**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ**

* 1. **Аналіз літератури з проблеми дослідження маніпулятивної поведінки особистості у вітчизняній та зарубіжній науці**

Слово «маніпулювання», або «маніпуляція» веде своє походження від латинського слова manipulare, у своєму первісному змісті означає в абсолютно позитивному сенсі «управляти», «управляти зі знанням справи», «надавати допомогу» і т. ін.

У сучасній літературі під маніпуляцією, або маніпулюванням, розуміється мистецтво управляти поведінкою за допомогою цілеспрямованого впливу на суспільну психологію, на свідомість та інстинкти людини.

Визначення поняття маніпуляції постійно змінювалося з часом. Різні джерела дають різні визначення терміна «маніпуляція». Це пов'язано і з сферою застосування даного поняття, і з часом, і з розширенням сфери вживання, а так само з особистісним ставленням кожного до визначення маніпуляції. Саме слово «маніпуляція» містить в собі корінь латинського слова manus – рука (manipulus – пригорща, жменя, від manus і ple – наповнювати). Так само латинським словом manipulus позначався невеликий загін воїнів (близько 120 осіб) в римському війську.

 В Оксфордському словнику англійської мови маніпуляція (manipulation) трактується як «звернення з об'єктами зі спеціальним наміром, метою, як ручне управління, як руху, вироблені руками, ручні дії». Особливо відзначається наявність спритності, вправності при виконанні дій-маніпуляцій. Прикладом може служити огляд якоїсь частини тіла за допомогою рук або лікувальної процедури в медицині.

Пізніше термін «маніпуляція» почав використовуватися в техніці для позначення майстерних дій з важелями, виробленими руками. Самі важелі і рукоятки нерідко називаються маніпуляторами. Принаймні ускладнення механізмів маніпуляторами стали називати імітатори або штучні замінники рук: спеціальні пристосування для складного переміщення предметів з дистанційним управлінням. Наприклад, для завантаження і вивантаження стрижнів з ядерним паливом. У переносному значенні Оксфордський словник визначає маніпуляцію як «акт впливу на людей або керування ними або речами зі спритністю, особливо із зневажливим підтекстом, як приховане управління або обробка». Звідси походить і сучасне переносне значення слова - спритне поводження з людьми як з об'єктами, речами.

Таким чином, термін «маніпуляція» є метафорою і вживається в переносному сенсі: спритність рук у поводженні з речами перенесена в цій метафорі на спритне управління людьми.

Так, під маніпуляцією розуміють свого роду психічний вплив, який здійснюється таємно. Найпростішим прикладом тому може служити реклама. Реклама, на його думку, насправді позбавлена ​​тієї безневинності, яку за нею визнають.

Феномен керованого маніпулювання (термін, ідентичний за змістом з «маніпуляцією») являє собою «суспільне і державне культивування ситуацій допомогою цілеспрямованого управління з тим, щоб вирішальним чином формувати громадську структуру».

Управління людиною, яке здійснюється або в результаті так званого примусу речей, або внаслідок організованих класових інтересів, або в результаті відповідної економічної структури. Духовне управління людиною, обумовлене впливом ірраціональних і емоційних засобів і аргументів: у політиці – звернення до нації, любові до батьківщини, до крові, раси, честі.

Отже, під маніпулюванням слід розуміти специфічну форму духовного впливу, яке виявляється у формі прихованого, анонімного панування, яке здійснюється «ненасильницьким» чином.

Інші автори, зокрема А. X. Ортега-і-Гассет, виводять феномен «маніпулювання» з фатальної необхідності духовної диктатури в усі епохи історії. «Більшість людей, – заявляє він, – не має думки». Народ, за думкою А. X. Ортега-і-Гассета, не володіє теоретичним розумінням буття речей, йому притаманні лише оціночні судження. Народ ніколи не мав ідей про що-небудь, а лише віру, емпіричний досвід, перекази, приказки.

Але без духовної влади, без кого-небудь, хто велить, без маніпулювання думкою і людьми в суспільстві запанувала б анархія, яка привела б до його розпаду. Тим більше маніпуляція необхідна в сучасну епоху, коли маса претендує на керівництво суспільством, не маючи на це відповідних здібностей. Сучасна «масова людина» не вміє мислити, заявляє А. X. Ортега-і-Гассет. Тому формування громадської думки, – робить він висновок, – є загальним законом тяжіння політичної історії.

Однак більшість авторів вважає маніпулювання явищем, властивим тільки нашому часу. «Лозунг маніпуляції людиною є одним із проявів недовіри до способу життя нашого часу», – стверджує Г. В. Франке. Сучасне суспільство дуже складне. Щоб правильно пристосуватися до навколишньої дійсності, людина повинна з'ясувати численні і складні суспільні зв'язки. Але будь-яке подібне з'ясування, на думку ідеологів, є вже маніпуляція, оскільки воно обумовлене довільним вибором серед наявних даних, службовців утворенню думки.

Ґрунтом для маніпулювання, на думку Г. В. Франке, служать психологічні та біологічні особливості людини; одним з цих властивостей, що визначають поведінку людини, є наслідування. Саме по собі наслідування, зазначає Г. В. Франке, є властивістю, сприятливо діючою на організм. Вона служить придбанню досвіду, навченню індивідуума. Однак наслідування, що випливає з відсутності власних переконань і нездатності сучасної «масової людини» мислити критично і діяти раціонально, призводить до того, що називають модою, а також до конформізму, тобто перетворює людину на об'єкт, на який легко впливати.

К. К. Шмідт вважає, що в сучасному світі маніпуляція неминуча тому, що в суспільстві «є різні сфери інтересів і різні думки, засновані на гіпотезах і забобонах, які врешті-решт неможливо несуперечливо довести». Маніпуляція, за К. К. Шмідтом, притаманна в рівній мірі «усім сферам інтересів. Народ, оскільки його інтереси ґрунтуються на гіпотезах і забобонах, також маніпулює монополіями, як і вони народом.

Більшість з тих авторів, хто розглядає духовне маніпулювання в якості неминучого явища нашого часу, зазвичай виводить його з природи сучасного «масового суспільства». Панування техніки, що охопило всі сфери суспільного життя, призвело до виникнення маси постійно існуючої. А в такій масі будь-який індивідуум остаточно втрачає свою здатність до раціонального мислення, діє неусвідомлено, підкоряючись тільки своїм низинним інстинктам.

У цих умовах потреба в маніпулюванні, в «навмисному управлінні соціальними процесами» стає ще більш неминучою; маніпулювання необхідно тепер в цілях «придушення масової душі і її диких поривів». При цьому сучасна маса «безособово існуючих людей» є самим благодатним матеріалом для маніпулювання нею, бо в масі, яка втратила здатність до критичного мислення, людина легко піддається різним навіюванням і вірить всьому, що поширюють маніпулятори. Некомпетентні люди бажають якраз того, чого хоче «громадська думка», що здається їм думкою маси як цілого, яке формує смаки щодо всякого роду речей і заходів таким чином, щоб це могло здаватися власним вибором і рішенням.

Неминучість духовного маніпулювання виводить з сучасного технічного світу саме технізація суспільства породжує маніпульовану людину, що саме техніка, «технологія дає велику раціоналізацію несвободи людини і вказує на технічну неможливість бути автономним, самому визначати своє життя. Ця несвобода виступає не як ірраціональність. Характер і зміст маніпуляції особливо чітко виступають при порівнянні з іншими способами впливу на свідомість і поведінку людей.

При маніпуляції особа (або установа), яке здійснює маніпулятивний вплив, постійно прагне до того, щоб індивідуум, який є об'єктом впливу, сам вважав би той чи інший навіюваний йому вчинок єдино правильним для себе.

Тут джерело впливу також знаходиться поза впливом людини. Однак цей факт від неї ретельно намагаються приховати, намагаються переконати її, ніби вона самостійно приймає рішення про те, як їй вчинити. Щоб досягти цього, пропагандист-маніпулятор вдається чи не до засобів примусу, а до засобів переконання, заснованого на навмисному обмані або, ще краще, навіюванні. Він повинен створити у свідомості своїх жертв подвійну ілюзію: по-перше, що дійсність саме така, якою він її зображує, і, по-друге, що реакція на цю дійсність залежить від розсуду самої людини, що є об'єктом маніпуляції [6].

Натовп є сугестивним, заразливим, підпорядкованим прагненню до знеособлення, зникнення індивідуального, особистого «Я», підкоренню та залученню цього «Я» – до «Я» колективного. Маса імпульсивна, мінлива і збудлива, – писав З.Фрейд, – нею майже виключно керує несвідоме. Імпульси, яким кориться натовп, можуть бути, залежно від обставин, благородними і жорстокими, героїчними або боязкими... (натовп) не виносить відстрочки між бажанням і здійсненням бажаного. Він відчуває себе всемогутнім, в індивіда в масі зникає поняття неможливого.

Все це як би свідчить про те, що натовпом в більшості випадків буде управляти не просто лідер, а фанатик. Чи не таким фанатиком був А. Гітлер, який зумів підкорити своїй силі багатомільйонний німецький народ, і змусив їх брати участь у світовій авантюрі.

Необхідно зауважити, що психіка індивіда насправді вже як би спочатку схильна до якоїсь особливої ​​сприйнятливості, яку мабуть і можна назвати маніпулюванням.

Питання характеру вимог (воля і вимоги в даному контексті поняття рівнозначні) відсувається ніби на другий план. Тому як дане питання необхідно розглядати в значно більшому аспекті, ніж це тільки передбачалося або здавалося б спочатку. І, перш за все, подібне стає можливим тому, що маніпулювання зустрічається скрізь і завжди. Неможливі відносини в суспільстві без маніпулювання. Маніпулювання в даному випадку буде завуальовано прагненням одного індивіда підпорядкувати (надати вплив на психіку з метою підпорядкування) іншого.

