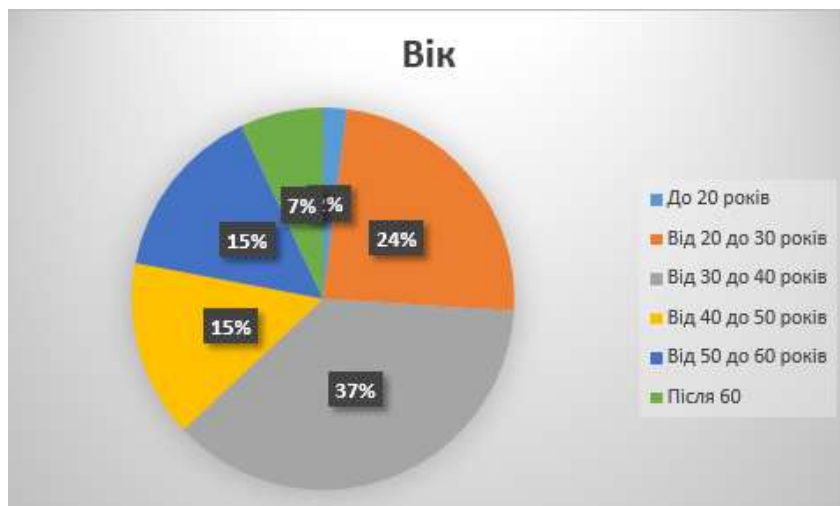
13. Кіреєва, У. (2010). Психологічний аналіз Я-концепції у контексті самосвідомості. *Психологія і суспільство*, 1(39), 120-130.
14. Костюк, Г. С. (1968). *Свідомість і діяльність людини*. К.
15. Литвинчук, А. І. (2021). Психологічна безпека особистості як актуальна проблема сучасної психології. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*, 9, 154–161.
16. Лісовський, П. М. (2009). *Феномен маніпуляції свідомістю: сутність, структура, механізм у сучасному суспільстві (соціально-філософський аналіз)*. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата філософських наук, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі.
17. Місніченко, О. В. (2008). *Маніпуляція «людиною маси»: філософсько-культурологічний аналіз*. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата філософських наук, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна.
18. Ракитський, Г. Є. (2019). Схильність до маніпуляцій та соціальна адаптованість особистості в юнацькому віці. *Дипломна робота бакалавра, Одеса*.
19. Русліна, А. О. (2008). Вікові, статеві та професійні відмінності в розумінні маніпуляції.
20. Саймон, Д. (2022). *В овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати*. Книжковий клуб «Клуб Сімейного дозвілля».
21. Сердюк, О. О., & Базима, Б. О. (2021). Адаптація скринінгового опитувальника п'яти факторів особистості BFI-10 та перевірка його діагностичних властивостей на прикладі осіб, які вживають наркотики.
22. Тепенчак, Т. М. (2008). *Естетико-культурологічний аспект маніпуляції свідомістю*. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата філософських наук, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка.
23. Форвард, С., & Фрейзер, Д. (2019). *Емоційний шантаж. Коли люди з вашого життя використовують залякування, обов'язки та провину, щоб маніпулювати вами*. Фабула.

24. Фурман, О. (2019). Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціально-психологічного впливу. *Психологія і суспільство*, 2, 44-65.
25. Чалдіні, Р. Б. (2007). *Психологія впливу*. Видавництво «Клуб Сімейного Дозвілля».
26. Чаплак, Я. (2011). Психологічний вплив у науковій психології. *Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія*, 16(2), 132-145.
27. Шлапаченко, В. М. (2013). Дезінформація як спосіб інформаційно-психологічного впливу. *Інформаційна безпека людини, суспільства, держави*, 2, 78-86.
28. Klimash, T. (2020). Образи Я-реального та Я-ідеального у жінок в аб'юзивних стосунках. *Psychological Journal*, 6.8, 67-75.
29. Medina-Craven, M. N., Ostermeier, K., Sigdya, P., & McLarty, B. D. (2023). Personality research in the 21st century: new developments and directions for the field. *Journal of Management History*, 29(2), 276-304. <https://doi.org/10.1108/JMH-06-2022-0021>.
30. Zhuravlova, L., Pomytkina, L., Lytvynchuk, A., Mozharovska, T., & Zhuravlov, V. (2022). Psychological Security in the Conditions of Using Information and Communication Technologies. *Advances in Educational Technology*, 2, 216-223.
31. Shostrom, E. L. (1964). An inventory for the measurement of self-actualization. *Educational and psychological measurement*, 24(2), 207-218.

ДОДАТКИ

Додаток А

Загальні дані



Додаток Б

Методики

Опитувальник для виявлення схильності до маніпулювання іншими людьми Мас-IV (Р. Крісті, Ф. Гейз, 1970), в адаптації В. Знакова (2001)

Опитувальник запропонований Крісті і Гейс (Christie, Geis, 1970) і складається з 20 тверджень, половина з яких позитивно, а інша - негативно пов'язані з даною рисою особистості. Відповіді даються по наступній градації: «цілком згоден», «згоден», «важко сказати», «не згоден», «абсолютно не згоден».

Текст опитувальника

1. Ніколи не говори кому-небудь, чому ти робиш щось, якщо це тобі не приносить вигоди (+).
2. Більшість людей - хороші й добрі (-).
3. Найкращий спосіб ладити з іншими людьми - це говорити їм тільки приємні речі (+).
4. Ти повинен робити що-небудь лише в тому випадку, якщо абсолютно впевнений, що це правильно (-).
5. Найкраще - це вірити, що будь-яка людина буде шахраювати, якщо тільки випаде відповідний випадок (+).
6. Потрібно завжди бути чесним, незважаючи ні на що (-).
7. Іноді можна і шкоду іншому заподіяти, щоб отримати те, що хочеться (+).
8. Більшість людей не працюватимуть старанно, якщо їх не змушувати (+).
9. Краще бути звичайним, рядовим людиною і чесним, ніж відомим і нечесним (-).
10. Краще чесно сказати людині, чому тобі потрібно, щоб він допоміг тобі, ніж винаходити якусь небилицю і обманним шляхом спонукати його допомагати тобі (-).
11. Процвітаючі люди в основному чесні і хороші (-).
12. Той, хто вірить всім, піддає себе великій небезпеці (+).
13. Злочинець така ж людина, як і всі ми, тільки він виявився настільки дурний, що попався (+).
14. Більшість людей правдиві (-).
15. Бути добрим, хорошим з важливими для тебе людьми, навіть коли ти не любиш їх, - це розумно (+).
16. Можна бути хорошою людиною завжди і у всьому (-).
17. Більшість людей не піддаються обману (їх нелегко обдурити) (-).
18. Іноді треба трошки шахраювати, обманювати, щоб отримати те, що хочеш (+).
19. Брехати, обманювати завжди недобре (-).
20. Втрата грошей - це набагато більша неприємність, ніж втрата друга (+).

Інтерпретація Мак-шкали. При обробці оцінки в половині пунктів шкали інвертуються (у пунктах 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 і 17 проводиться зворотний рахунок: якщо піддослідний поставив оцінку 1, то йому приписується 7, якщо 2, то 6 балів тощо). Після цього по всіх 20 пунктах підраховується сумарний показник макіавеллізму. Середні та стандартні відхилення показника «макіавеллізм»:

Чоловіки: середнє: 80,54; стандартні відхилення:13,27

Жінки: середнє: 73,78; стандартні відхилення:12,03

Низький рівень макіавеллізму (20-62) передбачає: сором'язливість, ввічливість, відсутність грубих висловів у мові. Співчутливість, доброту, сердечність. Емпатію, співчуття, поступливість, розуміння. Відчуття радості від процесу (творчості). Потреба допомоги, довіри, визнання з боку оточуючих, прагнення тісному співробітництву, дружелюбне ставлення до оточуючих. Правдивість, довірливість, щирість, сумлінність.

Високий рівень макіавеллізму (87-140) передбачає: прагнення говорити правду, критичність, прямолінійність, наполегливість у досягненні мети. Домінантність, якості лідера, агресивність, наполегливість, особистісна сила, любов до змагання. Нехтування соціальним схваленням, тенденція мати особливу думку, відмінну від думки більшості, націленість на результат, прагматичність. Впевненість, почуття власної переваги, незалежність, прагнення суперництва. Саморефлексія, наявність внутрішніх конфліктів, загальне негативне емоційне тло. Марнославство, любов до лестоців, честолюбство, вміння пристосовуватися в будь-якій ситуації.

Люди з високими значеннями за цією шкалою (Високі Маки - термін, запропонований Річардом Крісті) - перші там, чого всі прагнуть, конкуруючи, використовуючи інших, як засіб виграти так, що інші дякують їм за цю можливість. Вони значно успішніші при веденні переговорів, використанні маніпулятивних тактик та отриманні винагороди, ніж середні і нижчі бали.

Додаток Б.2

П'ятифакторний особистісний опитувальник (5PFQ, Р. МакКрає, П. Коста, 1991), в адаптації А. Хромова (2000)

П'ятифакторний особистісний опитувальник, більш відомий як "Велика п'ятірка", був розроблений американськими психологами Р. МакКраї та П. Коста. В подальшому опитувальник удосконалювався і в остаточному вигляді представлений тестом NEO PI (англ. "Нейротизм, екстраверсія, відкритість - особистісний опитувальник").

На думку авторів, виділених на основі факторного аналізу п'яти незалежних

змінних (нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співробітництво, сумлінність) цілком достатньо для адекватного опису психологічного портрета особистості.

Інструкція. Перед Вами опитувальник, що складається з 75 протилежних за значенням висловлювань, які слід оцінити. Якщо Ви погоджуєтесь з лівим висловом, то використовуйте для оцінки символи -2 і -1 шкали, якщо з правим, то +2 і +1. Цифрами Ви відобразите ступінь виразності оцінюваної ознаки: 2 – сильно виражено, 1 – слабо виражено, якщо Ви сумніваєтеся у виборі, то вибирайте 0.

