

**Міністерство освіти і науки України  
Університет митної справи та фінансів  
Факультет управління  
Кафедра психології**

## **Кваліфікаційна робота бакалавра**

на тему:

**«Маніпулятивне ставлення до інших та стратегії долаючої поведінки студентів»**

**Виконала: студентка 4 курсу,  
групи ПС 20-1  
спеціальності 053 «Психологія»**

**Д.Є. Хвесік**  
(прізвище та ініціали, підпис студента)

**Керівник: кандидатка психологічних наук, доцентка  
Г.Б. Панфілова**  
(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

Дніпро, 2024

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ТА ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ В СТУДЕНТСЬКІЙ СПІЛЬНОТІ.....	6
1.1. Психологічна характеристика сутності явища маніпулятивної поведінки	6
1.2. Психологічна сутність долаючої поведінки .....	11
1.3. Прояв маніпулятивного ставлення до інших (макіавеллізму) в студентському середовищі .....	16
Висновки до першого розділу .....	25
РОЗДІЛ 2. ПРОЦЕДУРИ ТА МЕТОДИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МАНІПУЛЯТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ДО ІНШИХ ТА СТРАТЕГІЙ ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ У СТУДЕНТСЬКІЙ СПІЛЬНОТІ.....	27
2.1. Організація та опис методологічної схеми емпіричного дослідження ....	27
2.2. Опис методик дослідження.....	28
Висновки до другого розділу.....	33
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МАНІПУЛЯТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ДО ІНШИХ ТА СТРАТЕГІЙ ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ У СТУДЕНТСЬКІЙ.....	34
СПІЛЬНОТІ.....	34
3.1. Особливості прояву маніпулятивного ставлення до інших у студентській спільноті.....	34
3.2. Особливості прояву стратегій долаючої поведінки у студентській спільноті.....	41
3.3. Зв'язок маніпулятивного ставлення до інших та стратегій долаючої поведінки у студентській спільноті.....	47
Висновки до другого розділу.....	52
ВИСНОВКИ .....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	58
ДОДАТКИ.....	63

## ВСТУП

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

Маніпуляція неодноразово ставала предметом наукових досліджень у філософії, психології, політології, соціології, лінгвістиці, журналістиці, маркетингу. У межах кожної з наук виявлялися основні характеристики, ознаки, способи, засоби та прийоми, притаманні маніпулятивному впливу.

Дослідження цього явища досі не втратили своєї актуальності у науковому середовищі. Не є виключенням і дослідження явища маніпуляції в студентському середовищі. Процес адаптації студента, на першому курсі, до нових соціальних умов є джерелом перенапруги як у психологічному, так і фізіологічному планах.

Соціально-психологічна адаптація студентів до нових умов навчання, безумовно викликає стрес. В результаті, це призводить до зниження як загальної так і навчальної активності здобувача вищої освіти. Студент не тільки не формує нові способи та моделі поведінки та навчання, але й насилу дотримується звичних. Як результат, студенту доводиться вдаватися до маніпулювання, адже воно, часто виникає як спосіб вирішення проблем в обхід конфліктів і зниження стресу.

Але, незважаючи на активне та досить тривале вивчення зазначеної проблематики, не існує єдиного загальновизнаного визначення поняття

«маніпуляції». В сучасній науці спостерігається плюралізм думок, стосовно цього питання.

Тема маніпуляції, в різноманітних її аспектах, розглядалась в роботах В.С. Зірки, О.О. Чернецької. Механізми психологічного впливу досліджують О.А. Гуменюк, В.А. Татарко, Г.Г. Почепцов, В.С. Матвієнко та ін.

**Об'єктом дослідження** є – феномен маніпуляції у студентській спільноті.

**Предметом дослідження** є – особливості взаємозв'язку маніпулятивного ставлення до інших та стратегій долаючої поведінки у студентській спільноті.

**Гіпотеза дослідження** – більшість студентів не мають вираженої схильності до маніпулювання іншими, що впливає на використання ними проєктивних стратегій долаючої поведінки.

**Мета дослідження** – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити особливості взаємозв'язку маніпулятивного ставлення до інших та стратегій долаючої поведінки у студентській спільноті.

**Завдання дослідження:**

1) Здійснити теоретичний аналіз наукової літератури з теми маніпулятивної поведінки (макіавеллізму), долаючої поведінки (копінгу) та прояву макіавеллізму у студентській спільноті;

2) Емпірично дослідити особливості прояву маніпулятивного ставлення до інших у студентській спільноті;

3) Емпірично дослідити особливості прояву долаючої поведінки (копінгів) у студентській спільноті;

4) Визначити взаємозв'язок маніпулятивного ставлення до інших та стратегій долаючої поведінки у студентській спільноті.

**Методи дослідження:** теоретичні: аналіз, структурування, систематизація наукових публікацій з теми маніпуляції; емпіричні – методика діагностики маніпулятивного ставлення (по шкалі Банта), методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА), Опитувальник «Способи долаючої поведінки» (копінг-стратегії Лазаруса), Методика

«Індикатор копінг-стратегій» Дж. Амірхан; статистичні – коефіцієнт рангової кореляції Пірсона.

**Емпірична база дослідження.** У дослідженні взяли участь 25 студентів, які навчаються в закладах вищої освіти (м. Дніпро).

**Теоретичне значення проведеного дослідження полягає в тому, що:**

1) було поглиблено та систематизовано знання щодо сутності маніпулятивної поведінки особистості;

2) систематизовані знання, щодо сутності та класифікаціях долаючої поведінки (копінгів);

3) поглиблені та систематизовані знання, щодо прояву маніпулятивного ставлення до інших саме у студентській спільноті;

**Практична значущість дослідження** полягає в тому, що отримані результати можуть бути застосовані психологами в процесі психологічного супроводу здобувачів вищої освіти, а також для організації групових занять, з підвищення внутрішньо-групової динаміки в студентських групах.

**Апробація результатів дослідження.** Результати роботи були апробовані в рамках наукової конференції: «Суспільне життя в умовах війни та повоєнного відновлення: інформаційно-комунікативні, соціально психологічні та оздоровчо-рекреаційні аспекти».

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, списку використаної літератури (37 джерел), 4 додатків. Зміст роботи висвітлено на 60 сторінках основного тексту і містить 9 таблиць та 4 рисунки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ТА ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ В СТУДЕНТСЬКІЙ СПІЛЬНОТІ

#### 1.1. Психологічна характеристика сутності явища маніпулятивної поведінки

Поняття «маніпуляція» має два різні розуміння: пряме і метафоричне. У минулому термін «маніпуляція» спочатку вживався в позитивному ключі, означаючи «керування зі знанням справи». Поступово перехід до метафоричного розуміння відбувся через використання терміну у контексті виконання різних фокусів та ігор з картами, де крім навичок виконання складних трюків, важливим було вміння вправно приховувати справжні наміри і відволікати увагу глядачів за допомогою різних відволікаючих прийомів.

Пізніше «маніпуляцію» стали розуміти у переносному сенсі, як бажання «контролювати», «підкорювати» або «змушувати людину служити іншим цілям». Ця метафора маніпуляції додатково отримала характеристики вміння створювати враження самотійності у людини стосовно прийнятих рішень і дій [7; 13; 17].

Сьогодні, для феномена «маніпуляції» психологічна наука виокремила термін «макіавеллізм». Початково термін «макіавеллізм» використовувався для опису політичної діяльності, яка нехтує моральними нормами. Його походження пов'язане з ім'ям італійського письменника, історика та філософа Нікколо Макіавеллі. Цей термін виник у контексті його висловлюваних поглядів, представлених у його творі «Государ». У звичайному вжитку він асоціюється з поняттями хитрість і зрада, отримуючи переносне значення [17].

У сучасному світі термін «макіавеллізм» часто застосовується у різних гуманітарних дисциплінах. Американські дослідники провели аналіз тексту

«Государя» Нікколо Макіавеллі і на його основі розробили психологічний тест. Цей тест, відомий як «Мак-шкала». Він активно використовується в західній соціальній психології та психології особистості. [17].

В західній психології проблема макіавеллізму особистості активно досліджується в таких областях як: економіка, бізнес, менеджмент, маркетинг та політологія; а також інших областях, які лише віддалено пов'язані з психологією. Ця тенденція свідчить про величезний інтерес до даної проблеми серед людей різних професій.

Західні психологи визначають макіавеллізм, як тенденцію особистості до маніпулювання іншими у міжособистісних відносинах. Тут мова йде про ситуації, де особа з макіавеллістичним нахилом приховує свої справжні наміри та цілі. Застосовуючи відволікаючі техніки, вона прагне досягти того, щоб партнер змінив свою думку або початкову мету, не усвідомлюючи вплив на нього.

У своїй першій психологічній роботі, що стосується макіавеллізму, Р. Крісті та Ф. Гейсс вважали, що однією з важливих рис макіавеллізму є тенденція до ігнорування звичайних моральних стандартів [8].

Р. Чалдіні виділяє наступні принципи маніпулювання, які впливають на особистість:

1) Принцип взаємності – люди відчують потребу віддячувати за послугу, яку отримали від інших.

2) Принцип зобов'язання і послідовності – люди намагаються узгоджувати свої слова та дії зі своїми переконаннями і цінностями.

3) Принцип соціального доказу – ми наслідуємо дії інших, особливо якщо не впевнені в своїх власних знаннях або досвіді.

4) Принцип влади і авторитету – ми підкоряємося людям, які, на нашу думку, мають більшу владу або авторитет.

5) Принцип симпатії – ми схильні співчувати і симпатизувати людям, які нам приємні або симпатичні.

б) Принцип дефіциту – ми прагнемо того, чого не можемо отримати, того, що є обмеженої кількості [24].

Макіавеллізм, як концепт, активно досліджується у зарубіжних психологічних наукових дослідженнях, однак у вітчизняній психології використання цієї категорії практично відсутнє. В українській психологічній науці вивчення феномену макіавеллізму здебільшого здійснюється через призму концепцій впливу та маніпуляції.

Один з психологічних механізмів, який вважається проявом у міжособистісному спілкуванні, – це захисна маніпуляція, яка охоплює приховані способи впливу на співрозмовників з метою уникнення можливих ситуацій, які вимагають використання захисних механізмів особистості, але не виражені прямими словами. Цей аспект має велике значення для розуміння психологічної суті брехні, оскільки важливість, можливість і бажання людини брехати залежать не лише від соціальних стимулів, що підштовхують її до маніпуляції, але й від особистісних особливостей брехуна. Ключовою категорією, що допомагає розкрити багато аспектів психологічної природи обговорюваного явища, є поняття «макіавеллізм» [10; 11; 12].

Згідно з Гапон Н. П., маніпуляція займає середнє положення між імперативним і маніпулятивним впливом, виявляючи спільні риси як з одним, так і з іншим [13].

Дослідники, такі як Л. Прото, Г. Шиллер, відзначають тотожність змісту прихованого психологічного впливу та змісту маніпуляції, наголошуючи на її деструктивних характеристиках. [3; 28].

Прокоф'єва О.О. вказує на те, що прихований вплив може мати різні мотиви та цілі. Якщо в результаті маніпуляції як маніпулятор, так і адресат виграють, то це можна назвати асертивним впливом. У цьому випадку маніпулятивна поведінка не завдає шкоди іншій особі, а дозволяє впевнено та гідно захищати свої права та інтереси, не порушуючи при цьому прав інших. Якщо в результаті маніпуляції виграє лише адресат впливу, то це можна



вважати альтруїстичним типом прихованого впливу. Егоїстичний прихований вплив передбачає отримання вигаду тільки тим, хто ініціює маніпулятивну дію [23].

В психологічних дослідженнях маніпуляції основна увага спрямовується на аналіз механізмів психологічного впливу в процесі міжособистісної маніпуляції. У політології, феномен маніпуляції вивчається в контексті подій, що відбуваються в реальному часі та просторі. Внаслідок цього аналіз даного явища обмежується сучасною дійсністю [6; 7].

Після аналізу наявних теоретичних підходів, Пелехатий О.М прийшов до висновку, що маніпуляція використовується у різних контекстах:

1. Як специфічний загальний підхід до вивчення соціальної взаємодії та управління, що передбачає активне застосування різних способів прихованого впливу (примусу) на людей. Тут маніпулювання виступає як альтернатива поняттю «макіавеллізм», що ілюструє політичну діяльність, не соромлячись використовувати будь-які засоби для досягнення цілей;

2. Як вказівка на особливий вид взаємодії – маніпулювання в міжособистісному контексті, спрямоване на вплив на суспільну думку та інше;

3. Як означення певних організаційних форм, які використовуються для прихованого примусу. Для позначення окремих прийомів, стійких комбінацій та умов використовуються такі терміни, як: маніпулятивні прийоми, маніпулятивні техніки, маніпулятивні технології і т. д. [20].

У сучасному розумінні поняття маніпуляції або маніпулювання відноситься до способу впливу на поведінку людини, де застосовуються цілеспрямовані методи для контролю над її психікою, свідомістю та інстинктами. Г. Франке вважає маніпуляцію психологічним впливом, що має схований характер, і його основна мета – завдати шкоди адресатам маніпуляції.

В.О. Татенко визначає маніпулювання як певний вид соціально-психологічного тиску, коли суб'єкт впливу, використовуючи різні механізми

впливу, намагається обмежити свободу або підпорядкувати адресата маніпуляції своїй волі [31].

Елвейн розглядає маніпулятивний вплив як форму духовного управління, визначаючи його як примусовий за допомогою ірраціональних та емоційних методів.

О. Йокояма тлумачить маніпулятивний вплив як змушення до певної поведінки шляхом обману та використання людських слабкостей. М. Еймс та А. Кід також відзначають використання тонких, майже непомітних методів впливу під час маніпуляції, таких як брехня, підкуп або залякування [22].

Прокоф'єва О.О. вважає, що маніпуляція представляє собою форму прихованого психологічного впливу, майстерне застосування якого може призвести до стимулювання у іншої людини намірів, що не відповідають її поточним бажанням [23-25].

Можна відзначити, що запропоноване визначення узгоджує різноманітні погляди дослідників на явище маніпуляції та його основні механізми. Це визначення має об'єктивний, фактологічний характер і не містить в собі позитивного або негативного забарвлення. Цей факт вказує на можливість використання маніпуляції у різних контекстах [9].

Підсумовуючи цей розділ, варто зазначити, що сучасна психологія, яка досліджує явище маніпуляції, має велику кількість різних визначень цього поняття. Важливо відзначити, що маніпулятивний вплив відрізняється від інших видів впливу за такими критеріями, як моральність, усвідомленість, критичність та соціальна автономність.

На основі теоретичного аналізу феномена маніпуляції можна виокремити наступні характеристики:

- 1) Об'єкт маніпулювання розглядається як інструмент досягнення цілей маніпулятора.
- 2) Маніпуляція спрямована на односторонню вигоду.