Психіка в масах якимсь особливим чином трансформується, приймаючи форми, описані в свій час Г. Лебоном, З. Ш. Фрейдом, С.  Г.  Московічі, С. Каннето, та іншими дослідниками впливу маніпулятивних методик застосовано до мас.

За походженням слово «маніпуляція» схоже на «керівництво». Тобто маніпулятор керує кимось або чимось, повною мірою контролюючи стан об'єкта. З цим пов'язано більш загальне вживання слова «маніпуляція», що не має негативного відтінку.

У вузькому сенсі слово «маніпуляція» має звичайно негативний відтінок, також як зазвичай має його і слово «обман». Однак не слід забувати, що за певних умов, наприклад бойових, маніпуляція ворогом і його обман вважаються благом, а не вадою.

П'ять основних груп ознак маніпуляції, кожна з яких на його думку позначає узагальнений критерій її, це: 1) родова ознака – психічний вплив; 2) ставлення маніпулятора до іншого як до засобу; 3) прагнення отримати односторонній виграш; 4)  прихований характер впливу (як факту так і спрямованості); 5) гра на слабкостях об'єкта.

* 1. **Психологічні механізми та особливості формування маніпуляцій у суспільній свідомості**

Одна з характерних рис сучасної епохи – стрімко зростаючий потік інформації, який людині необхідно сприйняти, засвоїти і застосувати для вирішення нерідко дуже складних завдань, і людина, що приймає рішення, стає як суб'єктом, так і об'єктом психологічного впливу. Існують різні засоби, методи і прийоми такого впливу, які систематично і постійно використовуються в нашому повсякденному житті, практично у всіх сферах соціальної взаємодії людей, і об'єктом впливу яких у наш час виступає будь-яка людина сучасного суспільства.

Таким чином, об'єкт маніпуляції – це те, на що спрямовані дії маніпулятора.

Поняття «мішень» використовується для позначення тих психічних структур, на які виявляється вплив з боку ініціатора впливу незалежно від того, чи мав він такий намір чи ні.

Мішенями маніпулятора можуть бути: мислення, почуття, уява, пам'ять, увага. Маніпулятор вносить хаос в логічний ланцюжок роздумів людини, і тим самим робить його безпорадним. Крім мислення важливим об'єктом маніпуляції є уява. Уява – здатність людини, необхідна для розумового осягнення реальності. Уява і «зовнішня» реальність тісно пов'язані. Так як уява – здатність творча, вона значно менше, ніж мислення, схильна до дисципліни, логіки, традиції. Значить, більш вразлива для впливу ззовні.

Дуже велика частина людей схильна мріям, які відводять їх все далі і далі від реальності. У інших уява, навпаки, скована, вони не можуть у виробленні власних образів, шукають їх у готовому вигляді – не можуть самостійно освоїти реальність подумки. І ті, і інші найменш захищені від маніпуляції їх свідомістю. Перетворюючи в нашій свідомості отримані колись і десь від дійсності враження, уява створює образи і розумові, і почуттєві. Отже, через уяву маніпулятор може впливати і на мислення, і на почуття. Максимальної рухливістю і вразливістю перед маніпуляцією володіє поєднання – уяви і почуттів.

Дивно, але більшість індивідів зовсім не звертають уваги на будь-які маніпуляції, які з ними проробляють. Притому що так склалося в сучасному суспільстві, що ми щодня змушені стикатися з численними прикладами маніпуляцій. Починаючи маніпуляціями над окремими особистостями, і закінчуючи маніпуляціями над індивідами ув'язненими в маси. Причому в даному випадку, власне, характер маніпуляцій значно розширений; та й для самих маніпуляторів є більш великі можливості.

Так виходить, що в процесі життя в сучасному суспільстві окремі індивіди змушені зосереджуватися в окремі групи, або маси.

Кожен акт маніпулятивного впливу включає в себе ряд етапів (див. рис. 1.1.)

Виграш маніпулятора

Примус

жертви до дії

Атракція

Вибір (створення) мішені

Сбір інформації про жертву

**Рис. 1.1. Структура акту маніпулятивного впливу**

Засоби маніпуляцій в даному випадку досить різні. Будь-які індивіди вже спочатку знаходяться в масах, бо на вищому етапі під масою можна розуміти наше суспільство в цілому.

У більш малому обсязі під масою слід розуміти масоутворення більш меншого масштабу: шкільна маса – клас, школа; трудовий колектив; суспільство, утворене з якихось загальних принципів та інтересів: секта, спортивна секція, клан, і т. п.

Принципи маніпулювання в масах будуються на основі позиціонування одного з членів групи в якості лідера і на несвідомому підпорядкуванні інших учасників групи.

Характер підпорядкування складається виходячи зі сформованих історичних передумов пристрою психіки. І засноване все це на загальній невротичності нашої психіки.

Тобто сам маніпулятор свідомо створює який-небудь душевний конфлікт (невротичну залежність) опосередкованої групи, а заодно висуває якісь вимоги, при виконанні яких дана невротична залежність (тривожність) знімається, у індивідів ув'язнених в масу відновлюється психічне здоров'я. Фактично це ніщо інше, як приклад маніпуляції.

Розглянемо даний приклад більш докладно:

1. Маніпулятору необхідно рішення будь-яких своїх питань;

2. Маніпулятор свідомо створює у піддослідної групи душевний (невротичний) конфлікт, що виражається в зростанні у них тривожності і занепокоєння;

3. Маніпулятор висуває які-небудь вимоги (озвучує наказ). І створює у свідомості обраної ним маси якусь установку: є щось, що хоче щоб зробив лідер групи, і виконанням чого ви надаєте певну послугу даному лідерові. І після чого він буде вдячний вам.

Розглядаючи засоби маніпулювання в даному співвідношенні між маніпулятором і маніпульованим, можливо також і застосування ряду певних методик з метою змусити іншого індивіда виконати свої умови (нав'язати йому свою волю). Перерахуємо деякі з них:

1. Провокація підозри.

Маніпулятор спочатку ставить випробуваного в критичні умови, коли переконано висуває заяву типу: «Ви думаєте я буду вас вмовляти?», що передбачає зворотний ефект, коли той над ким проводять маніпуляції починає переконувати маніпулятора в зворотньому, і тим самим, промовляючи кілька разів установку, несвідомо схиляється до думки про чесність у чомусь переконавшого його індивіда. Тоді як за всіма умовами чесність ця помилкова. Але якщо за певних умов він би це розумів, що в даній ситуації грань між брехнею і сприйнятливістю правди стирається. А значить маніпулятор домагається своєї мети.

2. Хибна вигода противника.

Маніпулятор своїми певними словами як би спочатку ставить під сумнів власні доводи, посилаючись на нібито більш вигідні умови, в яких знаходиться його опонент. Що, у свою чергу, змушує цього опонента виправдовуватися і в бажанні переконати партнера і зняти з себе підозру. Тим самим, той над ким відбулася маніпуляція, несвідомо знімає з себе будь-яку установку на цензуру психіки, на оборону, дозволяючи проникнути в свою нині беззахисною психіку атаки з боку маніпулятора.

3. Агресивна манера ведення розмови.

При використанні подібних маніпуляцій, особа, зацікавлена ​​в будь-якому впливі на інших – бере спочатку високий і агресивний темп мови, ніж несвідомо зламлює волю опонента. Ну і до того ж опонент у такому випадку не може належним чином обробити всю отримувану інформацію. Що змушує його погоджуватися і з інформацією від маніпулятора, несвідомо до того ж бажаючи, щоб все це скоріше припинилося.

4. Уявне нерозуміння.

У даному випадку певна хитрість досягається наступним чином. Ви, посилаючись на з'ясування для вас правильності щойно почутого – повторюєте сказані вам слова, але вносячи в них сенс, необхідний вам.

5. Хибне угодовство.

Коли ви начебто і приймаєте, погоджуєтеся з інформацією, отриманою від об'єкта ваших маніпуляцій, але і тут же вносите свої корективи.

6. Провокація на скандал.

Вчасно сказаними образливими словами ви викликаєте своїми насмішками в маніпульованого гнів, лють, нерозуміння, образу та ін., - чим виводите його з себе, і домагаєтеся наміченого результату.

7 Специфічна термінологія.

Даним способом ви домагаєтеся в опонента несвідомого приниження його власного статусу, а також розвитку в ньому почуття незручності, в результаті чого він з помилкової скромності або невпевненості в собі соромиться перепитати значення того чи іншого терміна, що дає вам в подальшому можливість повернути ситуацію в потрібне вам русло, пославшись при необхідності на нібито його схвалення раннє сказаних вам слів. Ну а приниження статусу співрозмовника в розмові дозволяє вам опинитися спочатку в виграшному положенні і домогтися в результаті необхідного.

8. Використання ефекту помилкової підозри у ваших словах.

Застосовуючи подібну позицію маніпулювання, ви як би спочатку ставите співрозмовника в положення захисту. Тим самим він сам ніби розкриває себе для несвідомої згоди з вашими словами, які послідкують услід за цим.

9. Посилання на «великих».

Ваше оперування цитатами з промов відомих і значних людей, специфікою підвалин і принципів прийнятих у суспільстві та інш.

Тобто ви як би створюєте приниження статусу вашого опонента, мовляв, подивися, всі поважні й відомі люди говорять так, а ти вважаєш зовсім інакше, а хто ти, а хто вони і т. ін., – приблизно подібна асоціативний ланцюжок несвідомо повинен з'явитися у об'єкту ваших маніпуляцій, після чого він, власне, цим об'єктом і стає.

10. Формування помилкової дурості і невдачливості.

Повинні сформувати у обраного вами співрозмовника початкове несвідоме приниження його ролі, і сформувати штучну залежність його від думки інших. Що готує залежність даного індивіда і вже щодо вас. А значить, ви можете вже практично безбоязно просувати через подібну людину свої ідеї, сподвигнути його на вирішення проблем, необхідних вам.