Методика

1. Мені подобається займатися фізкультурою	0	Я не люблю фізичні навантаження
2. Люди вважають мене чуйною і доброзичливою людиною	0	Деякі люди вважають мене холодним та черствим
3. Я у всьому ціную чистоту та порядок	0	Іноді я дозволяю собі бути неохайним
4. Мене часто турбує думка, що щось може статися	0	«Дрібниці життя» мене не турбують
5. Все нове викликає у мене інтерес	0	Все нове викликає у мене роздратування
6. Якщо я нічим не зайнятий, то це мене турбує	0	Я людина спокійна і не люблю метушитися
7. Я намагаюся виявляти дружелюбність до всіх людей	0	Я не завжди і не з усіма доброзичлива людина
8. Моя кімната завжди акуратно прибрана	0	Я не дуже намагаюся стежити за чистотою та порядком
9. Іноді я засмучуюсь через дрібниці	0	Я не звертаю уваги на дрібні проблеми
10. Мені подобаються несподіванки	0	Я люблю передбачуваність подій
11. Я не можу довго залишатися нерухомим	0	Мені не подобається швидкий стиль життя
12. Я тактовний по відношенню до інших людей	0	Іноді жартома я зачіпаю самолюбство інших
13. Я методичний і пунктуальний у всьому	0	Я не дуже обов'язкова людина
14. Я надто чутливий/чутлива	0	Я рідко турбуюсь і рідко чогось боюся
15. Мені не цікаво, коли відповідь зрозуміла наперед	0	Я не цікавлюся речами, які мені не зрозумілі
16. Я люблю, щоб інші швидко виконували мої розпорядження	0	Я не поспішаючи виконую чужі розпорядження
17. Я поступлива і схильна до компромісів людина	0	Я люблю посперечатися з оточуючими
18. Я виявляю наполегливість, вирішуючи важке завдання	0	Я не дуже наполеглива людина
19. У важких ситуаціях я весь стискаюсь від напруги	0	Я можу розслабитися в будь-якій ситуації
20. У мене дуже жива уява	0	Я завжди волю реально дивитися на світ
21. Мені часто доводиться бути лідером, виявляти ініціативу	0	Я скоріше підлеглий, ніж лідер
22. Я завжди готовий надати допомогу та розділити чужі труднощі	0	Кожен має вміти подбати про себе
23. Я дуже старанна у всіх справах людина	0	Я не дуже стараюся на роботі
24. У мене часто виступає холодний піт і тремтять руки	0	Я рідко відчував напругу, що супроводжується тремтінням у тілі
25. Мені подобається мріяти	0	Я рідко захоплююсь фантазіями
26. Часто трапляється, що я керую, віддаю розпорядження іншим людям	0	Я вважаю за краще, щоб хтось інший брав у свої руки керівництво
27. Я вважаю за краще співпрацювати з іншими, ніж конкурувати	0	Без суперництва суспільство не могло б розвиватися
28. Я серйозно і старанно ставлюся до роботи	0	Я намагаюся не брати додаткових обов'язків на роботі
29. У незвичайній обстановці я часто нервую	0	Я легко звикаю до нової обстановки
30. Іноді я поринаю в глибокі роздуми	0	Я не люблю витрачати свій час на роздуми

31. Мені подобається спілкуватися з незнайомими людьми	0	Я не дуже товариська людина
32. Більшість людей є добрими від природи	0	Я думаю, що життя робить деяких людей злими
33. Люди часто довіряють мені відповідальні справи	0	Дехто вважає мене безвідповідальним
34. Іноді я почуваюся самотньо, сумно і все валиться з рук	0	Часто, що-небудь роблячи, я так захоплююся, що забуваю про все
35. Я добре знаю, що таке краса та елегантність	0	Моє уявлення про красу таке саме, як і в інших
36. Мені подобається знаходити нових друзів та знайомих	0	Я волію мати лише кілька надійних друзів
37. Люди, з якими я спілкуюся, зазвичай мені подобаються	0	Є такі люди, яких я не люблю
38. Я вимогливий і строгий у роботі	0	Іноді я нехтую своїми обов'язками
39. Коли я сильно засмучений, у мене важко на душі	0	У мене дуже рідко буває похмурий настрій
40. Музика здатна так захопити мене, що я втрачаю почуття часу	0	Драматичне мистецтво та балет здаються мені нудними
41. Я люблю перебувати у великих та веселих компаніях	0	Я віддаю перевагу самоті
42. Більшість людей є чесними, і їм можна довіряти	0	Іноді я ставлюся підозріло до інших людей
43. Я зазвичай працюю сумлінно	0	Люди часто знаходять у моїй роботі помилки
44. Я легко впадаю в депресію	0	Мені неможливо зіпсувати настрій
45. Справжній витвір мистецтва викликає в мене захоплення	0	Я рідко захоплююсь досконалістю справжнього витвору мистецтва
46. Вболіваючи на спортивних змаганнях, я забуваю про все	0	Я не розумію, чому люди займаються небезпечними видами спорту
47. Я намагаюся виявляти чуйність, коли маю справу з людьми	0	Іноді мені немає справи до інтересів інших людей
48. Я рідко роблю необдумано те, що хочу зробити	0	Я волію приймати рішення швидко
49. У мене багато слабкостей та недоліків	0	У мене висока самооцінка
50. Я добре розумію свій душевний стан	0	Мені здається, що інші люди менш чутливі за мене
51. Я часто ігнорую сигнали, які попереджають про небезпеку	0	Я волію уникати небезпечних ситуацій
52. Радість інших я поділяю як власну	0	Я не завжди поділяю почуття інших людей
53. Я зазвичай контролюю свої почуття та бажання	0	Мені важко стримувати свої бажання
54. Якщо я зазнаю невдачі, то зазвичай звинувачую себе	0	Мені часто щастить, і обставини рідко бувають проти мене
55. Я вірю, що почуття роблять моє життя більш змістовним.	0	Я рідко звертаю увагу на чужі переживання
56. Мені подобаються карнавальні ходи та демонстрації	0	Мені не подобається перебувати в багатолюдних місцях
57. Я намагаюся поставити себе на місце іншої людини, щоб її зрозуміти	0	Я не прагну зрозуміти всі нюанси переживань інших людей
58. У магазині я зазвичай довго вибираю те, що надумав купити	0	Іноді я купую речі імпульсивно
59. Іноді я почуваюся жалюгідною людиною	0	Зазвичай я відчуваю себе потрібною людиною
60. Я легко «вживаюсь» у переживання вигаданого героя	0	Пригоди кіногероя не можуть змінити мого душевного стану
61. Я почуваюся щасливим, коли на мене звертають увагу	0	Я скромна людина і намагаюся не виділятися серед людей
62. У кожній людині є щось, за що її можна поважати	0	Я ще не зустрічав людину, яку можна було б поважати
63. Зазвичай я добре думаю, перш ніж дію	0	Я не люблю заздалегідь продумувати результати своїх вчинків
64. Часто в мене бувають злети та падіння настрою	0	Зазвичай у мене рівний настрій

65. Іноді я відчуваю себе фокусником, який жартує над людьми	0	Люди часто називають мене нудною, але надійною людиною
66. Я привабливий для осіб протилежної статі	0	Дехто вважає мене звичайною і нецікавою людиною
67. Я завжди намагаюся бути добрим і уважним з кожною людиною	0	Деякі люди думають, що я самовпевнений і егоїстичний
68. Перед подорожжю я планую точний план	0	Я не можу зрозуміти, навіщо люди будують такі детальні плани
69. Мій настрій легко змінюється на протилежний	0	Я завжди спокійний і врівноважений
70. Я думаю, що життя – це азартна гра	0	Життя – це досвід, який передається наступним поколінням
71. Мені подобається виглядати зухвало	0	Я зазвичай не виділяюся поведінкою та модним одягом
72. Дехто каже, що я поблажливий до оточуючих	0	Кажуть, що я часто хвалюся своїми успіхами
73. Я точно та методично виконую свою роботу	0	Я волію «плисти за течією», довіряючи своїй інтуїції
74. Іноді я буваю настільки схвильований, що навіть плачу	0	Мене важко вивести з себе
75. Іноді я відчуваю, що можу відкрити щось нове	0	Я не хотів би нічого в собі міняти

Ключі до п'ятифакторного особистісного опитувальника 5PFQ

1. Обрані відповіді переводяться в бали. Оціночна шкала -2 -1 0 1 2 бали 5 4 3 2 1

2. Оцінкові бали виставляються у бланк відповідей в праву ланку.

Кожен з основних п'яти чинників складається з п'яти первинних факторів. Наприклад, основний фактор "екстраверсія - інтроверсія" складається з первинних факторів 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5. У кількісному вираженні первинні чинники визначаються підсумовуванням трьох бальних оцінок. Наприклад, первинний фактор 1.1 «активність – пасивність» оцінюється сумою балів, отриманих на висловлювання 1, 6, 11.

3. Підсумовування бальних оцінок первинних факторів по вертикалі визначає кількісну вираженість відповідного основного фактора. Наприклад, сума балів первинних факторів 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5 визначає кількісну вираженість першого основного фактора "екстраверсія - інтроверсія". Таким же чином визначається кількісна вираженість інших основних чинників: II (прихильність - відособленість); III (самоконтроль - імпульсивність); IV (емоційна нестійкість - емоційна стійкість); V (експресивність -практичність).

2. Нижче перераховані характерологічні ознаки, які можуть бути визначені у випробуваного за допомогою первинних чинників «Великої п'ятірки».

1. Екстраверсія – інтроверсія

1.1. Активність - пасивність

1.2. Домінування - підпорядкованість

1.3. Товариськість - замкнутість

1.4. Пошук вражень - уникнення вражень,

1.5. Прояв - уникнення почуття провини

2. Прихильність – відособленість

2.1. Тепло́та – байдужість

2.2. Співпраця – суперництво

2.3. Довірливість - підозрілість

2.4. Розуміння – нерозуміння

2.5. Повага інших - самоповага

3. Самоконтроль – імпульсивність

3.1. Охайність - неохайність

3.2. Наполегливість - відсутність наполегливості

3.3. Відповідальність – безвідповідальність

3.4. Самоконтроль поведінки - імпульсивність

3.5. Передбачливість - безтурботність

4. Емоційна нестійкість - емоційна стійкість

4.1. Тривожність - безтурботність

4.2. Напруженість - розслабленість

4.3. Депресивність – емоційна комфортність

4.4. Самокритика - самодостатність

4.5 Емоційна лабільність – емоційна стабільність

5. Експресивність - практичність

5.1. Цікавість - консерватизм

5.2. Допитливість - реалістичність

5.3. Артистичність - відсутність артистичності

5.4. Сенситивність - нечутливість

5.5. Пластичність – ригідність

3. Сума балів первинних факторів по вертикалі визначає кількісну вираженість основного фактора. Мінімальна кількість набраних балів для будь-якого основного фактора дорівнює 15, максимальна кількість - 75.

Умовно бальні оцінки можна розділити на високі (51-75 балів), середні (41-50 балів) і низькі (15-40 балів).

Додаток Б.3

Методика міжособистісних відносин Т. Лірі

Методика створена Т. Лірі, Р. Лефоржем, Р. Сазеком у 1954 р. і призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе й ідеальному "Я", а також для вивчення взаємовідносин в малих групах. За допомогою даної методики виявляється переважаючий тип відносин до людей в самооцінці та взаимооцінці.

При дослідженні міжособистісних відносин найчастіше виділяються два чинники: домінування-підпорядкування і дружелюбність-агресивність. Саме ці фактори визначають загальне враження про людину в процесах міжособистісного сприйняття.

Опитувальник містить 128 оціночних суджень, з яких в кожному з 8 типів відносин утворюються 16 пунктів, упорядкованих по висхідній інтенсивності. Методика побудована так, що судження, спрямовані на з'ясування якого-небудь типу відносин, розташовані не підряд, а особливим чином: вони групуються по 4 і повторюються через рівну кількість визначень. При обробці підраховується кількість відносин кожного типу.

Т. Лірі пропонував використовувати методику для оцінки спостережуваного поведінки людей, тобто поведінки в оцінці оточуючих ("зі сторони"), для самооцінки, оцінки близьких людей, для опису ідеального "Я". Згідно з цими рівнями діагностики змінюється інструкція для відповіді. Різні

напрями діагностики дозволяють визначити тип особистості, а також зіставляти дані по окремих аспектах. Наприклад, "соціальне "Я", "реальне "Я"", "ідеальне Я" і т. д.

Процедура проведення

Інструкція

"Вам будуть представлені судження, що стосуються характеру людини, його взаємин з оточуючими людьми. Уважно прочитайте кожне судження і оцініть, чи відповідає вона Вашому уявленню про себе.

Поставте на бланку відповідей знак " + "проти номерів тих визначень, які відповідають Вашому уявленню про себе, і знак" - " проти номерів тих тверджень, які не відповідають Вашому уявленню про себе. Намагайтеся бути щирим. Якщо немає повної впевненості, знак " + " не ставте.

Після оцінювання свого реального "Я" знову прочитайте всі судження і відмітьте ті з них, які відповідають Вашому уявленню про те, яким Вам, на Вашу думку, слід було б бути в ідеалі".

Якщо необхідно оцінити особистість з точки зору, як її сприймають інші, то дається додаткова інструкція: "Таким же чином, як і в перших двох варіантах, дайте оцінку особистості, як її бачать інші".