- 3) Маніпуляція передбачає прихований вплив, при цьому сам факт впливу та його мета залишаються непроголошеними.
- 4) Використання психологічних вразливостей.
- 5) Штучне створення потреб та мотивації для зміни поведінки об'єкта маніпуляції в інтересах маніпулятора.
- 6) Формування залежності у партнера зі спілкування.
- 7) Створення ілюзії самостійного прийняття рішень та дій у об'єкта маніпуляції.

## **1.2. Психологічна сутність долаючої поведінки**

У сучасній психологічній науці долаюча поведінка, також відома як копінг, є одним з популярних об'єктів дослідження, що викликає жвавий інтерес як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.

Копінг-стратегії, або просто копінг, є широким поняттям зі складною історією, яке було вперше введено Р. Лазарусом та С. Фолкман у рамках транзакційної моделі стресу. Згідно з цією моделлю, стрес і переживані емоції є результатом взаємодії середовищних процесів та реакції людини на них. Відносний ефект емоцій (наприклад, загроза, втрата, стимуляція, можливий виграш) залежить від контексту та індивідуальної оцінки ситуації людиною, а також взаємодії цих двох факторів, які можна назвати «потокотом дій і реакцій».

Під копінгом розуміються постійно змінні когнітивні та поведінкові стратегії подолання конкретних зовнішніх та внутрішніх викликів, які людина оцінює як значні або які перевищують її можливості [11; 12].

Взагалі кажучи, копінг є динамічним процесом. Стійкі патерни копінгу формують так звані копінг-стратегії або особистісні стилі. Узагальнено можна виділити два типи копінгу: проблемно-орієнтований, який спрямований на подолання джерела стресу, і емоційно-орієнтований, який націлений на зменшення емоційного напруження, викликаного стресором. Останнім часом

обидва підходи до копінгу все частіше розглядаються в контексті емоційної регуляції, де емоційне збудження, викликане стресором, виступає каталізатором активних дій.

Згідно з підходом Лазаруса, копінг означає стратегії, які індивід використовує для розв'язання проблем, коли вимоги середовища мають важливе значення для його емоційного стану. Це може бути в ситуаціях загрози, а також в ситуаціях, коли важливо досягнення значного успіху. Вимоги активують адаптивні реакції, які сприяють адекватній відповіді на ситуацію [11; 12].

Вебер вважав, що основне призначення копінгу полягає у полегшенні адаптації людини до ситуацій, допомагаючи їй осмислити їх, зменшити або пом'якшити вимоги. Основна мета копінгу – підтримка благополуччя та забезпечення фізичного та психічного здоров'я людини, а також задоволення у соціальних відносинах.

Існують три основні підходи до розуміння поняття «копінг».

По-перше, це розглядання копінгу як властивості особистості, що виявляється в постійній готовності реагувати на стресові ситуації.

По-друге, «копінг» розглядається як один зі способів психологічного захисту, який використовується для зменшення напруги.

По-третє, «копінг» розглядається як динамічний процес, спрямований на управління складними для індивідуума ситуаціями. [11; 12].

Психологи, які досліджують долаючу поведінку, мають різні погляди на ефективність стратегій подолання. Хоча багато теорій визнають, що копінг-стратегії можуть бути як продуктивними і функціональними, так і непродуктивними і дисфункціональними, деякі автори вважають корисність долаючої поведінки невід'ємною характеристикою. Вони розглядають копінг як «адаптивні дії, цілеспрямовані і потенційно усвідомлені» [9; 10].

Ресурсні теорії передбачають існування певного набору важливих ресурсів, які впливають або визначають загальну сукупність ресурсів. Іншими

словами, ключовий ресурс вважається основним засобом, який керує та організує розподіл інших ресурсів [9; 10].

В рамках ресурсного підходу розглядається широкий спектр різних ресурсів, які можуть бути середовищними (такими як доступність інструментальної, моральної та емоційної підтримки зі сторони соціального оточення), так і особистісними (як навички та здібності індивіда). У контексті теорії збереження ресурсів розглядаються два типи ресурсів: матеріальні та соціальні, які можуть бути пов'язані з цінностями.

Так, наприклад, М. Селігман в якості головного ресурсу у подоланні стресу розглядає оптимізм. Інші дослідники в якості одного з ресурсів, що впливають на використовувані копінг-стратегії, пропонують конструкт «життєстійкість» [2; 9].

Концепція самоефективності, яку розробив А. Бандура, також може розглядатися як важливий ресурс, що впливає на стратегії подолання. Згідно з Е. Фрайденберг, самоефективність пов'язана з когнітивними процесами, які відображають внутрішні переконання людей у власній здатності подолати стрес. Ці переконання підкреслюють здатність особистості до ефективної організації та використання власних ресурсів, а також здатність до отримання ресурсів з зовнішнього середовища [10].

Дослідники, які вперше використали термін «копінг» у психології, розробили й першу класифікацію копінг-стратегій. Лазарус і Фолкман розділили копінг-стратегії на наступні напрямки:

1. Проблемно-орієнтовані стратегії (11 видів копінгових дій);
2. Емоційно-орієнтовані стратегії (62 види копінгових дій). Згідно з Лазарусом, в процесі копінгу враховуються як проблемно-орієнтовані, так і емоційно-орієнтовані аспекти.

Інші дослідники також пропонували подібні класифікації копінг-стратегій. Наприклад, Моос і Шеффер розрізняють три стратегії:

1. Орієнтована на оцінку (визначення значення ситуації для себе);

2. Проблемно-орієнтована (прийняття рішень та конкретних дій для подолання стресу);

3. Емоційно-орієнтована (управління почуттями та забезпечення емоційної стабільності).

Аналогічну класифікацію, запропоновану Моосом і Шеффером, пропонують Перлін і Шулер, виділяючи три стратегії: зміна способу сприйняття проблеми, зміна самої проблеми та управління емоційним дистресом [9].

Ці дві класифікації в основному повторюють класифікацію Лазаруса і Фолкмана. При цьому Моос і Шеффер, а також Перлін і Шулер, у класифікації стратегії «фокусування на проблемі» розрізняють дії двох типів: когнітивні («фокусування на оцінці» і «зміна способу бачення проблеми», відповідно) і поведінкові («фокусування на проблемі» і «стратегія зміни проблеми», відповідно).

П. Віталіано розрізняє три способи емоційного подолання: самозвинувачення, уникнення і переважне тлумачення. Інша теорія також визначає три типи емоційного подолання, проте ця класифікація базується не на типі виявленої реакції, а на спрямованості дій у подоланні: на регулюванні внутрішньої (переживаної) емоції; на регулюванні поведінки, що відноситься до переживання емоції; на регулюванні контексту, який викликає емоцію.

У літературі часто використовується термін «уникаючий копінг», щоб описати дисфункціональні копінг-стилі. Наприклад, Е. Фрайденберг пропонує класифікацію, в якій 18 стратегій розподілені на три групи:

1. Звернення до інших (звернення за підтримкою до однолітків, батьків або інших осіб).

2. Непродуктивний копінг (стратегії уникнення, що виникають з нездатності впоратися з ситуацією).

3. Продуктивний копінг (робота над проблемою з оптимізмом, підтримка соціального зв'язку з іншими та підтримка фізичного здоров'я).

В загальному розумінні, існує вісім типів копінг-стратегій:

1. Копінг-стратегія конфронтації – це активне протистояння людини ситуації, яка виникла. Людина, що використовує цю стратегію, реагує агресивно на життєві обставини, сприймаючи їх вороже і відповідаючи відповідно. Хоча ця стратегія має свої переваги, такі як дозвіл на відверту відповідь у випадку реальної загрози, вона також має свої недоліки. Серед них – можливість збільшення проблеми, якщо загроза переоцінена, або потреба у врегулюванні сумління та порушення закону [10; 11].

2. Копінг-стратегія самоконтролю полягає у стримуванні емоційних реакцій особи з метою переходу до обдуманих дій. Цю стратегію застосовують у критичних ситуаціях або у виняткових обставинах. Незважаючи на очевидні переваги, такі як здатність зосередитися на розумних вчинках, дана стратегія має й свої недоліки – вона може бути неефективною у протистоянні з опонентом, який використовує хитрість [10; 11].

3. Пошук підтримки є однією з копінг-стратегій, яка включає в себе намагання людини звернутися за підтримкою до своїх близьких або подібно налаштованих осіб. Ця стратегія використовується в ситуаціях втрати близької людини, особистого горя або нещастя з метою подолання почуття самотності. Варто зазначити, що недоліком цієї стратегії є необхідність її обґрунтування: невиправдане використання може призвести до утворення негативних уявлень про тих, хто користується нею неправомірно [10; 11].

4. Стратегія ухилення, яка полягає у відступі від проблем, реалізується за рахунок передачі відповідальності за вчинки іншим. Зазвичай ця стратегія не призводить до позитивних результатів [10; 11].

5. Стратегія планування, що полягає у створенні докладного плану виходу зі складної ситуації, може бути використана відповідно до потреби, особливо коли зростає рівень небезпеки. Проте недоліком цієї стратегії є використання її у випадках, коли рівень загрози перевищує можливості по її

вирішенню. У таких випадках більш доцільним може бути використання стратегії ухилення [10; 11].

6. Стратегія позитивного переоцінювання включає у себе прагнення вбачити в будь-якій ситуації позитивні аспекти і використовується там, де особистий вплив обмежений. Проте ця стратегія втрачає ефективність, якщо важлива концентрація втрачається у вирішальний момент [10; 11].

7. Стратегія прийняття відповідальності полягає в тому, що людина приймає свої помилки як необхідну реальність. Вона використовується людьми з високим рівнем вольових якостей. Проте недоліком цієї стратегії є те, що навіть найсильніші люди не завжди здатні взяти на себе надмірну відповідальність, яка перевищує їх можливості [10; 11].

8. Стратегія відкладання відповідальності полягає у вирішенні проблеми на відстані, іноді відома як стратегія відчуження від проблеми. Вона застосовується, коли людина стикається з агресивним супротивником. Однак недоліком використання цієї стратегії є те, що вона може посилити проблему, особливо якщо потрібне негайне рішення [10; 11].

Узагальнюючи, можемо зауважити, що з часом поняття «копінг» розширилося, включаючи реакцію не лише на «надмірні вимоги або перевищуючі ресурси людини», але й на щоденні стресові ситуації. Однак суть копінгу залишилася незмінною: це спосіб, за допомогою якого людина долає стрес, використовуючи когнітивні, емоційні та поведінкові стратегії для подолання викликів повсякденного життя. Думки, почуття та дії формують копінг-стратегії, які можуть виявлятися як усвідомлені, так і неусвідомлені. Неусвідомлені реакції базуються на індивідуальних особливостях темпераменту та на навичках, набутих у результаті повторення, і вже не потребують свідомого контролю.

### **1.3. Прояв маніпулятивного ставлення до інших (макіавеллізму) в студентському середовищі**



Проблема маніпулювання або макіавеллізму особливо важлива в контексті вивчення студентського віку та особливостей здобування вищої освіти. На цьому етапі розвитку, для особистості важливо сформулювати основні життєві цілі, розробити плани для їх досягнення та закріпити стійку систему ціннісних орієнтацій. У той самий час студентська молодь часто порушує соціальні норми і настанови, формує нетрадиційні погляди, прагнення та ідеали. Для задоволення своїх потреб та досягнення успіху деякі молоді люди вдаються до деструктивного впливу на інших, застосовуючи маніпуляції, психологічний тиск і тому подібне.

Серед основних характеристик, які виокремлюють студентів серед інших соціальних груп, слід відзначити високий престиж цієї групи, активне пошукове відношення до життя, бажання розвивати нові ідеї та сприяти соціальним змінам, інтенсивну соціальну взаємодію. У цей період особистість досягає значного інтелектуального рівня, збагачує свій досвід, формує та закріплює риси характеру, встановлює певні звички та вектори дій, розробляє систему цінностей і мотивацій, створює свої життєві шляхи та перспективи.

Під час розвитку психічних функцій студенти часто зіштовхуються з різними кризовими ситуаціями, такими як криза ідентичності, адаптації до нового оточення, вибір професії, залежність від батьківської підтримки, а також проблеми в інтимно-сексуальних стосунках та навчально-професійній діяльності.

Спосіб проходження цих криз може значно вплинути на цінності, мотивацію у виборі професії та кар'єрні уподобання майбутнього спеціаліста, а також на розвиток його індивідуального стилю професійної та міжособистісної взаємодії. Приділення переваги маніпулятивній стратегії взаємодії може бути обумовлено поєднанням високої схильності до маніпулювання, наявністю відповідних навичок та умінь маніпулювати

іншими, а також наявністю відповідного середовища, яке створює сприятливі умови для виявлення цієї схильності у відповідній поведінці.

Маніпулятивний вплив може бути спрямований на однокурсників, викладачів та представників адміністративного персоналу навчального закладу.

Студенти часто використовують різні стратегії маніпуляції відносно викладачів, що зазвичай включає оцінювання (наприклад, отримання мінімального прохідного балу або високої оцінки), уникнення відвідування занять (виправдання пропусків або відсутності без відповідних документів), зменшення обсягу завдань, відстрочення строків здачі контрольних або кваліфікаційних робіт і т. д. Крім того, маніпуляція може містити елементи гедонізму, спрямовані на задоволення власних потреб у розвагах чи самоствердженні.

У студентському оточенні маніпулятивний вплив часто використовується для уникнення прямого конфлікту в міжособистісних взаємодіях, і це може бути виправданим у певних обставинах, коли відкрите протистояння може загрожувати навчальному процесу. Проте, такий маніпулятивний підхід також може створювати загрозу потенційного прихованого конфлікту, який у майбутньому може перетворитися на відкрите протистояння між сторонами.

Цікаву теоретичну модель психологічних чинників схильності студентської молоді до маніпулювання у міжособистісній взаємодії склала Н.В. Гребінь.