 11. Нав'язування думок.

У даному випадку за допомогою постійно або періодично повторюваних фраз, ви привчаєте опонента до інформації, яку збираєтеся до нього донести. На подібній маніпуляції будується принцип реклами. Коли спочатку перед вами багаторазово з'являється яка-небудь інформації (причому незалежно від вашого свідомого схвалення чи заперечення її), а потім, коли індивід стикається з необхідністю вибору якого товару, несвідомо з декількох видів товару невідомих марок він вибирає ту, про яку вже десь чув.

Причому виходячи з того, що за допомогою реклами доноситься виключно позитивна думка, то й значно більша ймовірність, що в несвідомому індивіда про цей товар думку більше позитивного, ніж негативного.

12. Недоведеність, з натяками на якісь особливі обставини.

Даний приклад досить успішного маніпулювання за допомогою особливого роду недомовленостей, що формують в особистості, що виступає в якості опонента, помилкову впевненість у сказаному, за допомогою несвідомого домислювання ним тих чи інших ситуацій. Причому коли в результаті виявляється що він «не так зрозумів», у подібного індивіда практично відсутня будь-яка складова протесту, так як несвідомо він залишається впевнений що просто дійсно не так зрозумів. Тим самим він вже вимушено як би приймає нав’язуванні йому умови гри. Вже в контексті подібного обставини найімовірніше має сенс розділяти на маніпулювання з урахуванням як несподіваного для об'єкта, так і вимушеного, коли об'єкт в результаті розуміє, що став жертвою маніпуляцій, але вимушено приймає їх через неможливість конфлікту з власною совістю і якимись закладеними в його психіку нормами поведінки, що базуються на відповідних підвалинах суспільства, які не дають йому зробити зворотний хід.

Причому угода з його боку може бути продиктовано як помилково викликається в ньому почуття провини, так і свого роду моральним мазохізмом, що вимушує несвідомо карати себе (до питання морального мазохізму ще повернемося у відповідних розділах нашого дослідження).

13. Уявна неуважність.

У даній ситуації, об'єкт, який виступає в ролі маніпуляції, потрапляє в пастку маніпулятора, що грає на власній нібито неуважність, щоб потім, в підсумку, зробивши необхідне йому (домігшись свого) послатися на те, що він нібито не помітив (прослухав) протест з боку опонента. Причому в результаті подібного він вже ставить опонента фактично перед фактом скоєного.

14. Приниження іронії.

Чимось нагадує вже згадуване нами. В результаті чого вчасно сказаними власними вигадками в нікчемності власного статусу як би змушує опонента стверджувати зворотне, тим самим несвідомо прославляючи маніпулятора.

15. Орієнтованість на плюси.

У цьому випадку ми ніби концентруємо розмову тільки на плюсах, тим самим просуваючи свою ідею, і в кінцевому підсумку домагаючись маніпуляцій над психікою іншого індивіда, все одно проштовхуючи свою ідею. Існує ще безліч різних принципів і способів маніпулювання над особистістю. І в більшості своїй вони дійсно виявляються результативними для застосовує їх.

**1.3. Психологічні аспекти формування маніпулятивної поведінки неповнолітніх**

Неповнолітній розглядається у віковій психології як важливий етап розвитку в силу того, що відбуваються в цьому віці зміни є суттєвими для правильної оцінки закономірностей розвитку в більш пізньому періоді. У розглянутий період інтенсивно відбувається розвиток самосвідомості. Це виражається, перш за все, у виникненні почуття дорослості. Сутність його полягає в тому, що підліток відчуває величезне прагнення до самоствердження себе як особистості рівної дорослому, вимагає, щоб з ним рахувалися, поважали його думку. Відчуваючи себе дорослим підліток прагне відмежуватися від усього, що здається йому дитячим.

Почуття дорослості виявляється також у прагненні до самостійності і незалежності, в бажанні захистити деякі сфери свого життя від втручання батьків та інших дорослих.

Потреба самоствердження і самовизначення, пошук самого себе настільки сильні для підлітків, що докорінно змінюють картину їхньої поведінки. Але поряд з соціально схвалюються способами завоювати гідне положення в класі, сім'ї, дворової компанії нерідкі випадки, коли підлітки прагнуть домогтися авторитету за допомогою маніпулятивних форм поведінки.

Суттєвою психологічною особливістю підлітків є яскраво виражена потреба в спілкуванні, яка задовольняється в різних видах суспільно корисної діяльності. Однак в випадку конфліктів і ускладнень в соціальній ситуації розвитку потреба в спілкуванні може задовольнятися і шляхом антигромадської діяльності.

Деякі психологи навіть вважають, що спілкування підлітків - це особлива, специфічна сфера діяльності, за допомогою якої відбувається реалізація почуття дорослості і засвоєння моральних норм спілкування. Не випадково ведуча діяльність у підлітковому віці - спілкування в різних формах.

Старший шкільний вік, або рання юність, охоплює період розвитку дітей від 14 до 18 років, що відповідає віку учнів 8 – 11 класів середньої школи. До кінця цього віку школяр набуває ту ступінь ідейної та психічної зрілості, яка достатня для початку самостійного життя, подальшого навчання у вузі або виробничої роботи після закінчення школи.

 Для ранньої юності характерна спрямованість у майбутнє. Якщо в 14,15 років життя кардинально не змінилося і старший підліток залишився в школі, він тим самим відстрочив на два роки вихід в доросле життя і, як правило, сам вибір подальшого шляху. У цей відносно короткий термін необхідно створити життєвий план – вирішити питання, ким бути (професійне самовизначення) і яким бути (особистісне або моральне самовизначення).

Життєвий план – не те ж саме, що підліткові туманні мрії про майбутнє. Коли плани зводяться до наміру вчитися, займатися в майбутньому цікавою роботою, мати вірних друзів і багато подорожувати, це ще не можна назвати життєвою перспективою. Старшокласник повинен не просто уявляти собі своє майбутнє в загальних рисах, а усвідомлювати способи досягнення поставлених життєвих цілей.

У випускному класі діти зосереджуються на професійному самовизначенні. Воно передбачає самообмеження, відмову від підліткових фантазій, в яких дитина могла стати представником будь–якої, найпривабливішою професії. Старшокласнику доводиться орієнтуватися в різних професіях, що зовсім не просто, оскільки в основі ставлення до професії лежить не свій власний, а чужий досвід – відомості, отримані від батьків, друзів, знайомих, з телепередач і т. ін.

Ось тут і народжуються маніпуляції на психіку старшокласника. Старшокласник дуже уразливий у момент життєвого вибору, самовизначення, ствердження свого світогляду.

Маніпуляції та психологічний тиск групи як феномени широко відомі психологам. Проте, до останнього часу в роботах вітчизняних авторів ці теми були непопулярні, тому було відсутнє визначення феномена маніпуляції. До цих пір немає достатнього числа професійних програм діагностики та корекції поведінки, які необхідні для тих, хто є «жертвою» чиїхось маніпулятивних впливів. Жертви не відчувають себе вільними, відчувають, що їх використовують інші в своїх цілях або що вони втягнуті в якусь нескінченну «гру».

Багато психологів підкреслюють, що діти більшою мірою, ніж дорослі, уразливі стосовно маніпулятивним впливам. Відомо, що засоби спілкування з оточуючими людьми не даються людині в готовому вигляді, вони виробляються у неї або цілеспрямовано, в процесі виховання і навчання, або стихійно. Оскільки діти мають невеликий життєвий досвід, який не може забезпечити достатнього рівня психологічної захищеності від маніпулювання, а в сучасній системі освіти не передбачено формування у них даної якості, виникає необхідність у цілеспрямованому, спеціально організованому навчанні школярів безпечній поведінці в ситуації, коли ними намагаються маніпулювати.

У неповнолітньому віці зростає ймовірність незалежних рішень, однак конформність у спілкуванні зі значною групою однолітків або дорослих ще дуже велика (наприклад, різні юнацькі злочинні групи). Люди з високим рівнем конформності схильні підкорятися груповому тиску, поступатися психологічному тиску всупереч своєї думки, змінювати свою думку під тиском групи. Один з різновидів тиску - наслідування оточуючим, психічне зараження («стадне почуття»). Людина «заражається» емоціями натовпу (наприклад, ситуація паніки). У старшому шкільному віці відбувається перелом у свідомості: підліток усвідомлює і відчуває себе дорослим і вимагає від оточуючих ставлення до себе як до дорослого.

Неповнолітні використовують досить жорсткі маніпулятивні прийоми. Захисні механізми та вміння чинити опір маніпуляціям у них ще не досить сформовані, це може бути пов'язано з тим, що підлітки не володіють досить стійкою Я-концепцією. Недостатньо розвинена позитивна Я-концепція, проблеми у становленні адекватної самооцінки, особливості стереотипів поведінки, прийнятих у даному суспільстві, невпевненість у собі, а також, як правило, відсутність навичок і вмінь гідної поведінки в провокаційних ситуаціях роблять підлітка безпорадним в ситуаціях маніпулювання.

Для того щоб неповнолітній був здатний краще адаптуватися і долати труднощі, йому необхідно зберігати позитивне уявлення про себе.

І, навпаки, люди з низькою самооцінкою так реагують на ту чи іншу невдачу, що це ускладнює всяку можливість поліпшення "Я-концепції". Крім того, вони не тільки самі дуже низько оцінюють результати своєї діяльності, але і вкрай стурбовані думкою інших якщо з боку останніх найбільш імовірна несприятлива оцінка.

Багато авторів відзначають зниження самооцінки в старшому шкільному віці, з появою орієнтації на спілкування, на однолітків, на референтну групу. Отже, очевидна особлива вразливість підлітків перед маніпулятивним впливом і тиском групи. Надалі людина із заниженою самооцінкою часто дає будь-яким діям інших людей негативну інтерпретацію, незалежно від того, наскільки позитивною ця дія буде виглядати в очах оточуючих.

