

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет права, публічного управління
та національної безпеки
Кафедра психології

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ЗАКУСИЛО ВІТА СЕРГІЙВНА

УДК: 159.954.2:316.77

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Психологічні особливості маніпуляції як механізму впливу на особистість в
сучасному суспільстві

053 «Психологія»

Подається на здобуття освітнього ступеня бакалавр
кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання
ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
В. С. ЗАКУСИЛО

Керівник роботи
ПЕРШКО Лариса Олександрівна
доктор економічних наук, доцент, с.н.с.

Висновок кафедри психології

за результатами попереднього захисту: Закусило Віта Сергіївна
допускається до захисту.

Протокол засідання кафедри психології № _____ від «_____» 2025 р.

Завідувач кафедри психології

к.е.н., доцент _____ Алла ЛИТВИНЧУК
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (власне ім'я, прізвище)

«_____» 2025 р.

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти Закусило Віта Сергіївна захистила
(прізвище, ім'я, по батькові)

кваліфікаційну роботу з оцінкою:
сума балів за 100-бальною шкалою _____
за національною шкалою _____

Секретар ЕК

(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (власне ім'я, прізвище)

АНОТАЦІЯ

Закусило В. С. Психологічні особливості маніпуляції як механізму впливу на особистість в сучасному суспільстві. Кваліфікаційна робота на правах рукопису. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 053 «Психологія». Поліський національний університет, Житомир, 2025.

Дослідження присвячено актуальній проблемі маніпуляції як психологічного феномену в сучасному спілкуванні, її форм, механізмів, наслідків та шляхів протидії. У роботі проаналізовано маніпуляцію як прихований вплив, що використовує слова, емоції та когнітивні спотворення для досягнення цілей маніпулятора; розроблено рекомендації щодо профілактики та корекції впливу маніпуляцій.

Ключові слова: маніпуляція, спілкування, маніпулятор, психологічний вплив, медіаграмотність.

ANNOTATION

Zakusylo V. Psychological features of manipulation as a mechanism of influence on the personality in modern society. Qualification work on the rights of the manuscript. Qualification work for the bachelor's degree in specialty 053 "Psychology". Polissia National University, Zhytomyr, 2025.

The study is devoted to the current problem of manipulation as a psychological phenomenon in modern communication, its forms, mechanisms, consequences and ways of counteraction. The work analyzes manipulation as a hidden influence that uses words, emotions and cognitive distortions to achieve the manipulator's goals; recommendations are developed for the prevention and correction of the impact of manipulation.

Keywords: manipulation, communication, manipulator, psychological influence, media literacy.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ НА ОСОБИСТІСТЬ	9
1.1 Маніпуляція як психологічний феномен.....	9
1.2 Механізми впливу маніпуляцій на особистість.....	12
Висновки до розділу 1.....	16
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПРИЙНЯТТЯ ТА ПРОТИДІЇ ВПЛИВУ МАНІПУЛЯЦІЙ НА ОСОБИСТІСТЬ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	18
2.1 Методичні основи, гіпотези дослідження, та процедура їх проведення	18
2.2 Емпіричне дослідження психологічних особливостей маніпуляції як механізму впливу на особистість.....	19
Висновки до розділу 2.....	37
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯЦІЯМ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	39
Висновки до розділу 3.....	42
ВИСНОВКИ.....	44
ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА.....	46
ДОДАТКИ.....	Помилка! Закладку не визначено. 1

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному світі, де інформаційні технології та соціальні мережі стали невід’ємною частиною життя, маніпуляція, як психологічний феномен стала одним із ключових інструментів впливу в різних сферах суспільного життя: від реклами та маркетингу до політичної пропаганди, економіки, медіа та міжособистісних відносин, вона проникла в усі сфери суспільного життя, впливаючи на свідомість і поведінку як окремих індивідів так і цілих спільнот. Здатність розпізнати маніпуляцію стає ключовою навичкою для збереження психологічного здоров’я та автономії особистості [8].

В Україні актуальність проблеми маніпуляції посилюється через складні соціально – політичні умови, зокрема інформаційні війни та вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на громадську думку. За даними досліджень, проведених у 2023 – 2024 роках, близько 60% українців стикалися з дезінформацією в соціальних мережах, що свідчить про необхідність глибшого вивчення психологічних механізмів маніпулятивного впливу, психологічна вразливість до маніпуляцій залежить від рівня критичного мислення, емоційної стабільності та медіаграмотності, що робить цю тему надзвичайно важливою для сучасної психологічної науки. Проблема маніпуляції є предметом глибокого наукового аналізу [20].

Досить важливими в розвитку цього питання є праці українських вчених: А. Литвинчук, Л. Журавльової, О. Саннікова, В. Моляко та ін. , зосереджуючись на психологічних аспектах маніпулятивних установок та їхньому впливі на поведінку людини. Серед зарубіжних вчених проблематикою маніпуляції займалися Р. Чалдіні, Е. Шосторм, Дж. Браун та Дж. Саймон, вони заклали основи розуміння психологічних механізмів маніпуляційного впливу. Вивчення психології маніпуляції має подвійну цінність: воно допомагає зрозуміти, як відбувається вплив на людину і дозволяє розробити дієві стратегії протидії. Це важливо як для індивідуальної психологічної стійкості, так і для медіаграмотності всього суспільства. Таким чином, дослідження маніпуляції має

не лише теоретичне, а й глибоке практичне значення. Сучасний швидкий розвиток інформаційних технологій та посилення впливу соціальних мереж вимагають нових досліджень, що враховуватимуть особливості цифрової епохи. Зокрема, недостатньо вивченими залишаються психологічні особливості сприйняття маніпулятивного контенту різними групами населення, а також ефективність стратегій протидії маніпуляціям в українському суспільстві [15].

Мета дослідження: полягає в поглибленні теоретичних підходів та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення психологічної стійкості особистості до впливу маніпуляції в сучасному суспільстві.

Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі завдання:

- проаналізувати теоретичні основи маніпуляції та її психологічні механізми;
- визначити сучасні прояви маніпулятивного впливу в медіа, соціальних мережах та міжособистісних відносинах;
- провести емпіричне дослідження для виявлення психологічних особливостей сприйняття маніпуляції серед старшокласників;
- удосконалити практичні рекомендації з протидії маніпулятивного впливу на основі отриманих результатів.

Об'єкт дослідження: є процеси встановлення взаємозв'язку між маніпуляцією як психологічний феномен, та її впливом на свідомість і поведінку особистості.

Предмет дослідження: є сукупність теоретичних та прикладних аспектів щодо психологічних особливостей маніпулятивного впливу на особистість в умовах інформаційного суспільства.

Гіпотези дослідження. Рівень сприйнятливості до маніпулятивного впливу залежить від психологічних характеристик особистості, таких як рівень критичного мислення та емоційна стабільність. Ефективність протидії маніпуляціям підвищується за умови цілеспрямованого розвитку навичок критичного мислення та медіаграмотності.

Методи дослідження: вирішення поставлених завдань проведеного дослідження використано загальнонаукові методи, в тому числі: теоретичні узагальнення, наукової абстракції та аналогії. Для аналізу сучасного стану психологічних особливостей маніпулятивного впливу на особистість використовувалися емпіричні методи дослідження (інтерв'ю, бесіди, спостереження, анкетування) та методи статистичної обробки даних.

Перелік публікацій автора за темою дослідження. Основні результати даного дослідження були оприлюднені в двох публікаціях науково-практичних конференцій: «Сучасні тенденції соціально-гуманітарного розвитку суспільства» 3-5 червня 2025 року м. Харків, Україна та Поліського національного університету «Інструменти і практики публічного управління» 19-20 червня 2025 року м. Житомир, Україна.

Практичне значення отриманих результатів. Результати дослідження можуть бути використані в освітній сфері для розробки програм із медіаграмотності та критичного мислення; у психологічній практиці для створення тренінгів із протидії маніпуляціям; у медіа та громадських організаціях для інформування населення про маніпулятивні техніки та способи їх розпізнання.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що має 42 найменування та додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи складає 50 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЇ ЯК МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ НА ОСОБИСТІСТЬ

1.1 Маніпуляція як психологічний феномен

У психології маніпуляція розуміється як прихований вплив на психіку людини. Її мета – змусити людину діяти в інтересах маніпулятора, часто навіть на шкоду власним інтересам впливу, це хитра стратегія, де справжні наміри того, хто впливає, залишаються невідомими, а сама жертва не усвідомлює, що нею керують. Так, наприклад Р. Чалдіні вважає маніпуляцію формою соціального впливу, що використовує різні психологічні прийоми для зміни поведінки чи сприйняття іншої людини без її усвідомлення. Тобто, маніпулятор майстерно застосовує психологічні знання, щоб обійти критичне мислення жертви [1].

Е. Шосторм у книзі «Антиманіпулятор» описує маніпуляцію як прагнення контролювати іншу людину, експлуатуючи її слабкості. Це можуть бути страх, почуття провини чи бажання отримати схвалення. Він наголошує на використанні вразливих сторін особистості, що робить її легкою мішенню. Дж. Саймон зазначає, що маніпуляція може бути як свідомим так і несвідомим використанням психологічних механізмів для впливу на рішення іншої особи. Це розширює розуміння маніпуляції, включаючи не лише навмисні дії, а й випадки, коли маніпулятор може не повною мірою усвідомлювати деструктивність своїх методів. [7]

Першою працею, присвяченою маніпуляції, стала книга німецького соціолога Герберта Франка «Маніпульована людина», що вийшла у 1964 році. У ній автор характеризує маніпуляцію як прихований психологічний вплив, який здійснюється потайки, й відповідно завдає шкоди тим, на кого спрямований. На відміну від західних авторів, українські дослідники часто акцентують на культурних і соціальних аспектах маніпуляції, враховуючи історичний контекст пострадянського суспільства.[30]

Теоретичні підходи до визначення поняття «маніпулювання»

№ п/п	Автори	Визначення
1	Р. Гудін	Приховане застосування влади (сили) всупереч передбачуваний волі іншого
2	О. Йокояма	Оманливий непрямий вплив на користь маніпулятора
3	Л. Прото	Прихований вплив на здійснення вибору
4	У. Рікер	Така структуризація світу, яка дає можливість вигравати
5	Дж. Рудінов	Спонування поведінки за допомогою обману або гри на передбачуваних слабкостях іншого

Джерело: складено за [3]

Отже, маніпуляція – це складний психологічний феномен. Він передбачає прихований цілеспрямований вплив на людину, часто через використання її вразливостей, щоб отримати вигоду для маніпулятора за рахунок інтересів об'єкта впливу. Її головна небезпека полягає в прихованому характері, адже жертва не має змоги захиститися.