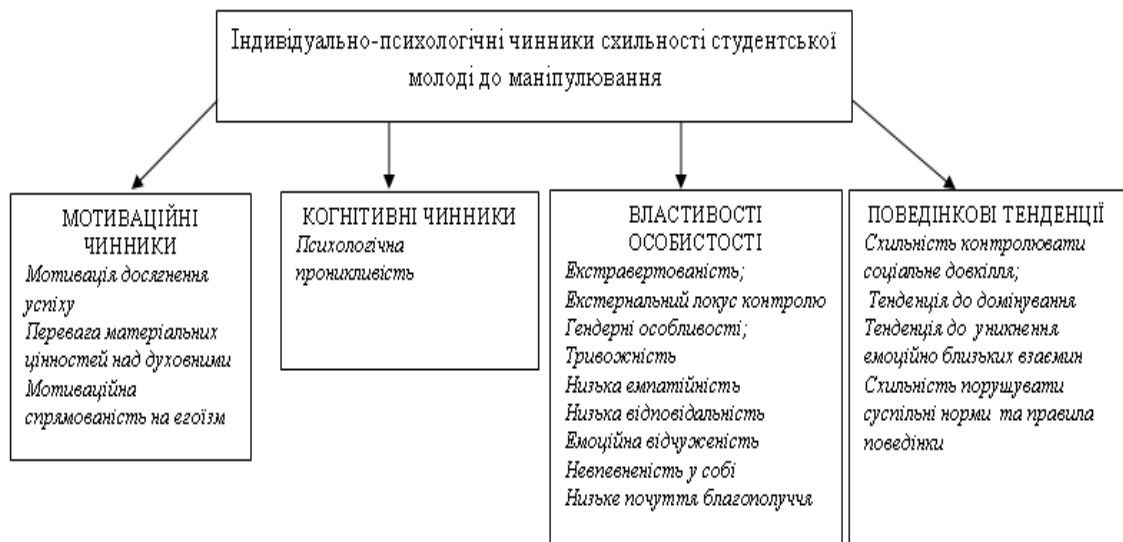


Рис. 1.1. Модель психологічних чинників схильності студентської молоді до маніпулювання у міжособистісній взаємодії

Перший блок моделі – блок «мотиваційні чинники» представлений мотиваційною спрямованістю на егоїзм, мотивацією досягнення успіху, перевагою матеріальних та статусних цінностей над духовними [8].

Другий блок моделі – «когнітивні чинники» представлений психологічною проникливістю як здатністю до розуміння психологічних засад поведінки людей [8].

Третій блок моделі – «властивості особистості» включає екстравертованість, як чинник схильності до маніпулювання [8].

Четвертий блок моделі представлений поведінковими тенденціями.

При вивченні маніпулятивної взаємодії в українському освітньому процесі О.М. Пелехатий виділив п'ять різних методів маніпуляції [18-20]. Ці методи включають:

1. Маніпулювання почуттями та особливостями характеру – сприяння прояву певних почуттів, емоцій та реакцій у людей з метою досягнення власних цілей.

2. Психологічний шантаж – використання психологічного тиску або загрози для отримання бажаних результатів.

3. Відволікання уваги – відвертання уваги від важливих питань або проблем для досягнення власних цілей.

4. Маніпулювання інформацією – подання або приховування інформації з метою мати вплив на рішення або переконання інших.

5. Професійна маніпуляція – використання професійних позицій або влади для впливу на інших.

1. Маніпулювання почуттями та особливостями характеру опонента означає спробу актуалізувати конкретні почуття, емоції та реакції в інших людей з метою досягнення власних цілей. У цьому випадку студенти, які мають досвід маніпуляції, можуть спрямовувати свої зусилля на різноманітні аспекти особистості викладача, такі як його позитивні якості (наприклад, доброта, довірливість, чутливість), потреба в підтвердженні власної важливості та стимулювання позитивних емоцій [20, с. 127].

Додатковим прикладом такої маніпуляції є ситуація, коли студент намагається переконати викладача, що від його оцінки залежить те, чи отримає студент стипендію на наступний семестр. Студент, можливо, «випадково» розповідає викладачу про свої фінансові труднощі, надіючись на співчуття викладача. Мета такого маніпулятивного впливу – отримати високу оцінку від викладача, щоб забезпечити собі стипендію.

Тут об'єктом маніпуляції виступає сам викладач та його можлива схильність до співчуття та можливості «зробити добру справу» – надати студентові можливість отримати стипендію, збільшивши його оцінку.

2. «Психологічний шантаж» включає в себе маніпуляцію, яка була причиною створення ситуації, коли людина відчуває підвищену напругу і тиск, і це змушує її діяти відповідно до бажання маніпулятора. Один із прикладів цього виду маніпуляції – використання «істерик», коли особа може

продемонструвати сильні емоційні реакції або вести себе ексцентрично [20, с. 128].

Інший приклад – це тактика «взяти змором», коли студент спеціально приходить на заняття непідготовленим, розраховуючи, що викладачу набридне витратити свій час, і він поставить хоча б мінімальний прохідний бал. Зазвичай такий маніпулятивний прийом використовують студенти, які не очікують високих оцінок, але намагаються гарантувати собі, принаймні, мінімальний бал для успішної здачі предмета [20, с. 128].

3. «Відволікання уваги» представляє собою один із видів маніпуляцій, який включає прийоми, спрямовані на зміщення уваги особи, яка є об'єктом маніпуляції, з метою керувати ходом роботи чи розмови в тому напрямку, який вигідний маніпулятору. Такі студенти, які використовують подібні прийоми, зазвичай вміють вибирати теми для обговорення під час занять, які найбільше відповідають їхнім інтересам, з метою відволікти викладача від перевірки знань та «підгадати» момент, коли він може поставити бажану оцінку [20, с. 128].

4. «Маніпулювання інформацією» включає в себе дії, спрямовані на спотворення, умисне приховування або лише часткове представлення інформації. Наприклад, деякі студенти можуть спробувати пояснити своє запізнення на занятті тим, що попередній викладач закінчив попереднє заняття занадто пізно, що і викликало затримку [20, с. 128].

5. «Професійна маніпуляція» передбачає наявність певних психологічних знань про механізми маніпулятивного впливу та наявність досвіду застосування цих прийомів у взаємодії. Варто зазначити, що оволодіння професійними прийомами маніпулятивного впливу не завжди опосередковане спеціальним навчанням чи самонавчанням [20, с. 129].

На основі свого дослідження студентської молоді О.В. Прокоф'єва розробила систему класифікації осіб, які мають виражену схильність до маніпуляції, враховуючи такі критерії як «активність – пасивність», «рівень

агресивності», «відчуженість – прихильність» та «рівень конформності». Ця система виділяє чотири типи студентів-маніпуляторів:

1. «Розпорядник» – це людина, яка проявляє силу, владу, агресивність і використовує свій авторитет, накази та погрози для здійснення психологічного впливу.

2. «Контролер» – ця особа, яка постійно критикує і засуджує оточуючих, збільшує значення норм, правил та приписів.

3. «Опікун» – особа, яка виявляє сердечність, дбайливість, увагу, підтримку та поблажливість до чужих помилок, таким чином, підштовхуючи інших до слідування порадам та рекомендаціям маніпулятора.

4. «Тихоня» – ця особа, яка демонструє свою вразливість і безпорадність, ставлячи себе в позицію «жертви скрутних обставин та нещасливої долі», з розрахунком отримати співчуття та допомогу від інших [23, с. 111].

Дослідниця наголошує, що ці типи не є чіткими, і молодь може демонструвати ознаки різних типів маніпулятивної поведінки в різних сферах життя, хоча один із них все ж таки може переважати.

Також, Вітюк Н. наводить результати власного дослідження схильності до ману плювання в студентському середовищі. Після аналізу та узагальнення отриманих результатів анкетування авторка виявила, що в студентському середовищі використовують різні методи психологічного впливу, такі як маніпуляція, відкрите переконання, психологічний напад і психологічний примус [3].

Наприклад, 51,7% опитаних студентів стверджують, що іноді їх змушували робити речі, які не були в їхніх планах, під тиском інших студентів. 73,3% респондентів відзначили, що вони відчували розчарування і гнів, після спілкування зі своїми одногрупниками та іншими студентами, які були помічені в нещирих намірах і використовували їх для своєї особистої користі, не виконавши своїх обіцянок [3, с. 20].

Крім того, в процесі міжособистісної взаємодії студенти використовували такі методи психологічного впливу:

1. прохання, вмовляння та переконання (60% респондентів відзначили це);
2. «дружні» натяки на помилки чи невдачі інших (66,7%);
3. жартівливе згадування минулих помилок, які примушували ніяковіти (66,7%);
4. докори, претензії та гостра критика (46,7%);
5. перехід на роль лідера та керівника, яка належить іншим (51,7%);
6. нав'язування непроханих порад та рекомендацій (43,3%);
7. принизливі судження про особистість (40%);
8. осуд та висміювання дій та вчинків (35%);
9. невизначені вказівки та завдання іншим студентам (21,6%);
10. розголошення особистих фактів, які студент хотів би залишити в таємниці (18,3%);
11. погрози застосування санкцій і залякування можливими негативними наслідками (5%) [3, с. 22].

Горбаль І., Кравчук А. досліджували особистісні чинники схильності студентів до маніпулювання поведінкою викладачів та виявили, що дві третини опитаних студентів мають високий рівень макіавеллізму. У їхній взаємодії з іншими людьми вони часто використовують різні методи впливу, такі як маніпуляція, переконання, прохання, психологічна атака, створення прихильності, деструктивна критика, психологічний тиск та інші [6].

Орієнтуючись на задоволення лише власних потреб, студенти часто демонструють менший інтерес до почуттів інших людей, а замість цього акцентують увагу на своїх бажаннях, почуттях, планах і досягненнях.

Дослідження також виявило статистично значущі зв'язки між рівнем макіавеллізму студентів та їхньою емоційністю по відношенню до агресивної поведінки, здатністю створювати проблемні ситуації у міжособистісних

відносинах, а також відчуттям задоволення від агресії та маніпуляції іншими особами [6].

На основі результатів кореляційного аналізу, автором дослідження, було виявлено, що існують особливості маніпулятивної поведінки студентів, які залежать від їхніх індивідуально-психологічних характеристик. Наприклад, стратегія маніпулювання через втручання у особистий простір викладача, намагання викликати довіру, впливати на його захоплення та зацікавленість, пов'язана з тим, наскільки студенти є схильними до авторитарності і наскільки їхнє спілкування з іншими має егоїстичний нахил. Наприклад, студенти з цими особистісними рисами часто залишаються після занять з викладачем, щоб обговорити матеріал, який викладається, хоча їхня зацікавленість у цьому може бути не щирою, а вигаданою [6].

Чим більше студенти виявляють альтруїстичну поведінку, тим частіше вони намагаються вплинути на викладача, втручаючись у його особистий простір, переважно за допомогою лестощів і компліментів, і навіть приходять на заняття, коли не готові до нього [6].

Проте студенти, які виявляють вищу дружелюбність та альтруїзм у порівнянні з авторитарністю, частіше відчувають провину та сором за впливові дії у взаємодії з викладачем, що не є характерним для тих, хто має схильність до авторитарності [6].

Особи з характером підкорюваного та залежного типів є менш схильними до маніпуляцій у педагогічному процесі. Чим виразніші ці особистісні риси в індивіда, тим рідше він або вона намагається захистити свою оцінку, навіть якщо вважає, що викладач несправедливо її поставив, уникаючи будь-якої конфронтації [6].

Таким чином, особи з авторитарним та егоїстичним характером часто прикидаються зацікавленими в предметах викладача, щоб завоювати його схвалення. Вони також готові відвідувати заняття без підготовки, лише для того, щоб уникнути невдачі, і часто шукають вихід із ситуацій з



використанням маніпулятивних стратегій. Така поведінка характерна для осіб із вираженим рівнем авторитарності.

Свідомі та дружелюбні студенти, натомість, не шукають виправдань для своєї не готовності на заняттях. Але агресивні особистості часто виправдовуються перед викладачем, вказуючи на особливості чи сімейні обставини, іншу роботу тощо, навіть коли це не відповідає дійсності. Маніпулюючи іншими, доброзичливі та альтруїстичні студенти частіше відчують провину за свої дії.

Таким чином, не зважаючи на наявні дослідження вкажемо, що сьогодні, дослідження маніпуляції в контексті педагогічної взаємодії потребують додаткових розробок.

### **Висновки до першого розділу**

В результаті проведеного теоретичного дослідження, нами зроблені наступні висновки:

1. Ми визначили, що маніпулятивний вплив або маніпуляція – це психологічний вплив, який здійснюється приховано, а відповідно – на шкоду особам, на яких він спрямований. Маніпуляцію можна розглядати як форму духовного впливу, прихованого управління людьми, що здійснюється ненасильницьким чином.

Макіавеллізм зазвичай визначається як схильність людини в ситуаціях міжособистісного спілкування маніпулювати іншими тонкими, ледь вловимими або нефізичними агресивними способами, такими, як лестощі, обман, підкуп або залякування. Макіавеллізм слід розглядати як стійку рису особистості, яка має систему відносин людини до інших людей, соціальної дійсності.

2. Долаюча поведінка (копінг) – це широке поняття з багатою та складною історією, що охоплює психологічні, поведінкові та когнітивні моделі. Копінги

використовуються людьми для подолання стресових ситуацій, проблем або негативних емоцій. Ці стратегії можуть включати різноманітні способи мислення, дій і емоційних реакцій, що сприяють зменшенню стресу, подоланню труднощів та підвищенню психологічного самопочуття.

3. Теоретичний аналізу наукових джерел з теми показав, що питання маніпулювання в студентському середовищі та педагогічному процесі у ЗВО є досить актуальним та малодослідженим. Крім того, виявлено, що студенти, які демонструють високий рівень сформованості до психологічного маніпулювання, мають вищий навчальний рівень та розвивають такі риси як: низький самоконтроль, імпульсивність, висока екстернальність, презирство до моральних норм, нетерпимість до слабкостей інших, обмежена емпатія та обмежена рефлексія у спілкуванні. Крім того, встановлено, що особи, які страждають від маніпулювання, часто переживають труднощі в процесі соціально-психологічної адаптації.

## РОЗДІЛ 2

### ПРОЦЕДУРИ ТА МЕТОДИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МАНІПУЛЯТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ДО ІНШИХ ТА СТРАТЕГІЙ ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ У СТУДЕНТСЬКІЙ СПІЛЬНОТІ

#### 2.1. Організація та опис методологічної схеми емпіричного дослідження

На сьогоднішній день, тема маніпулятивної поведінки в студентському середовищі, що відома як макіавеллізм, є важливою. Згідно з теоретичним аналізом, існує чимало наукових досліджень, присвячених цьому виду поведінки серед студентів та його зв'язку з різними особистісними чинниками. Варто відзначити, що макіавеллізм студентів часто досліджується в контексті комунікативних процесів.

Процес дослідження, від організації до аналізу та інтерпретації результатів включав три етапи.

Перший етап полягав у підготовці, що включало розробку дослідницької програми, вибір методик, створення плану для статистичної обробки даних та визначення методів їх тлумачення.

Другий етап включав проведення самого діагностичного дослідження, де вивчалися особливості прояву маніпулятивного ставлення та використання копінг-стратегій у студентському середовищі.

Третій етап був інтерпретаційним і включав обробку та аналіз отриманих результатів дослідження.

В рамках першого етапу нами була сформована діагностична вибірка до якої були включені 25 студентів, які навчаються в закладах вищої освіти м. Дніпро.

На цьому етапі була сформована психодіагностична батарея тестів та опитувальників спрямованих на виявлення особливостей прояву макіавеллізму та копінг стратегій у студентів. Основним критерієм підбору методик була їхня стандартизованість та валідність. В результаті, були обрані наступні: методика діагностики маніпулятивного ставлення (по шкалі Банта), методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА), Опитувальник «Способи долаючої поведінки» (копінг-стратегії Лазаруса), Методика «Індикатор копінг-стратегій» Дж. Амірхан.