Оскільки маніпуляція – прихований і непрямий вплив, необхідно відзначити, що не кожен дорослий може захистити себе і не відчувати негативних емоцій. Старшокласники знаходяться у віці, основна особливість якого - підвищене прагнення до необґрунтованого ризику. Тому маніпулювання один одним дещо відрізняються від маніпуляцій дорослих.

У цьому віці також починають проявлятися і міжстатеві маніпуляції, які можуть бути пов'язані з сексуальним примусом, з тиском («довести любов» і т. ін.). Найсильніше потерпають від маніпуляції відносини побудовані на любові, дружбі і взаємній прихильності.

Маніпулювання може здійснюватися і в груповому варіанті. У цьому випадку, як правило, використовується термін «груповий тиск». У ситуаціях з груповим тиском також можуть мати місце і самоманіпуляції: «Вже пізно відмовлятися від випивки, тому що витрачені гроші; тому що треба було б відразу сказати...» тощо.

Тому так важливо навчити підлітків відстоювати свої інтереси в критичних ситуаціях, бути незалежними в думках та у особистісному виборі.

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

Теоретичний аналіз літературних джерел дозволив зробити такі висновки.

1. Маніпуляції з точки зору різних наукових думок зарубіжної та вітчизняної психології. У сучасній літературі під маніпуляцією, або маніпулюванням, розуміється мистецтво управляти поведінкою за допомогою цілеспрямованого впливу на суспільну психологію, на свідомість і інстинкти людини. Маніпуляція необхідна в сучасну епоху, коли маса претендує на керівництво суспільством, не маючи на це відповідних здібностей. Більшість авторів вважає маніпулювання явищем, властивим тільки нашому часу.

Одна з характерних рис сучасної епохи – стрімко зростаючий потік інформації, який людині необхідно сприйняти, засвоїти і застосувати для вирішення нерідко дуже складних завдань, і людина, що приймає рішення, стає як суб'єктом, так і об'єктом психологічного впливу. Існують різні засоби, методи і прийоми такого впливу, які систематично і постійно використовуються в нашому повсякденному житті, практично у всіх сферах соціальної взаємодії людей, і об'єктом впливу яких у наш час виступає будь-яка людина сучасного суспільства.

2. Психологічні механізми маніпулювання в масах будуються на основі позиціонування одного з членів групи в якості лідера і на несвідомому підпорядкуванні інших учасників групи. Характер підпорядкування складається виходячи зі сформованих історичних передумов пристрою психіки. І засноване все це на загальній невротичності нашої психіки. Тобто сам маніпулятор свідомо створює який-небудь душевний конфлікт (невротичну залежність) опосередкованої групи, а заодно висуває якісь вимоги, при виконанні яких дана невротична залежність (тривожність) знімається, у індивідів ув'язнених в масу відновлюється психічне здоров'я. Фактично це ніщо інше, як приклад маніпуляції.

3. Багато психологів підкреслюють, що діти більшою мірою, ніж дорослі, уразливі стосовно маніпулятивним впливам. Саме чужий авторитет, досвід спричиняє вплив на рішення осіб старшого шкільного віку.

**РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ НЕПОВНОЛІТНІХ ТА ЇХ КОРЕКЦІЯ**

**2.1. Методичні заходи, хід та процедури констатувального експерименту**

Для діагностики психологічних особливостей маніпулятивної поведінки неповнолітніх у дослідженні було обрано чотири методики, які дозволяють виявити маніпулятивні відносини, схильність до маніпулятивних впливів, оцінку навіюваності особистості, та асертивність як рису характеру людини.

Так як маніпуляції народжуються у сфері міжособистісного спілкування, для її діагностики використовується методика «Діагностика маніпулятивного відношення» за шкалою Банта. Необхідним у дослідженні є виявлення, наскільки ж неповнолітні схильні до маніпулятивних впливів з боку оточуючих, та наскільки самі можуть маніпулювати іншими, тому для діагностики використано методику «Наскільки ви піддаєтесь маніпуляціям і чи можете самі управляти людьми?». Щоб дослідити ступінь впливу маніпуляцій на свідомість людини, необхідно оцінити рівень навіюваності, для цього використано методику «Оцінка сугестивності». Тест на асертивність призначений для оцінки асертивності - здатності не діяти на шкоду комусь, поважаючи права інших людей, але при цьому, не дозволяючи «вити із себе мотузки».

 «Діагностика маніпулятивного відношення» за шкалою Банта.

У цій методиці досліджується показник маніпулятивного відношення. Методика складається з двадцяти тестових питань (див. Додаток А).

Інструкція до тесту:

«Уважно прочитайте (прослухайте) судження опитувальника. Варіанти відповідей за усіма судженнями 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».

Обробка та інтерпретація результатів тесту здійснюється шляхом підсумовування балів, так, якщо випробуваний набрав:

• 80 балів і більше – це високий показник маніпулятивного відношення;

• 61-80 балів – середній показник з тенденцією до високого;

• 41-60 балів – середній показник з тенденцією до низького;

• 40 балів і менше – низький показник.

Люди з високими показниками за шкалою використовують інших для задоволення своїх власних потреб. З одного боку, така людина може організувати роботу інших, що в деяких випадках може бути корисно (наприклад, керівникам), з іншого боку - погано для партнерського спілкування, оскільки не враховуються інтереси іншої людини.

Середній показник говорить про те, що схильність до маніпулювання – це величина змінна, на зміну якої впливають особливості життєвого досвіду особистості.

Низький показник свідчить про те, що такі люди не вміють маніпулювати іншими, вони не використовують маніпуляції у спілкуванні навмисно.

«Оцінка сугестивності (навіюваності)».

Навіювання грає важливу функцію в житті людини. Будь-які дії (вчинки) людини продиктовані спочатку отриманим навіюванням. Навіювання може виходити як з внутрішніх спонукань (самонавіювання), так і бути отримано від інших людей (гетеросугестія).

Найбільш ефективним навіювання виявляється тоді, коли діє поряд з переконанням і активно впливає на почуття, викликаючи емоції.

Даний тест оцінює рівень сугестивності випробуваного та складається з п’яти завдань (див. Додаток Б).

Інструкція до тесту:

«Проставте, будь ласка, за вертикаллю один під одним п'ять цифр - 1, 2, 3, 4 і 5 - ними позначаються номери завдань, які слід виконати дуже швидко, так, що не буде спеціального часу проставити ці номера, не буде достатнього часу і для обдумування відповідей, - важливо тільки встигнути хоча б позначити проти номерів завдань то перше, що прийде в голову, коли ці завдання прочитуються.  Повторення завдань не буде; якщо ви не встигаєте зрозуміти їх зміст або не встигаєте відповісти на чергове завдання, про нього не слід перепитувати, а необхідно постаратися виконати наступне.

Сигналом, що позначає кінець завдання і пропонують його терміново виконати, є слово «Пора!». Слідом за цим словом негайно диктується наступне завдання.  Зосередьтеся на сприйнятті голосу психолога, представивши його мову записаною на магнітофон.  Отже, увага!»

Обробка та інтерпретація результатів тесту:

• Якщо при виконанні завдання відтворюється саме той приклад, який в ньому пропонується, ставиться 4 бали.

• Якщо відповідь досить близька за змістом до змісту прикладу - ставиться 3 бали.

• Швидше далека, ніж близька за змістом відповідь оцінюється в 2 бали;

• Зовсім не пов'язаний зі змістом приклад відповіді, що приводиться в завданні, відповідає 1 балу.

Далі підраховується загальна сума отриманих балів і результат множиться на три.  Отримані оцінки навіюваності пов'язані з характером активності людини. При цьому можуть бути виділені наступні діапазони:

• 15 - 30 балів - знижена сугестивність;

• 31 - 45 балів - середня сугестивність;

• 46 і більше балів - підвищена сугестивність.

Для сугестивної людини думка інших, зазвичай авторитетних людей, стає головною підставою, яка визначає ті чи інші його рішення. Якщо людині з боку даються рішення вже в готовому вигляді і вона приймає їх без особливої ​​критики, то говорять про підвищену сугестивність.

Сугестивні особистості легше інших підпорядковуються впливам навколишніх, книг, реклами і пр., приймають чужі ідеї як свої власні. Сугестивні люди відносно легко підкоряються вказівкам і радам, навіть якщо ці поради суперечать їх власним переконанням і інтересам, легко заражаються чужими настроями і звичками. Сугестивність може проявлятися у схильності до наслідування або самонавіювання певних станів.

Більше схильні до навіювань люди з некритичним складом розуму, нерозвиненим логічним мисленням і в цілому з більш низьким інтелектом. У деяких випадках сугестивність є основою конформності, звички думати і діяти «як усі».

При середньому рівні сугестивності, на людину складніше вплинути, усе залежить від методів впливу, та індивідуальному підході.

Люди з низькою сугестивністю практично ніколи не піддаються впливу. Звичайно це особистості розумового типу. Людина розумового типу – та, у якої переважає друга сигнальна система (система логіки і абстракцій).

«Тест на асертивність». Асертивність – це такий тип поведінки, якому притаманні впевненість в собі, наполегливість і напористість. Цей тип поведінки відрізняється ясністю, прямотою, непідробною щирістю і містить в собі відверті висловлювання про те, що хочеться; при цьому відсутня ворожість і самозахист. Тест призначений для оцінки асертивності – здатності не діяти на шкоду комусь, поважаючи права інших людей, але при цьому, не дозволяючи «вити із себе мотузки».