Методика може бути представлена респонденту або списком (за алфавітом або у випадковому порядку), або на окремих картках. Йому пропонується вказати ті твердження, які відповідають його уявленню про себе, відносяться до іншої людини або його ідеалу.

Обробка результатів

На першому етапі обробки даних проводиться підрахунок балів за кожною октантою з допомогою ключа до опитувальником.

Ключ

1. **Авторитарний:** 1 - 4, 33 - 36, 65 - 68, 97 - 100.
2. **Егоїстичний:** 5 - 8, 37 - 40, 69 - 72, 101 - 104.
3. **Агресивний:** 9 - 12, 41 - 44, 73 - 76, 105 - 108.
4. **Підозрілий:** 13 - 16, 45 - 48, 77 - 80, 109 - 112.
5. **Підпорядковується:** 17 - 20, 49 - 52, 81 - 84, 113 - 116.
6. **Залежний:** 21 - 24, 53 - 56, 85 - 88, 117 - 120.
7. **Доброзичливий:** 25 - 28, 57 - 60, 89 - 92, 121 - 124.
8. **Альтруїстична:** 29 - 32, 61 - 64, 93 - 96, 125 - 128.

На другому етапі за допомогою формул визначаються показники по двом основним параметрам «Домінування» і «Дружелюбність»:

Домінування = (I - V) + 0,7 x (VIII + II - IV - VI)

Дружелюбність = (VII - III) + 0,7 x (VIII - II - IV + VI)

Таким чином, система балів з 16 міжособистісним змінним перетворюється в два цифрові індекси, які характеризують уявлення суб'єкта за зазначеними параметрами.

У результаті проводиться аналіз особистісного профілю - визначаються типи ставлення до оточуючих.

Інтерпретація результатів

Підрахунок балів ведеться окремо для кожної оцінюваної особистості. Показником порушення відносин з певною особою є різниця між уявленнями людини про нього і бажаному його образі в якості партнера по спілкуванню.

Максимальна оцінка рівня - 16 балів, але вона розділена на чотири ступені вираженості відносини:

0-4 бали - низька:	адаптивне поведінка
5-8 балів - помірна:	
9-12 балів - висока:	екстремальну поведінку
13-16 балів - екстремальна:	до патології поведінка

Позитивне значення результату, отриманого за формулою "домінування", свідчить про вираженому прагненні людини до лідерства у спілкуванні, до домінування. Негативне значення вказує на тенденцію до підпорядкування, відмови від відповідальності й позиції лідерства.

Позитивний результат за формулою "дружелюбність" є показником прагнення особистості до встановлення доброзичливих відносин і співпраці з оточуючими. Негативний результат вказує на прояв агресивно-конкурентної позиції, що перешкоджає співпраці та успішної спільної діяльності. Кількісні результати є показниками ступеня вираженості цих характеристик.

Найбільш заштриховані на профілі октанти відповідають переважаючим стилем міжособистісних відносин даного індивіда.

Характеристики, що не виходять за межі 8 балів, властиві гармонійним особистостям. Показники, що перевищують 8 балів, свідчать про акцентуації властивостей, що виявляються даним октантом. Бали, що досягають рівня 14-16, свідчать про труднощі соціальної адаптації. Низькі показники за всіма октантами (0-3 бали) можуть бути результатом скритності і невідвертості випробуваного.

Перші чотири типи міжособистісних відносин (октанти 1-4) характеризуються тенденцією до лідерства і домінування, незалежністю думки, готовністю відстоювати власну точку зору в конфлікті. Інші чотири октанти (5-8) - відображають переважання конформних установок, невпевненість у собі, податливість думці оточуючих, схильність до компромісів. В цілому інтерпретація даних повинна орієнтуватися на переважання одних показників над іншими і в меншій мірі - на абсолютні величини. В нормі зазвичай не спостерігаються значні розбіжності між «Я» актуальним і ідеальним. Помірне розбіжність може розглядатися як необхідна умова самовдосконалення.

Незадоволеність собою частіше спостерігається у осіб з заниженою самооцінкою (5,6,7 октанти), а також у осіб, що знаходяться в ситуації тривалого конфлікту (4 октант). Переважання одночасно 1 і 5 октанта властиво особам з проблемою хворобливого самолюбства, авторитарності, 4 і 8 -

конфлікт між прагненням до визнання групою і ворожістю, тобто проблема пригніченою ворожості, 3 і 7-боротьба мотивів самоствердження і афіліації, 2 і 6 - проблема незалежності-підкоренню, що виникає в складній службовій або іншій ситуації, що змушує коритися всупереч внутрішнього протесту.

Особи, у яких виявляються домінантні, агресивні і незалежні риси поведінки, значно рідше виявляють невдоволення своїм характером і міжособистісними стосунками, проте і у них може виявлятися тенденція до вдосконалення свого стилю міжособистісної взаємодії з оточенням. При цьому зростання показників того чи іншого октанта визначить напрям, за яким самотійно рухається особистість в цілях самовдосконалення, ступінь усвідомлення наявних проблем, наявність внутрішньособистісних ресурсів.

Типи міжособистісних стосунків

I. Авторитарний

13 - 16 - диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах групової діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Навколишні відзначають цю владність, але визнають її.

9 - 12 - домінантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги.

0-8 - упевнена в собі людина, але не обов'язково лідер, завзятий і наполегливий.

II. Егоїстичний

13 - 16 - прагне бути над усіма, але одночасно в стороні від усіх, самозакоханий, розважливий, незалежний, себелюбну. Труднощі перекладає на оточуючих, сам відноситься до них кілька відчужено, хвалькуватий, самовдоволений, зарозумілий.

0 - 12 - егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

III. Агресивний

13 - 16 - жорсткий і ворожий по відношенню до оточуючих, різкий, жорсткий, агресивність може доходити до асоціальної поведінки.

9 - 12-вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, глузливий, іронічний, дратівливий.

0 - 8 - впертий, завзятий, наполегливий і енергійний.

IV. Підозрілий

13 - 16 - відчужений по відношенню до ворожого і злісному світу, підозрілий, образливий, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно на всіх скаржиться, всім незадоволений (шизоидний тип характеру).

9 - 12 - критичний, нетовариський, відчуває труднощі у інтерперсональних контактах через невпевненість в собі, підозрілості і

боязні поганого ставлення, замкнутий, скептичний, розчарований в людях, потайний, свій негативізм проявляє у вербальній агресії.

0 - 8 - критичний по відношенню до всіх соціальних явищ і оточуючим людям.

V. Підпорядковується

13 - 16 - покірний, схильний до самознецінення, слабовільний, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному.

9 - 12 - сором'язливий, лагідний, легко ніяковіє, схильний підкорятися сильнішому без урахування ситуації.

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

VI. Залежний

13 - 16 - різко невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання, тривожиться з будь-якого приводу, тому залежний від інших, від чужої думки. 9-12 - слухняний, боязливий, безпорадний, не вміє проявити опір, щиро вважає, що інші завжди праві.

0 - 8 - конформний, м'який, очікує допомоги і порад, довірливий, схильний до захоплення оточуючими, ввічливий.

VII. Доброзичливий

9 - 16 - доброзичливий і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, "бути хорошим" для всіх без урахування ситуації, прагне до цілей мікрогруп, має розвинені механізми витіснення і придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

0 - 8 - схильний до співробітництва, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути у згоді з думкою оточуючих, свідомо конформний, слід умовностям, правилам і принципам "хорошого тону" у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст у досягненні цілей групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити визнання і любов, товариський, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах.

VIII. Альтруїстичний

9 - 16 - гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі і занадто активний по відношенню до оточуючих, приймає на себе відповідальність за інших (може бути тільки зовнішня "маска", що приховує особистість протилежного типу).

0 - 8 - відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє у співчутті, симпатії, турботі, ніжності, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

Перші чотири типи міжособистісних відносин -1, 2, 3 і 4 - характеризуються переважанням неконформних тенденцій і схильністю до

конфліктних проявів (3, 4), більшою незалежністю думки, завзятістю у відстоюванні власної точки зору, тенденцією до лідерства і домінування (1, 2).

Інші чотири октанти - 5, 6, 7, 8 - представляють протилежну картину: переважання конформних установок, конгруентність у контактах з оточуючими (7, 8), невпевненість у собі, податливість думці оточуючих, схильність до компромісів (5, 6).

Текст опитувальника

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

- | | |
|--|--------------------------------------|
| 1. Вміє подобатися | 27. Уважний, лагідний |
| 2. Справляє враження на оточуючих | 28. Делікатний |
| 3. Уміє розпоряджатися, наказувати | 29. Підбадьорюючий |
| 4. Уміє настояти на своєму | 30. Чуйний на заклики про допомогу |
| 5. Має відчуття власної гідності | 31. Безкорисливий |
| 6. Незалежний | 32. Здатний викликати захоплення |
| 7. Здатний сам потурбуватися про себе | 33. Користується в інших повагою |
| 8. Може проявляти байдужість | 34. Володіє талантом керівника |
| 9. Здатний бути суворим | 35. Любить відповідальність |
| 10. Суворий, але справедливий | 36. Впевнений в собі |
| 11. Може бути щирим | 37. Самовпевнений, напористий |
| 12. Критичний до інших | 38. Діловий, практичний |
| 13. Любить поплакатися | 39. Любить змагатися |
| 14. Часто сумний | 40. Строгий і крутий, де потрібно |
| 15. Здатний проявляти недовіру | 41. Невблаганний, але неупереджений |
| 16. Часто розчаровується | 42. Дратівливий |
| 17. Здатний бути критичним до себе | 43. Відкритий, прямолінійний |
| 18. Здатний визнати свою неправоту | 44. Не терпить, щоб їм командували |
| 19. Охоче підкоряється | 45. Скептичний |
| 20. Той, на кого можна покластися | 46. На нього важко справити враження |
| 21. Вдячний | 47. Образливий, скрупульозний |
| 22. Захоплюється, схильний до наслідування | 48. Легко соромиться |
| 23. Поважний | 49. Невпевнений у собі |
| 24. Шукає схвалення | 50. Поступливий |
| 25. Здатний до співпраці, взаємодопомоги | 51. Скромний |
| 26. Дружелюбний, доброзичливий | 52. Часто вдається до допомоги інших |
| | 53. Дуже шанує авторитети |
| | 54. Охоче приймає поради |

55. Довірливий і прагне радувати інших
56. Завжди люб'язний в обходженні
57. Дорожить думкою оточуючих
58. Комунікабельний і вживчивий
59. Добросердечний
60. Добрий, вселяє впевненість
61. Ніжний, м'якосердий
62. Любить піклуватися про інших
63. Безкорисливий, щедрий
64. Любить давати поради
65. Справляє враження знаючої людини
66. Керівничо-владний
67. Владний
68. Хвалькуватий
69. Гордовитий і самовдоволений
70. Думає тільки про себе
71. Хитрий, розважливий
72. Нетерпимий до помилок інших
73. Корисливий
74. Відвертий
75. Часто недружелюбний
76. Озлоблений
77. Скаржник
78. Ревнивий
79. Довго пам'ятає свої образи
80. Схильний до самокатування
81. Сором'язливий
82. Безініціативний
83. Лагідний
84. Залежний, несамотійний
85. Любить підкорятися
86. Надає іншим приймати рішення
87. Легко потрапляє в халепу
88. Легко піддається впливу друзів
89. Готовий довіритися будь-кому
90. Готовий довіритися будь-кому
91. Благосхильний до всіх без винятку
92. Усім симпатизує

93. Прощає все
94. Переповнений надмірним співчуттям
95. Великодушний, терпимий до недоліків
96. Прагне покровительствувати
97. Прагне до успіху
98. Чекає захоплення від кожного
99. Розпоряджається іншими
100. Деспотичний
101. Сноб, судить про людей лише за рангом і достатком
102. Гонористий
103. Егоїстичний
104. Холодний, черствий
105. Язвуватий, глузливий
106. Злий, жорстокий
107. Часто виявляє гнів
108. Безчуттєвий, байдужий
109. Злопам'ятний
110. Пройнятий духом протиріччя
111. Впертий
112. Недовірливий, підозрілий
113. Боязкий
114. Сором'язливий
115. Відрізняється надмірною готовністю підкорятися
116. М'якотілий
117. Майже ніколи нікому не заперечує
118. Ненав'язливий
119. Любить, щоб його опікали
120. Надмірно довірливий
121. Прагне здобути прихильність кожного
122. З усіма погоджується
123. Завжди доброзичливий
124. Любить всіх
125. Дуже поблажливий до оточуючих
126. Намагається утішити кожного
127. Піклується про інших на шкоду собі
128. Псує людей надмірною добротою

Тест «Темне ядро особистості» (Dark Core Personality Test, Moshagen, M. Hilbig, 2018)

Дослідники Машаген, доктор філософії, Хілбіг, доктор філософії, і Зеттлер, доктор філософії, виявили, що існує спільне ядро темних рис, яке вони називають темним ядром особистості. Темний стрижень - це загальна диспозиційна тенденція, з якої темні риси виникають як специфічні прояви. Тобто всі спільні риси між різними темними рисами можна простежити до цього ядра.