Етичні аспекти маніпулятивного впливу. Етичні питання маніпулятивного впливу є ключовим аспектом у вивченні психологічних механізмів маніпуляції, оскільки вони визначають моральні межі застосування таких методів у міжособистісних стосунках, медіа, рекламі та інших сферах життя [20].

Визначення етичної проблеми маніпуляції. Маніпуляція на противагу відкритим формам впливу (наприклад, переконання чи дискусія) часто ґрунтується на прихованості дій та прагненні маніпулятора досягти власних цілей, ігноруючи інтереси та права на самостійні рішення іншої особи. З етичної перспективи, така практика суперечить базовим принципам: свободі вибору, повазі до особистої гідності та прозорості комунікації. Як зазначає Е. Доценко маніпулятивні техніки спрямовані на вплив через підсвідомі механізми, обмежуючи можливість свідомого аналізу та обґрунтованого вибору. Це породжує дискусійне питання – чи завжди маніпуляція є аморальною, чи допустима в окремих випадках – наприклад, коли метою є запобігання шкоди чи захист суспільних інтересів. [4, 9]

Ключові аспекти маніпуляції:

- порушення автономії особистості через прихований вплив;
- правдивість і прозорість – маніпуляція часто базується на дезінформації або маніпулятивному поданні фактів;
- доброзичливість – маніпуляція зазвичай ставить інтереси маніпулятора вище за інтереси жертви, що суперечить етичному принципу «не нашкодь»;
- справедливість – маніпулятивні техніки можуть створювати нерівність у владних відносинах, коли одна сторона використовує психологічну перевагу для контролю над іншою.

Відмінність маніпуляції від інших форм впливу. Маніпуляція відрізняється від інших форм психологічного впливу (переконання, навіювання, примусу) за трьома ключовими ознаками:

- прихованість – на відміну від переконання яке є відкритим і базується на логічних аргументах, маніпуляція діє приховано, експлуатуючи психологічні слабкості. Наприклад, у рекламі маніпуляція може використовувати асоціації з позитивними емоціями для впливу на рішення, тоді як переконання апелює до раціонального вибору.

- інтенція – навіювання, на відміну від маніпуляції, не завжди має корисливу мету. Гіпнотичне навіювання, наприклад, спрямоване на зміну стану свідомості, тоді як маніпуляція завжди має на меті досягнення конкретної мети маніпулятора.

- свобода вибору – примус повністю обмежує свободу вибору, тоді як маніпуляція створює ілюзію свободи. Наприклад, у політичній пропаганді людина може думати, що приймає рішення самостійно, хоча її вибір насправді зумовлений маніпулятивними техніками.

Як відрізнити маніпулятора від «неманіпулятора» (актуалізатора): Маніпулятору притаманні брехня, несвідомість (не усвідомлює, що у житті насправді важливо), контроль, цинізм (безвір'я). "Неманіпулятору", або як його називають в психології актуалізатор чесний (щирий), цінує свободу

(спонтанність, відкритість), усвідомленість (цікавість, відгук), довіру (віру, переконаність) [3, 16].

1.2 Механізми впливу маніпуляцій на особистість

Маніпуляції класифікують за кількома ознаками:

- за рівнем усвідомлення:

свідомі маніпуляції – здійснюються цілеспрямовано, коли маніпулятор чітко розуміє свої дії та прагне до конкретної мети (наприклад, використання нейромаркетингу в рекламі);

несвідомі маніпуляції – виникають мимоволі, часто в особистісних взаємодіях, як наслідок усталених моделей поведінки (наприклад, виклик почуття провини у сімейних конфліктах).

- за спрямованістю:

індивідуальні – адресовані конкретній людині (наприклад шантаж у бізнес перемовинах);

групові – орієнтовані на широку аудиторію (політична агітація).

- за тривалістю впливу:

короткострокові – дають швидкий, але не тривалий результат (наприклад, реклама, що спонукає до імпульсивної купівлі);

довгострокові – спричиняють глибокі й тривалі зміни у свідомості або поведінці (ідеологічна обробка населення).

Цей поділ допомагає впорядкувати різноманітні форми маніпуляції і краще розуміти їхню природу в різних ситуаціях [29, 34].

Маніпуляція часто ґрунтується на когнітивних спотвореннях – систематичних помилках у мисленні, які змінюють наше сприйняття реальності. Серед найпоширеніших:

- ефект якоря – людина схильна орієнтуватися на першу отриману інформацію при прийнятті рішень. Наприклад, у рекламі спочатку вказують завищену ціну, яка слугує «якорем», а потім демонструють знижку – це створює ілюзію вигідної пропозиції;

- ефект підтвердження – люди зазвичай шукають і сприймають інформацію, яка відповідає їхнім поглядам. У соціальних мережах алгоритми підсилюють це упередження, пропонуючи контент відповідно до уподобань користувача, що може використовуватися з маніпулятивною метою, зокрема для поширення неправдивої інформації.

Маніпулятори активно впливають на поведінку людей, використовують емоційні тригери – сильні почуття, які спонукають до певних дій:

- страх – часто застосовується у політичній рекламі або пропаганді, наприклад, шляхом створення образу зовнішньої загрози, щоб згуртувати виборців і викликати потребу в «захисті»;

- провина – виявляється у міжособистісних стосунках, коли одна людина тисне на іншу емоційно (наприклад, якщо ти мене справді любиш – зроби це);

- прагнення належати до групи – експлуатується через апеляцію до моди або соціального схвалення («Це вже всі мають – не залишайся осторонь»).

Маніпуляції через соціальні ролі та стереотипи також є ефективним інструментом впливу. У рекламі часто зображують умовні «ідеали» - турботливу матір, успішного кар'єриста тощо – аби викликати асоціацію між продуктом і бажаним образом. У політичних кампаніях можуть використовуватися національні або культурні стереотипи для формування потрібних суспільних наративів та переконань.

Теоретичні підґрунтя маніпуляції пояснюють, як і чому маніпулятивні стратегії ефективно впливають на поведінку людей. Теорія когнітивного дисонансу (Л. Фестінгер) стверджує, що людина відчуває внутрішній дискомфорт, коли її поведінка суперечить її переконанням або уявленням про себе. Щоб зменшити цей внутрішній конфлікт, вона прагне змінити свої установки або поведінку. Маніпулятори цим користуються, навмисно створюючи ситуації, у яких людині доводиться узгоджувати власні переконання з нав'язаними моделями поведінки. Наприклад, реклама створює образ «ідеального» життя, якого бракує споживачу, і пропонує товар як засіб

подолання дисонансу, цим самим спонукає людину діяти відповідно до очікувань, нав'язаних зовні [6].

Теорія соціального впливу (Р. Чалдіні) описує шість ключових принципів, які лежать в основі ефективного впливу: принципи взаємності; зобов'язання; соціального доказу; симпатії; авторитету; дефіциту. У маніпуляціях ці механізми часто використовуються для стимулювання швидких або некритичних рішень. Наприклад, принцип дефіциту («Лише сьогодні!», «Залишилось 3 одиниці!») викликає відчуття терміновості та змушує діяти імпульсивно [1].

Ще однією важливою теорією є модель подвійного процесу (Д. Канеман), згідно з якою люди приймають рішення або швидко, інтуїтивно (система 1), або повільно, раціонально (система 2). Маніпулятивний вплив зазвичай націлений на систему 1, коли людина діє автоматично, не замислюючись над мотивами власних рішень. Теорія експлуатації вразливостей. Е. Шосторм у книзі «Антиманіпулятор описує маніпуляцію, як прагнення контролювати іншу людину, експлуатуючи її слабкості – страх, почуття провини або бажання отримати схвалення. Маніпулятор використовує ці вразливі сторони для досягнення власних цілей. Такі теорії допомагають зрозуміти, як маніпуляції адаптуються до соціального середовища, підлаштовуючись під уявлення, норми та очікування конкретної аудиторії [11].

Підсумовуючи, можна сказати, що маніпуляція базується на використанні психологічних механізмів, які дозволяють впливати на поведінку свідомість людини, оминаючи її критичне мислення. У сучасному інформаційному суспільстві, де обсяг інформації постійно зростає, а швидкість її поширення збільшується, здатність розпізнати маніпуляцію стає ключовою навичкою для збереження психічного здоров'я та автономії.

Маніпуляція в умовах інформаційного суспільства. Медіа та реклама. У наш час медіа та рекламні платформи стали ключовими інструментами маніпулятивного впливу на свідомість споживачів. Завдяки технологіям нейромаркетингу, які базуються на аналізі мозкової активності у відповідь на зовнішні стимули, створюють рекламні повідомлення, що здатні впливати на

підсвідомий рівень, наприклад, спеціально підібрані кольори, темп музики чи зорові образи викликають цілеспрямовані емоційні реакції – відчуття довіри, безпеки або бажання володіти продуктом [36].

У цифрову епоху особливої популярності набули таргетовані рекламні повідомлення, які створюються на основі детального аналізу поведінкових даних користувачів. Соціальні мережі дозволяють збирати інформацію про інтереси, лайки, історії пошуку та час взаємодії з контентом, що дає можливість формувати індивідуальні рекламні повідомлення з високим маніпулятивним потенціалом. В Україні такі підходи часто мають додатковий культурний вимір – маркетологи активно використовують патріотичні образи, національні символи та мову, щоб викликати емоційний відгук і формувати довіру до бренду або продукту [37].

Соціальні мережі. Платформи соціальних медіа перетворилися на потужні засоби маніпулятивного впливу, перш за все завдяки алгоритмам, які формують так звані «інформаційні бульбашки». Користувачі отримують контент, що відповідає їхнім уподобанням, що підсилює ефект підтвердження та обмежує доступ до альтернативних точок зору. Особливу небезпеку становить поширення дезінформації, фейкових новин і маніпулятивного контенту у вигляді мемів, монтажних відео чи емоційно забарвлених публікацій. За даними досліджень 2024 року, понад 70% українських користувачів соціальних мереж стикалися з неправдивою або маніпулятивною інформацією, що свідчить про масштабність явища та виклики для інформаційної безпеки [10].

Політичний контекст. У сфері політики маніпуляція є систематичним інструментом впливу на масову свідомість. Пропагандистські повідомлення, дезінформаційні кампанії та цілеспрямовані психологічні операції використовуються як і під час виборчих перегонів так і в умовах воєнного чи політичного конфлікту. Виборці часто піддаються впливу емоційно забарвлених повідомлень, побудованих на страху, обуренні або почутті патріотичного обов'язку. Зокрема, в українському контексті особливо актуальними є технології «чорного піару», що полягають у дискредитації політичних опонентів через

поширення викривленої інформації, емоційних звинувачень або зрежисованих скандалів. В умовах гібридної війни маніпуляції поширюються через фейкові новини, спрямовані на дестабілізацію суспільної думки, підриг довіри до влади або внесення розбрату в суспільство [19].