Асертивна людина не діє на шкоду кому-небудь, поважаючи права інших людей, але при цьому не дозволяє і «вити з себе мотузки». Бажаної мети вона досягає, не заподіюючи шкоди оточуючим. Вона домагається свого, не маніпулюючи опонентами за допомогою почуття провини або яким-небудь іншим способом з розряду прийомів емоційного шантажу. Вона вміє схилити інших до надання йому допомоги або люб'язності. Не замикається в собі, отримуючи відмову у тому, на що вона, власне, і не має права розраховувати. При зіткненні інтересів така людина здатна домовитися і знайти компромісне рішення, яке задовольняє обидві сторони.

Опитувальник складається з двадцяти чотирьох тестових питань, напроти яких, у бланку треба проставити «+» за кожну позитивну відповідь, або «-» за кожну негативну відповідь (див. Додаток В).

Обробка даних призводиться за кількість позитивних відповідей у наступних позиціях:

Рахунок А - 1, 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23.

Рахунок Б - 2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22.

Рахунок В - 3, 5, 9, 12, 15, 16, 21, 24.

Інтерпретація:

Найвищий показник досягнуто у рахунку А:

Ви маєте уявлення про асертивність, але не занадто користуєтеся нею в житті. Ви часто відчуваєте невдоволення собою і оточуючими.

Найвищий показник досягнуто у рахунку Б:

Ви на правильному шляху і можете дуже добре опанувати асертивність. В принципі, ви вже зараз здатні діяти в потрібному напрямку. Часом ваші спроби діяти асертивно виливаються в агресивність. Але це неважливо. Який учень не набивав собі шишок.

Найвищий показник досягнуто у рахунку В:

Незважаючи на результати попередніх двох підрахунків, у вас дуже гарні шанси опанувати асертивність. Коротше кажучи, у вас склалася думка про себе і свою поведінку, ви оцінюєте себе реалістично, а це хороша база для придбання якоїсь навички, необхідного при контактах з оточуючими.

Найменший показник досягнуто у рахунку А:

Те, що вам не вдається використати багато шансів, які дає життя, - це не трагедія. Важливо навчитися жити в злагоді з собою і знати, що потрібно робити.

Найменший показник досягнуто у рахунку Б:

Найменший показник досягнуто у рахунку В:

От це вже проблема. Ви переоцінюєте себе і ведете не зовсім щиро. Йдеться навіть не стільки про самообман, скільки про те, що ви бачите себе в кращому світлі. Непогано було б поміркувати над собою.

«Наскільки ви піддаєтесь маніпуляціям і чи можете самі управляти людьми?». Маніпуляція масовою свідомістю – один із способів управління людьми шляхом створення ілюзій або умов для контролювання поведінки. Це вплив спрямований на психічні структури людини, здійснюється потай і ставить своїм завданням зміну думок, спонукань і цілей людей в потрібному деякій групі людей напрямку.

Мета тих, хто бажає маніпулювати свідомістю – надати об'єктам такі знаки, щоб вони, вмонтувавши ці знаки в контекст, змінили образ цього контексту в своєму сприйнятті. Вони підказують такі зв'язки свого тексту або вчинку з реальністю, нав'язують таке їх тлумачення, щоб уявлення про дійсність було спотворено в бажаному для маніпулятора напрямку. А значить, це зробить вплив і на поведінку, причому об'єкти будуть впевнені, що надходять у повній відповідності з власними бажаннями.

Тест складається з десяти питань, у якому треба вибрати один варіант відповіді: a, b або c (див. Додаток Г).

У кінці тесту необхідно підрахувати бали за кожним з варіантів. Варіант, який набрав найбільшу кількість балів і є результатом.

Відповідь a - 3 бали, відповідь b - 2 бали, відповідь c - 1 бал.

Результати тесту:

0 - 15 балів.

Ризикнемо припустити, що ти людина добра і дуже порядна, тому прагнеш допомагати людям і навіть відчуваєш деякі труднощі в ситуаціях, коли краще було б відмовити. Тобі слід пам'ятати, що є люди, які безсоромно користуються твоєї добротою і безвідмовністю, яку вони сприймають як слабкість, для того щоб, використовувати твою працю і твоє добре і чуйне серце, задовольняти власні цілком земні потреби. Будь обережний: використовуй свою чутливість, щоб розпізнавати потенційного маніпулятора, і навчися йому відмовляти.

16 - 25 балів.

Ти непогано адаптований до життя в сучасному суспільстві і цілком стійкий до різних спроб прихованого психологічного впливу з боку інших, особливо малознайомих людей. Але у випадку, якщо маніпулятор досвідчений і знає, на які важелі твоєї душі натискати (начальник, близькі), ти можеш не вистояти під натиском подібної «чарівності» і піддатися на «вмовляння» маніпулятора, тому пам'ятай, що ти уявляєш не меншу цінність, ніж будь-яка інша людина.

26 - 30 балів.

Ти людина незалежна і самостійна, тобою дуже складно або навіть майже неможливо маніпулювати, так як ти досить легко розпізнаєш спроби прихованого психологічного впливу і ставиш агресора на місце. Однак рекомендуємо тобі навчитися керувати людьми, щоб дійсно отримувати максимум від них.

**2.2. Дослідження маніпулятивних форм поведінки неповнолітніх**

Людина не народжується маніпулятором. Вона розвиває здатність маніпулювати іншими людьми з тим, щоб уникати неприємностей і домагатися бажаного, причому розвиває вона цю здатність несвідомо.

Завдяки їй, існування людини стає більш комфортним, але завдяки їй же, вона втрачає здатність переживати цінність і повноту свого існування. Говорячи про негативні сторони маніпулятивного впливу не можна забувати про те, що можливі позитивні прояви цього явища. Це і перехід від психологічного впливу до комунікабельності особистості, встановленню взаєморозуміння і взаємоспівробітництва. Однак цей факт не завжди виправдовує дії маніпулятора.

Головний зміст періоду неповноліття, як етапу інтенсивної соціальної орієнтації людини, полягає в переході від дитинства до дорослості. Світ дорослих задає ідеальну форму розвитку для неповнолітніх. При цьому реальні зразки маніпулятивної поведінки підліток може легко виявити в найближчому оточенні.

Сприйняття дорослих як перешкод, які необхідно подолати, налаштовує підлітка на боротьбу. Альтернативою відкритого протистояння, яке не завжди «під силу», може виступити добре засвоєне з дитинства, більш «тонке» маніпулювання. Якщо дитячі маніпуляції, як пише М. Сміт, звернені головним чином до батьків, були невмілі, «прозорі» і бавили дорослих, то старшокласники вже мають багатий досвід «гри» на притаманних батькам почуттях занепокоєння і провини, їх маніпуляцій цілком достатньо для того, щоб змусити дорослих оборонятися.

Період дорослішання може стати періодом експериментування і в плані психологічного маніпулювання. Спроби управління оточуючими людьми, проба своїх можливостей у мистецтві впливу, своєрідний пошук «меж припустимого» у спілкуванні з іншою людиною являє собою важливий етап у соціалізації підлітка. Повна відсутність такого досвіду, також як і закріплення готовності маніпулювати як пріоритетного засобу побудови відносин, є крайніми, несприятливими варіантами розвитку суб'єкта на даній віковій ступені.

Таким чином, описуючи маніпулятивну установку і поведінку неповнолітніх, дослідник стикається з різнорідними передумовами, що зумовлюють його виникнення.

В одному випадку, маніпулятивні прояви є наслідком реакції протесту підлітка проти нехтування його прав і свобод; в іншому випадку, готовність маніпулювати іншою людиною і реалізація цієї готовності формується на більш ранніх етапах онтогенезу, а на даній віковій ступені проявляє себе особливо яскраво; нерідко, «маніпулятивні експерименти» пов'язані з формуванням комунікативної компетентності, за допомогою «пошуку меж припустимого» у спілкуванні з однолітками і дорослими; нарешті, іноді подібна поведінка може тільки зовні являти собою майстерний психологічний вплив, що не є таким за намірам суб'єкта, який його здійснює.

Види маніпуляцій на підлітків з боку батьків.

Існує безліч засобів і видів маніпуляцій, однак виходячи з того, на яких почуттях грає маніпулятор, їх можна розділити на шість основних принципів:

 - Маніпуляція любов'ю.

У дитинстві нам говорили: «Не кривляйся так, а то я тебе любити не буду». Хоча просто мали на увазі: «Слухай мене».

- Маніпуляція страхом.

Неповнолітнім кажуть: «Не будеш робити уроки, станеш двірником». Хоча насправді не можуть сказати: «Я не знаю, як ще змусити тебе робити уроки».

Використання людських страхів – один з найулюбленіших прийомів всіх маніпуляторів. Дуже часто вони грають на недостатній інформованості жертви.

- Маніпуляція невпевненістю в собі.

Маніпуляція - це завжди питання влади, який тут виявляється найбільш гостро. «Я – начальник, ти – дурень», – так можна перефразувати даний приклад.

- Маніпуляція почуттям провини.

- Маніпуляція почуттям гордості.

- Маніпуляція почуттям жалю.

Як це відбувається у підлітків: «Тобі мене зовсім не шкода, я втомилася, а ти нічого не їж».

Маніпулятивні засоби впливу на дорослих з боку неповнолітніх:

1. Плач. Коли вони хочуть чого-небудь, вони ниють і плачуть.

2. Загроза. «Ну так я кину школу», «Та я міг би просто одружитися», «Я можу потрапити в біду».

3. Спекуляції. «Ти мене не любиш, інакше б ти ...».

4. Порівняння. «У всіх є комп’ютери», «Інших не змушують мити посуд кожен день».

5. Вимагання, або шантаж. «Напевно, я захворію», «Я скажу татові, що ти ховаєш від нього цей рахунок».

6. Настроювання одного батька проти іншого. «Мама не пускає мене в кіно», «Попроси батька дати мені машину, а то він категорично відмовляє мені».

7. Брехня. «Ми йдемо в бібліотеку» (ні словом не згадавши про вечірку, яка буде після цього), «Я ні при чому», «Я не брав цього».