Дев'ять аспектів Темного Ядра включають:

Макіавеллізм: як згадувалося раніше, макіавеллізм передбачає маніпуляції, стратегічне мислення та зосередженість на особистій вигоді. Особи з високим рівнем цього аспекту схильні експлуатувати інших і вміють маніпулювати соціальними ситуаціями для досягнення власних цілей.

Нарцисизм: Нарцисичні особистості виявляють грандіозність, егоцентризм і бажання захоплюватися. Відсутність емпатії та завищене почуття власної значущості сприяють їхньому зловмисному характеру.

Психопатія: Психопатія тягне за собою бездушність, відсутність докорів сумління, імпульсивність і нехтування почуттями інших. Це сприяє готовності брати участь у шкідливій поведінці без відчуття провини чи докорів сумління.

Садизм: садизм передбачає отримання задоволення від заподіяння болю чи страждань іншим. Цей аспект сприяє навмисній жорстокості та завданню шкоди заради особистого задоволення.

Егоїзм: егоїзм зосереджений на заклопотаності власними потребами та бажаннями за рахунок інших. Особи з високим егоїзмом віддають перевагу собі та можуть нехтувати благополуччям інших.

Моральна відстороненість: моральна відстороненість стосується здатності раціоналізувати та виправдовувати шкідливі дії шляхом маніпулювання моральними принципами. Цей аспект дозволяє особам відсторонитися від етичних міркувань під час зловмисної поведінки.

Психологічне право: Психологічне право передбачає перебільшену віру в те, що хтось заслуговує особливого ставлення або

привілеїв. Цей аспект сприяє ставленню зверхності та відсутності уваги до потреб інших.

Презирство: презирливі люди виявляють зневагу та презирство до інших. Вони можуть принижувати та знецінювати інших, сприяючи ворожому та негативному стилю міжособистісного спілкування.

Заздрість: заздрість включає в себе образу та ревності до успіхів або володінь інших. Цей аспект може призвести до конкурентної та зловмисної поведінки, спрямованої на підлив тих, кому заздять.

Опитувальник має 45 тверджень. Для кожного наступного питання укажіть рівень вашої згоди від 1 до 7.

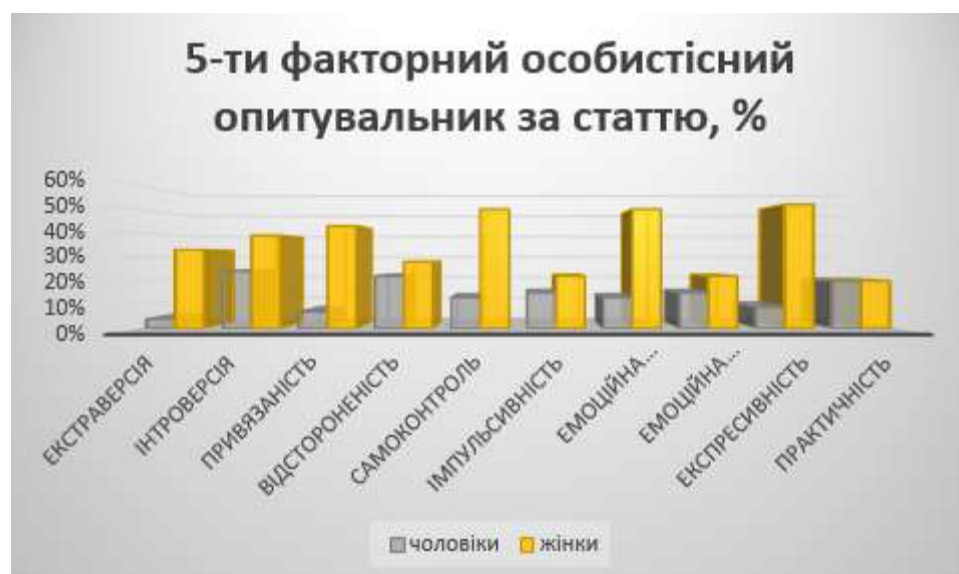
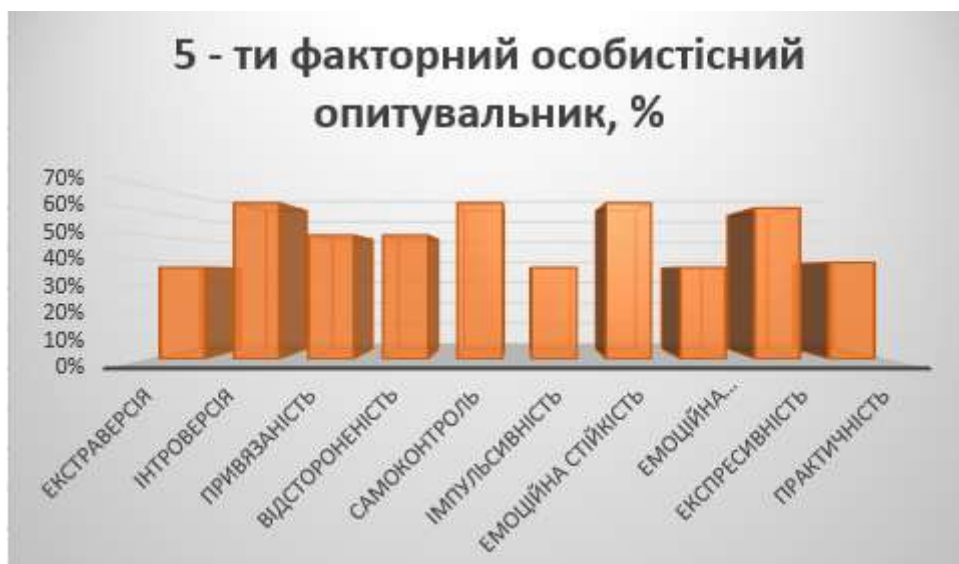
1. Я скажу все, щоб отримати те, що хочу.
2. Розплата повинна бути швидкою і неприємною.
3. Я особливо мотивований дружити з важливими людьми.
4. Я можу настільки розлютитися, що мені захочеться зробити людям боляче.
5. З деякими людьми потрібно поводитися грубо, тому що їм бракує почуттів, які можна поранити.
6. Я дотримуюся лише тих законів, які здаються мені розумними.
7. Я використовую брехню, щоб добитися свого.
8. Брехати – це нормально, якщо це найкращий спосіб вирішити ситуацію.
9. Якби я був проти обрання чиновника, я був би радий побачити його провал, навіть якщо його провал завдасть шкоди моїй громаді.
10. Мені подобається придиратися до невдач.
11. Я зверхньо ставлюся до людей, які нерозумно діляться своїми секретами.
12. Ті, хто володіє неперевершеними талантами, не повинні їх приховувати.
13. Більшість людей, ймовірно, із задоволенням завдаватимуть болю іншим, якби у них була можливість.
14. Більшість людей насправді не піклуються про інших.
15. Люди, які зв'язуються зі мною, майже завжди про це шкодують.
16. Я очікую особливої ласки від інших.
17. Я з нетерпінням чекаю, коли мене хвалять інші.
18. Взяти щось без дозволу власника – це нормально, якщо ви просто позичаєте це.
19. Для мене важливо, щоб я був успішнішим за інших.
20. Іноді варто самому трохи постраждати, якщо це означає, що інші отримають заслужене покарання.
21. Я витрачаю багато часу на пошук можливостей досягти вищого соціального статусу.
22. Я використовую нещирі лестощі, щоб добитися свого.
23. У мене часто виникають фантазії про те, щоб завдавати людям болю.