ВИСНОВКИ

Досліджено маніпуляцію, як психічний феномен є складною формою прихованого впливу, що ґрунтується на використанні когнітивних спотворень, емоційних тригерів, соціальних стереотипів та ролей. Її головна небезпека полягає у прихованості та експлуатації вразливостей особистості. Етичний аспект маніпуляції полягає у порушенні автономії людини, обмеженні її свободи вибору та використанні дезінформації. Маніпуляція суперечить базовим принципам поваги до особистості, прозорості та справедливості.

Визначено, що психологічні механізми маніпуляції базуються на когнітивних спотвореннях (ефект якоря, підтвердження, тощо), емоційних тригерах (страх, провина, бажання належати), а також соціальних ролей та стереотипів. Сучасні інформаційні технології значно підсилюють можливості маніпуляторів, особливо через соціальні мережі, де алгоритми формують інформаційні бульбашки і підсилюють вплив маніпулятивного контенту.

Здатність протидіяти маніпуляціям напряду залежить від критичного мислення, емоційної стабільності та медіаграмотності особистості. Розвиток цих навичок є важливим завданням як для індивідуальної, так і для суспільної стійкості. Теоретичний аналіз психологічних особливостей маніпулятивного впливу на особистість у сучасному світі дозволив встановити, що маніпуляція є складним соціально- психологічним феноменом, який поєднує психологічні, соціальні та інформаційні аспекти, дозволив глибше зрозуміти природу цього явища, сформувані ефективні стратегії поведінки. Це сприяє підвищенню психологічної безпеки, розвитку критичного мислення та формуванню відповідальної, свідомої особистості, здатної захищати власні інтереси в умовах

інформаційного суспільства. Сучасні наукові дослідження маніпуляції за останні 5 – 10 років демонструють, що цей феномен набув нових форм і масштабів у цифрову епоху. Основна увага приділяється вивченню психологічних механізмів впливу. Ролі інформаційних технологій, факторів вразливості особистості та розробці практичних стратегій протидії маніпулятивного впливу.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПРИЙНЯТТЯ ТА ПРОТИДІЇ ВПЛИВУ МАНІПУЛЯЦІЙ НА ОСОБИСТІСТЬ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

1.1 Методичні основи, гіпотези дослідження, та процедура їх проведення

Кваліфікаційне дослідження спрямоване на аналіз відмінностей у реакціях, вразливості та стратегіях протидії маніпулятивного впливу залежно від вікових груп. Метою емпіричного дослідження стало виявлення особливостей сприйняття, досвіду та механізмів протидії маніпуляціям серед старшокласників та дорослих.

Завдання дослідження: дослідити рівень обізнаності та досвіду маніпуляцій у підлітків та дорослих; визначити основні типи маніпуляцій, з якими стикаються респонденти; виявити фактори, що сприяють або протидіють маніпулятивному впливу; розробити рекомендації щодо профілактики та корекції впливу маніпуляцій.

Гіпотези дослідження: Старшокласники частіше стикаються з маніпуляціями в онлайн середовищі та є більш уразливими до них, ніж дорослі. Рівень критичного мислення та інформаційної грамотності прямо впливає на стійкість до маніпуляцій.

Вибірка та процедура дослідження: у дослідженні взяли участь 35 старшокласників (15- 17 років із Денишівського ліцею ім. В. Г. Бондарчука) та 25 дорослих осіб (віком 21 – 55 років із різних соціальних груп).

Методи дослідження: анкетування (авторська анкета, додаток А); діагностика за шкалою Банта (для дорослих, додаток В); бесіди та спостереження.

Опис методів дослідження: організаційні умови проведення анкетування.

Місце проведення - анкетування проведено в Денишівському ліцеї ім. В. Г. Бондарчука, отримано дозвіл від адміністрації школи, під час класної

години, щоб мінімізувати відволікання від навчального процесу. Тривалість анкетування – 30 хв, враховуючи час на заповнення анкет, інструктаж та відповіді на можливі запитання. Анкети роздруковані, форматом А4. Анкетування проведене в шкільних класах.

Організаційні умови: проведення діагностики за шкалою Банта. Діагностика проведена в кабінеті психолога, забезпечена спокійна атмосфера. Тривалість – 30 хв. Діагностика анонімна, опитуваним пояснена мета дослідження. Діагностика за шкалою Банта роздрукована на папері форматом А4.

У ході емпіричних досліджень, проведених у рамках цієї роботи, було зібрано та проаналізовано дані, які дозволяють глибше зрозуміти проблему маніпуляції

2.2 Емпіричне дослідження психологічних особливостей маніпуляції як механізму впливу на особистість

Дослідження особливостей сприйняття, досвіду та механізмів протидії маніпуляціям серед старшокласників за авторською анкетой (додаток А).

1. Розуміння маніпуляцій. Як ви розумієте поняття «маніпуляція»? При опитуванні серед старшокласників щодо розуміння поняття «маніпуляція» було отримано наступні відповіді (табл. 2.1 та рис. 2.1).

Таблиця 2.1

Відповіді респондентів на питання «Що таке маніпуляція?»

N з/п	Варіанти відповіді	Кількість опитаних респондентів	
		люд.	%
1	Чітко розуміють суть маніпуляції	26	75
2	Вважають це будь яким впливом	6	18
3	Не змогли дати відповідь	3	7

Джерело: власні дослідження автора.

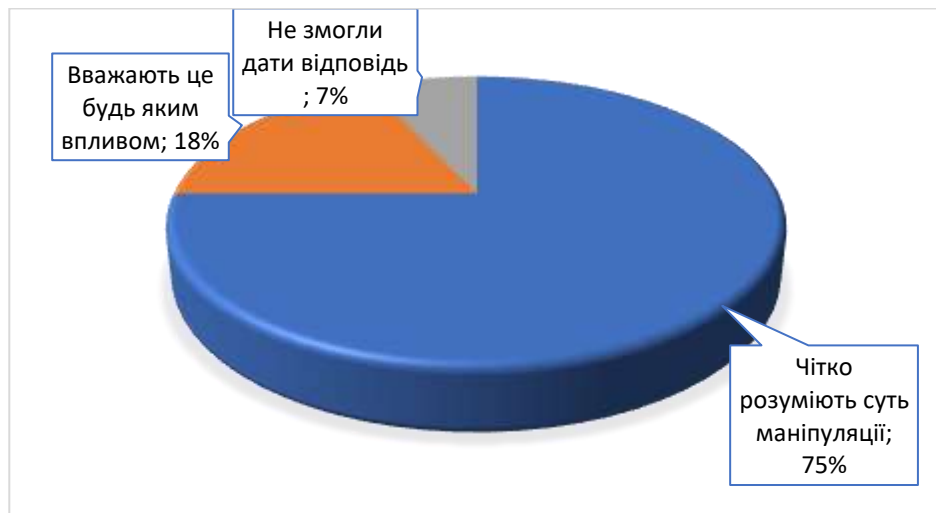


Рис. 2.1 Відповіді респондентів на питання «Що таке маніпуляція?», %

Джерело: власні дослідження автора.

На круговій діаграмі (рис. 2.1) видно, що більшість опитаних (75%) мають базове розуміння маніпуляції, але 25% плутають поняття або не можуть його пояснити.

Чи вважаєте ви маніпуляцію негативним явищем?

При опитуванні серед респондентів було отримано наступні відповіді (табл. 2.2 та рис. 2.2).

Таблиця 2.2

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви маніпуляцію негативним явищем?», %

N з/п	Варіанти відповіді	Кількість опитаних респондентів	
		люд.	%
1	Вважають маніпуляцію негативним явищем	33	95
2	Не мають чіткої позиції	2	5

Джерело: власні дослідження автора.

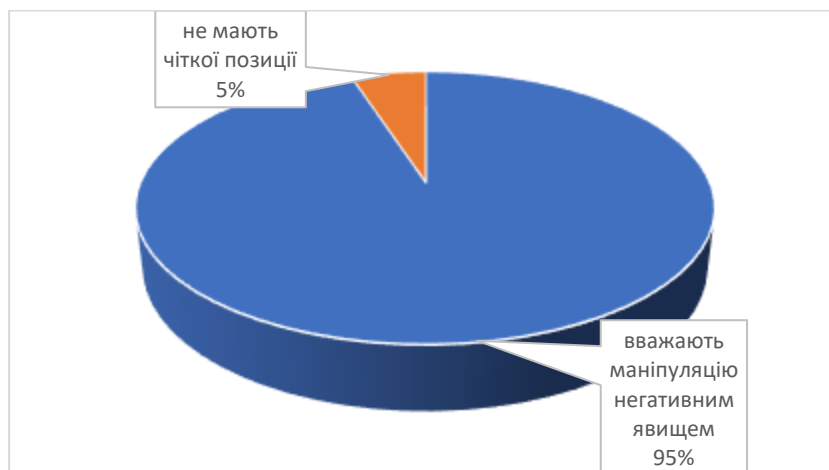


Рис. 2.2 Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви маніпуляцію негативним явищем?», %

Джерело: власні дослідження автора.

Переважає більшість респондентів вважає маніпуляцію негативним явищем, що свідчить про їхнє негативне ставлення до цього поняття.

Чи можете ви навести приклади маніпуляцій?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.3 та рис. 2.3) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.3

Відповіді респондентів на питання «Чи можете ви навести приклади маніпуляцій?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Емоційний тиск (використання почуття провини, страху, сорому)	10	31
Використання лестощів(підлабузництво, надмірна похвала)	7	23
Перекручування фактів та недовомовленість	9	26
Тиск на прийняття рішення	5	20
Використання страху чи погроз	1	14
Ігнорування думки іншої людини	3	17

Джерело: власні дослідження автора

Дані представлені на круговій діаграмі (Рис. 2.3) демонструють поширені форми маніпулятивного впливу, з якими найчастіше стикаються підлітки.