8. Пригнічений стан. Впасти в демонстративну депресію, щоб змусити зробити те, що він хоче.

Підлітки мають багатий, але суперечливий соціальний досвід маніпулювання: з одного боку, часто вдаються до маніпулятивного впливу на однолітків, батьків, педагогів, а з іншого боку, ще не вміють протистояти подібним впливам по відношенню до себе.

**2.3. Психологічний та статистичний аналіз результатів констатувального експерименту**

Психологічне дослідження маніпулятивної поведінки неповнолітніх було проведено з підлітками віком 14-17 років.

Вибірка складається з тридцяти випробуваних, з яких 19 дівчат та 11 хлопців. Було проведено чотири психодіагностичні методики.

Дослідження за методикою «Діагностика маніпулятивного відношення» за шкалою Банта показало, що п’ять випробуваних мають високий показник маніпулятивного відношення до людей, що свідчить про те, що такі особистості використовують інших для задоволення своїх власних потреб та цілей. Це гарні маніпулятори. З одного боку, така людина може організувати роботу інших, що в деяких випадках може бути корисно, з іншого боку - погано для партнерського спілкування, оскільки не враховуються інтереси іншої людини.

Вісім випробуваних отримали середній показник із тенденцію до високого. Це говорить, що такі люди використовують інших за для своїх потреб нечасто, тільки у деяких випадках, коли їм край необхідно отримати бажане, хоча їх не можна назвати гарними маніпуляторами.

Середній показник говорить про те, що схильність до маніпулювання – це величина змінна, на зміну якої впливають особливості життєвого досвіду особистості. Так, дванадцять респондентів мають середній показник із тенденцією до низького. Ці люди хотіли б кимось керувати, впливати, але не мають досвіду у цій сфері. Їм важко отримати бажане.

Низький показник отримали п’ять неповнолітніх, що свідчить про те, що такі люди не вміють маніпулювати іншими, вони не використовують маніпуляції у спілкуванні навмисно.

Дослідження за методикою «Оцінка сугестивності (навіюваності)» надало дані про те, що серед неповнолітніх лише три людини мають низький показник сугестивності. Люди з низькою сугестивністю практично ніколи не піддаються впливу. Звичайно, це особистості розумового типу.

Людина розумового типу - та, у якої переважає друга сигнальна система (система логіки і абстракцій).

Середній рівень сугестивності здобули чотирнадцять респондентів. При середньому рівні сугестивності, на людину складніше вплинути, усе залежить від методів впливу, та від індивідуального підходу.

Тринадцять випробуваних виявилися сугестивними. Для сугестивної людини думка інших, зазвичай авторитетних людей, стає головною підставою, яка визначає ті, чи інші його рішення. Якщо людині з боку надаються рішення вже в готовому вигляді, і вона приймає їх без особливої ​​критики, то говорять про підвищену сугестивність. Сугестивні особистості легше інших підпорядковуються впливам навколишніх, книг, реклами і ін., приймають чужі ідеї як свої власні. Сугестивні люди відносно легко підкоряються вказівкам і радам, навіть якщо ці поради суперечать їх власним переконанням і інтересам, легко заражаються чужими настроями і звичками.

Більше схильні до навіювань люди з некритичним складом розуму, нерозвиненим логічним мисленням і в цілому з більш низьким інтелектом. У деяких випадках сугестивність є основою конформності, звички думати і діяти «як усі».

Аналіз даних за методикою «Тест на асертивність» показав, що п'ятнадцять випробуваних набрали варіант А, що говорить про те, що вони мають деякі проблеми в опануванні асертивністтю. Такі люди переоцінюють себе і ведуть не зовсім щиро. Йдеться навіть не стільки про самообман, скільки про те, що вони бачать себе в кращому світлі. Їх легко обманути та нав’язати свою думку.

Дев’ять респондентів отримали оцінку Б. Вони на правильному шляху і можуть дуже добре опанувати асертивність. В принципі, вже зараз здатні діяти в потрібному напрямку.

Часом спроби діяти асертивно виливаються в агресивність. Респонденти мають уявлення про асертивність, але не занадто користуються нею в житті.

Лише шість підлітків отримали результат В, що свідчить про дуже гарні шанси опанувати асертивність. У цих випробуваних вже склалася стійка думка про себе і свою поведінку, вони оцінюють себе реалістично, їх нелегко заплутати, вони мають свою точку зору та легко відстоюють її.

Аналіз даних методики «Наскільки ви піддаєтесь маніпуляціям і чи можете самі управляти людьми?» з’ясував, що п'ятнадцять випробуваних піддаються на маніпуляції інших, а самі не здатні вливати на когось маніпулятивно за для своїх цілей. Таким людям слід пам'ятати, що є люди, які безсоромно користуються їх добротою і безвідмовністю, яку вони сприймають як слабкість, для того щоб, задовольняти власні цілком земні потреби. Таким людям слід бути обережними, використовувати свою чутливість, щоб розпізнавати потенційного маніпулятора, і навчитися йому відмовляти.

Десять підлітків непогано адаптовані до життя в сучасному суспільстві і цілком стійкі до різних спроб прихованого психологічного впливу з боку інших, особливо малознайомих людей. Але у випадку, якщо маніпулятор досвідчений і знає, на які важелі душі натискати (вчителя, близькі), вони можуть не вистояти під натиском подібної «чарівності» і піддатися на «вмовляння» маніпулятора, тому їм слід пам’ятати, що вони уявляють не меншу цінність, ніж будь-яка інша людина, і цілком мають право на психологічну незалежність.

Лише п’ять неповнолітніх виявилися особистостями незалежними і самостійними, ними дуже складно або навіть майже неможливо маніпулювати, так як вони досить легко розпізнають спроби прихованого психологічного впливу і ставлять агресора на місце. Вони є гарними маніпуляторами, можливо й самі не знають наскільки.

**2.4. Психокорекція маніпулятивних відносин у неповнолітніх**

Ступінь успішності маніпуляції значною мірою залежить від того, наскільки широкий арсенал використовуваних маніпулятором засобів психологічного впливу і наскільки маніпулятор гнучкий у їх використанні.

Як розпізнати маніпулятивний вплив. Так як маніпуляція найчастіше носить таємний характер, далеко не завжди можна точно визначити факт її існування в якої-небудь конкретній події. Однак слід припустити, що, вивчаючи дії опонента, можна виділити ті з них, в яких це присутність зустрічається досить часто.

Загальною ознакою наявності маніпулятивних спроб є «порушення балансу тих чи інших змінних взаємодії».

Також маніпулятивний вплив можна простежити і прислухаючись до своїх власних станів. Тут, крім явних сигналів, є сенс згадати про так звані передчуття, несвідомі захисти, увагу на які, на жаль, люди звертають в основному вже після впливу. Часто можна чути фрази «То-то він видався мені таким дивним», «в якій-то момент в голові промайнула думка про нечесну гру», або «а у мене адже виникало почуття, що це пастка». До таких несвідомим захистах слід віднести:

Партнер, з яким відбувається взаємодія, викликає незрозуміле роздратування у адресата.

Цілком можливо, що антипатія викликана прагненням опонента завоювати вашу увагу більшою мірою, ніж ви того бажаєте. Або ж, можливо, що неприязнь виникає як відповідь на якесь прагнення, яке вже проявилося в дії маніпулятора.

Почуття утиску свого авторитету. Нав'язливе бажання довести свою силу, продемонструвати перевагу над партнером цілком може бути відповідною реакцією на прагнення маніпулятора опанувати поведінку адресата впливом, керувати ним. Однак тут слід бути вкрай обережним, оскільки, якщо подібні наміри стають хоч скільки помітні і носять «напівтаємний» характер, то, швидше за все, слід побачити в них спробу спровокувати демонстрацію сили.

Несподівана зміна фонових станів. Часто напруга, агресія, метушливість виникає як реакція на збиток, нанесення якого адресат впливу сприймає несвідомо.

Що стосується явних внутрішніх сигналів при спробі впливу, то тут можна назвати наступні: частий і явний прояв психічних автоматизмів. Маніпулятор навмисно запускає дію автоматизмів адресата.

Стан звуження свідомості. Він може виражатися в неясному обмеженні обговорюваних тем, ідей чи в постановці тільки ситуативних, проміжних цілей (на шкоду перспективним, головним).

Існує велика кількість засобів уберегтися від маніпуляцій, але все ж усі вони складаються з переплетення шести так званих базових захисних установок. А саме: уникання, вигнання, блокування, управління, завмирання та ігнорування.

Уникання – збільшення дистанції, переривання контакту, видалення себе за межі досяжності впливу агресора. Крайнім вираженням цієї стратегії може вважатися відчуження, повна замкнутість у собі, відмова від контактів з людьми. Звичайним проявом цього виду захисту є зміна теми бесіди, переривання бесіди під сприятливим приводом, відхід від контактів з неприємними вам людьми.

Вигнання – збільшення дистанції, видалення агресора. Часто проявляється у звільненні з роботи агресора, вигнання його з дому.

Блокування – контроль впливу, виставлення перепон на його шляху. Повсякденне застосування у вигляді смислових і семантичних бар'єрів («Я не розумію, про що Ви говорите»), рольові бар'єри («Я на роботі»).

Управління – контроль впливу, що виходить від агресора, вплив на нього. Граничне вираз - підпорядкування собі іншої людини. Звичні способи використання таких захистів – скарги, плач, підкуп, спроби подружитися, спровокувати бажану поведінку. Сюди ж ставитися і маніпуляція, захисного походження.

Завмирання – контроль інформації про самого суб'єкта, її навмисне спотворення або скорочення. Найчастіше проявляється у приховуванні почуттів, обмані.