На другому етапі відбувався збір емпіричних даних. Враховуючи політично-військову ситуацію в країні, мною були складені гугл-форми, доступ до яких був наданий усім учасникам опитування. Тому, це дало змогу забезпечити опитуваним максимально комфортні та безпечні умови для діагностики.

На останньому етапі я здійснювала обробку результатів діагностики, їх систематизацію та узагальнення у вигляді гістограм. Аналіз за допомогою методу інтерпретації, також статистичну обробку з використанням методів математичної статистики (коефіцієнт Пірсона).

## **2.2. Опис методик дослідження**

В рамках виконання поставлених завдань, в якості методів емпіричного дослідження, нами було обрано:

- 1) методика діагностики маніпулятивного ставлення (по шкалі Банта);
- 2) методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА);
- 3) тест копінг-стратегій Р. Лазаруса;
- 4) методика «Індикатор копінг-стратегій» Дж. Амірхан.

1. Методика діагностики маніпулятивного ставлення за шкалою Банта дозволяє визначити рівень маніпулятивної поведінки особистості по

відношенню до інших. Цей інструмент являє собою перелік тверджень, з якими респондент повинен погодитися в певній мірі. Ступінь згоди вимірюється за числовою шкалою, де 5 означає практично завжди, 4 – часто, 3 – іноді, 2 – рідко, 1 – дуже рідко. Люди з високими показниками за шкалою Банта зазвичай використовують інших для задоволення своїх потреб, нехтуючи їхніми інтересами.

2. Методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості, відома як МАК-ШКАЛА, дозволяє виявити рівень маніпулятивного ставлення особистості до інших. Ця шкала, відома також як Мак-шкала, була розроблена у 1970 році Річардом Крісті та Флоренс Гейс. В контексті цієї методики, макіавеллізм розглядається як схильність людини маніпулювати іншими в міжособистісних відносинах. Як особистісна характеристика, макіавеллізм відображає сумнів суб'єкта у тому, що більшості людей можна довіряти, вони альтруїстичні, незалежні та мають сильну волю.

Як і попередній діагностичний інструмент, дана методика являє собою перелік тверджень, з якими, респонденту необхідно погодитися в тій чи іншій мірі. Міра погодженості має числову шкалу вимірювання, де 5 – практично завжди; 4 – часто; 3 – іноді; 2 – випадково; 1 – дуже рідко.

Оцінка кожного затвердження провадиться за 5-бальною шкалою. Кількість набраних балів підсумовується, і результат показує рівень «макіавеллізму» даної особи.

Низький рівень макіавеллізму (до 50 балів і нижче) передбачає: сором'язливість, ввічливість, відсутність грубих виразів у мові. Співчутливість, доброту, сердечність. Емпатію, співчуття, поступливість, розуміння.

Відчуття радості від процесу (творчості). Потреба допомоги, довірі, визнання з боку оточуючих, прагнення тісному співробітництву, дружелюбне ставлення до оточуючих. Правдивість, довірливість, щирість, сумлінність.

Високий рівень макіавелізму (від 70 балів і вище) передбачає: прагнення говорити правду, критичність, прямолінійність, наполегливість у досягненні мети. Домінантність, якості лідера, агресивність, наполегливість, особистісна сила, любов до змагання.

3. Тест копінг-стратегій Р. Лазаруса використовується для виявлення механізмів копінгу, тобто способів подолання труднощів у різних аспектах психічної діяльності. Він дозволяє досліджувати особливості копінг-стратегій у респондентів.

Тест включає 50 питань, на які респондентам потрібно відповісти за певною шкалою. За концепцією Р. Лазаруса, подолання життєвих труднощів включає поведінкові та когнітивні зусилля індивіда для управління зовнішніми або внутрішніми вимогами, які він сприймає як випробування або перевищення своїх можливостей. Метою подолання негативних обставин є або їх подолання, або зменшення негативних наслідків, або уникнення таких труднощів, або терпіння їх.

Опитувальник дозволяє діагностувати наступні стратегії долаючої поведінки:

1. Стратегія конфронтації передбачає спроби вирішення проблеми за рахунок не завжди цілеспрямованої поведінкової активності, здійснення конкретних дій, спрямованих або на зміну ситуації, або відреагування негативних емоцій у зв'язку з труднощами.

2. Стратегія дистанціювання передбачає спроби подолання негативних переживань у зв'язку з проблемою за рахунок суб'єктивного зниження її значущості та міри емоційної залученості до неї.

3. Стратегія самоконтролю передбачає спроби подолання негативних переживань у зв'язку з проблемою за рахунок цілеспрямованого придушення та стримування емоцій, мінімізації їх впливу на оцінку ситуації та вибір стратегії поведінки, високий контроль поведінки, прагнення самовладання.

4. Стратегія пошуку соціальної підтримки передбачає спроби вирішення проблеми за рахунок залучення зовнішніх (соціальних) ресурсів, пошуку інформаційної, емоційної та дієвої підтримки.

5. Стратегія прийняття відповідальності передбачає визнання суб'єктом своєї ролі у виникненні проблеми та відповідальності за її вирішення, у ряді випадків із виразним компонентом самокритики та самозвинувачення.

6. Стратегія втечі-уникнення передбачає спроби подолання особистістю негативних переживань у зв'язку з труднощами за рахунок реагування на кшталт ухилення: заперечення проблеми, фантазування, невиправданих очікувань, відволікання тощо.

7. Стратегія планування вирішення проблеми передбачає спроби подолання проблеми за рахунок цілеспрямованого аналізу ситуації та можливих варіантів поведінки, вироблення стратегії вирішення проблеми, планування власних дій з урахуванням об'єктивних умов, минулого досвіду та наявних ресурсів.

8. Стратегія позитивної переоцінки передбачає спроби подолання негативних переживань у зв'язку з проблемою за рахунок її позитивного переосмислення, розгляд її як стимулу для особистісного зростання.

4. Методика «Індикатор копінг-стратегій» (Дж. Амірхан) призначена для визначення основних копінг-стратегій, що переважають у поведінці особистості, і є одним із найбільш ефективних інструментів для аналізу основних стратегій поведінки. Ідея опитувальника полягає в тому, що всі стратегії, які людина використовує у житті, можна узагальнити у три категорії: стратегії розв'язання проблем, стратегії пошуку соціальної підтримки та стратегії уникнення.

На основі факторного аналізу різноманітних способів реагування на стрес Дж. Амірхан розробив Індикатор копінг-стратегій. Він виділив три основні групи копінг-стратегій: розв'язання проблем, пошук соціальної підтримки та уникнення.

«Індикатор копінг-стратегій» можна вважати одним з найефективніших інструментів для вивчення базових стратегій поведінки людини. Основна ідея цього опитувальника полягає в тому, що всі поведінкові стратегії, які формуються у людини протягом життя, можна класифікувати у три великі групи:

1. Стратегія вирішення проблем передбачає активну поведінку, коли людина використовує всі свої особисті ресурси для знаходження ефективних шляхів вирішення проблеми.

2. Стратегія пошуку соціальної підтримки також передбачає активну поведінку, проте тут особа звертається за допомогою та підтримкою до свого оточення, такого як родина, друзі або інші значущі особи, з метою ефективного розв'язання проблеми.

3. Стратегія уникнення полягає в тому, що людина намагається уникнути контакту з реальністю та уникнути розв'язання проблеми.

Людина може використовувати пасивні методи уникнення, такі як уникнення лікування або споживання шкідливих речовин, або навіть прийняття активного рішення про самогубство, що вважається екстремальним випадком активного уникнення.

Стратегія уникнення є однією з головних поведінкових стратегій у формуванні дезадаптивної поведінки. Вона спрямована на подолання або зниження стресу у людини, яка перебуває на менш розвинутому етапі. Використання цієї стратегії обумовлене нестачею особистісно-середовищних ресурсів для впорядкування стресових ситуацій та вмінням активно вирішувати проблеми. Однак ефективність цієї стратегії може бути відносною і залежить від конкретної стресової ситуації, віку та стану ресурсів особистості.

Найбільш ефективним є використання всіх трьох поведінкових стратегій в залежності від ситуації. У деяких випадках людина може самостійно впоратися з труднощами, в інших потребує підтримки оточуючих, а в деяких



може просто уникнути зіткнення з проблемою, передбачивши можливі наслідки.

### **Висновки до другого розділу**

В підсумку до даного розділу вкажемо, що нами підтверджено актуальність дослідження заявленої проблеми. А саме – виявлення особливостей та зв'язку маніпулятивного ставлення та долаючої поведінки в студентському середовищі. Для досягнення мети і завдань була сформована діагностична вибірка і студентів, в кількості 25 осіб. В гендерному співвідношенні вибірка складалася з 15 дівчат та 10 хлопців, віком від 18 до 23 років.

Також, в якості основного психодіагностичного забезпечення були підібрані наступні методики та опитувальники:

1. методика діагностики маніпулятивного ставлення (по шкалі Банта);
2. методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА);
3. тест копінг-стратегій Р. Лазаруса;
4. методика «Індикатор копінг-стратегій» Дж. Амірхан.

### РОЗДІЛ 3

## ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МАНІПУЛЯТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ДО ІНШИХ ТА СТРАТЕГІЙ ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ У СТУДЕНТСЬКІЙ СПІЛЬНОТІ

### 3.1. Особливості прояву маніпулятивного ставлення до інших у студентській спільноті

Перший етап вивчення психологічних особливостей маніпуляції (макіавеллізму) в студентському середовищі спрямовувався на оцінку загального рівня розвитку маніпулятивної поведінки серед студентів. Як вже зазначалося, для досягнення цієї мети я використовувала методiku діагностики маніпулятивного ставлення (за шкалою Банта) та методiku вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА).

Перший крок на даному етапі полягав в тому, що респондентам було запропоновано методiku «Шкала Банта». Результати опитування наведені в кількісному вираженні в таблицях 3.1. та 3.2. Нижче, на рис. 3.1. наведені узагальнені та систематизовані сирі бали опитування, які вказують на те, що опитаним студентам взагалі не властиве виражене маніпулятивне ставлення до інших.

Зокрема, його високий рівень притаманний лише 17% опитаних студентів. Для таких студентів характерне ставлення до партнера по взаємодії і спілкування не як до особистості, що володіє самоцінністю, а як до специфічного засобу, за допомогою використання якого досягається, як правило, прихована мета маніпулятора, реалізуються його інтереси і задовольняються власні потреби без урахування інтересів, волі і бажань іншої людини, яка виступає як об'єкт маніпуляцій.

Таблиця 3.1.

**Результати дослідження маніпулятивного ставлення до інших в  
студентській спільноті за шкалою Банта**

Респондент по порядку	Твердження опитувальника																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	4	1	3	1	2	3	4	5	2	5	4	1	5	2	1	4	1	4	2	4
2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	2	3	3	2	3
3	3	2	5	2	1	3	1	3	2	3	1	4	2	4	1	2	3	5	2	3
4	1	5	1	3	3	1	1	3	5	2	3	2	1	5	2	3	2	5	1	4
5	2	3	2	2	3	4	2	4	2	4	5	5	1	1	1	2	4	5	2	4
6	5	4	5	3	1	4	4	5	3	5	3	3	1	1	3	5	5	5	4	5
7	5	4	3	4	3	3	1	1	1	3	3	3	1	2	4	4	4	1	4	3
8	4	3	4	3	1	3	1	2	3	5	3	3	1	4	3	2	3	1	4	5
9	4	5	4	2	1	5	1	2	1	3	4	4	3	4	2	2	3	1	1	1
10	4	1	4	1	1	1	5	3	1	3	4	1	4	1	3	1	4	1	3	1
11	3	3	2	3	2	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	3	3
12	5	5	4	1	3	3	5	5	1	5	3	1	3	3	5	5	3	3	5	5
13	4	3	3	3	2	1	1	2	1	3	4	4	2	2	2	4	5	3	2	2
14	3	4	3	1	5	3	5	2	3	4	4	2	5	1	3	4	2	3	4	4
15	2	1	3	5	4	4	2	5	1	3	3	2	5	3	2	2	1	5	4	2
16	4	4	4	2	2	2	2	3	3	3	2	2	1	1	2	3	2	4	2	4
17	1	4	2	1	1	3	2	1	2	2	4	2	1	1	3	2	2	1	1	2
18	4	3	2	4	1	1	2	3	2	4	2	1	5	3	2	4	3	2	3	3
19	4	3	2	5	3	4	1	2	4	1	5	3	2	2	3	5	5	1	1	5
20	3	5	3	1	5	5	1	5	3	4	1	2	3	3	5	5	3	5	4	4
21	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	4	3	3	5	4	3	2	2	4	4
22	2	3	1	4	1	3	3	2	2	4	5	3	1	5	5	4	5	3	2	4
23	4	4	1	3	1	2	1	3	1	1	3	3	1	1	4	3	3	5	3	3
24	2	3	3	3	1	3	1	3	2	2	2	3	1	1	1	3	4	2	3	2
25	3	3	4	2	3	3	1	4	3	2	5	1	3	1	4	3	3	1	2	4

Нижче в таблиці 3.2. ми навели узагальнені результати діагностики маніпуляції в студентській спільноті за шкалою Банта.

**Таблиця 3.2.**

**Узагальнені результати діагностики маніпулятивного ставлення до інших в студентській спільноті за шкалою Банта**

Рівні маніпулятивного ставлення до інших	Кількість балів	Кількість студентів
Високий	80 і більше	5
Середній з тенденцією до високого	60-79	6
Середній з тенденцією до низького	40-59	18
Низький	До 40	1

У відсотковому співвідношенні, результати таблиці 3.1. та 3.2. наведені на рис. 3.1. Нагадаємо, що згідно з ключем опитувальника, рівень маніпулятивного ставлення до інших може проявлятися на чотирьох рівнях (високий, середній з тенденцією до високого, середній з тенденцією до низького та низький), кожен з яких характеризується різною інтенсивністю прояву маніпуляції по відношенню до інших.

Дещо менша частка опитаних студентів, а саме 20% демонструють середні показники маніпулятивного ставлення до інших, але з тенденцією до всякого рівня. Такі студенти, як і студенти з високим рівнем маніпулятивного ставлення схильні вбачати в своєму партнері по спілкуванню лише засіб досягнення власних цілей, проте, інтенсивність і частота прояву такого типу взаємодії має менший характер. Тобто, такі студенти також уміють маніпулювати іншими, проте вдаються до цього дещо рідше.