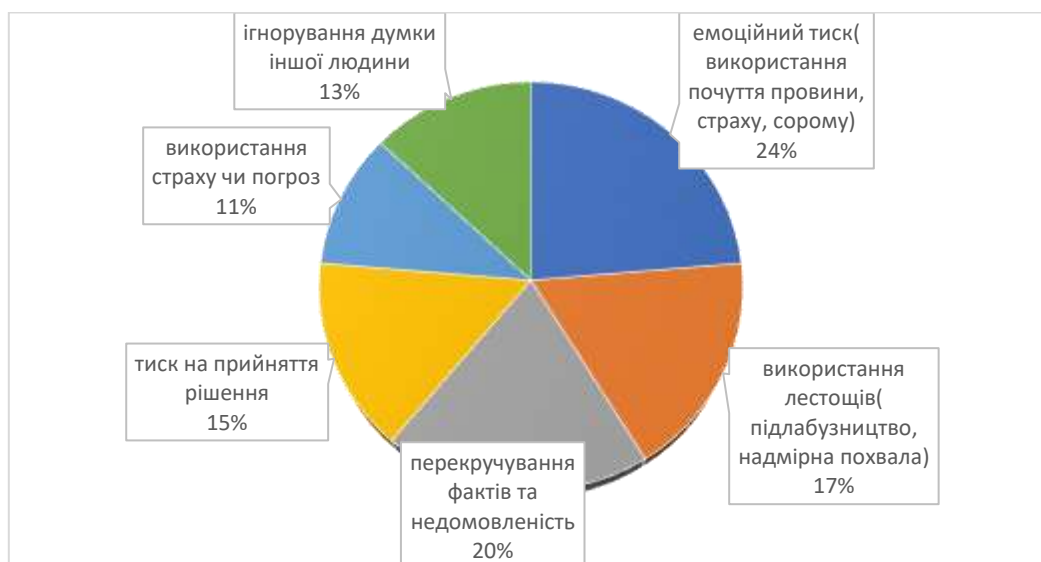


Рис. 2.3 Відповіді респондентів на питання «Чи можете ви навести приклади маніпуляцій?», %

Джерело: власні дослідження автора.

2. Досвід маніпуляцій.

Чи стикалися ви з маніпуляціями у своєму житті?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.4 та рис. 2.4) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.4

Відповіді респондентів на питання «Чи стикалися ви з маніпуляціями у своєму житті?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Стикалися з маніпуляціями у своєму житті	30	85
Не стикалися з маніпуляціями у своєму житті	5	15

Джерело: власні дослідження автора

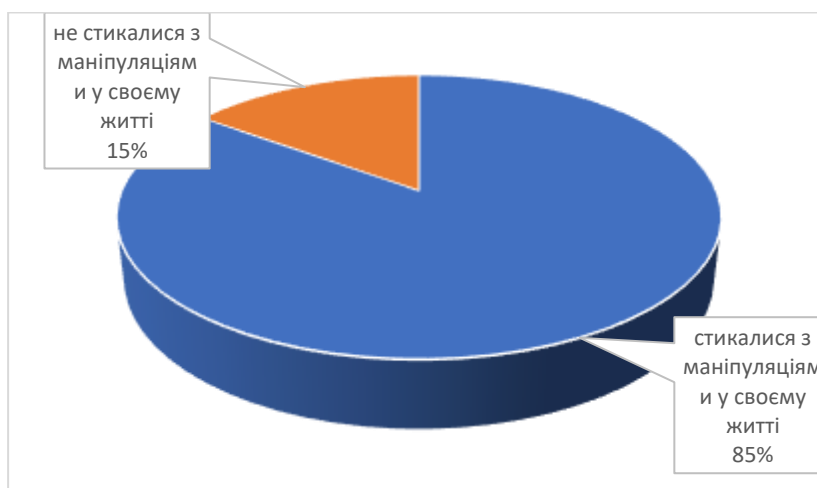


Рис. 2.4 Відповіді респондентів на питання «Чи стикалися ви з маніпуляціями у своєму житті?, %

Джерело: власні дослідження автора.

Наступне питання було щодо тих, хто стикався з маніпуляціями. Якщо так, то де це відбувалося?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.5 та рис. 2.5) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.5

Відповіді респондентів на питання «Якщо так, то де це відбувалося?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Друзі	24	70
Сім'я	17	50
Школа	14	40
Інтернет	21	60

Джерело: власні дослідження автора

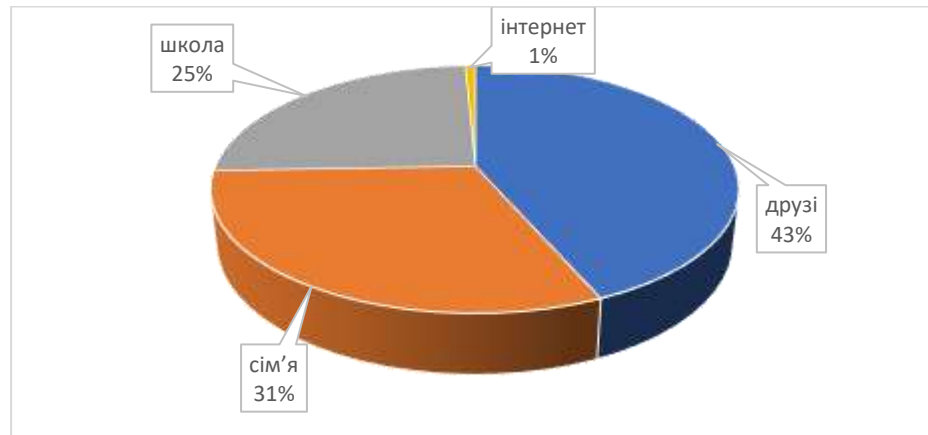


Рис. 2.5 Відповіді респондентів на питання «Якщо так, то де це відбувалося?», %

Джерело: власні дослідження автора

Ці дані вказують на те, що міжособистісні стосунки, особливо в близькому колі (друзі, сім'я) та освітньому середовищі, є основними джерелами досвіду маніпуляцій для старшокласників. Це підкреслює актуальність проблеми та необхідність формування навичок розпізнавання та протидії у цих контекстах.

Наступне питання - Які методи маніпуляцій використовувалися?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.6 та рис. 2.6) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.6

Відповіді респондентів на питання «Які методи маніпуляцій використовувалися?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Емоційний шантаж		60
Ігнорування		50
Маніпуляція почуттям провини		40
Тиск, залякування		30

Джерело: власні дослідження автора

60% - емоційний шантаж (є лідером серед названих методів, що свідчить про його широке застосування і вказує на те, що емоційний вплив є потужним інструментом в руках маніпуляторів);

50% - ігнорування (підкреслює як пасивна агресія або відмова від комунікації може бути ефективним засобом впливу);

40% – маніпуляція почуттям провини (вказує на використання морального тиску для досягнення цілей);

30% – (є найменш поширеним із перерахованих методів, але все ж присутнім, що свідчить про наявність більш прямолінійних, але менш частих форм впливу).

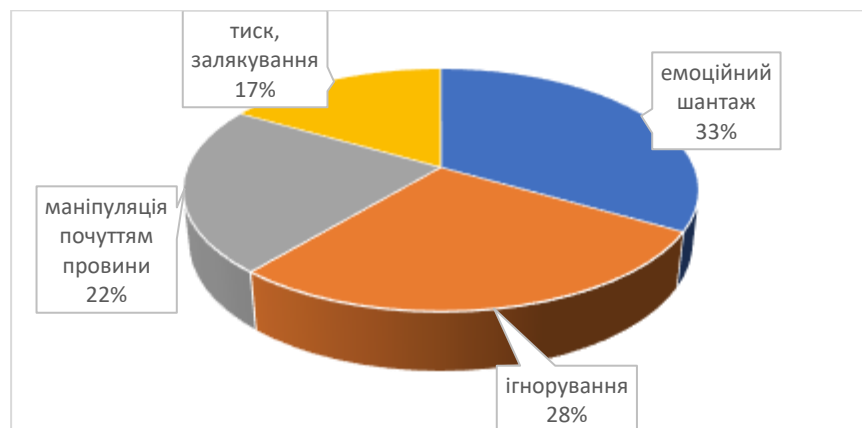


Рис. 2.6 Відповіді респондентів на питання «Які методи маніпуляцій використовувалися?», %

Джерело: власні дослідження автора

Як Ви реагували на ці маніпуляції?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.7 та рис. 2.7) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.7

Відповіді респондентів на питання «Як ви реагували на ці маніпуляції?»,%

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Ігнорування		40
Спроба протистояти		30
Відчуття безпорадності		20
Конфлікт		10

Джерело: власні дослідження автора

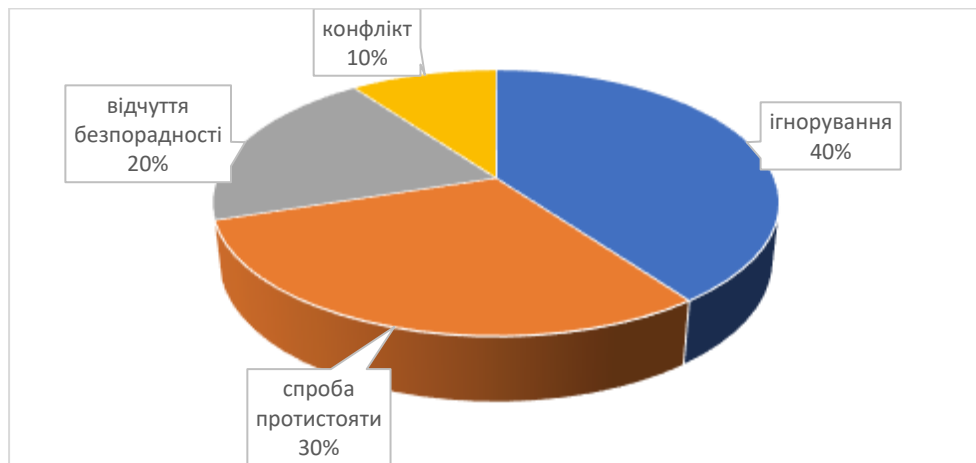


Рис. 2.7 Відповіді респондентів на питання Як ви реагували на ці маніпуляції?», %

Джерело: власні дослідження автора

Більшість людей схильні ігнорувати маніпуляції або намагатися їм протистояти, тоді як безпорадність і конфлікт є менш поширеними реакціями.

Наступне питання - Чи вважаєте ви себе вразливим до маніпуляцій?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.8 та рис. 2.8 було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.8

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви себе вразливим до маніпуляцій?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Вразливі до маніпуляції	21	60
Стійкі до маніпуляції	14	40

Джерело: власні дослідження автора

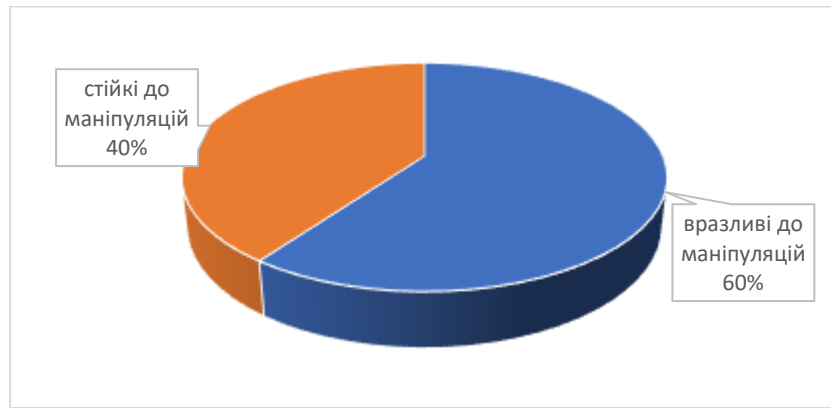


Рис. 2.8 Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви себе вразливим до маніпуляцій?», %

Джерело: власні дослідження автора.