Ігнорування – контроль інформації про агресора, спотворене сприйняття агресора чи загрози з його боку. Зазвичай проявляється як стереотипізація, пояснення маніпуляції позитивними. Всі ці базові захисні установки можна попарно об'єднати між собою, спираючись на ступінь пасивність / активність. Виходять такі пари: уникання – вигнання, блокування – управління, завмирання – ігнорування. Кожна пара має своє поле дії.

Догляд - вигнання – створює дистанцію з агресором, блокування - укриття – управляє потоком впливу, завмирання - ігнорування – працює з інформаційним каналом.

Етапи психологічного захисту від маніпулювання:

1. Отримання інформації.

Представляється важливим володіння інформацією про існування маніпулятивних впливів і їх негативні наслідки, про можливість піддатися маніпулюванню, про свої слабкі місця. Вже сам факт знання про маніпулювання може знизити ймовірність піддатися йому.

Більшість маніпуляцій розраховані на ефект несподіванки, на автоматичні реакції, якщо ж адресат обізнаний про них, маніпулювати їм набагато складніше. Ці знання можуть бути отримані емпіричним шляхом, після неодноразового попадання людини в «пастку» маніпулятора, або ж у процесі цілеспрямованого навчання, що набагато ефективніше.

2. Уникання потенційних джерел загрози (ніде не описується, але представляється не менш важливим, ніж інші етапи).

Маніпулятивний вплив легше запобігти, ніж захищатися від нього. Часто найбільш доцільним засобом забезпечення психологічної безпеки є уникнення ситуацій, в яких висока ймовірність піддатися маніпулюванню, і людей, схильних до застосування маніпулятивних технологій.

До найбільш небезпечних в плані можливості потрапляння в «пастку» маніпулятора ситуацій можна віднести участь у різних масових заходах (політичних, релігійних і т. ін.), оскільки в натовпі людина легко піддається управлінню. Люди, спілкування з якими по можливості краще уникати, – це «професійні» маніпулятори (цигани, вербувальники релігійних сект, промоутери торгових фірм і т. ін.), а також особистості, про схильність яких до маніпулювання відомо з попереднього досвіду спілкування з ними.

3. Виявлення маніпулятивного впливу.

Існують різні засоби виявлення спроб маніпулювання. Вони можуть бути засновані на аналізі сигналів власного організму або емоцій, зіставленні вербальних сигналів співрозмовника з невербальними, виявленні типових фраз і вчинків, властивих людині – маніпулятору, логічному аналізі ситуації тощо.

При спробі застосування будь-яких з них неминуче зіткнення суб'єкта захисту (особливо якщо це дитина) з рядом труднощів: неможливістю використання їх у стані емоційного збудження; неоднозначністю багатьох ознак маніпулювання і т. ін. Виявити маніпуляцію можна або на основі багатого життєвого досвіду (який не властивий школярам), або в результаті спеціальної підготовки. Причому для учнів важливі не стільки знання про всі існуючі способи виявлення маніпуляцій, скільки навички використання деяких з них, найбільш однозначних і простих у застосуванні.

4. Гнучка поведінка.

Під гнучкістю в ситуації маніпулятивного впливу розуміється свобода від стереотипів. Гнучкість поведінки в таких ситуаціях передбачає вміння креативно мислити, наявність високого ступеня відповідальності за свою поведінку (інтерналізм) і асертивність.

5. Застосування способів психологічного захисту від маніпулювання.

Відомо безліч класифікацій прийомів психологічного захисту від маніпулювання.

У найзагальнішому вигляді вони діляться на специфічні (активні): наприклад, прийоми конструктивної критики, контрманіпуляції, захисту проти використання автоматизмів; і неспецифічні (пасивні): прийоми зовнішнього згоди, створення дистанції з агресором, контролю потоку впливу та ін.

 Очевидно, що знання зазначених прийомів саме по собі не може забезпечити психологічної безпеки. Необхідно вміння застосовувати їх у конкретних життєвих ситуаціях, який може бути сформований шляхом аналізу ситуацій з особистого досвіду, що містять маніпулятивні впливи, або в процесі тренування.

6. Отримання та актуалізація життєвого досвіду.

На цьому етапі формується досвід, отриманий від спілкування з маніпулятором, що дозволяє підвищити рівень опірності деструктивному впливу.

Таким чином, було виявлено, що існує безліч схем нейтралізації даного різновиду впливу. Кожна з них має ряд недоліків, серед яких слід відзначити забезпечення психологічної безпеки лише в окремих випадках (при захисті від певного прийому маніпулювання, в певній ситуації, при спілкуванні з певним ініціатором впливу) і відсутність обліку індивідуальних, вікових та інших особливостей суб'єктів захисту.

Правила поведінки для захисту від маніпуляцій:

1. Скорочення контактів: менше бувати в зоні контакту з маніпулятором або потенційним маніпулятором.

2. Відхід від захвату: важливий етап у маніпуляції - захоплення уваги співрозмовника, його приєднання. Поки захоплення не сталося йому треба чинити опір. Ефективний прийом переривання контакту, відхід на час. Якщо є можливість, то корисно перервати слова маніпулятора, питаннями які порушать його сценарій. Питання можуть бути типу: «Скажіть прямо, куди ви говорите?», – це питання змусить маніпулятора перейти до суті справи, або ж йому доведеться ігнорувати запитання, що може викликати невдоволення і зміцнить психологічний захист.

3. Зміна темпу: у програмі маніпуляції дуже важливий темп. Маніпулятор досягає успіху, коли він випереджає процес мобілізації психологічного захисту у співрозмовника. Тому велике значення їм надається терміновості і сенсаційності. З цього ритму маніпулятора необхідно збити, не можна дозволити нав'язати його темп своїй свідомості.

Це означає, що корисно перервати контакт, тобто дати отриманим новим думкам, почуттям і враженням «переробитися». Треба нав'язати ходу маніпуляції рваний, в'язкий ритм, відразу відкидати гнітючу обстановку терміновості, найчастіше помилкову і штучно створену. Не можна відразу приймати оцінки, які нам нав'язують.

4. Відсіювання шуму: маніпуляція успішна в умовах коли людину завалюють потоком непотрібних повідомлень і вона не може зосередитися на тій проблемі, яку їй потрібно вирішити. Тому необхідно, отримавши важливе повідомлення, потрібно відфільтрувати шуми, які служать перешкодами.

5. Непередбачуваність: найлегше маніпулювати людиною, мислення якої відповідає суворому й чіткому алгоритму, якщо ж людина слідує незвичній логіці, то підібрати до нього ключ буде дуже складно. Значить ефективним засобом від захоплення і впливу маніпулятора є створення штучної непередбачуваності твоєї реакції. Таким чином, діє принцип – коли ти не передбачуваний, ти не вразливий.

6. Відключення емоцій: якщо ви бачите, що маніпулятор тисне на якесь ваше почуття, треба на якийсь час свідомо притупити це почуття, сприйняти повідомлення безпристрасно, а потім на холодну голову обміркувати його.

7. Створення контекстів: один з головних прийомів маніпуляції – втиснути проблему в штучно побудований контекст. Захисним засобом в цьому випадку буде неприйняття запропонованої постановки питання, заміна нав'язуваного контексту іншими, збудованими незалежно від маніпулятора.

8. Створення альтернатив: маніпулятор, припиняючи діалог надає вигідне йому рішення, як що не має альтернатив. Така умову потрібно відразу відкидати. Варто тільки прикинути в думці різні варіанти рішення, і вся маніпуляція валиться.

9. Включення здорового глузду: коли чуєш пристрасні промови, то краще пропустити повз вуха красиві фрази й вхопити головний сенс. Потім припустити, що він вірний і подумати, чи відповідає він здоровому глузду.

10. Пошук кореня проблеми: маніпуляція багато в чому зводиться до того, що людям пропонують таке трактування проблеми, яке відводить від суті. У цьому випадку треба відразу відкидати запропоноване трактування і починати ставити запитання самому, крок за кроком заглиблюючись у суть справи.

11. Включення пам'яті, проекція майбутнього: пам'ять і передбачення – основа психологічного захисту від маніпуляції.

Маніпулятори застосовують цілий ряд технологій, щоб відняти у співрозмовника почуття історичного часу, вони нав'язують особливий замкнутий час. Тому кожен раз треба робити зусилля і відновлювати пам'ять про ту проблему, яку ставить перед тобою маніпулятор.

12. Зміна мови: відмова від мови, на якої маніпулятор викладає проблему. Не приймати його мову, його термінологію і поняття.

Підліткам можна запропонувати «Тренінг асертивної поведінки у підлітків».

Однією з особливостей підліткового віку є особистісна нестабільність. Протилежні риси, прагнення, тенденції співіснують і борються один з одним, визначаючи суперечливість характеру і поведінки дитини, яка дорослішає. Чим більше потреб не реалізовано, не задоволено, тим більше вірогідність того, що старшокласник буде шукати нестандартні способи їх задоволення, буде зростати тривожність і невпевненість у собі, при цьому виникає ризик потрапляння в девіантну групу.

Асертивність – впевненість у собі – саме та особистісна якість, яка дозволяє людині, яка приймає і поважає себе, знаходити засоби задоволення своїх потреб, при цьому не шкодити іншим людям, (так як це вже не асертивність, а агресивність). Виділені проблеми дозволяють визначити головну мету тренінгу впевненої поведінки, сприяючого формуванню впевненості в собі (асертивності).

Під упевненістю в собі розуміється здатність індивіда висувати і втілювати в життя власні цілі, потреби, бажання, домагання, інтереси, почуття і тощо, щодо свого оточення.

Завдання тренінгу:

1) знайомство з загальними закономірностями маніпуляцій;

2) вивчення та розуміння учасниками особливостей свого характеру;

3) виробити вміння спостерігати за маніпуляціями, спрямованими на себе;

4) відпрацювання прийомів асертивної поведінки і посилення почуття впевненості в собі.

Контингент: неповнолітні (14-17 років).

Форми роботи: групова.