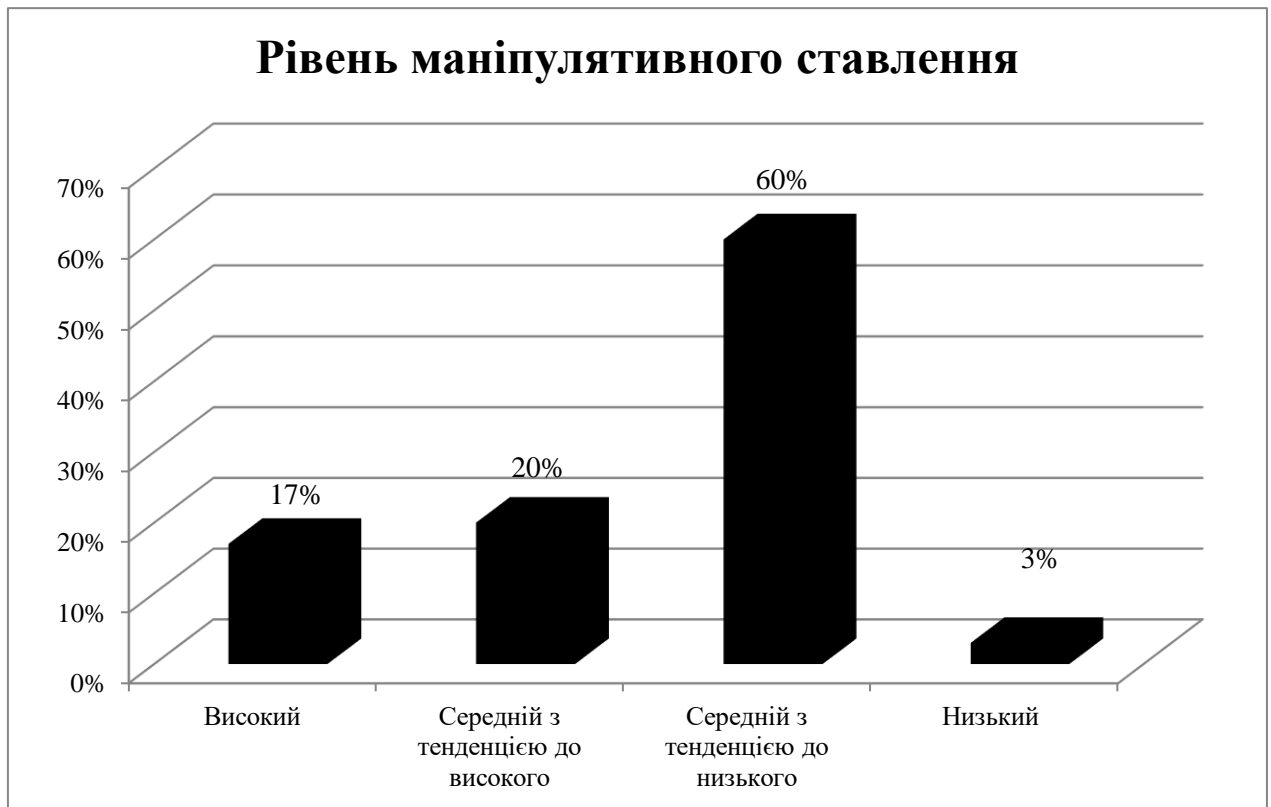


Рис. 3.1. Узагальнені результати діагностики маніпуляції в студентській спільноті за шкалою Банта (маніпуляції)

Найбільша частка опитаних студентів (60%) демонструють тенденцію до низького рівня маніпулятивного ставлення до інших. Це означає, що особа має тенденцію виявляти незначну або мінімальну кількість маніпулятивних поведінкових моделей чи методів у взаємодії з іншими людьми. Вона може бути більш пряма, відкрита та не схильна до використання хитрощів чи маніпулятивних стратегій у спілкуванні або вирішенні ситуацій.

Низький рівень маніпулятивного ставлення мають лише 3% опитаних студентів. Низький рівень маніпулятивного ставлення характеризується тим, що особа має тенденцію бути прямою, відвертою та чесною у взаємодії з іншими. Вона не схильна до використання хитрощів або маніпулятивних стратегій для досягнення своїх цілей або впливу на оточуючих. Така особа може виявляти високий рівень етичності та довірливості у взаємодії з оточуючими.

На наступному етапі дослідження була використана МАК-ШКАЛА для перевірки результатів за шкалою Банта. Ця методика дозволяє визначити рівень макіавеллізму особистості як високий, так і середній або низький. Дані опитування наведено в таблиці 3.2. а узагальнені та систематизовані результати на рис. 3.2.

Визначення рівня макіавеллістичності особистості дає можливість зрозуміти, наскільки людина готова використовувати інших у своїх цілях і наскільки вона схильна підкорятися за своїми особистісними характеристиками.

Макіавеллізм розглядається як кількісна характеристика, оскільки кожна особа може мати певний рівень схильності до маніпулятивної поведінки, проте деякі люди є більш схильними до цього, ніж інші. Прийняття макіавеллістичних установок означає, що іншими людьми можна і слід маніпулювати.

Макіавеллізм (макіавелістичність) відображає властивості особистості, такі як цинізм, відчуженість, емоційна холодність і зневага до конвенційної моралі, що може призводити до використання інших людей для досягнення власних цілей. При такому підході до маніпуляцій і експлуатації інших, ці дії можуть стимулюватися бажанням співпраці, бажанням підтримувати хороші стосунки та бажанням зберігати позитивний імідж перед іншими.

Як показують результати опитування, підтверджуються дані про те, що для опитаних студентів не характерний високий рівень макіавеллізму, тобто схильності до маніпулювання іншими.

В результаті опитування та аналізу його результатів було встановлено, що більшість студентів (67%) мають середній рівень макіавеллізму (див. рис. 3.2.).

**Таблиця 3.2.**

**Результати дослідження маніпулятивного ставлення до інших в  
студентській спільноті за методикою Мак-Шкала**

Респондент по порядку	Твердження опитувальника																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	2	2	1	4	5	4	4	1	2	4	2	2	2	1	2	2	4	4	5	5
2	3	2	3	2	3	4	3	4	3	4	2	2	3	3	3	2	3	2	4	3
3	1	4	3	3	2	3	1	3	5	1	1	3	2	1	3	5	1	2	2	3
4	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	5	4	5	2	3	5	3	3	1	1
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	5	2	1	1	1
6	3	3	3	4	1	1	1	3	1	1	3	5	1	5	5	1	5	1	2	3
7	2	2	4	4	1	2	2	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	4	2	3
8	2	2	3	3	3	4	1	2	2	1	3	4	3	2	4	4	4	2	1	1
9	2	1	1	3	3	1	1	1	4	1	3	5	1	3	5	1	4	3	1	3
10	2	2	2	2	4	1	2	4	1	2	3	4	2	2	5	1	2	2	2	2
11	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	4	4	4	3	3	2	3
12	5	3	5	2	3	2	2	3	2	2	2	4	4	3	2	2	3	3	2	3
13	3	2	2	4	2	1	2	2	1	3	3	3	1	3	4	3	3	2	1	1
14	3	1	3	3	3	4	1	5	4	3	2	3	3	5	3	1	3	2	2	4
15	2	1	2	4	5	4	4	5	5	3	1	5	1	3	4	3	5	1	2	3
16	2	2	2	4	1	1	1	4	3	1	3	5	1	3	4	1	4	3	3	1
17	2	5	3	4	1	4	2	2	2	4	5	4	2	2	5	2	5	3	5	3
18	5	4	2	3	2	3	1	4	3	4	3	4	2	2	1	3	3	1	3	3
19	3	3	3	1	5	5	1	2	2	3	2	1	5	2	4	2	5	2	4	5
20	3	3	3	3	4	3	2	2	3	2	4	3	2	3	3	4	4	4	3	2
21	2	3	4	3	1	5	2	3	3	2	3	2	3	4	4	4	4	5	1	2
22	3	1	3	3	5	2	2	3	3	2	3	5	5	3	2	4	4	1	2	5
23	3	2	1	2	1	1	1	3	2	1	3	4	1	2	3	2	3	1	2	3
24	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	4	1	3	2	4	4	1	1	1
25	3	4	4	2	2	4	3	5	5	2	2	3	3	1	2	4	2	3	3	3

Також, результати рис. 3.2. наглядно демонструють, що низький рівень макіавеллізму притаманний 33% опитаних студентів. Низький рівень макіавеллізму виявляється у таких рисах як сором'язливість, ввічливість та

уникання грубих висловлювань. Також це може означати прояв співчуття, доброти та сердечності, а також здатність до емпатії, співчуття, великодушності та розуміння. Людина з низьким рівнем макіавелізму може відчувати радість від творчого процесу, а також мати потребу в допомозі, довірі та визнанні з боку оточуючих, виявляючи прагнення до тісного співробітництва та дружнього ставлення до інших. Вона також може відрізнятися правдивістю, довірливістю, щирістю та сумлінністю.

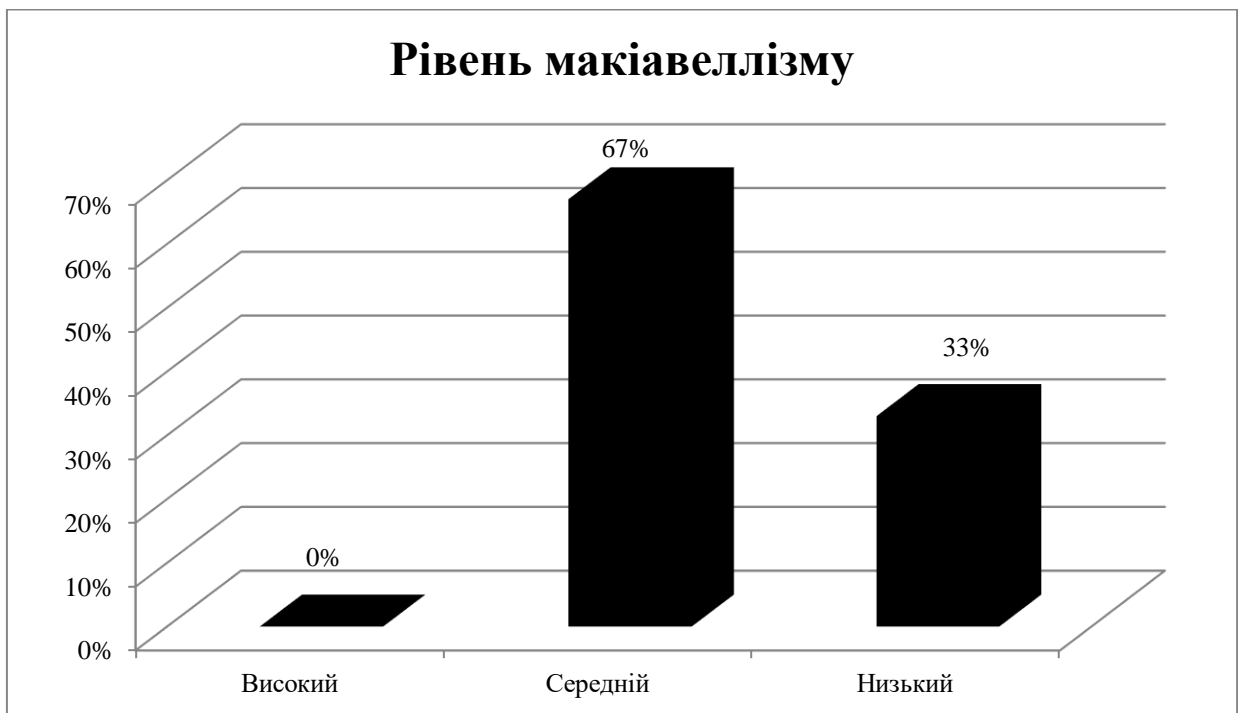


Рис. 3.2. Узагальнені результати діагностики студентів за методикою Мак-Шкала

Люди, які мають високі результати за Мак-шкалою, мають тенденцію до емоційної відчуженості та відокремленості при спілкуванні з іншими. Вони зазвичай зосереджені на проблемі, а не на співрозмовнику, і можуть відчувати недовіру до оточуючих. Ці люди, на відміну від тих, хто має низькі показники за Мак-шкалою, можуть мати частіші, але менш глибокі зв'язки з друзями та сусідами. Незалежно від того, чи говорять вони правду чи брешуть, люди з



високими значеннями за Мак-шкалою здатні до ефективного спілкування і переконливості. Порівняно з тими, хто має низькі показники за цією шкалою, такі особи зазвичай є більш точними і чесними в сприйнятті та розумінні себе та інших. Проте, студентів з високими показниками схильності до макіавеллізму виявлено не було.

В результаті, проведений перший етап емпіричного дослідження показав, що для студентів, в цілому, властиві середні показники та показники близькі до низького рівня схильності до маніпулювання іншими. Це підтверджують результати опитувальника «Шкала Банта», де середній, з тенденцією до низького мають 60% опитаних студентів, та результати опитувальника Мак-Шкала, де середні показники мають 67% опитаних студентів, а низькі – 33%.

### **3.2. Особливості прояву стратегій долаючої поведінки у студентській спільноті**

Наступний етап збору емпіричних даних полягав у виявленні особливостей прояву студентами долаючої поведінки. Для цього я використала описані вище методики: опитувальник «Копінг-стратегії» Лазаруса, Методика «Індикатор копінг-стратегій» Дж. Амірхан.

На першому кроці діагностики долаючої поведінки студенти відповідали на питання методики Лазаруса. В результаті, були отримані дані, наведені в таблиці 3.4. На основі цих даних був складений узагальнюючий графік, який наведений на рис. 3.3.

**Таблиця 3.4.**

**Результати дослідження копінг-стратегій студентів за методикою Лазаруса**

Номер респондента по порядку	Типи долаючої поведінки (копінг-стратегії)							
	Конфронтація	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Уникнення	Планування вирішення проблеми	Позитивна переоцінка
1	10 - С	9 - С	11 - С	12 - С	4 - Н	8 - С	9 - С	9 - С
2	12 - С	12 - С	12 - С	8 - С	7 - С	15 - В	9 - С	13 - В
3	11 - С	5 - Н	6 - С	13 - В	7 - С	15 - В	8 - С	13 - В
4	12 - С	3 - Н	8 - С	11 - С	5 - Н	13 - В	7 - С	12 - С
5	10 - С	13 - В	10 - С	15 - В	5 - Н	14 - В	16 - В	18 - В
6	8 -	14 - В	17 - В	10 - С	11 - С	22 - В	10 - С	13 - В
7	9 - С	11 - С	13 - В	11 - С	8 - С	15 - В	15 - В	11 - С
8	4 - С	6 - С	11 - С	11 - С	6 - С	11 - С	15 - С	18 - В
9	11 - С	10 - С	13 - В	12 - С	11 - С	19 - В	8 - С	9 - С
10	9 - С	13 - В	15 - В	13 - В	8 - С	12 - С	12 - В	18 - В
11	10 - С	10 - С	9 - С	11 - С	8 - С	12 - С	11 - С	11 - С
12	6 - С	10 - С	9 - С	11 - С	6 - С	11 - С	12 - С	15 - В
13	10 - С	10 - С	15 - В	5 - С	8 - С	11 - С	10 - С	13 - В
14	11 - С	12 - С	15 - В	9 - С	7 - С	14 - В	11 - С	11 - С
15	7 - С	9 - С	12 - С	10 - С	9 - С	17 - В	11 - С	9 - С
16	11 - С	7 - С	10 - С	15 - В	11 - С	10 - С	13 - В	11 - С
17	8 - С	11 - С	10 - С	10 - С	4 - Н	13 - В	6 - С	7 - С
18	5 - Н	12 - С	5 - С	9 - С	6 - С	9 - С	10 - С	10 - С
19	7 - С	8 - С	8 - С	3 - Н	5 - Н	11 - С	13 - В	18 - В
20	11 - С	13 - В	13 - В	11 - С	6 - С	16 - В	14 - В	10 - С
21	7 - С	8 - С	14 - В	10 - С	7 - С	13 - В	12 - С	15 - В
22	8 - С	11 - С	9 - С	14 - В	10 - С	15 - В	10 - С	9 - С
23	9 - С	10 - С	11 - С	16 - В	6 - С	13 - В	11 - С	11 - С
24	6 - С	7 - С	10 - С	8 - С	6 - С	11 - С	14 - В	13 - В
25	6 - С	13 - В	12 - С	9 - С	6 - С	9 - С	10 - С	14 - С

В результаті встановлено, що більшість копінг-стратегій у студентів виражені на середньому рівні (див. рис.3.3.).