60% це високий рівень усвідомлення серед опитуваних щодо впливу маніпулятивних технологій на власну поведінку, емоції чи рішення.

2. Маніпуляції в інтернеті. Як часто ви стикаєтеся з маніпуляціями в інтернеті?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.9 та рис. 2.9) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.9

Відповіді респондентів на питання «Як часто ви стикаєтеся з маніпуляціями в інтернеті?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Стикаються з маніпуляціями в інтернеті регулярно	25	70
Рідко стикаються з маніпуляціями в інтернеті	10	30

Джерело: власні дослідження автора

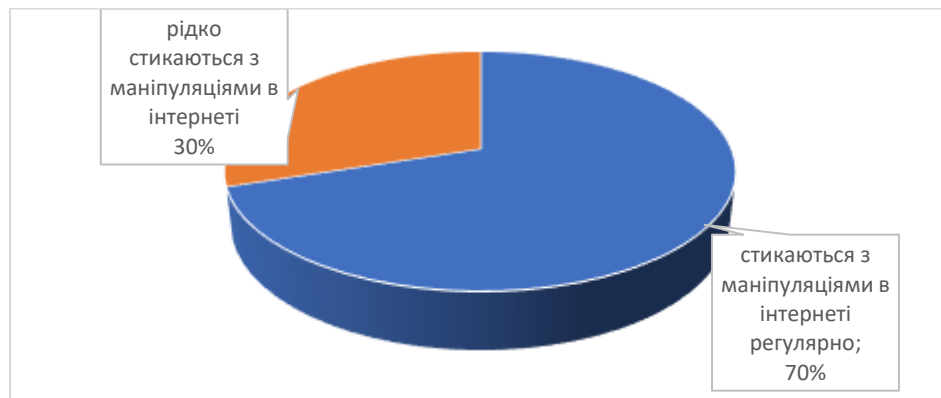


Рис. 2.9 Відповіді респондентів на питання «Як часто ви стикаєтеся з маніпуляціями в інтернеті?», %

Джерело: власні дослідження автора

Більшість користувачів регулярно стикаються з проявами маніпуляції в інтернеті, що свідчить про широке поширення цього явища в онлайн середовищі.

Які типи маніпуляцій ви найчастіше зустрічаєте? (фейкові новини, реклама, соціальні мережі тощо)

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.10 та рис. 2.10) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.10

Відповіді респондентів на питання «Які типи маніпуляцій ви найчастіше зустрічаєте? (фейкові новини, реклама, соціальні мережі тощо)», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люди.	%
Фейкові новини	25	70
Реклама	21	60
Соціальні мережі	28	80
Інтернет булінг	14	40

Джерело: власні дослідження автора

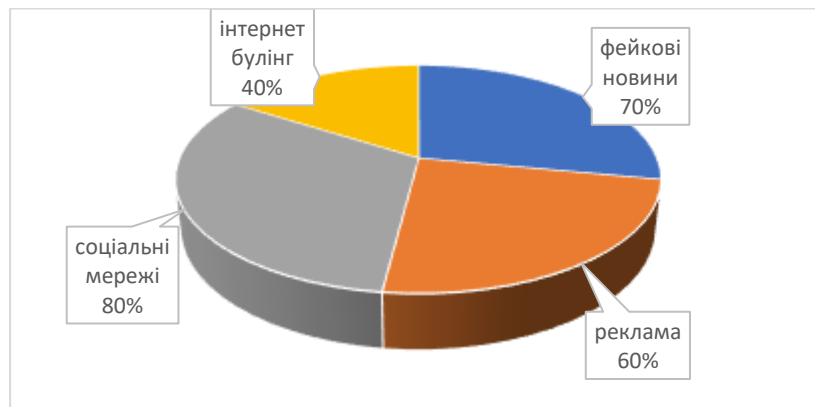


Рис. 2.10 Відповіді респондентів на питання «Які типи маніпуляцій ви найчастіше зустрічаєте? (фейкові новини, реклама, соціальні мережі тощо)», %

Джерело: власні дослідження автора.

Найчастіше користувачі стикаються з маніпуляціями через соціальні мережі. Фейкові новини також є поширеним типом маніпуляцій. Інтернет булінг є найменш поширеним серед перелічених типів маніпуляцій, але все ж таки зустрічається в значній частини опитуваних.

Чи вважаєте ви, що інтернет робить людей більш вразливими до маніпуляцій?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.11 та рис. 2.11) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.11

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви, що інтернет робить людей більш вразливими до маніпуляцій?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Вважають, що інтернет робить людей більш вразливими	32	90
Мають протилежну думку	3	10

Джерело: власні дослідження автора

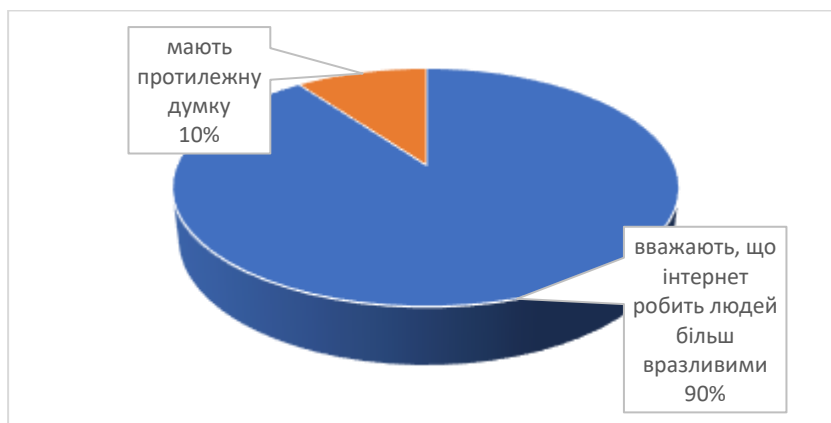


Рис. 2.11 Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви, що інтернет робить людей більш вразливими до маніпуляцій?», %

Джерело: власні дослідження автора.

Переважна більшість старшокласників вважає, що інтернет робить людей більш вразливими до маніпуляцій, тоді як лише 10% дотримуються протилежної думки.

3. Протидія маніпуляціям. Як ви вважаєте, що можна зробити, щоб протистояти маніпуляціям?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.12 та рис. 2.12) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.12

Відповіді респондентів на питання «Як ви вважаєте, що можна зробити, щоб протистояти маніпуляціям?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Розвиток критичного мислення	28	80
Встановлення особистісних кордонів	24	70
Пошук підтримки у близьких	21	60
Інформування про методи маніпуляції	17	50

Джерело: власні дослідження автора.

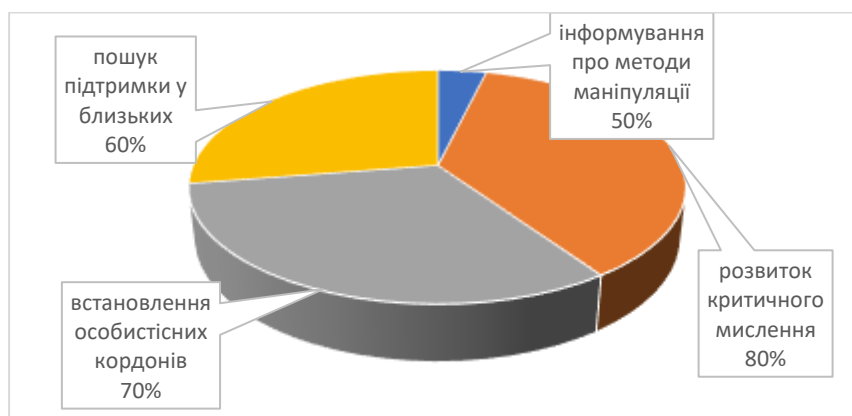


Рис. 2.12 Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви, що інтернет робить людей більш вразливими до маніпуляцій?»,%

Джерело: власні дослідження автора.

Успішна протидія маніпуляціям вимагає як внутрішньої роботи над собою (критичне мислення, кордони) так і використання зовнішніх ресурсів (підтримка, знання).

Чи зверталися ви за допомогою, коли стикалися з маніпуляціями?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.13 та рис. 2.13) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.13

Відповіді респондентів на питання «Чи зверталися ви за допомогою, коли стикалися з маніпуляціями?»,%

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Зверталися за допомогою	10	30
Вирішували проблему самостійно	25	70

Джерело: власні дослідження автора

Як свідчать дані таблиці 2.13, 30% (це може означати, що меншість усвідомлює необхідність зовнішньої підтримки, не має достатніх ресурсів для самостійної протидії, або ж маніпуляції, з якими вони стикалися, були достатньо серйозними, щоб потребувати допомоги); 70% вирішували проблему самостійно (це може свідчити про бажання контролювати ситуацію, впевненість у власних

силах або, можливо, про небажання звертатися за сторонньою допомогою чи недовіру до неї).

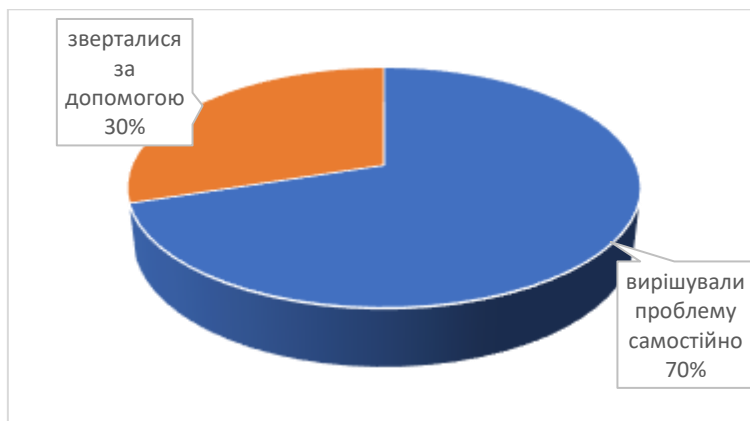


Рис. 2.13 Відповіді респондентів на питання «Чи зверталися ви за допомогою, коли стикалися з маніпуляціями?», %

Джерело: власні дослідження автора.