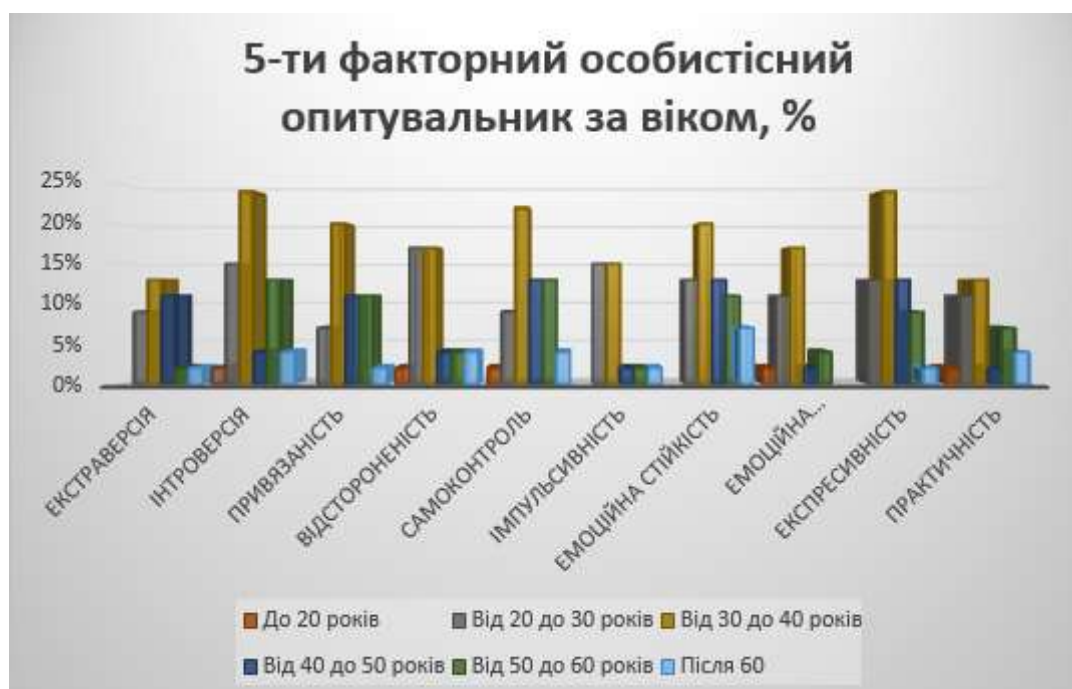
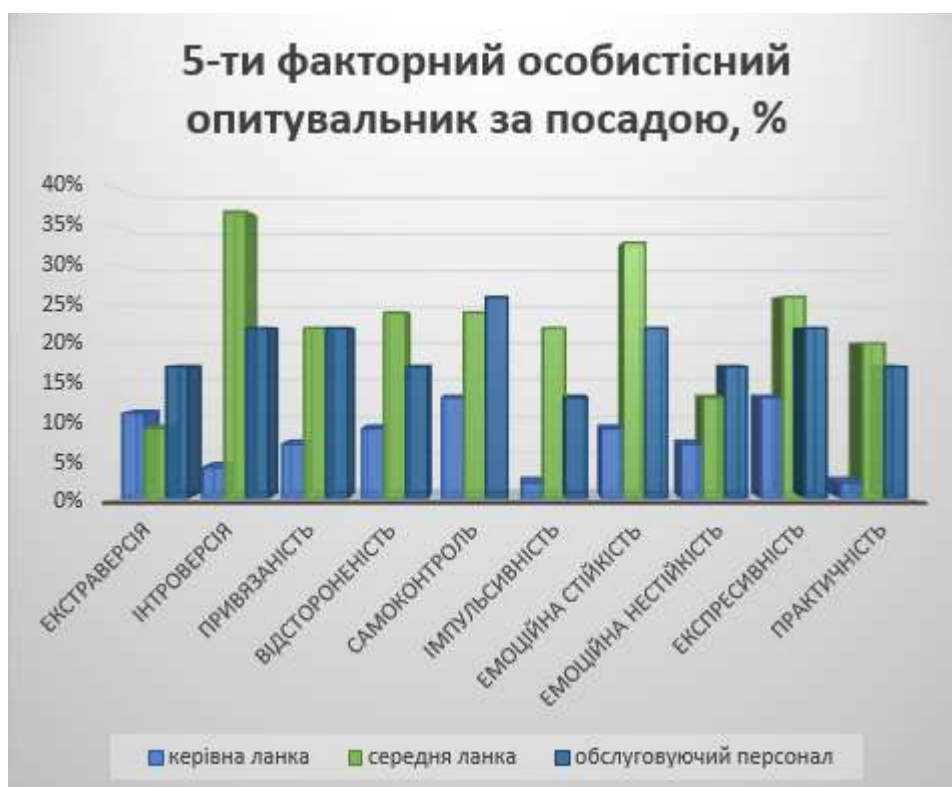
24. Мені не потрібно мати справу з дріб'язковими справами чи буденністю повсякденного життя.
25. Я принижую інших, щоб тримати їх у волі.
26. Можливо, я був би готовий отримати удар, якби це означало, що хтось, хто мені не подобається, отримає два удари.
27. Моє власне щастя важливіше, ніж щастя людей, які мене оточують.
28. Я заслуговую того, щоб у моєму житті траплялися великі речі.
29. Немає правильних і неправильних способів заробити гроші, так само є легкі і важкі способи.
30. Я відстежую конфіденційну інформацію, яка пізніше може бути використана, щоб завдати шкоди людям.
31. Я фантазую про надзвичайний престиж.
32. Люди, які зазнають поганого поводження, зазвичай чимось заслужили.
33. Якби у мене була можливість, я б із задоволенням заплатив невелику суму грошей, щоб побачити, як однокласник, який мені не подобається, провалює роботу чи іспит.
34. Порівняно з іншими поганими вчинками, які роблять люди, не варто хвилюватися, якщо вкрати щось дрібне з магазину.
35. Я уникаю прямого конфлікту з людьми, які можуть бути мені корисні в майбутньому.
36. Чесно кажучи, я вважаю, що я просто більше гідний, ніж інші.
37. Я постійно шукаю шляхи просування вперед.
38. Я заслуговую більше, ніж маю зараз у житті.
39. Я можу бути дуже поганим, коли мщуся.
40. Це нормально брехати, оскільки ніколи не знаєш, кому можна довіряти.
41. Такі люди, як я, заслуговують на більше пільг і переваг, ніж звичайна людина.
42. Я був би готовий заплатити більше за певні товари, якби іншим людям, які мені не подобаються, довелося платити ще більше.
43. Мені подобалося завдавати комусь фізичного, сексуального чи емоційного болю.
44. Я утримуюсь від того, щоб розповідати людям справжню причину, чому я щось зробив, якщо це не корисно. Люди вважають мене особливо гідним захоплення.

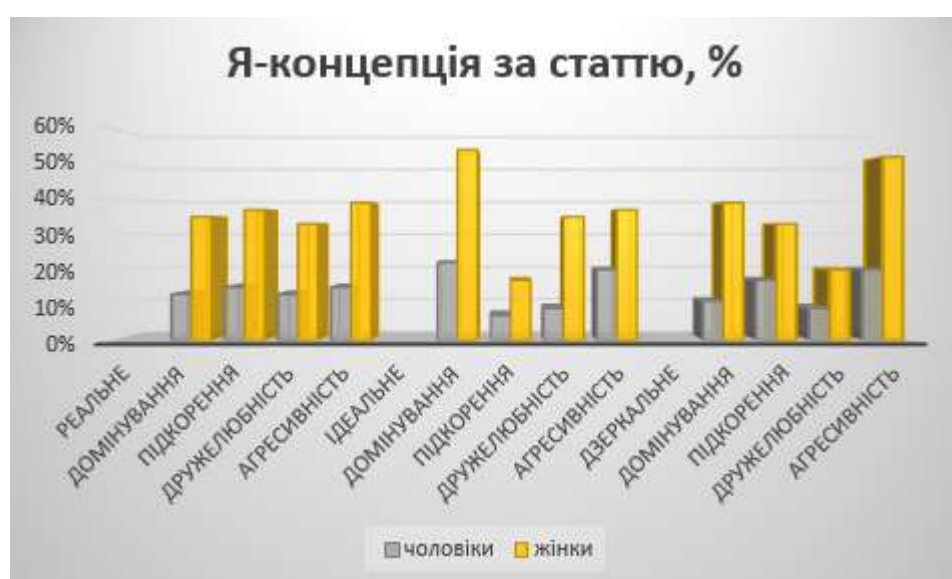
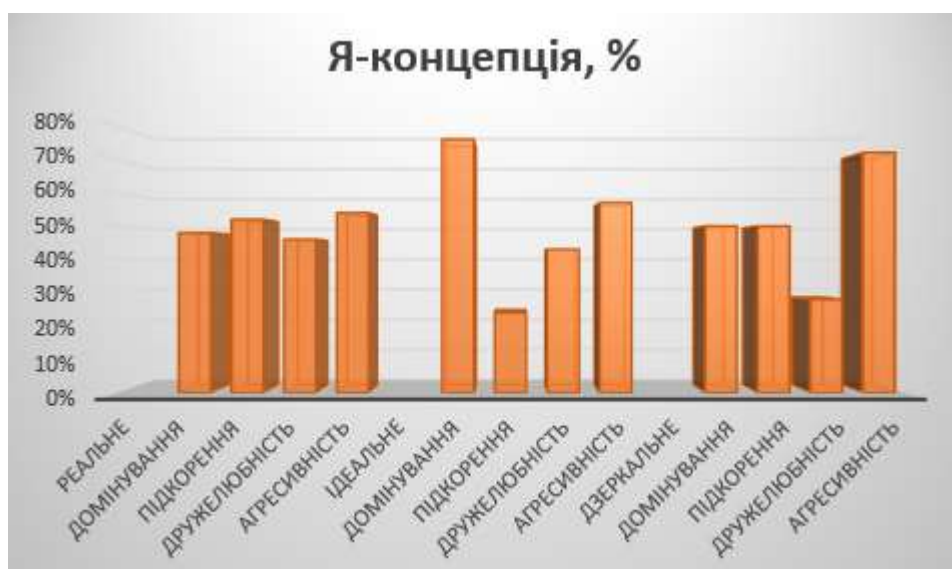
Додаток В
Результати дослідження.

Додаток В.1

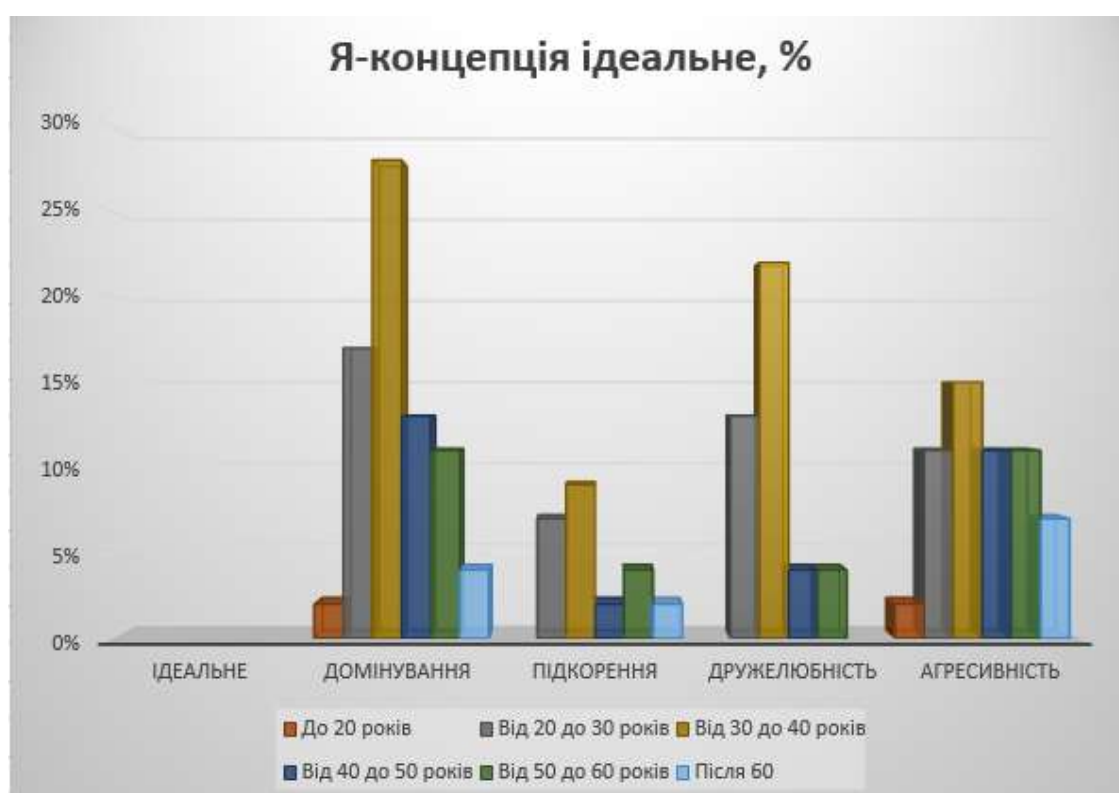
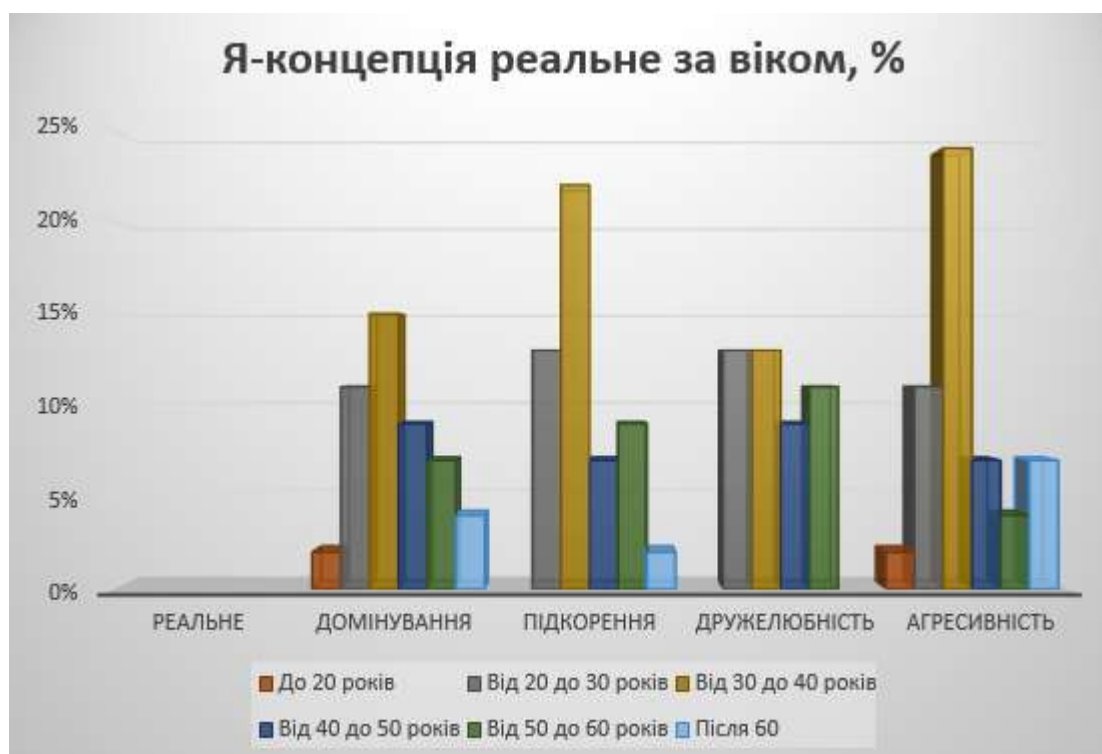
П'ятифакторний особистісний опитувальник (5PFQ, Р. МакКрае, П. Коста, 1991), в адаптації А. Хромова (2000)