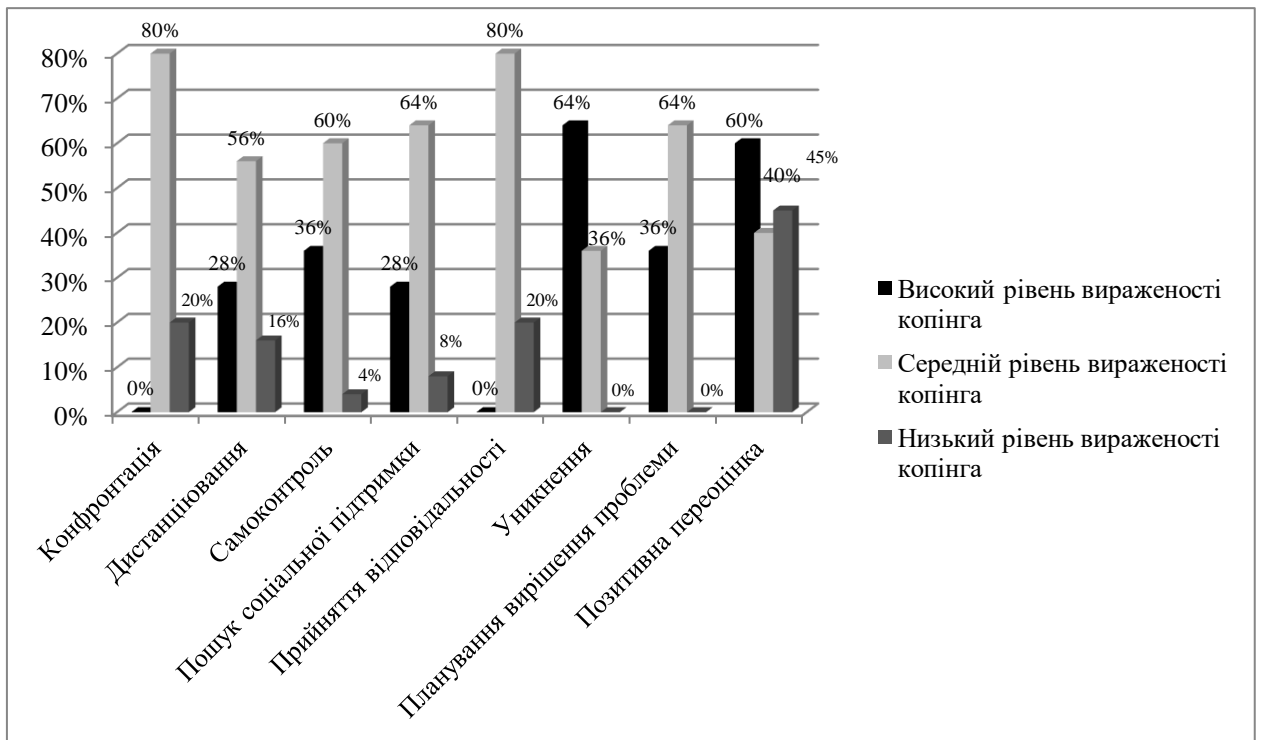


Рис. 3.3. Узагальнені результати діагностики студентів за методикою Лазаруса

На високому рівні виражені такі копінги як: уникнення (64% студентів) та позитивна переоцінка (60% студентів).

Копінг-стратегія уникнення – це тип долаючої поведінки, що полягає в тому, щоб уникнути або ухилитися від стресу або проблемних ситуацій. Ця стратегія передбачає намагання уникнути чи ухилитися від джерела стресу або конфлікту, часто шляхом ізоляції себе від проблеми або відволікання уваги на інші справи. Уникнення може включати уникнення обговорення проблеми, відмову від участі у конфлікті або уникнення важких рішень. Ця стратегія може мати короткострокові позитивні наслідки, такі як зменшення рівня стресу в даному моменті, але в довгостроковій перспективі може призвести до ускладнення проблеми або відкладання її вирішення.

Натомість, копінг-стратегія позитивної переоцінки – це модель долаючої поведінки, що передбачає переосмислення або перегляд негативних ситуацій з позитивного ракурсу. Замість того, щоб спрямовувати увагу на негативні

аспекти ситуації, людина намагається знайти позитивні сторони або можливості для розвитку та зростання. Ця стратегія включає в себе зміну перспективи і розгляд ситуації з іншого кута зору, що може допомогти знизити рівень стресу та покращити психологічне благополуччя. Крім того, позитивна переоцінка може сприяти розвитку резильєнтності та зміцненню психологічної стійкості в умовах негативних життєвих обставин.

Таким чином, діагностика за методикою Лазаруса показала, що більшість студентів, або уникають вирішення проблем вдаючись до переключення на інші справи або взагалі не обговорюючи їх. Або вони намагаються знаходити в стресових ситуаціях, щось позитивне для себе та використовувати це як ресурс його подолання.

Наступним кроком був аналіз даних діагностики за методикою Дж. Амірхан. Його результати наведені в таблиці 3.4. та на рис. 3.4.

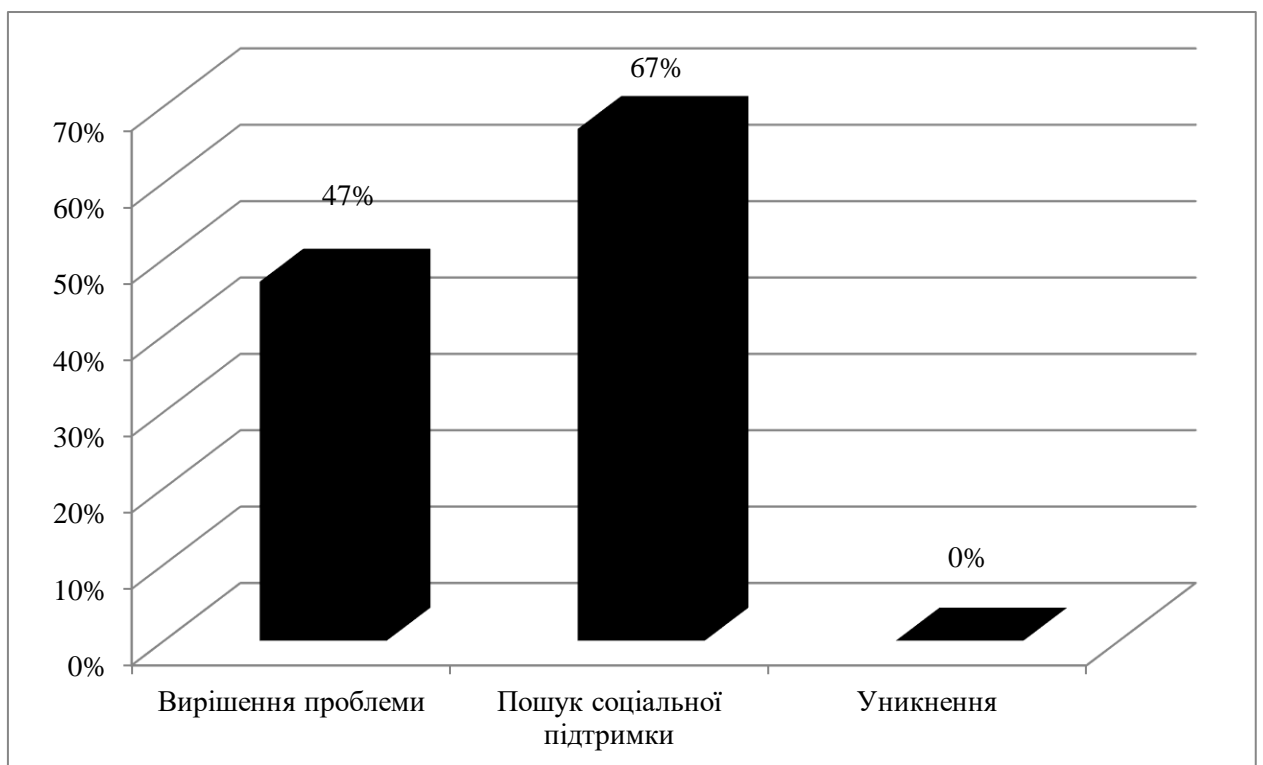


Рис. 3.4. Узагальнені результати діагностики студентів за методикою Дж. Амірхан

Як ми можемо бачити, згідно методики Дж. Амріхан, студенти не уникають а навпаки, частіше вирішують проблеми (47%) або шукають соціальної підтримки (67%).

Таблиця 3.4.

**Результати дослідження копінг-стратегій студентів за методикою  
Дж. Амріхан**

Номер респондента по порядку	Типи долаючої поведінки (копінг-стратегії)		
	Вирішення проблеми	Пошук соціальної підтримки	Уникнення
1	27	22	21
2	18	24	21
3	22	24	22
4	23	29	25
5	27	29	21
6	20	22	30
7	22	23	17
8	21	21	16
9	23	26	23
10	21	22	19
11	22	22	16
12	22	21	15
13	22	11	20
14	23	22	20
15	20	23	21
16	27	22	23
17	21	24	26
18	23	24	25
19	25	24	25
20	21	13	17
21	27	20	22
22	25	23	16
23	23	27	17
24	20	22	14
25	23	24	21

Долаюча поведінка по типу вирішення проблеми передбачає активну участь студента у вирішенні виникаючих проблем або стресових ситуацій. Замість того, щоб уникати проблеми або спробувати знайти її позитивні аспекти, людина фокусується на знаходженні конкретних шляхів вирішення проблеми. Ця стратегія включає в себе ідентифікацію причин проблеми, розробку плану дій для подолання труднощів та реалізацію цього плану. Вирішення проблеми сприяє активному взяттю на себе контролю над ситуацією та покращує відчуття ефективності та самооцінки.

При моделі долаючої поведінки по типу пошуку соціальної підтримки передбачається звернення до інших людей для отримання допомоги, порад або емоційної підтримки у складних життєвих ситуаціях або стресових переживаннях. Ця стратегія може включати в себе виявлення відкритості щодо своїх проблем перед близькими або професійними консультантами, активний пошук підтримки від друзів, родини або колег, а також участь у групових сесіях психологічної підтримки. Пошук соціальної підтримки може сприяти зменшенню відчуття самотності та незахищеності, покращенню самопочуття та збільшенню відчуття психологічної стабільності.

Таким чином, ми провели діагностику студентів направлену на виявлення рівня вираженості маніпулятивної поведінки та домінуючих типів долаючої поведінки. Результати діагностики вказують на те, що у більшості студентів середній рівень маніпулятивної поведінки з тенденцією до низького. Також, більшість студентів орієнтовані на те щоб, або уникати вирішення проблем, або шукати підтримки у інших осіб. Деякі зі студентів все таки орієнтуються на вирішення проблем або на її переоцінку з метою визначення можливих позитивних моментів в проблемній ситуації.

### 3.3. Зв'язок маніпулятивного ставлення до інших та стратегій долаючої поведінки у студентській спільноті

Для того, щоб перевірити наявність взаємозв'язку між рівнем маніпулятивності та комунікабельністю необхідно провести математичну обробку даних. Для цієї процедури був обраний коефіцієнт рангової кореляції Пірсона.

Метод кореляції Пірсона – це статистичний метод, який використовується для вимірювання сили та напрямку лінійного зв'язку між двома неперервними змінними.

Цей метод розраховує коефіцієнт кореляції Пірсона, який відображає ступінь лінійного взаємозв'язку між двома змінними і приймає значення від -1 до 1.

Значення близьке до 1 вказує на позитивний лінійний зв'язок, тобто, коли одна змінна збільшується, інша змінна також збільшується. Значення близьке до -1 вказує на негативний лінійний зв'язок, тобто, коли одна змінна збільшується, інша змінна зменшується. Значення близьке до 0 вказує на відсутність лінійного зв'язку між змінними.

$$\chi^2 = \sum_{i,j} \frac{(P_{ij} - nP_i^x P_j^z)^2}{nP_i^x P_j^z}$$

2.1.

Кореляційний аналіз відбувався поетапно, його результати наведені мною в таблицях 3.5.-3.8.

В таблиці 3.5. мною були зафіксовані результати математичної обробки на наявність взаємозв'язку між рівнем маніпулятивної поведінки за шкалою

Банта та долаючої поведінки. В результаті було виявлено два типи зв'язків: прямий та зворотній.

Прямий зв'язок наявний між схильністю до маніпулятивного ставлення та копінг стратегією «уникнення» на рівні 0,532 при рівні значимості 0,036. Висока схильність до маніпулювання може мати важливий зв'язок зі стратегією уникнення в контексті психологічних аспектів. Люди, які виявляють високу схильність до маніпулювання, можуть використовувати стратегії уникнення, щоб ухилитися від прямої конфронтації чи від вирішення проблеми відкритим шляхом. Вони можуть намагатися уникнути відповідальності за свої дії або уникати розгляду питань, які можуть поставити їх в незручне становище. Це може бути виявом стратегії уникнення конфліктів або уникнення неприємних ситуацій. Таким чином, висока схильність до маніпулювання може спонукати особу до застосування стратегій уникнення взаємодії з іншими людьми або вирішення проблемних ситуацій. І навпаки, низька схильність до маніпулювання іншими може спонукати студента брати на себе відповідальність та не уникати вирішення проблемних ситуацій.

Наявний зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання та прийняттям відповідальності на рівні -0,448 вказує на те, що студенти, які мають виражену схильність до маніпулювання іншими менше схильні приймати на себе відповідальність при вирішенні проблем. З іншого боку, студенти, які приймають відповідальність за свої дії, зазвичай мають нижчу схильність до маніпулювання. Вони готові визнавати свої помилки, навіть якщо це несприятливо для них, і виправляти їх. Такий підхід може вказувати на вищу моральність та етичність, а також на більш розвинену самосвідомість і внутрішні цінності.