Як свідчать дані рис. 2.13, лише 30 % респондентів зверталися за допомогою після зустрічі з маніпуляцією

Які ресурси ви вважаєте корисними для отримання інформації про маніпуляції?

При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.14 та рис. 2.14) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.14

Відповіді респондентів на питання «Які ресурси ви вважаєте корисними для отримання інформації про маніпуляції?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Психологічні консультації	18	50
Інформаційні статті та відео	21	60
Групи підтримки	10	30

Джерело: власні дослідження автора

Як видно з таблиці 2.14, 50% психологічні консультації (показує на значну потребу в професійній, індивідуальній допомозі, яка може надати глибоке розуміння маніпуляцій та інструменти для їх подолання); 60% інформаційні статті та

відео (це свідчить про високий попит на доступні та різноманітні онлайн матеріали, які дозволяють самостійно вивчати тему та отримувати знання у зручному форматі); 30% групи підтримки (цей ресурс надає можливість обміну досвідом, отримання емоційної підтримки та відчуття спільності з людьми, які стикалися з подібними ситуаціями).

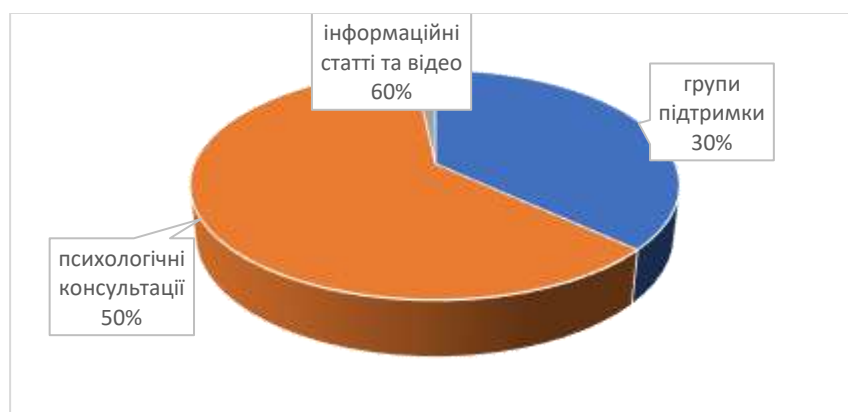


Рис. 2.14 Відповіді респондентів на питання «Які ресурси ви вважаєте корисними для отримання інформації про маніпуляції?»

Джерело: власні дослідження автора.

Рис. 2.14 демонструє розподіл % ресурсів для отримання інформації про маніпуляцію респондентів. Більшість людей шукають знання про маніпуляції через доступні інформаційні матеріали, але також визнають цінність професійної допомоги та підтримки від однодумців.

4. Особиста думка. Чи вважаєте ви, що маніпуляції є серйозною проблемою серед молоді? При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.15 та рис. 2.15) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.15

Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви, що маніпуляції є серйозною проблемою серед молоді?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Вважають маніпуляцію серйозною проблемою серед молоді	33	95
Так не вважають	2	5

Джерело: власні дослідження автора



Рис. 2.15 Відповіді респондентів на питання «Чи вважаєте ви, що маніпуляції є серйозною проблемою серед молоді?»

Джерело: власні дослідження автора.

Рис. 2.15 демонструє розподіл % респондентів, які вважають маніпуляцію серйозною проблемою серед молоді. Це свідчить про широке усвідомлення проблеми маніпуляцій серед молоді у суспільстві.

Наступне питання: Чи хотіли б ви дізнатися більше про маніпуляції та способи їх протидії?» При опитуванні серед старшокласників (табл. 2.16) було отримано наступні відповіді:

Таблиця 2.16

Відповіді респондентів на питання «Чи хотіли б ви дізнатися більше про маніпуляції та способи їх протидії?», %

Варіант відповіді	Кількість опитаних респондентів	
	люд.	%
Висловили бажання дізнатися більше	35	100
ні	0	0

Джерело: власні дослідження автора

Побажання та коментарі: більшість старшокласників висловили потребу у практичних порадах та тренінгах з протидії маніпуляціям. Також був запит на більше інформації про психологічні аспекти маніпуляцій.

Психологічний аналіз. Аналіз відповідей дозволив виділити три основні типи реагування на маніпуляції:

1. Активно – протидіючі (30%) – намагаються розпізнати та протистояти маніпуляціям.
2. Пасивно – адаптивні (40%) – ігнорують, не вирішують проблему.
3. Вразливі (30%) – відчувають безпорадність, часто стають жертвами.

Старшокласники розуміють суть маніпуляцій та їх негативний вплив. Вони часто стикаються з маніпуляціями в різних сферах життя, особливо в інтернеті. Багато хто відчуває себе вразливим до маніпуляцій, що свідчить про необхідність розвитку навичок самозахисту. Існує потреба в інформації та практичних інструментах для протидії маніпуляціям. Важливо проводити просвітницьку роботу та надавати психологічну підтримку старшокласникам. Загалом, 35 учасників анкетування, представили різні погляди та досвід, більшість старшокласників усвідомлюють вплив маніпуляцій на їхні емоції та рішення.

Дослідження особливостей маніпулятивної поведінки за допомогою шкали Банта (додаток Б)

Мета дослідження: вивчення рівня маніпулятивного відношення серед учасників, аналіз механізмів маніпуляції та оцінка їхнього впливу на сучасне суспільство.

Методика дослідження: проводилося з використанням шкали Банта для діагностики рівня маніпулятивного ставлення, а також шляхом проведення індивідуальних бесід з учасниками. Шкала Банта дозволяє оцінити ступінь відкритої маніпуляції, тобто свідомих спроб впливу та контролю над іншими [42].

Учасники: до вибірки увійшли 25 дорослих осіб (віком 21-55 років), які представляли різні вікові та соціальні групи. Учасники були відібрані випадковим чином, що забезпечило репрезентативність вибірки. Процедура: учасники добровільно погодилися взяти участь у дослідженні. Спочатку вони відповідали на питання, спрямовані на оцінку їхнього ставлення до маніпулятивної поведінки. Далі проводилася діагностика за допомогою шкали Банта, після чого відбувалася бесіда для поглиблення їхніх установок та мотивів.

Шкала Банта вимірює рівень відкритої маніпуляції. Результати дослідження засвідчили наявність учасників з різним ступенем схильності до відкритої маніпулятивної поведінки. Деякі з них виявили високий рівень такої маніпуляції, демонструючи явні спроби впливати на інших і здійснювати контроль.

Таблиця 2.17

Аналіз і тлумачення отриманих даних

К – ть балів	К-ть учасників
80 б. і більше – високий показник маніпулятивного відношення	4 - 16%
60-80б. – середній показник з тенденцією до високого	12 - 48%
40-60 б. – середній показник з тенденцією до низького	6 - 24%
40 б. і менше – низький показник	3 - 12%

Джерело: власні дослідження автора

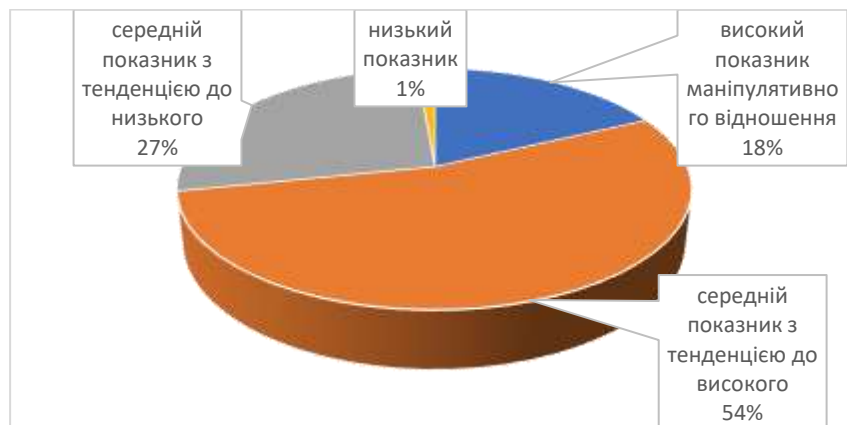


Рис. 2.16 Відповіді респондентів на питання «Вивчення рівня маніпулятивного відношення серед учасників»,%

Джерело: власні дослідження автора.

Дослідження виявило, (таб 2.17) що серед його учасників спостерігається значна схильність до маніпулятивної поведінки. Майже половина респондентів (48%) демонструє середній показник маніпуляції з тенденцією до високого, а ще 16% мають дуже високий показник. Таким чином, більше половини учасників

(64%) мають виражену схильність до маніпулятивної поведінки. Це свідчить про те, що маніпуляція є поширеним явищем серед дослідженої вибірки, і значна частина осіб вдається до неї для впливу на інших та здійснення контролю. Лише незначна частина учасників – 12%, має низький рівень маніпулятивної поведінки.

Дорослі частіше усвідомлено використовують маніпуляції для досягнення цілей. Виявлено гендерні відмінності – жінки частіше застосовують емоційні стратегії, чоловіки – раціональні.

Порівняльний аналіз: підлітки та дорослі:

- підлітки частіше стають жертвами маніпуляцій через недостатній розвиток критичного мислення;
- дорослі частіше є ініціаторами маніпуляцій, але й краще їх розпізнати.

Висновки

У практичній частині дослідження було проведено емпіричний аналіз психологічних особливостей сприйняття маніпуляції та вразливості до маніпулятивного впливу серед старшокласників. Отримані результати дозволяють зробити такі висновки:

1. Рівень сприйняття до маніпуляцій.

Аналіз анкетування та тестування показав, що значна частина опитуваних демонструє середній або підвищений рівень сприйнятливості до маніпулятивного впливу. Це свідчить про недостатній рівень розвитку навичок критичного мислення та медіаграмотності, що підвищує ризик потрапляння під вплив маніпуляторів у повсякденному житті, особливо в інформаційному просторі.

2. Психологічні чинники вразливості.

Дослідження підтвердило, що найбільш вразливими до маніпуляцій є особи з низьким рівнем емоційної стабільності, недостатньо розвиненим критичним мисленням, схильністю до конформізму та підвищеною потребою у

схваленні з боку оточуючих. Саме ці психологічні характеристики стають основою для ефективного використання маніпулятивних технік.

3. Особливості сприйняття маніпулятивних технік

Респонденти найчастіше ідентифікують маніпуляції, пов'язані з викликом страху, почуття провини та апеляцією до авторитету. Водночас приховані форми маніпуляцій, що базуються на когнітивних спотвореннях або соціальних стереотипах, залишаються малопомітними для більшості опитуваних.