Кількість учасників: 6 – 12 чоловік.

Загальний час, необхідний для реалізації всієї тренінгової програми: 4 години, 25 хвилин.

Методики і техніки тренінгової роботи: бесіда (розбір складних випадків), арт-терапія, ігрова терапія, активна візуалізація, психогімнастика, вправи на м'язову релаксацію, тренінгові вправи.

Структура занять: загальна структура кожного заняття включає в себе наступні розділи: привітання; розминку; основний зміст заняття; рефлексію минулого заняття.

Ритуал вітання – дозволяє згуртовувати учасників групи, створювати атмосферу групової довіри та прийняття.

Розминка – налаштовує учасників на продуктивну групову діяльність, дозволяє встановити контакт, активізувати членів групи, підняти настрій, зняти емоційне збудження. Розминка проводиться не тільки на початку заняття, а й між окремими вправами у випадку, якщо виникає необхідність якось змінити емоційний стан учасників.

Розминочні вправи вибираються з урахуванням актуального стану групи і завдань майбутньої діяльності.

Основний зміст заняття – являє собою сукупність вправ, методів і прийомів, спрямованих на самоусвідомлення, розвиток асертивності та формування навичок впевненої поведінки.

Рефлексія заняття – припускає обмін думками і почуттями про проведене заняття (сподобалося – не сподобалося, що здалося найважливішим, корисним, що відчували, які думки приходили в голову).

Структурні компоненти: тренінг складається з 3 занять, тривалістю 1 – 1,5 години.

Програма тренінгу представлена у таблиці Д.1. додатку Д.

Перший день тренінгу складає вступне заняття, тривалістю в одну годину. Вправи першого дня включають у себе напрямок ознайомчий, який підготував би учасників до основної теми тренінгу. Першою виконується вправа «Сніжний ком», яка допомагає учням стати більш розкутішими, та включитися в тренінг. Для розминки також проводиться гра «Асоціації», мета якої скласти сприятливі умови для подальшого проведення заняття.

Для виявлення емоційного стану кожного з учасників групи проводиться вправа «Емоційна діагностика», яку учні виконують на аркушах паперу, з зображенням людини, кольоровими олівцями. Гра «Веселий сміттяр» підводить групу до основної теми тренінгу – захисту та протистоянню маніпуляціям. Та на кінець, за для зняття напруги виконується вправа «Оплески по колу».

Другий день «Маніпуляції у світі людей» тривалістю 1 година, 35 хв. складається з вправ на дослідження природи маніпуляцій («Сила жесту», «Уяви собі», «Тиск групи») та з розминок («Знайди відмінність», «Біг слів», «Дякую за приємне зайняття»). Учасники мають змогу поспостерігати одне за одним, помітити маніпуляції у свій бік, та зрозуміти як їм протистояти.

Третій день спрямований на формування навичок асертивності, на розпізнання маніпуляцій та дізнання про свої маніпулятивні здібності. Починається заняття з вправи «Прорвися в коло», яка допомагає учням, які не досить залучені у групу, стати більш впевненими та розкутими.

Далі йдуть вправи, в яких треба проявити свої маніпуляційні здібності, а деяким учасникам навчитися їх викриттю та відображенню. За для уникнення будь-яких образ, на кінці заняття було проводиться вправа «Плутанина», в якій підводиться позитивна риса тренінгової програми.

Для завершення тренінгу з членами групи виконується вправа «Мудра порада» та проводиться обговорення, та надання порад щодо формування асертивної поведінки.

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

Експериментальне дослідження та статистичний аналіз психологічних особливостей маніпулятивної поведінки у неповнолітніх дозволили зробити такі висновки.

1. Для діагностики психологічних особливостей маніпулятивної поведінки неповнолітніх у дослідженні було обрано чотири методики, які дозволяють виявити маніпулятивні відносини, схильність до маніпулятивних впливів, оцінку навіюваності особистості, та асертивність як рису характеру людини.

Так як маніпуляції народжуються у сфері міжособистісного спілкування, для її діагностики використовується методика «Діагностика маніпулятивного відношення» за шкалою Банта. Необхідним у дослідженні є виявлення, наскільки ж неповнолітні схильні до маніпулятивних впливів з боку оточуючих, та наскільки самі можуть маніпулювати іншими, тому для діагностики використано методику «Наскільки ви піддаєтесь маніпуляціям і чи можете самі управляти людьми?». Щоб дослідити ступінь впливу маніпуляцій на свідомість людини, необхідно оцінити рівень навіюваності, для цього використано методику «Оцінка сугестивності». Тест на асертивність призначений для оцінки асертивності - здатності не діяти на шкоду комусь, поважаючи права інших людей, але при цьому, не дозволяючи «вити із себе мотузки».

2. Людина не народжується маніпулятором. Вона розвиває здатність маніпулювати іншими людьми з тим, щоб уникати неприємностей і домагатися бажаного, причому розвиває вона цю здатність несвідомо.

Підлітки володіють багатим, але суперечливим соціальним досвідом маніпулювання: з одного боку, часто вдаються до маніпулятивного впливу на однолітків, батьків, педагогів, а з іншого боку, ще не вміють протистояти подібним впливам по відношенню до себе.

Період дорослішання може стати періодом експериментування і в плані психологічного маніпулювання. Спроби управління оточуючими людьми, проба своїх можливостей у мистецтві впливу, своєрідний пошук «меж допустимого» у спілкуванні з іншою людиною являє собою важливий етап у соціалізації неповнолітніх. Повна відсутність такого досвіду, також як і закріплення готовності маніпулювати як пріоритетного засобу побудови відносин, є крайніми, несприятливими варіантами розвитку суб'єкта на даній віковій ступені.

3. Психологічне дослідження маніпулятивної поведінки неповнолітніх було проведено з підлітками віком 14-17 років. Вибірка складається з тридцяти випробуваних, з яких 19 дівчат та 11 хлопців. Було проведено чотири психодіагностичні методики.

Дослідження за методикою «Діагностика маніпулятивного відношення» за шкалою Банта показало, що дванадцять респондентів мають середній показник із тенденцією до низького. Ці люди хотіли б кимось керувати, впливати, але не мають досвіду у цій сфері. Низький показник отримали п’ять неповнолітніх, що свідчить про те, що такі люди не вміють маніпулювати іншими, вони не використовують маніпуляції у спілкуванні навмисно.

Дослідження за методикою «Оцінка сугестивності (навіюваності)» надало дані про те, що серед неповнолітніх лише три людини мають низький показник сугестивності. Люди з низькою сугестивністю практично ніколи не піддаються впливу. Середній рівень сугестивності здобули чотирнадцять респондентів. При середньому рівні сугестивності, на людину складніше вплинути, усе залежить від методів впливу, та від індивідуального підходу. Тринадцять випробуваних виявилися сугестивними. Для сугестивної людини думка інших, зазвичай авторитетних людей, стає головною підставою, яка визначає ті, чи інші його рішення.

Аналіз даних за методикою «Тест на асертивність» показав, що п'ятнадцять випробуваних набрали варіант А, що говорить про те, що вони мають деякі проблеми в опануванні асертивністтю. Такі люди переоцінюють себе і ведуть не зовсім щиро. Дев’ять респондентів отримали оцінку Б. Вони на правильному шляху і можуть дуже добре опанувати асертивність. В принципі, вже зараз здатні діяти в потрібному напрямку. Лише шість підлітків отримали результат В, що свідчить про дуже гарні шанси опанувати асертивність. У цих випробуваних вже склалася стійка думка про себе і свою поведінку, вони оцінюють себе реалістично, їх нелегко заплутати, вони мають свою точку зору та легко відстоюють її.

Аналіз даних методики «Наскільки ви піддаєтесь маніпуляціям і чи можете самі управляти людьми?» з’ясував, що п'ятнадцять випробуваних піддаються на маніпуляції інших, а самі не здатні вливати на когось маніпулятивно за для своїх цілей. Десять підлітків непогано адаптовані до життя в сучасному суспільстві і цілком стійкі до різних спроб прихованого психологічного впливу з боку інших, особливо малознайомих людей. Лише п’ять неповнолітніх виявилися особистостями незалежними і самостійними, ними дуже складно або навіть майже неможливо маніпулювати, так як вони досить легко розпізнають спроби прихованого психологічного впливу і ставлять агресора на місце

4. Аналіз профілактичних заходів щодо корекції маніпулятивних відносин у неповнолітніх, було наведено деякі етапи та правила психологічного захисту, методи розпізнання маніпуляцій, а також тренінг асертивної поведінки у старшому шкільному віці. Окрім технік захисту свідомості від маніпуляцій, неповнолітнім за для попередження маніпулятивних впливів було запропоновано «Тренінг асертивної поведінки у підлітків». Програма тренінгу складається з 3 занять, тривалістю 1 – 1,5 години.

Головною метою тренінгу є розвиток асертивності.

Завдання тренінгу:

1) знайомство з загальними закономірностями маніпуляцій;

2) вивчення та розуміння учасниками особливостей свого характеру;

3) виробити вміння спостерігати за маніпуляціями, спрямованими на себе;

4) відпрацювання прийомів асертивної поведінки і посилення почуття впевненості в собі.

Вправи першого дня включають у себе напрямок ознайомчий, який підготував би учасників до основної теми тренінгу. Першою виконується вправа «Сніжний ком», яка допомагає учням стати більш розкутішими, та включитися в тренінг. Для розминки також проводиться гра «Асоціації», мета якої скласти сприятливі умови для подальшого проведення заняття.

Для виявлення емоційного стану кожного з учасників групи проводиться вправа «Емоційна діагностика», яку учні виконують на аркушах паперу, з зображенням людини, кольоровими олівцями. Гра «Веселий сміттяр» підводить групу до основної теми тренінгу – захисту та протистоянню маніпуляціям. Та на кінець, за для зняття напруги виконується вправа «Оплески по колу».