Отже, схильність до маніпулювання та прийняття відповідальності можуть взаємодіяти між собою, створюючи комплексну картину у поведінці та взаємодії зі світом.

**Таблиця 3.5.**



**Результати кореляційного аналізу між показниками методики  
Шкали Банта (маніпулятивне ставлення) та методикою Лазаруса  
(копінг-стратегії)**

Копінг-стратегії	Шкала Банта	
	Pearson Correlation	Significance(2-tailed)
Конфронтація	-0,072	0,733
Дистанціювання	0,275	0,184
Самоконтроль	0,273	0,187
Пошук соціальної підтримки	-0,090	0,669
Прийняття відповідальності	<b>-0,448</b>	<b>0,032</b>
Уникнення	<b>0,532</b>	<b>0,036</b>
Планування вирішення проблеми	0,271	0,190
Позитивна переоцінка	0,165	0,432
Вирішення проблеми	0,038	0,856

\* - напівжирним шрифтом зазначено критично важливі за критерієм Пірсона значення

Нижче, в таблиці 3.6. містяться результати розрахунку кореляційних зв'язків між показниками методики Мак-Шкала (маніпулятивне ставлення) та методикою Лазаруса (копінг-стратегії). В ході кореляційного аналізу було виявлено, що схильність до маніпуляції від'ємно корелює з долаючою поведінкою по типу пошуку соціальної підтримки на рівні -0,411. Варто вказати, що пошук соціальної підтримки та виражена схильність до маніпулювання можуть бути взаємопов'язаними у психологічних аспектах. Студент, який має високу схильність до маніпулювання, може використовувати пошук соціальної підтримки як інструмент для досягнення своїх власних цілей чи задоволення власних потреб. Вона може намагатися отримати підтримку від інших людей, не зацікавлену в їх добробуті, а замість цього зорієнтовану на власні вигоди.

Така особа може намагатися маніпулювати іншими, використовуючи їхні емоції або потреби для власних цілей. Вона може шукати соціальну підтримку в інших, щоб використовувати її як засіб контролю або збільшення власної сили чи впливу.

Однак, важливо відзначити, що не всі люди, які шукають соціальну підтримку, мають високу схильність до маніпулювання. Багато людей намагаються отримати підтримку та підтримувати стабільні відносини з оточуючими без будь-яких прихованих мотивів або зловживань. Тому важливо враховувати контекст та індивідуальні особливості кожної конкретної ситуації та особистості при розгляді цих понять.

Таблиця 3.6.

**Результати кореляційного аналізу між показниками методики Мак-Шкала (маніпулятивне ставлення) та методикою Лазаруса (копінг-стратегії)**

Копінг-стратегії	Мак-Шкала	
	Pearson Correlation	Significance(2-tailed)
Конфронтація	-0,263	0,204
Дистанціювання	0,095	0,651
Самоконтроль	0,005	0,983
Пошук соціальної підтримки	<b>-0,411</b>	<b>0,041</b>
Прийняття відповідальності	-0,022	0,915
Уникнення	<b>0,391</b>	<b>0,039</b>
Планування вирішення проблеми	-0,332	0,104
Позитивна переоцінка	-0,384	0,058
Вирішення проблеми	-0,182	0,383

\* - напівжирним шрифтом зазначено критично важливі за критерієм Пірсона значення

Також, як і раніше, був виявлений прямий статистичний зв'язок між маніпулятивним ставленням до інших та стратегією уникнення на рівні 0,391.

Наступний крок, останній, в математичному аналізі, передбачав перевірку наявності зв'язків між схильністю до маніпулювання та стратегіями долаючої поведінки за опитувальником Дж. Амірхан.

Таблиця 3.7.

**Результати кореляційного аналізу між показниками методики Шкали Банта (маніпулятивне ставлення) та методикою Дж. Амірхан (копінг-стратегії)**

Копінг-стратегії	Шкала Банта	
	Pearson Correlation	Significance(2-tailed)
Вирішення проблеми	-0,033	0,277
Пошук соціальної підтримки	<b>0,389</b>	<b>0,001</b>
Уникнення	0,181	0,374

\* - напівжирним шрифтом зазначено критично важливі за критерієм Пірсона значення

Таблиця 3.8.

**Результати кореляційного аналізу між показниками методики Мак-Шкала (маніпулятивне ставлення) та методикою Дж. Амірхан (копінг-стратегії)**

Копінг-стратегії	Мак-Шкала	
	Pearson Correlation	Significance(2-tailed)
Вирішення проблеми	0,001	0,844
Пошук соціальної підтримки	<b>0,445</b>	<b>0,020</b>
Уникнення	0,018	0,337

\* - напівжирним шрифтом зазначено критично важливі за критерієм Пірсона значення

В результаті було встановлено, що схильність до маніпулювання іншими в процесі міжособистісних стосунків значимо корелює, пов'язана з долаючою поведінкою по типу пошуку соціальної підтримки (0,389 та 0,445), що вказує на те, що студенти, які мають виражену схильність до маніпулювання будуть вступати у взаємостосунки з іншими, викликати у них певні емоції, залучати до вирішення власних проблем з метою, щоб не брати на себе відповідальність та уникати необхідності вирішення значущих проблем. Отже, в результаті, отримуємо припущення, про те, що пошук соціальної підтримки у маніпулянтів має на меті реалізацію таких копінгів як уникнення та відкидання відповідальності.

З іншої сторони, враховуючи встановлений характер і тип зв'язку, можемо припустити протилежне, що чим менше виражена схильність у студентів до маніпуляції іншими, тим менше вони будуть уникати вирішення проблем та шукати соціальної підтримки саме з метою вирішення проблеми.

### **Висновки до другого розділу**

В якості висновку до даного розділу вкажемо, що нам вдалося емпірично дослідити та визначити психологічні особливості макіавеллізму та проявів долаючої поведінки в студентському середовищі. Для досягнення поставленої мети були опитані 25 студентів за допомогою стандартизованих та валідних методик: методика діагностики маніпулятивного ставлення (по шкалі Банта), методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА), Опитувальник «Способи долаючої поведінки» (копінг-стратегії Лазаруса), Методика «Індикатор копінг-стратегій» Дж. Амірхан.

На основі емпіричного дослідження та математичної обробки результатів, я прийшла до наступних висновків:

1) Для опитаних студентів характерна відсутність вираженого макіавеллізму. Тобто, студенти, які прийняли участь в опитуванні більше

схильні бути відвертими, щирими у взаємодії з іншими та не вдаватися до маніпуляцій та використання інших в якості знаряддя по досягненню власних цілей;

2) В більшості, студенти схильні важкі та стресові ситуації або уникати (64% опитаних) або шукати соціальної підтримки (67% опитаних). Проте, їм також властиві такі стилі долаючої поведінки як: позитивна переоцінка (60% опитаних) та вирішення проблеми (47% опитаних). Тобто, все таки, в студентському середовищі переважають проактивні копінги, які більше направлені на те, щоб подолати стресову ситуацію, аніж на те, щоб її уникати;

3) Існує прямий зв'язок між схильністю до маніпулятивного ставлення та копінг-стратегією «уникнення» на рівні 0,532, що є статистично значущим. Висока схильність до маніпулювання може впливати на використання стратегії уникнення у психологічному контексті. Люди, які проявляють високу схильність до маніпулювання, можуть віддавати перевагу стратегіям уникнення, щоб уникнути прямої конфронтації або відкритого вирішення проблем. Отже, особа, яка має високу схильність до маніпулювання, може бути схильною використовувати стратегії уникнення у взаємодії з іншими людьми або при розв'язанні проблемних ситуацій. Навпаки, низька схильність до маніпулювання може підштовхувати особу до прийняття відповідальності та уникнення ухилення від розв'язання проблемних ситуацій.

4) Виявлений зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання та прийняттям відповідальності на рівні -0,448 свідчить про те, що студенти, які проявляють виражену схильність до маніпулювання іншими, зазвичай менше схильні брати на себе відповідальність при вирішенні проблем. З іншого боку, студенти, які відчувають відповідальність за свої дії, зазвичай мають менш виражену схильність до маніпулювання. Вони готові визнати свої помилки, навіть якщо це несприятливо для них, і прагнуть їх виправити. Такий підхід може свідчити про вищу моральність та етичність, а також про більш розвинену самосвідомість і внутрішні цінності.

5) Схильність до маніпуляції від'ємно корелює з долаючою поведінкою типу пошуку соціальної підтримки на рівні  $-0,411$ . Варто зазначити, що пошук соціальної підтримки та виражена схильність до маніпулювання можуть мати взаємні зв'язки у психологічному аспекті. Студент, який виявляє високу схильність до маніпулювання, може використовувати пошук соціальної підтримки як засіб для досягнення своїх особистих цілей або задоволення власних потреб. Він може намагатися отримати підтримку від інших людей, не обов'язково відданих їх добробуту, але зорієнтованих на власні вигоди.

## ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження ми зробили наступні висновки:

1. Маніпулятивна поведінка – це спроби впливу на інших людей або ситуації з метою досягнення власних цілей чи задоволення власних потреб. Вона може виявлятися через використання різноманітних технік та стратегій, таких як обман, підступ, маніпулювання емоціями, використання впливу, загрози або заохочення. Люди, які проявляють маніпулятивну поведінку, часто намагаються контролювати ситуацію або отримати перевагу за рахунок інших, нерідко не враховуючи їхніх потреб чи інтересів. Така поведінка може бути шкідливою для відносин та сприйнята як недобросовісна чи неприйнятна в соціальному контекст.

У вітчизняній науковій дискусії про макіавеллізм акцент зазвичай робиться на понятті маніпуляції. Встановлено, що маніпулятивний вплив – це психологічний вплив, який відбувається приховано і, відповідно, може завдати шкоди особам, на яких він спрямований. Маніпуляцію можна розглядати як форму духовного впливу, прихованого контролю або управління людьми, що здійснюється без застосування примусу.

Долаюча поведінка – це психологічна стратегія або спосіб поведінки, спрямований на розв'язання проблем або подолання викликів і перешкод. Це може включати уникнення конфліктів, пошук рішень, розвиток внутрішніх ресурсів для подолання стресу або негативних ситуацій, а також активну діяльність для зміни обставин на краще. Долаюча поведінка сприяє пристосуванню до нових умов, зміцнює відчуття впевненості та ефективності і сприяє розвитку особистості.

Аналіз наукових джерел з теми виявив, що проблема маніпулювання в студентському середовищі та педагогічному процесі у вищих навчальних закладах є досить актуальною і досить малодослідженою. Крім того, було виявлено, що студенти з високим рівнем сформованості до психологічного

маніпулювання мають вищий рівень навчання та характеризуються такими рисами, як: низький рівень самоконтролю, імпульсивність, висока зовнішня орієнтованість, презирство до моральних норм, нетерпимість до слабкостей інших, обмежена емпатія та обмежена рефлексія у спілкуванні. Крім того, встановлено, що особи, які страждають від маніпулювання, часто зазнають труднощі в процесі соціально-психологічної адаптації.

2. Студенти, які брали участь у моєму дослідженні, виявили відсутність вираженого макіавеллізму. Це означає, що вони мають тенденцію бути відвертими та щирими у взаємодії з іншими, уникаючи маніпуляцій та використання інших осіб для досягнення своїх цілей. Більшість опитаних студентів мають або середній з тенденцією до низького (60% опитаних) або середній рівень (67% опитаних) схильності до маніпулятивного ставлення до інших.

3. Більшість студентів, які взяли участь у дослідженні, у важких стресових ситуаціях мають тенденцію або уникати їх (55% опитаних), або шукати соціальну підтримку (67% опитаних). Проте, значна кількість студентів (45% опитаних) також проявляють такі стратегії долаючої поведінки, як позитивна переоцінка, і ще 47% опитаних прагнуть вирішувати проблеми. Отже, у студентському середовищі переважають активні стратегії копіngu, спрямовані на подолання стресових ситуацій, ніж на їх уникнення.

4. Застосування методів математичної статистики, зокрема коефіцієнта кореляції Пірсона показало наявність прямого зв'язку між схильністю до маніпулятивного ставлення та копінг-стратегією «уникнення» на рівні 0,532. Також наявний зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання та прийняттям відповідальності на рівні -0,448 та схильністю до маніпуляції і пошуку соціальної підтримки на рівні -0,411.

Таким чином, проведене емпіричне дослідження дає підстави констатувати, що сформульована мною гіпотеза про те, що більшість студентів не мають вираженої схильності до маніпулювання іншими, що впливає на



використання ними проактивних стратегій долаючої поведінки – підтвердилася частково. Оскільки, дійсно більшість студентів не схильні до прояву маніпулятивного ставлення до інших, проте, це впливає на використання ними такої не конструктивної стратегії подолання стресу як «уникнення».

Майбутні дослідження можуть бути спрямовані на розширення теоретичної бази вивчення явища макіавеллізму загалом і особливостей його прояву в студентському середовищі зокрема. Окремим напрямком дослідження може бути аналіз практичних і емпіричних аспектів, що дозволять розробити програми психологічної корекції та супроводу студентів у процесі їх навчання в університеті.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бернстайн А. Емоційні вампіри: Як поводити себе із людьми, які харчуються вашою енергією / пер.з англ.-М.:ООО Книжне видавництво «Софія», 2017. 352с.
2. Боснюк В.Ф. Зв'язок механізмів психологічного захисту з копінг-стратегіями у рятувальників. *Сучасна психологія*. Харків, 2011. Вип. 41. С. 33–42.
3. Вітюк Н., Вітюк С. Прояви макіавеллізму в міжособистісній взаємодії студентської молоді. *Збірник наукових праць: психологія*. 2019. Вип. 23. С. 18–26.
4. Волинець П.П. Критерії прихованого психологічного впливу. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць*. Том 7. Екологічна психологія, 2010 Вип. 22. С. 15-20.
5. Гобод І.Ю. Психологічні особливості маніпуляційної поведінки особистості. *Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред.. С. Д. Максименка. К., 2005, Т. VII. Вип.7. С. 88-96.*
6. Горбаль І., Кравчук А. Особистісні чинники схильності студентів до маніпулювання поведінкою викладачів. *Вісник львівського університету. Серія психологічні науки*. 2017. Вип. 1. С. 21–28.
7. Гребінь Н.В. Психологічні детермінанти схильності студентської молоді до маніпулювання. *Науковий вісник мну імені В. О. Сухомлинського. психологічні науки*. 2017. № 2 (18). С. 39-45
8. Гребінь Н.В. Психологічні особливості студентської молоді, схильної до маніпуляції у міжособистій взаємодії. *Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. Український науковий журнал*. 2015. №1. С. 55–65.
9. Дубчак Г.М. Аналіз стратегій копінг-поведінки сучасних студентів. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2018. Том. V: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія*. Вип.18. С. 55-63.