4. Ефективність проведення інформаційно – просвітницьких заходів, тренінгів із розвитку критичного мислення та медіаграмотності суттєво підвищує здатність розпізнати маніпуляції та знижувати рівень їх впливу.

Проведене емпіричне дослідження дозволило виявити суттєві відмінності у рівні обізнаності, досвіді маніпуляцій, типах маніпулятивних впливів та стратегіях реагування серед підлітків та дорослих. Аналіз отриманих результатів підтвердив, що рівень сприйнятливості до маніпуляції значною мірою залежить від розвитку критичного мислення, емоційної стабільності та навичок медіаграмотності. Дослідження також показало, що найбільш розпізнаваними серед опитуваних є маніпуляції, які апелюють до емоцій (страх, провина, бажання належати до групи), тоді як приховані когнітивні маніпуляції залишаються малопомітними. Це свідчить про необхідність цілеспрямованої роботи щодо розвитку навичок аналізу інформації та розпізнавання маніпулятивних прийомів.

Практична частина підтвердила ефективність інформаційно – просвітницьких заходів і тренінгів з критичного мислення: учасники, які брали участь у таких заходах, продемонстрували вищу стійкість до маніпулятивного впливу. Отже, підвищення рівня медіаграмотності, розвиток навичок критичного мислення та емоційної саморегуляції є ключовими факторами у формуванні психологічної стійкості до маніпуляцій.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯЦІЯМ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Програма, що пропонується, розрахована на 10 занять по 2 години.

Мета програми: розвиток критичного мислення, медіаграмотності та формування стійкості до маніпулятивних впливів у сучасному суспільстві.

Цільова аудиторія: учні старших класів, студенти.

Завдання програми: навчання розпізнавати ознаки та методи маніпуляцій у різних сферах життя. Розвиток навичок критичного аналізу інформації, виявлення фейків та пропаганди. Формування емоційної стійкості до маніпулятивного впливу та стресостійкості. Підвищення рівня медіаграмотності та цифрової грамотності. Розвиток навичок прийняття обґрунтованих рішень на основі аналізу інформації.

Заняття 1: Вступ до світу маніпуляцій (2 години).

Теоретичний блок (1 година). Поглиблене вивчення поняття маніпуляції та її видів(психологічна, інформаційна, політична, економічна). Аналіз психологічних механізмів маніпулятивного впливу(когнітивні викривлення, емоційні тригери, соціальний вплив). Вивчення методів розпізнавання маніпуляцій у різних сферах життя(ЗМІ, політика, реклама, соціальні мережі, міжособистісне спілкування). Вивчення методів протидії маніпуляціям.

Практичний блок (1 година). Аналіз реальних прикладів маніпуляцій у ЗМІ, політиці, рекламі. Вправа « Розпізнай маніпуляцію»: робота в групах.

Заняття 2: Інформаційна маніпуляція та фейки (2 години).

Теоретичний блок (1 година). Методи розпізнавання фейків та дезінформації. Роль соціальних мереж у поширенні маніпуляції.

Практичний блок (1 година). Аналіз реальних прикладів фейкових новин. Вправа « Перевір інформацію»: робота з інструментами фактчекінгу.

Заняття 3: Маніпуляція в рекламі та ЗМІ (2 години)

Теоретичний блок (1 година): Методи маніпуляції в рекламі: емоційні тригери, створення штучних потреб. Маніпуляції в ЗМІ: викривлення фактів, маніпуляція заголовками.

Практичний блок (1 година): Аналіз рекламних роликів та статей з точки зору маніпулятивного впливу. Дебати «Вплив реклами на суспільство».

Заняття 4: Політична маніпуляція та пропаганда (2 години)

Теоретичний блок (1 година): Методи політичної пропаганди: створення образу ворога, використання емоційних тригерів. Маніпуляція громадською думкою.

Практичний блок (1 година): Аналіз політичних дебатів та виступів. Рольова гра «Політична кампанія»: розробка стратегій протидії маніпуляціям.

Заняття 5: Маніпуляція в міжособистісному спілкуванні (2 години)

Теоретичний блок (1 година): Методи психологічної маніпуляції в міжособистісних відносинах. Як протистояти маніпуляторам.

Практичний блок (1 година): Рольові ігри «Маніпуляція в конфліктній ситуації». Вправи на розвиток навичок асертивного спілкування.

Заняття 6: Критичне мислення: основи (2 години)

Теоретичний блок (1 година): Що таке критичне мислення? Навички критичного мислення: аналіз, оцінка, аргументація.

Практичний блок (1 година): Вправи на аналіз аргументів та виявлення логістичних помилок. Аналіз текстів та відеороликів з точки зору критичного мислення.

Заняття 7: Критичне мислення: практика (2 години)

Практичний блок (2 години): Аналіз кейсів з різних сфер життя. Групова робота над вирішенням проблемних ситуацій. Дебати на актуальні суспільні теми.

Заняття 8: Медіаграмотність та інформаційна безпека (2 години)

Теоретичний блок (1 година): Безпечне використання соціальних мереж. Захист від кібербулінгу. Перевірка інформації в інтернеті.

Практичний блок (1 година): Аналіз прикладів кібербулінгу та методів протидії. Практичні вправи з безпечного використання соціальних мереж.

Заняття 9: Емоційна стійкість та стресостійкість (2 години).

Теоретичний блок (1 година): Як маніпуляції впливають на емоційний стан. Методи розвитку емоційної стійкості.

Практичний блок (1 година): Вправи на релаксацію та зняття стресу. Рольові ігри « Як реагувати на емоційні маніпуляції».

Заняття 10: Підсумки та перспективи (2 години).

Підсумковий блок (1 година). Повторення основних тем програми. Обговорення результатів програми.

Перспективи (1 година): Як використовувати отримані знання в житті. Обговорення можливостей для подальшого розвитку критичного мислення.

Оцінка ефективності програми: Проведення опитувань та анкетування учасників програми до та після навчання. Аналіз результатів тестувань на рівень критичного мислення та медіаграмотності. Збір зворотнього зв'язку від учасників та експертів. Спостереження за змінами в поведінці учасників.

1. Розвиток критичного мислення. Впроваджувати в навчальних закладах інтерактивні заняття, тренінги та вправи, спрямовані на формування навичок аналізу інформації, розпізнавання логічних помилок, перевірки джерел та фактів. Заохочувати учнів і дорослих ставити питання до отриманої інформації: «Хто це сказав?», «Яка мета цього повідомлення?».

2. Підвищення інформаційної та медіаграмотності. Проводити регулярні інформаційні заняття щодо розпізнавання фейкових новин, маніпулятивних технік у соціальних мережах, рекламі та ЗМІ. Навчити користувачів інтернету розпізнавати емоційний тиск, маніпуляції через страх, провину, лестощі чи соціальні стереотипи.

3. Формування особистісних кордонів. Пояснювати важливість відстоювання власної думки, уміння говорити «ні» та не піддаватися тиску з боку однолітків, дорослих чи онлайн спільнот.

4. Психологічна підтримка та саморефлексія. Заохочувати підлітків та дорослих звертатися за допомогою до психолога, наставника чи групи підтримки у випадках, коли вони відчують маніпулятивний вплив або емоційний тиск. Впроваджувати практики саморефлексії: ведення щоденника, обговорення власних почуттів та реакцій на маніпуляцію.

5. Просвітницька робота. Організовувати семінари для дорослих щодо сучасних форм маніпуляції, зокрема і в цифровому середовищі, та способів захисту дітей та підлітків.

6. Підтримка емоційної стійкості. Навчити технік саморегуляції (дихальні вправи, релаксація, позитивна візуалізація) для зниження емоційної вразливості до маніпуляцій. Заохочувати розвиток здорової самооцінки, впевненості у собі та здатності приймати самостійні рішення [39].

ВИСНОВКИ

Розробка практичних рекомендацій з протидії маніпулятивному впливу є критично важливим кроком у сучасному інформаційному просторі. Ми живемо в епоху, коли інформація поширюється з неймовірною швидкістю, а разом з нею і різні форми маніпуляцій, спрямовані на спотворення сприйняття, формування вигідних наративів та вплив на рішення.

Ключові аспекти успішної протидії маніпуляціям включають:

- Розуміння механізмів маніпуляції: Першим кроком є усвідомлення того, як працює маніпуляція. Це включає вивчення психологічних тригерів, риторичних прийомів, емоційного впливу та логічних викривлень, які використовуються маніпуляторами.

- Розвиток критичного мислення: Наріжним каменем захисту від маніпулятивного впливу є здатність аналізувати інформацію, ставити під сумнів джерела, перевіряти факти та розрізняти об'єктивні дані від суб'єктивних інтерпретацій.

- Інформаційна гігієна: Важливо свідомо підходити до вибору джерел інформації, уникати "інформаційних бульбашок" та регулярно перевіряти отримані дані з різних, незалежних джерел.

- Емоційна стійкість: Маніпуляції часто апелюють до емоцій – страху, гніву, радості, щоб обійти раціональне мислення. Розвиток емоційного інтелекту та вміння керувати власними емоціями є важливим для збереження об'єктивності.

- Комунікаційні навички: Вміння чітко формулювати свої думки, аргументовано відстоювати свою позицію та вести конструктивний діалог є важливим для протидії маніпулятивним спробам.

- Просвітницька робота та освіта: Широке інформування населення про небезпеку маніпуляцій та навчання практичним методам їх розпізнавання є фундаментом для формування більш стійкого до впливу суспільства. Це включає освітні програми, семінари, тренінги та поширення інформації через ЗМІ.

Протидія маніпулятивному впливу – це не одноразова дія, а безперервний процес саморозвитку та навчання. Це колективна відповідальність, що вимагає зусиль як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Тільки постійно вдосконалюючи свої знання, навички та критичне мислення, ми зможемо ефективно захистити себе та суспільство від деструктивного впливу маніпуляцій та зберегти здатність до прийняття усвідомлених, незалежних рішень.

ВИСНОВКИ

Дослідження на тему «Психологічні особливості маніпуляції як механізму впливу на особистість у сучасному суспільстві» дозволило ґрунтовно проаналізувати маніпуляцію, як багатогранний психологічний феномен, що відіграє роль у сучасному суспільстві. Поєднання теоретичного аналізу, емпіричного дослідження за допомогою авторської анкети та діагностики маніпулятивного ставлення за шкалою Банта дало змогу отримати комплексне уявлення про механізми, контексти та особливості сприйняття маніпулятивного впливу, а також розробити практичні рекомендації для протидії цьому явищу.