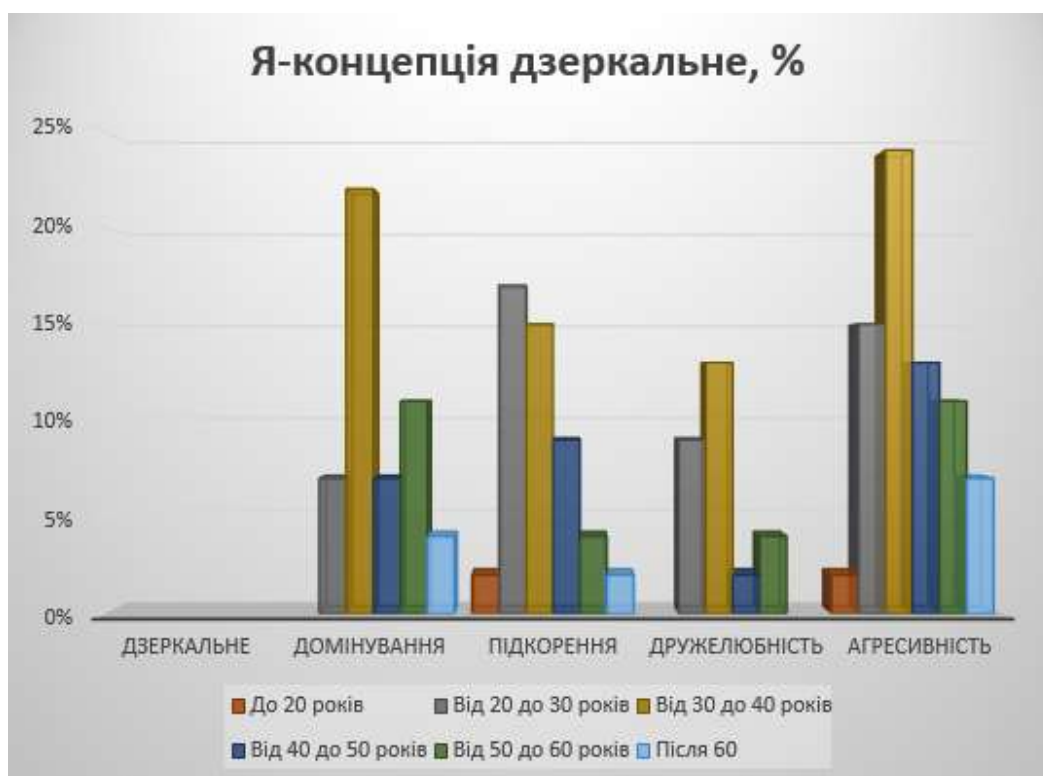




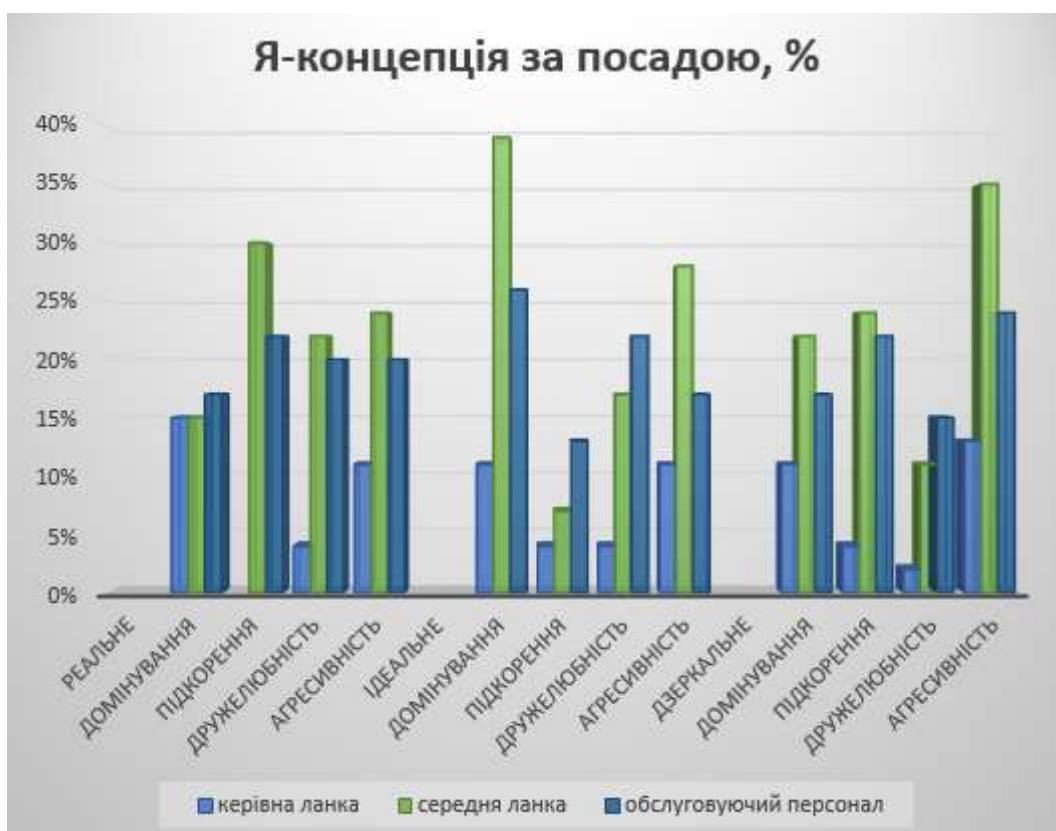


Я- концепція за віком



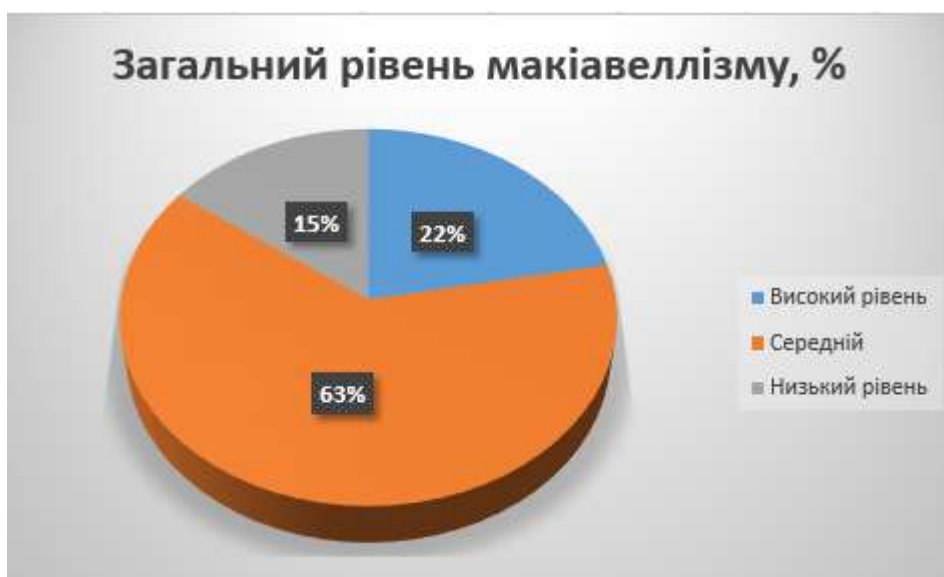


Я – концепція за посадою



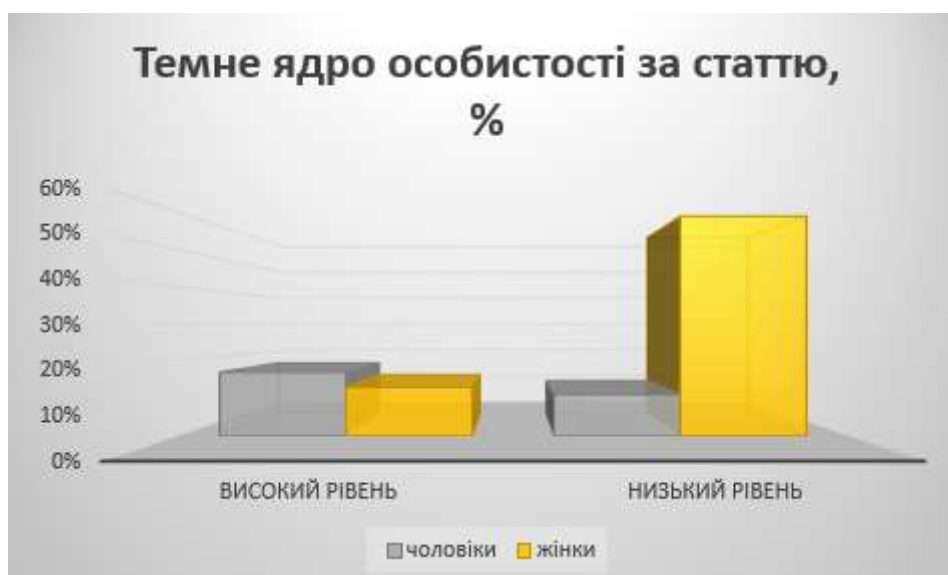
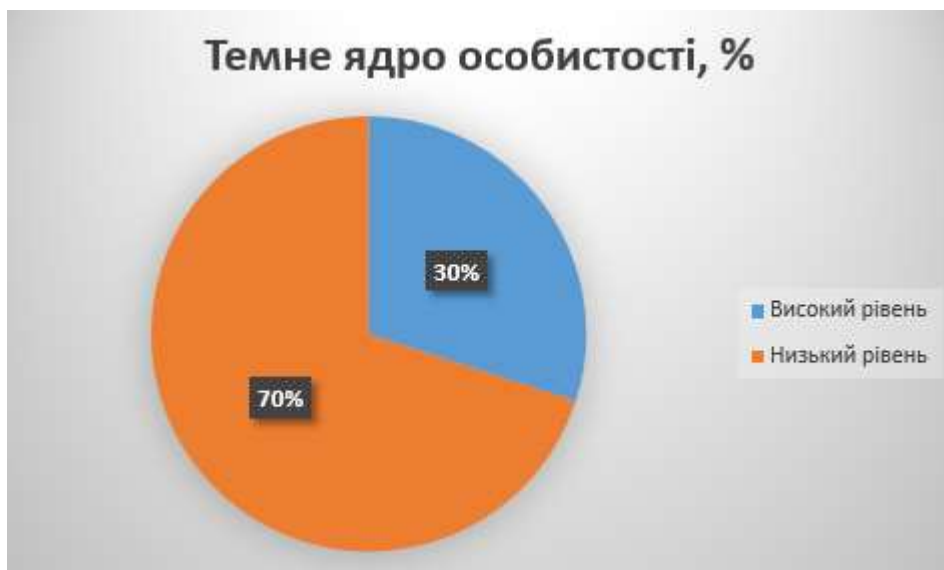
Результати дослідження