10. Дучимінська Т. І. Психологічні особливості подолання особистісної безпорадності в навчальній діяльності студентів : дис. канд. псих. наук : 19.00.07 Луцьк, 2013. 286 с.
11. Лазарус Р. Емоції і міжособистісні відносини: людина в центрі концептуалізації емоцій і подолання. *Журнал особистості*. 2006. № 1. – С. 9-43.
12. Лазарус Р., Фолкман С. Стрес, оцінка та подолання. *Журнал особистості*. 2011. № 2. С. 19-63.
13. Литвинчук, А. І. Схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Психологія. 2022. №2. С 15-19. <https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2022.2.3>
14. Лозниця С. Маніпуляція свідомістю: історико-культурні засади. *Філософська думка*. 2018. №1. С.142-155.
15. Масові психічні явища : [Паніка]. Основи соціальної психології : навч. посіб. / АПН України, Ін-т соц. та політ. психології ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ, 2008. С. 320-324.
16. Меньяйлова, М., & Фучерджи, В. (2020). Схильність до маніпуляції у спілкуванні серед молоді. *ЛОГОС*. ОНЛАЙН. вилучено із <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/3083>
17. Методичний посібник для фахівців, які впроваджують типову програму для кривдників: Збірник практичних матеріалів. Київ, 2020. 132 с.
18. Пелехатий О.М. Зв'язок макіавеллізму та маніпулятивної поведінки з груповою динамікою студентської групи. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова*: [зб.наук. пр.]/ Нац.пед.ун-т ім. М. П. Драгоманова. Київ: НПУ ім.. Драгоманова, 2010. Сер.12 : Психологічні науки, Вип.31 (55) С. 224–237.
19. Пелехатий О.М. Макіавеллізм і маніпулятивна взаємодія у стосунках студентів та викладачів. *Психологія і суспільство*. 2010. №3. С. 176–185.

20. Пелехатий О.М. Маніпулятивні впливи у взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу. *Наукові студії із соціальної та політичної психології* : зб. ст. / Ін-т соц. та політ. психології АПН України. Київ, 2007. Вип. 15 (18). С. 126–141.
21. Первін Л., Джон О. Психологія особистості. Теорія і дослідження. Київ.: Книга, 2014. 606 с.
22. Пілецька Л., Смирнова О. Соціально-психологічний аспект впливу обіймів на емоційну сферу людини. *Вісник Прикарпатського університету: філософські і психологічні науки*, 2019. 1(22), С. 45-51.
23. Прокоф'єва О.О. Класифікація учасників маніпулятивних міжособистісних стосунків у юнацькому віці. *Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка* / За ред.. С.Д. Максименка. К.: Гнозис, 2010. Т.ХІІ. Част.2. С. 229–240.
24. Прокоф'єва О.О. Маніпулятивні міжособистісні стосунки як особистісна проблема [наук. метод. зб. матеріалів VIII науково практичної конференції, Вінниця 9-10 квітня 2008 р.]. Вінниця: ПП «Едельвейс и К», 2008. С. 110–112.
25. Прокоф'єва О.О. Психологічні умови запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці: автореф. дис. ...канд. психол. наук : спец. 19.00.07. «Педагогічна та вікова психологія» / О.О. Прокоф'єва. Київ, 2010. 20с.
26. Самборська О.В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу: Дис. канд. психол. наук: 19.00.05 / Київський ун-т ім. Т. Шевченка. К., 1997. 190 с.
27. Скригун Н. П., Метейко В. О. Нейромаркетинг як засіб психологічного впливу на споживача. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*, 2018. (30), С. 67-70.

28. Смірнова О.П. Особливості впливу емоційного інтелекту на вибір стратегій копінг-поведінки. *Теорія і практика сучасної психології* 2018 № 4 С. 38-42
29. Солтер Анна. Хижаки. Педофіли, гвалтівники та інші сексуальні злочинці: хто вони такі, як вони діють і як ми можемо захистити себе та своїх дітей / пер. з англ. О. Татаренко. Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2021. С. 288
30. Тарелкін А.І. Маніпуляції студентів як причина труднощів спілкування викладачів вузів. *Психологічний журнал*. 2019. №1. С.38-42.
31. Татенко В.О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. *Соціальна психологія*. 2003. №1. С. 60-72.
32. Філоненко Г. Дослідження схильності до маніпулятивної поведінки. *Актуальні проблеми особистісного зростання: Збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Житомир, 13 травня 2021 р.)* / Ред. колегія: Л. О. Котлова, Г. В. Пирог / М-во освіти і науки України, Житомирський державний університет імені Івана Франка, соц.-псих. факультет. Житомир, Вид-во ЖДУ імені Івана Франка, 2021. 210 с.
33. Фурман О. Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціально-психологічного впливу. *Психологія і суспільство*, 2019. (2), С. 44-65.
34. Шевченко В. Взаємозв'язок захисних механізмів психіки та форм агресивної поведінки : стаття *Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського*: зб. наук. праць. 2011. №16. С. 235–239.
35. Aldousari S. S., & Ickes W. How is Machiavellianism related to locus of control?: A meta-analytic review. *Personality and Individual Differences*, 174, 110677. 2021.

36. De Hoogh A. H., Den Hartog D. N., & Belschak F. D. Showing one's true colors: Leader Machiavellianism, rules and instrumental climate, and abusive supervision. *Journal of Organizational Behavior*, 2021. 42(7), P. 851-866.

37. Du T. V., Collison K. L., Vize C., Miller J. D., & Lynam D. R. Development and validation of the super-short form of the Five Factor Machiavellianism Inventory (FFMI-SSF). *Journal of Personality Assessment*, 2021. 103(6), P. 732-739.

## Додаток А

## Методика діагностики маніпулятивного ставлення (по шкалі Банта)

Інструкції. Уважно прочитайте (прослухайте) судження опитувальника. Варіанти відповідей з усіх міркувань дано на спеціальному бланку. Якщо ви вважаєте, що судження вірно і відповідає вашому уявленню про себе та інших людей, то в бланку відповідей навпроти номера судження відзначте ступінь вашої згоди з ним, використовуючи запропоновану шкалу: 5 – практично завжди; 4 – часто; 3 – іноді; 2 – випадково; 1 – дуже рідко.

Опитувальник

1. Більшість людей дадуть відповідь грубістю на грубість.
2. Більшість людей не вірять у щось нове доти, доки не випробують це на собі.
3. Той, хто повністю довірить іншим людям, часто перебуває у скрутному становищі.
4. Більшість людей працюють на повну силу лише у тому випадку, якщо їх змушують це робити.
5. Навіть найогидніші злочинці мають хоч крапельку пристойності.
6. Кожна нормальна людина боротиметься за те, що важливо для неї, навіть якщо це коштуватиме їй робочого місця (не замислюючись про наслідки).
7. Більшість людей не замислюються над тим, що для них погано, а що добре.
8. Деякі найблисучіші люди мають найогидніші вади.
9. Більшість людей набагато легше забувають смерть своїх батьків, аніж втрату власності.
10. Багато людей люблять похвалитися, коли для цього немає достатніх підстав.
11. Більшості людей подобається долати складні ситуації.
12. Більшість людей вирізняються хоробрістю.
13. Природа так створила людину, що вона здатна досягти менше, ніж їй хотілося б.
14. Найбільша різниця між злочинцями та іншими людьми полягає в тому, що злочинці були настільки дурні, що дали себе зловити.
15. Найкращий спосіб порозумітися з людьми – говорити їм те, що вони хотіли б почути.
16. Безпечніше пам'ятати про те, що люди мають вади, які виявляються в найнесподіваніших ситуаціях.
17. За своєю природою люди добрі.
18. Невірно вважати, що у світі щохвилини народжуються негідники.
19. Для людської природи характерно робити тільки з вигодою для себе.
20. Більшість людей задовольняються тим, що схоже на правду, але не є такою.

Додаток Б  
Методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-ШКАЛА)

Інструкції. Оцініть, наскільки наведені нижче ознаки відповідають вашим установкам щодо себе та інших людей. Оцінку кожного наведеного судження необхідно висловити, використовуючи п'ятибальну шкалу:

- 1 – зовсім не згоден;
- 2 – не згоден;
- 3 – важко сказати;
- 4 – згоден;
- 5 – цілком згоден.

Пункти шкали:

1. Ніколи не кажи будь-кому, чому ти робиш щось, якщо тобі це не приносить вигоди.
2. Більшість людей – добрі та добрі.
3. Найкращий спосіб жити з іншими людьми – це говорити їм лише приємні речі.
4. Ти повинен робити що-небудь лише в тому випадку, якщо впевнений, що це правильно.
5. Найкраще – це вірити, що будь-яка людина шахраюватиме, якщо тільки представиться слухний 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 звичайною, рядовою людиною і чесною, ніж відомою і нечесною.
10. Краще чесно сказати людині, чому тобі потрібно, щоб вона допомогла тобі, ніж винаходити якусь небилицю і обманним шляхом спонукати її допомагати тобі.
11. Успішні люди переважно чесні і добрі.
12. Той, хто вірить усім, наражає себе на велику небезпеку.
13. Злочинець такий самий чоловік, як і всі ми, тільки він виявився настільки дурним, що попався.
14. Більшість людей правдиві.
15. Бути добрим, добрим з важливими для тебе людьми, навіть коли ти не любиш їх, це розумно.
16. Можна бути доброю людиною завжди і в усьому.
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.



Додаток В  
Опитувальник «Способи долаючої поведінки» (копінг-стратегії  
Лазаруса)

Опинившись у скрутній ситуації, я ...

1. Зосереджувався на тому, що мені потрібно було робити далі – на наступному кроці.
2. Починав щось робити, знаючи, що це все одно не працюватиме, головне – робити хоч щось.
3. Намагався схилити вищих до того, щоб вони змінили свою думку.
4. Говорив з іншими, щоб більше дізнатися про ситуацію.
5. Критикував і докоряв себе.
6. Намагався не спалювати за собою мости, залишаючи все так, як воно є.
7. Сподівався на диво.
8. Упокорювався з долею: буває, що мені не щастить.
9. Поводився, ніби нічого не сталося.
10. Намагався не показувати своїх почуттів.
11. Намагався побачити у ситуації і щось позитивне.
12. Спав більше, ніж звичайно.
13. Зривав свою прикрість на тих, хто спричинив на мене проблеми.
14. Шукав співчуття та розуміння у когось.
15. У мене виникла потреба виразити себе творчо.
16. Намагався забути все це.
17. Звертався за допомогою до спеціалістів.
18. Змінювався чи ріс як особистість у позитивну сторону.
19. Вибачався чи намагався все заглидити.
20. Складав план дій.
21. Намагався дати якийсь вихід своїм почуттям.
22. Розумів, що сам викликав цю проблему.
23. Набирався досвіду у цій ситуації.
24. Говорив із будь-ким, хто міг конкретно допомогти в цій ситуації.
25. Намагався покращити своє самопочуття їжею, випивкою, курінням чи ліками.
26. Ризикував відчайдушно.
27. Намагався діяти не надто поспішно, довіряючись першому пориву.
28. Знаходив нову віру у щось.
29. Знову відкривав собі щось важливе.
30. Щось міняв так, що все налагоджувалося.
31. Загалом уникав спілкування з людьми.
32. Не допускав це до себе, намагаючись особливо не замислюватися про це.
33. Запитував поради у родича або у друга, якого поважав.
34. Намагався, щоб інші не дізналися, як погано справи.

35. Відмовлявся сприймати це надто серйозно.
36. Говорив із кимось про те, що я відчуваю.
37. Стояв на своєму і боровся за те, що хотів.
38. Зганяв це на інших людях.
39. Користувався минулим досвідом: мені вже доводилося потрапляти в такі ситуації.
40. Знав, що треба робити, і подвоював свої зусилля, щоби все налагодити.
41. Відмовлявся вірити, що це справді сталося.
42. Я давав собі обіцянку, що наступного разу все буде інакше.
43. Знаходив кілька інших способів вирішення проблеми.
44. Намагався, щоб мої емоції не надто заважали мені в інших справах.
45. Щось змінював у собі.
46. Хотів, щоб усе це якось утворилося чи скінчилося.
47. Уявляв собі, фантазував, як усе це могло обернутися.
48. Молився.
49. Прокручував в умі, що сказати чи зробити.
50. Думав про те, як би в цій ситуації діяла людина, якою я захоплююся, і намагався наслідувати її.

## Додаток Г

## Методика «Індикатор копінг-стратегій» Дж. Амірхан

Твердження	Повністю згоден	Згоден	Не згоден
1. Дозволяю собі поділитися почуттям з другом	3	2	1
2. Намагаюсь все зробити так, щоб мати можливість	3	2	1
3. Здійснюю пошук усіх можливих рішень, перш ніж щось	3	2	1
4. Намагаюся відволіктися від проблеми	3	2	1
5. Приймаю співчуття та розуміння від будь-кого	3	2	1
6. Роблю все можливе, щоб не дати оточуючим побачити,	3	2	1
7. Обговорюю ситуацію з людьми, тому що обговорення	3	2	1
8. Ставлю собі низку цілей, дозволяють поступово	3	2	1
9. Дуже ретельно зважую можливості вибору	3	2	1
10. Мрію, фантазую про найкращі часи	3	2	1
11. Намагаюся різними способами вирішувати проблему,	3	2	1
12. Довіряю свої страхи родичу чи другу	3	2	1
13. Більше часу, ніж зазвичай, проводжу один	3	2	1
14. Розповідаю іншим людям про ситуацію, оскільки	3	2	1
15. Думаю, що потрібно зробити, щоб виправити	3	2	1
16. Зосереджуюсь повністю на вирішенні проблеми	3	2	1
17. Роздумую про себе план дій	3	2	1
18. Дивлюся телевізор довше, ніж зазвичай	3	2	1
19. Іду до когось (друга чи фахівця), щоб він допоміг мені	3	2	1
20. Стою твердо і борюся за те, що мені потрібне в цій	3	2	1
21. Уникаю спілкування з людьми	3	2	1
22. Перемикаюся на хобі або займаюся спортом, щоб	3	2	1
23. Йду до друга за порадою – як виправити ситуацію	3	2	1
24. Іду до друга, щоб він допоміг мені краще відчутти	3	2	1
25. Приймаю співчуття, порозуміння друзів	3	2	1
26. Сплю більше звичайного	3	2	1
27. Фантазую про те, що все могло б бути інакше	3	2	1
28. Уявляю себе героєм книги чи кіно	3	2	1
29. Намагаюся вирішити проблему	3	2	1
30. Хочу, щоб люди залишили мене одного	3	2	1
31. Приймаю допомогу від друзів чи родичів	3	2	1
32. Шукаю заспокоєння у тих, хто знає мене краще	3	2	1
33. Намагаюся ретельно планувати свої дії, а не діяти	3	2	1