Теоретичні основи: маніпуляція визначена як прихований психологічний вплив, який має на меті змінити поведінку або мотиваційні установки людини в інтересах маніпулятора. Українські науковці наголошують на важливості культурно – історичних чинників. Водночас, західні дослідники зосереджуються на універсальних психологічних механізмах, зокрема когнітивних викривленнях, емоційних тригерах і соціальних стереотипах. Головна відмінність маніпуляції від переконання, навіювання чи примусу полягає в її прихованості та спотворенню ілюзії добровільного впливу, що робить її потужним засобом впливу.

Психологічні механізми: основою маніпулятивного впливу є теорія когнітивного дисонансу Л. Фестінгера, яка пояснює зміну поведінки людини через виникнення внутрішнього психологічного дискомфорту. Важливу роль також відіграють принципи соціального впливу, сформульовані Р. Чалдіні, зокрема принципи взаємності, авторитету, дефіциту та інші. Ці механізми активно використовуються в різноманітних сферах – від рекламної діяльності до особистісної взаємодії – що свідчить про їхню універсальність і здатність адаптуватися до різних контекстів.

Сучасні реалії: у цифрову добу маніпуляція набуває нових проявів завдяки стрімкому розвитку інформаційних технологій. У сфері медіа та реклами активно застосовуються методи нейромаркетингу та інструменти таргетованої

реклами; у соціальних мережах діють алгоритми, що створюють інформаційні бульбашки, та поширюються фейкові новини; у політичній площині – використовуються пропагандистські методи та дезінформація. В українському контексті ці явища посилюються умовами інформаційної війни та соціально – політичної нестабільності, що підвищує вразливість громадян до маніпулятивного впливу, особливо в середовищі соціальних мереж.

Емпіричні дослідження: результати анкетування та діагностики за шкалою Банта серед підлітків та дорослих свідчать про те, що сприйнятливості до маніпуляцій пов'язана з рівнем медіаграмотності, здатністю до критичного мислення та емоційною врівноваженістю. Підлітки виявили більшу вразливість до маніпулятивного контенту в соціальних мережах через активне використання цифрових технологій. Дослідження за шкалою Банта, показало, що респонденти з високим рівнем маніпулятивного ставлення частіше використовують маніпулятивні стратегії, особливо в професійній діяльності. Гендерні особливості також виявилися значущими: жінки виявляють більшу чутливість до емоційного впливу, тоді як чоловіки частіше піддаються авторитетному тиску.

Наукова новизна: дане дослідження розширило уявлення про феномен маніпуляції в сучасних українських реаліях. Використання авторської анкети та діагностики за шкалою Банта дало змогу дослідити як рівень сприйнятливості до маніпулятивного впливу, так і наявність маніпулятивних установок.

Практична значущість: отримані результати можуть слугувати для - в освітній сфері для розробки програм із медіаграмотності та критичного мислення;

- у психологічній практиці для створення тренінгів із протидії маніпуляціям;
- у медіа та громадських організаціях для інформування населення про маніпулятивні техніки та способи їх розпізнання.

Обмеження дослідження: до обмеження належать можлива соціальна бажаність у відповідях та складність виявлення несвідомих маніпулятивних установок за допомогою стандартизованої методики.

Перспективи подальших досліджень – подальший аналіз може бути зосередженим на :

- аналізі культурних особливостей сприйняття маніпуляції в Україні, зокрема в умовах інформаційної війни;
- дослідженні маніпулятивного впливу в специфічних професійних контекстах (освіта, державне управління).

Таким чином дослідження підтвердило, що маніпуляція є складним психологічним феноменом, який має складний вплив на особистість у сучасному суспільстві. Розроблені рекомендації щодо підвищення критичного мислення та емоційної стійкості сприятимуть формуванню більш свідомого суспільства, здатного протистояти маніпуляціям у різних сферах життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Роберт Б. Чалдіні. «Психологія впливу» Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2022 - 608 ст.
2. Шосторм Е. «Антиманіпулятор» Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2008 – 320 ст.
3. Зима О.Г «Мотивація і маніпуляція як інструменти впливу на людину» - https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/78.pdf
4. Соціально-психологічний тренінг і маніпуляція. Соціально-психологічний тренінг як метод маніпулятивного впливу. Основні методи маніпулятивного впливу у соціально- психологічного тренінгу. Методи посилення та послаблення динаміки групи.
https://pidru4niki.com/90401/sotsiologiya/metodi_psihodiagnostiki_uchasnikiv
5. Саннікова О. П. «Міжособистісні відносини маківеалістів»
<http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/18289/1/The%20psychological%20space%20of%20the%20individual.pdf>
6. Л. Фестінгер Теорія когнітивного дисонансу
https://stud.com.ua/106941/psihologiya/teoriya_kognitivnogo_disonansu_festinger
7. Дж. Саймон « В овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати» - Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2002 – 208 ст.
8. Т. Еріксон. «В оточенні психопатів, або Як уникнути маніпуляцій з боку інших» <https://knigogo.com.ua/chitati-online/v-otochenni-psyhopativ/>
9. Маніпуляція: визначення, підходи до вивчення.
<https://socio.karazin.ua/resources/941ddffc75adf9fd96411cc79168a381.pdf>
- 10.Н. Тригубенко Маніпуляція в медіапросторі.
<https://vseosvita.ua/lesson/manipulyatsii-v-mediaprostori-feikova-informatsiya-160729.html>
11. Д. Канеман «Думай повільно, вирішуй швидко» В -во: Наш Формат, Київ, 2021, 480 ст.

12. Простір психологів *Психологія маніпуляцій*.
<https://psychology.space/psypedia-post/psychologiya-manipulyacziy/>
13. Е. Македонська *Маніпуляція: що це і як боротися з цим шкідливим впливом?* <https://hubz.ua/ekspertna-dumka/manipulyatsiya-shho-tse-i-yak-borotys-z-tsym-shkidlyvym/>
14. Д. Саймон «Як розпізнати маніпулятора?». Вид. «Альпіна Паблішер». 2015. 190 с.
15. Snegovik24 *Маніпуляція у психології. Що це таке, визначення, види, дослідження.* <https://snegovik24.com.ua/manipulyaciya-u-psixologi%D1%97-shho-ce-take-viznachennya-vidi-doslidzhennya/>
16. Т. Еріксон «В оточенні психопатів, або Як уникнути маніпуляцій з боку інших» Фоліо, 2019 – 252 ст.
17. Маніпулятивні способи впливу
https://pidru4niki.com/90401/sotsiologiya/metodi_psihodiagnostiki_uchasnikiv
18. StudFiles Приховане управління. Маніпуляції.
<https://studfile.net/preview/9081580/page:29/>
19. Т. Іваскевич Науковий блог Особливості маніпуляції свідомістю в процесі комунікації.<https://naub.oa.edu.ua/osoblyvosti-manipulyatsiji-svidomistyu-v-protsesi-komunikatsiji/>
20. Ходаківський Є.І «Психологія управління» Розділ 19
[«https://westudents.com.ua/glavy/80959-rozdl-19-manpulyatsya-susplnoyu-svdomstyu-mss.html](https://westudents.com.ua/glavy/80959-rozdl-19-manpulyatsya-susplnoyu-svdomstyu-mss.html)
21. Д. Ловлесс «Іди туди де страшно і матимеш те, про що мрієш» Київ: Букшеф 2024, 320 ст.
22. З. Фройд «Психологія спільнот і аналіз людського «Я»» Київ: Андронум 2002, 90 ст.
23. Гільде Сандвік Йон Рісдаль «Як протидіяти маніпуляціям» Київ: Видавництво 2021, 282 ст.
24. Джо Оуен «Як керувати людьми» Харків: Клуб сімейного дозвілля 2019, 232 ст.

25. Д. Карнегі «Як завоювати друзів і впливати на людей» Київ: КМ-БУКС 2018, 592 ст.
26. Пол Екман «Психологія брехні» Київ: КМ- БУКС 2020, 384 ст.
27. Простір психологів Психологія маніпуляції.
<https://psychology.space/psypedia-post/psychologiya-manipulyacziyi/>
28. Простір психологів *Психологічна маніпуляція. Що це таке і як їй протистояти.* <https://psy-kulida.com.ua/posts/14>
29. О. Гуменюк «Маніпуляція як різновид психологічного впливу. Практична психологія та соціальна робота». 2003. № 5. С. 23–26
30. Т. Гуменюк *17 видів маніпуляції* <https://perfect-pr.com.ua/17-vidiv-manipulyacij/>
31. Психологія управління та конфліктологія Види маніпуляції. https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/iebmd/slobodyanyuk_psihol_upravlinnya/1rozd/r142.htm
32. Crowe Mikhaileenko *Поняття та природа маніпуляцій* <https://www.mikhailenko.com.ua/20-01-2023/ponyattya-ta-pryroda-manipulyacziij/>
33. Шері Стрітоф *Маніпуляція: ознаки, види, протидія.* <https://psychologer.com.ua/manipuliatsiia/>
34. Вільно *Техніки захисту від маніпуляцій* <https://vilno.org/article/229-Techniques%20for%20capturing%20from%20manipulation>
35. Мій клас *Маніпулятивний вплив медіа. Частина I. Маніпуляції.* <https://www.miyklas.com.ua/p/gromadyanska-osvita/10-klas/svit-informatciyi-ta-mas-media-365485/manipuliativnii-vpliv-media-365913/re-e1a703d1-f85f-4e21-9204-1d1cf58d8043>
36. Мій клас *Маніпулятивний вплив медіа. Частина II. Фейки. Як відрізнити правду від брехні.* <https://www.miyklas.com.ua/p/gromadyanska-osvita/10-klas/svit-informatciyi-ta-mas-media-365485/manipuliativnii-vpliv-media-365913/re-a73f7817-56d4-4858-9892-51dac401931e>
37. Як зрозуміти, що вами маніпулюють: 7 ознак. <https://stsaltiv.gov.ua/useful-info/yak-zrozumiti-scho-vami-manipulyuyut-7-oznak>

38. Розірви коло Як вберегтися від маніпуляцій.
<https://rozirvykolo.org/korysni-materialy/yak-vberegtisya-vid-maniplyafiy/>
39. К. Присяжнюк Як вберегтися від маніпуляцій: названо потужні стратегії.
<https://www.unian.ua/curiosities/yak-rozpiznati-manipulyaciji-ta-zahistitis-vid-nih-vikoristayte-potuzhni-strategiji-12470757.html>
40. Мудрі цитати на тему маніпуляції.
<https://upsihologa.com.ua/citaty/ua/tema-manilupiatsii-pg-1>
41. Діагностика маніпулятивного відношення за шкалою Банта.
<https://studfile.net/preview/9018652/page:76/>
42. Goodin, R. E. Manipulatorypolitics. Journalofsocialphilosophy. 2008. P. 250.