*Опитувальник для виявлення схильності до маніпулювання іншими людьми
Мас-IV (Р. Крісті, Ф. Гейз, 1970), в адаптації В. Знакова (2001)*





Тест «Темне ядро особистості» (Dark Core Personality Test, Moshagen, M. Hilbig, 2018)



Тривожність	Безтурботність	Напруженість	Розслабленість	Депресивність	Емоційна комфортність	Самокритика	Самодостатність	Емоційна лабільність	Емоційна стабільність
87%	13%	91%	9%	96%	4%	83%	17%	85%	15%
5. Експресивність - практичність									
Цікавість	Консерватизм	Допитливість	Реалістичність	Артистичність	Відсутність артистичності	Сенситивність	Нечутливість	Пластичність	Ригідність
85%	15%	85%	15%	80%	20%	83%	17%	89%	11%

Додаток Д

Таблиця 2. Я-концепція особистості за типами

I. Авторитарний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16		4 %	
9 – 12	22 %	30 %	20 %
0 – 8	78 %	66 %	80 %
II. Егоїстичний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
0 – 12	100 %	100 %	100 %
III. Агресивний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			

9 – 12	11%	2 %	7 %
0 – 8	89%	98 %	93 %
IV. Підозрілий тип.			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
9 – 12	4 %		9 %
0 – 8	96 %	100%	91 %
V. Підпорядковувальний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			2 %
9 – 12	15 %		4 %
0 – 8	85 %	100%	94 %
VI. Залежний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
9 – 12	4 %	2 %	2 %
0 – 8	96 %	98 %	98 %
VII. Дружелюбний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
9 – 16	13 %	15 %	9 %
0 – 8	87 %	85 %	91%
VIII. Альтруїстичний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
9 – 16	13%	13 %	11 %
0 – 8	87%	87 %	89 %

Таблиця 3. Я-концепція особистостей за типами з високим рівнем маніпулювання

I. Авторитарний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
9 – 12	10 %	20 %	
0 – 8	90 %	80 %	100 %
II. Егоїстичний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
0 – 12	100%	100 %	100 %
III. Агресивний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
9 – 12	20 %		
0 – 8	80 %	100 %	100 %
IV. Підозрілий тип.			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
9 – 12	10 %		
0 – 8	90 %	100%	100%
V. Підпорядковувальний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
9 – 12	20 %		10 %
0 – 8	80 %	100%	90 %
VI. Залежний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
13 – 16			
9 – 12	10 %		
0 – 8	90 %	100 %	100 %
VII. Дружелюбний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
9 – 16	20 %	20 %	10 %

0 – 8	80 %	80 %	90 %
VIII. Альтруїстичний тип			
	Реальне Я	Ідеальне Я	Дзеркальне Я
9 – 16	20 %		20 %
0 – 8	80 %	100%	80 %

Додаток Е

Кореляції

Показники	Кореляція Пірсона	Кореляція Спірмена
Я-реальне домінування - Я-дзеркальне домінування	гемп. = 0.67006 r0.01 = 0.37608 r0.05 = 0.29071 Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = 0.65356 r0.01 = 0.378 r0.05 = 0.291 Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Я-реальне домінування - Екстраверсія - інтроверсія	гемп. = 0.32253 r0.01 = 0.37608 r0.05 = 0.29071 Існує зв'язок $p \leq 0,05$	гемп. = 0.32213 r0.01 = 0.378 r0.05 = 0.291 Існує зв'язок $p \leq 0,05$.
Я-реальне домінування - Емоційна стійкість- емоційна нестійкість	гемп. = -0.42742 r0.01 = 0.37608 r0.05 = 0.29071 Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = -0.40324 r0.01 = 0.378 r0.05 = 0.291 Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Я-реальне дружелюбність - Я-дзеркальне дружелюбність		гемп. = 0.32266 r0.01 = 0.378 r0.05 = 0.291 Існує зв'язок $p \leq 0,05$.
Я-ідеальне домінування - Темне ядро особистості	гемп. = 0.30725 r0.01 = 0.37608 r0.05 = 0.29071 Існує зв'язок $p \leq 0,05$	
Я-ідеальне дружелюбність - МАК-шкала	гемп. = -0.31676 r0.01 = 0.37608 r0.05 = 0.29071 Існує зв'язок $p \leq 0,05$	
Я-дзеркальне домінування - Екстраверсія - інтроверсія	гемп. = 0.33369 r0.01 = 0.37608 r0.05 = 0.29071 Існує зв'язок $p \leq 0,05$	гемп. = 0.29946 r0.01 = 0.378 r0.05 = 0.291 Існує зв'язок $p \leq 0,05$.
Я-дзеркальне домінування - Самоконтроль- імпульсивність	гемп. = 0.29672 r0.01 = 0.37608 r0.05 = 0.29071 Існує зв'язок $p \leq 0,05$	
Я-дзеркальне дружелюбність - Привязаність- відстороненість		гемп. = 0.31134 r0.01 = 0.378 r0.05 = 0.291 Існує зв'язок $p \leq 0,05$.
Екстраверсія-інтроверсія - Привязаність-відстороненість	гемп. = 0.44616 r0.01 = 0.37608	гемп. = 0.40649 r0.01 = 0.378

	$r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$	$r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Екстраверсія-інтроверсія - Самоконтроль- імпульсивність	гемп. = 0.5035 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = 0.48639 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Екстраверсія-інтроверсія - Експресивність-практичність	гемп. = 0.63366 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = 0.62802 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Привязаність-відстороненість - Самоконтроль- імпульсивність	гемп. = 0.55214 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = 0.46767 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Привязаність-відстороненість - Експресивність- практичність	гемп. = 0.70433 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = 0.6513 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Привязаність-відстороненість - МАК-шкала	гемп. = -0.32706 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,05$	гемп. = -0.38757 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
Привязаність-відстороненість - Темне ядро особистості	гемп. = -0.31847 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок	гемп. = -0.36408 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,05$.
Самоконтроль- імпульсивність - Експресивність-практичність	гемп. = 0.60723 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = 0.57848 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.
МАК-шкала - Темне ядро особистості	гемп. = 0.54733 $r_{0.01} = 0.37608$ $r_{0.05} = 0.29071$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$	гемп. = 0.51841 $r_{0.01} = 0.378$ $r_{0.05} = 0.291$ Існує зв'язок $p \leq 0,01$.

Додаток Ж

Тренінг

Зміна Я-концепції для подолання маніпулятивної поведінки

Спрямований на корекцію маніпулятивної поведінки через зміну Я-концепції. Тренінг може бути організований у формі семінару або воркшопу і включати різноманітні активності.

Цілі тренінгу: підвищити усвідомлення учасників щодо своїх маніпулятивних патернів поведінки; розвинути емоційну інтелігенцію та асертивність; допомогти учасникам визначити особисті цінності та побудувати здорові стосунки.

Тривалість: 1 день (6-8 годин)

Програма тренінгу

1. Вступ (30 хв)

- Мета: Ознайомлення учасників з темою тренінгу.

- Активність: Коротка презентація та знайомство (учасники діляться своїм очікуванням від тренінгу).

2. Усвідомлення маніпуляцій (1 год)

- Мета: Допомогти учасникам розпізнати свої маніпулятивні патерни.
- Групове обговорення прикладів маніпулятивної поведінки.
- Запитання для дискусії: "Які ситуації змушують вас маніпулювати? Як ви почуваетесь після цього?"

3. Саморефлексія (1 год)

- Мета: Поглиблення самоусвідомлення.
- Ведення щоденника.
- Завдання: Учасники записують ситуації, коли вони вдавалися до маніпуляцій, та свої почуття.

4. Зміна Я-концепції (1 год)

- Мета: Розуміння впливу Я-концепції на поведінку.

Вправа "Я-концепція"

- Завдання: Учасники малюють або пишуть про своє реальне, ідеальне та дзеркальне Я. Обговорення в малих групах.

5. Розвиток емоційної інтелігенції (1,5 год)

- Мета: Навчитися розпізнавати і управляти емоціями.

Вправа на розпізнавання емоцій

- Завдання: Група обирає ситуацію та обговорює, які емоції можуть виникнути у різних учасників.

6. Асертивність у спілкуванні (1,5 год)

- Мета: Навчитися виражати свої потреби без маніпуляцій.

Рольові ігри

- Завдання: Учасники практикують асертивні відповіді в різних ситуаціях (наприклад, відмова від запиту, висловлення критики).

7. Визначення особистих цінностей (1 год)

- Мета: Зрозуміти власні цінності і як вони впливають на поведінку.

Вправа "Список цінностей"

- Завдання: Учасники складають список своїх цінностей і обговорюють, як вони можуть впливати на їхню поведінку.

8. Заключення та зворотний зв'язок (30 хв)

- Мета: Підсумування отриманих знань та досвіду.

Обговорення в групі

- Запитання для обговорення: "Які знання ви отримали? Як ви будете використовувати їх у своєму житті?"

Матеріали та ресурси:

- Роздаткові матеріали з теоретичними відомостями про маніпуляції та Я-концепцію.

- Папір і маркери для вправ.

- Роздруківки для ведення щоденника та списків цінностей.

Результати тренінгу:

- Підвищення усвідомлення маніпуляцій.

- Розвиток асертивності та емоційної інтелігенції.

- Визначення особистих цінностей та нові стратегії для здорових міжособистісних стосунків.

Тренінг може бути адаптований в залежності від потреб учасників, тривалості заходу та контексту.

Додаткові вправи для тренінгу

1. Вправа "Емоційний скринька"

- Мета: Розвинути здатність усвідомлювати свої емоції та їхнє походження.

- Опис: Учасники отримують маленькі картки та маркери. Вони повинні написати на картках різні емоції, які відчували в різних ситуаціях (наприклад, радість, гнів, страх, провина). Потім учасники по черзі діляться, у яких ситуаціях вони відчували ці емоції та як їхні емоції впливали на їх поведінку.

- Результат: Учасники навчаться розпізнавати та усвідомлювати свої емоції, що допоможе їм уникати маніпулятивної поведінки.

2. Вправа "Я-заява"

- Мета: Розвинути асертивність і самовираження.
- Опис: Учасники обирають ситуацію, в якій вони відчували, що їхні потреби ігноруються. Вони пишуть "я-заяви", які описують свої почуття та потреби (наприклад, "Я відчуваю себе знехтуваним, коли..."). Потім учасники діляться своїми заявами в малих групах.
- Результат: Учасники навчаться висловлювати свої почуття та потреби конструктивно, без маніпуляцій.

3. Вправа "Розпізнавання маніпуляцій"

- Мета: Покращити навички розпізнавання маніпулятивних тактик.
- Опис: Учасники отримують списки різних ситуацій, в яких можуть бути використані маніпулятивні тактики (наприклад, емоційний шантаж, залякування, фальшива жертва). Група обговорює, які тактики тут використовуються, і як можна реагувати.
- Результат: Учасники зможуть ідентифікувати маніпулятивні ситуації та розробляти здорові стратегії реагування.

4. Вправа "Ситуаційні ігри"

- Мета: Практикувати нові навички у безпечному середовищі.
- Опис: Учасники діляться на пари або малі групи. Кожна група отримує сценарій, що містить елементи маніпуляції. Учасники грають ролі, один з них — маніпулятор, інший — жертва. Після виконання сценарію учасники обговорюють, як вони почувалися, що спрацювало, а що — ні.
- Результат: Практика нових навичок взаємодії та розуміння, як діяти в маніпулятивних ситуаціях.

5. Вправа "Місія цінностей"

- Мета: Визначити особисті цінності та їх вплив на поведінку.
- Опис: Учасники отримують список різних цінностей (чесність, повага, дружба тощо) і повинні вибрати 5, які є для них найважливішими. Потім вони обговорюють у групах, чому обрали ці цінності і як вони впливають на їхню поведінку.

- Результат: Учасники усвідомлюють свої цінності та як вони можуть допомогти їм уникати маніпулятивної поведінки.

6. Вправа "Позитивна спостережливість"

- Мета: Навчитися помічати позитивні зміни в собі та інших.

- Опис: Протягом тренінгу учасники записують позитивні зміни в своїй поведінці та спостереження за поведінкою інших. Наприкінці тренінгу вони діляться своїми знахідками.

- Результат: Це підвищує самооцінку учасників і допомагає їм зосередитися на позитивних змінах.

Усі ці методики можуть бути ефективними для виявлення маніпулятивних патернів поведінки, розуміння особистісних рис та вдосконалення міжособистісних стосунків. Їх варто використовувати у комплексі з практичними вправами, які допоможуть учасникам змінити свою Я-концепцію та розвинути здорові моделі взаємодії.

Додаток 3

Шлях до себе: формування здорової самооцінки

Програма психологічної підтримки для покращення самооцінки та формування здорового уявлення про себе

Мета програми: підвищити рівень самооцінки учасників, допомогти їм усвідомити власну цінність, сформувати більш позитивне уявлення про себе, зменшити самокритику та розвинути навички ефективної взаємодії з оточенням.

Цільова аудиторія: програма підходить для дорослих, які мають низьку самооцінку, постійно піддаються самокритиці або мають труднощі з формуванням позитивної Я-концепції.

Тривалість програми:

8–12 тижнів (1 сесія на тиждень, тривалість сесії — 1,5–2 години).

Структура програми:

1. Вступна сесія: Усвідомлення важливості самооцінки

Мета: Ознайомити учасників із поняттям самооцінки та її впливом на життя.

Вступна лекція про самооцінку та Я-концепцію.

Групова дискусія про значення самооцінки в житті кожного учасника.

Оцінка початкового рівня самооцінки за допомогою тестів та опитувальників.

2. Вивчення впливу негативного самосприйняття

Мета: Визначити та усвідомити деструктивні переконання та внутрішні установки, що заважають розвитку здорової самооцінки.

Техніки виявлення внутрішнього діалогу (запис думок, самоспостереження).

Обговорення найбільш поширених негативних установок (наприклад, "Я недостатньо хороший").

Практика переформулювання негативних думок у більш конструктивні.

3. Розвиток емоційної грамотності

Мета: Допомогти учасникам навчитися розуміти власні емоції та контролювати їх вплив на самооцінку.

Навчання емоційній грамотності: розпізнавання емоцій, їх значення та вплив на поведінку.

Робота з техніками саморегуляції (глибоке дихання, майндфулнес).

Ведення емоційного щоденника.

4. Робота з тілом: Підвищення самосприйняття через тілесність

Мета: Покращити сприйняття свого тіла та зміцнити зв'язок між фізичним і емоційним станом.

Робота з тілесними техніками (йога, вправи для розслаблення).

Усвідомлення зв'язку між тілом і самооцінкою.

Робота з позитивним сприйняттям свого тіла через вправи з візуалізацією.

5. Вплив соціального оточення на самооцінку

Мета: Навчити учасників розпізнавати вплив соціального середовища на власне самосприйняття та встановлювати здорові межі.

Аналіз оточення: хто підтримує, а хто знижує самооцінку.

Навчання навичкам встановлення меж.

Робота над зменшенням залежності від зовнішньої оцінки.

6. Позитивне мислення та когнітивна гнучкість

Мета: Навчити учасників формувати позитивне мислення та зменшувати негативні думки про себе.

Практика виявлення негативних думок і їх заміна на позитивні або нейтральні.

Рольові ігри, де учасники вчаться відстоювати свої межі та сприймати позитивну критику.

Робота з афірмаціями.

7. Формування навичок самоприйняття

Мета: навчити учасників приймати свої недоліки та сильні сторони, формувати реалістичне уявлення про себе.

Практика самоспостереження: Що я люблю в собі?

Вправа "Дзеркало" — написання листа собі з позитивними аспектами.

Групова дискусія про важливість самоприйняття та як його практикувати.

8. Створення плану особистісного розвитку

Мета: допомогти учасникам створити індивідуальний план покращення самооцінки та роботи над Я-концепцією.

Рефлексія на основі всього пройденого матеріалу.

Створення особистого плану розвитку: кроки для підтримки здорової самооцінки в довгостроковій перспективі.

Обговорення підтримуючих практик (журнал успіхів, емоційна грамотність).

Методи та інструменти:

Групова терапія: Обговорення в групі, підтримка один одного.

Психосвіта: Лекції, семінари з тем самооцінки, самоприйняття, роботи з емоціями.

Індивідуальна робота: Завдання між сесіями (щоденники емоцій, техніки позитивного мислення).

Когнітивно-поведінкові техніки: Робота з переконаннями, техніки рефреймінгу.

Тілесно-орієнтовані техніки: Йога, релаксаційні вправи для покращення зв'язку з тілом.

Очікувані результати:

- підвищення самооцінки та впевненості в собі.
- зменшення рівня самокритики та негативних установок.
- формування більш реалістичного та позитивного уявлення про себе.
- покращення здатності встановлювати межі та взаємодіяти з оточенням.
- вміння використовувати практики самопідтримки для довготривалого особистісного розвитку.

Ця програма спрямована на глибинну роботу з особистістю, яка дозволить учасникам побачити свою внутрішню силу і навчитися будувати стосунки з собою та іншими на основі поваги й самоприйняття.

Додаток І

Творчий шлях до себе: арт-терапія для розвитку емоційного інтелекту

***Програма арт-терапії,
спрямована на розвиток навичок самоусвідомлення та емоційного інтелекту.***

Мета програми: допомогти учасникам розвинути самоусвідомлення та емоційний інтелект через арт-терапевтичні практики, що дозволяють глибше розуміти власні емоції, виявляти їх і будувати ефективні стратегії управління ними.

Цільова аудиторія: програма підходить для дорослих та підлітків, які бажають розвинути емоційний інтелект, покращити взаєморозуміння з собою та навколишніми, а також опанувати методи емоційної саморегуляції.

Тривалість програми:

8 тижнів (1 заняття на тиждень, тривалість заняття — 1,5–2 години).

Структура програми:

1. Вступна сесія: "Творчий вираз себе"

Мета: Ознайомити учасників із принципами арт-терапії та важливістю творчого самовираження для розуміння емоцій.

Лекція про арт-терапію та її роль у розвитку емоційного інтелекту.

Створення інтуїтивної картини на тему "Я сьогодні" для вільного вираження емоційного стану.

Обговорення робіт, що спрямоване на усвідомлення емоцій, які учасники намагалися передати через мистецтво.

2. Емоційна палітра: "Візуалізація емоцій"

Мета: Навчити учасників розпізнавати та візуалізувати власні емоції через кольори, форми та лінії.

Практика "Карта емоцій": малювання емоцій через абстрактні форми та кольори (кожна емоція отримує свій колір чи форму).

Обговорення отриманих робіт: які емоції були найбільш виражені, що їх викликало?

Ведення емоційного щоденника у формі малюнків.

3. Вправа на самоусвідомлення: "Моє внутрішнє Я"

Мета: Дослідження власного внутрішнього "Я" та його взаємозв'язку з емоціями.

Активності: створення автопортрета без обмежень, де учасники малюють себе не лише зовнішньо, а й через символи або метафори, які відображають їх внутрішній світ.

Робота з питаннями: як я бачу себе? Які емоції домінують у моєму портреті?

Обговорення робіт у групі, де учасники діляться своїми враженнями про внутрішній світ кожного.

4. Розвиток емпатії: "Емоції інших через моє мистецтво"

Мета: Розвиток емпатії та здатності розуміти емоції інших через творчий процес.

Активності: кожен учасник малює емоції іншої людини на основі їхнього вербального опису або жестів.

Обговорення робіт: Як вдалося передати емоції іншого? Чи було легко розпізнати емоції через невербальні сигнали?

Дискусія про важливість емпатії в щоденному житті.

5. Вивчення внутрішніх конфліктів: "Конфлікт у кольорі"

Мета: Допомогти учасникам виявити та виразити свої внутрішні конфлікти через арт-терапію.

Активності: створення двох протилежних малюнків або образів, які символізують внутрішній конфлікт (наприклад, страх і сміливість, любов і злість).

Вправа "Діалог між конфліктуючими частинами": спроба візуально знайти спосіб примирення протилежностей через інтеграцію образів.

Обговорення робіт і процесу в групі.

6. Вправа на саморегуляцію: "Візуальна медитація"

Мета: Навчити учасників використовувати арт-терапію для заспокоєння та емоційної саморегуляції.

Активності: практика візуальної медитації: створення спокійних та гармонійних малюнків через повторення простих візерунків, ліній або мандал.

Рефлексія: Як змінюється емоційний стан під час творчого процесу?

Ведення щоденника настрою після практик візуальної медитації.

7. Розкриття творчого потенціалу: "Творчий підхід до розв'язання проблем"

Мета: Розвинути навички творчого підходу до життєвих проблем і емоційних викликів.

Вправа "Візуалізація проблеми": учасники малюють свою проблему або емоційну ситуацію у вигляді абстрактного малюнка або метафори.

Створення альтернативного варіанту малюнка, що символізує можливе рішення проблеми.

Обговорення результатів: як творчий процес допомагає побачити проблему з іншого боку?

8. Завершальна сесія: "Картина мого емоційного шляху"

Мета: Підведення підсумків арт-терапевтичного процесу, закріплення навичок емоційної саморегуляції та самоусвідомлення.

Створення фінальної картини або скульптури, яка символізує емоційний шлях учасників під час програми.

Групова дискусія: Що змінилося у сприйнятті своїх емоцій та самого себе?

Розробка плану для подальшого розвитку емоційного інтелекту та творчих практик у повсякденному житті.

Методи та інструменти:

Використання фарб, кольорових олівців, пастелі для вираження емоцій.

Створення колажів із вирізок або різних матеріалів для відображення складних емоційних станів.

Ліпка з глини або пластиліну для виявлення внутрішніх почуттів і конфліктів.

Практики малювання мандал для заспокоєння та емоційного центрування.

Постійна робота з вербалізацією та обговоренням емоційних процесів, які були виражені через творчість.

Очікувані результати:

- підвищення рівня самоусвідомлення учасників щодо їхніх емоцій.
- розвиток навичок розпізнавання та управління власними емоціями.
- збільшення емпатії та здатності розуміти емоції інших людей.
- формування здорових стратегій емоційної саморегуляції через творчі практики.
- покращення здатності творчо підходити до вирішення проблем.

