**МАНІПУЛЯЦІЇ В ОСВІТНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

**Зміст**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вступ ………………………………………………………………………..……..** | | 3 |
| **Розділ 1.** | Теоретичні основи та характеристика поняття «маніпуляція»…………………………………………………….… | 6 |
| 1.1. | Походження і розвиток поняття «маніпуляція»………………………. | 6 |
| 1.2. | Суб'єкт і об'єкт маніпуляції ………….……………...........................….... | 8 |
| **Розділ 2.** | емпіричне дослідження Особливостей міжособистісних маніпуляцій………………………………………………………………... | 10 |
| 2.1. | Прийоми і [техніка](http://ua-referat.com/%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%96%D0%BA%D0%B0) маніпуляцій у міжособистісній взаємодії ……..… | 10 |
| 2.2. | Маніпулятивні прийоми в освітньому середовищі ……………………. | 11 |
| **Розділ 3.** | формувальний експеримент з протидії міжособистісним маніпуляціям…………………………………………………………. | 15 |
| 3.1. | Правила поведінки для захисту від маніпуляцій …………………….… | 15 |
| 3.2. | Нейтралізація прихованого впливу при спілкуванні…………………… | 17 |
| **Висновки.………………………………………………………………………….** | | 20 |
| **Список використаних джерел…………….…………………………......** | | 22 |
| **Додатки.…...……………………………………………………………..………......** | | 23 |

**ВСТУП**

**Актуальність дослідження.** Уперше маніпуляція застосовується людиною ще в дитячому віці, можна сказати, що маніпулятор є в кожному з нас. Проте в майбутньому не всі люди маніпулюють іншими успішно, з чіткою вигодою для себе. Із маніпуляторами ми стикаємося практично щодня, і неважливо, на якому рівні вони діють – реклама в телевізорі, начальника на роботі або члена вашої власної сім'ї. Значно менша увага приділяється тому, як же боротися з діями маніпулятора й не піддатися на чергову маніпуляцію. Прихований вплив так часто присутній у нашому повсякденному житті, що не сприймається критично, але ставати жертвами маніпуляторів не варто. Понад усе маніпулятор боїться, що хтось, навіть близька людина, дізнається про його справжні почуття. Приховування своїх почуттів – це тавро маніпулятора!В освітньому середовищі випадки маніпуляцій зустрічаються дуже часто. Прихованому впливу підлягають всі учасники навчально-виховного процесу. І в школі складається «мережа» тісно пов’язаних між собою маніпуляторів та «жертв» маніпуляцій. Це зумовлено, насамперед, специфікою взаємовідносин у системах: учитель-учень, учень-учень, батьки-учень, учитель-батьки.

**Стан дослідження обраної теми.** Проблемою маніпулювання людьми переймалося багато вчених не тільки в галузях психології та педагогіки; військова справа приділяє цьому питанню дуже важливе місце, деякі галузі медицини використовують метод сугестопедії при лікуванні. Найпопулярнішими роботами в сфері маніпуляцій над людьми виступають книги Еріка Берна «Люди, які грають в ігри» та «Ігри, у які грають люди», а також «Приховане управління людиною». Автор наводить приклад трьох форм поведінки, які ми обираємо для себе незалежно від віку, статі, релігії, соціального та матеріального становища. Це Я-дитина, Я-батько, Я-дорослий! Зрозуміло, що саме в перших двох випадках можливість стати жертвою маніпуляцій значно вища, ніж у третьому варіанті. Саме в позиції Я-дорослий ви захищаєте себе від прихованого впливу засобом не мобілізування почуттів, а відкритим зверненням за допомогою і керуючись правилом не виправдовуватися, не наполягати, а саме адекватною потребою у допомозі, підтримки тощо. Ознайомлюючись з різними думками та поглядами на проблему маніпуляцій в освітньому середовищі можна ставити перед собою безліч питань: які учні частіше підлягають впливу, чому батьки свідомо дозволяють маніпулювати собою, чи тільки негативний фон має прихований вплив учителів на учнів, чому і як люди обирають мішені та жертви маніпуляцій? І найголовніше питання, як обрати найоптимальнішу форму поведінки, спілкування та взаємозв’язку з оточуючими у протидію прихованому впливу. З шістдесятих років двадцятого століття маніпуляція стала предметом особливого вивчення. Проблемою її використання займалися Безсонов Б.М., Волкогонов Д.О., Шиллер Р., Войтасік Л., Бенігер Дж.Р., Брок Т.С., Беккер Л.А., Гудін Р.Е., Кей Б ., О`Коннар Є.М., Пайн С.С., Прото Р., Розенберг В., Робінсон П.У., Шостром Е. Однак явище маніпуляцій в освітньому середовищі, зокрема загальноосвітній школі, та пошук шляхів розвитку вмінь протистояти маніпулятивним впливам потребує подальшого наукового та практичного розв’язання.

**Об’єктом** дослідження є вивчення зв’язків усіх учасників навчально-виховного процесу, позитивний та негативний вплив маніпуляцій.

**Предмет** дослідження складає порівняльний аналіз маніпуляторів та жертв маніпуляцій, визначення шляхів протидії прихованому впливу.

**Мета роботи** полягає в проведенні цілісного аналізу учасників маніпуляцій та знаходженні конструктивної форми поведінки як адекватної реакції на сторонній вплив.

Для реалізації поставленої мети в роботі необхідно виконати такі **завдання:**

* розглянути теоретичні підходи до проблеми різними науковцями;
* провести вибіркове тестування серед учасників навчально-виховного процесу;
* проаналізувати отримані результати;
* розкрити головні позиції маніпулювання;
* розглянути різноманітні шляхи протидії прихованому впливу.

**Методи дослідження** – аналітично-описовий, проблемний методи, компаративний аналіз, емпіричні (дослідження самооцінки, діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, визначення рівня тривожності) та математична обробка даних.

**Методологічну основу дослідження** становлять праці психологів:

О.Л. Доценко, С. Кара – Мурза, В.П. Шейнова, Е. Берна, Т.Лірі та інші.

**Новизна роботи** полягає в спробі компаративного багатоаспектного аналізу проблеми прихованого впливу в освітньому середовищі, порівняльному вивченні характеристик маніпулятора та його жертви, зміни позицій з одного стану на інший, що дає можливість прослідкувати, під впливом яких факторів збільшується ризик потрапити під вплив, систематизувати варіанти маніпулятивних дій, усвідомити власну роль, обрати оптимальну форму поведінки.

**Теоретичне і практичне значення** роботи. Результати дослідження можуть бути використані для розробки теоретичних засад поняття «маніпуляція», що сприятиме докладнішому висвітленню проблем систематизація варіанти маніпулятивних дій, вияву загального і особливого, статичного і динамічного в маніпулятивних відносинах та дозволить поширити обрії компаративних студій щодо вибору найоптимальнішої форми поведінки, спілкування та взаємозвязку з оточуючими на протидію прихованому впливу. Матеріали роботи можуть бути використані в подальшій розробці психологічних та соціальних аспектів з обраної теми, при написанні дипломних і курсових робіт, а також на факультативних курсах у профільних класах загальноосвітніх шкіл.

**Особистий внесок у розробку даної теми** полягає в проекції наукових досягнень педагогіки та психології в галузі вивчення маніпуляцій на порівняльний аналіз відносин, що реалізуються в умовах освітнього середовища. Розроблено психологічний практикум «Я-дорослий!», фокус-інтерв'ю, опитувальник «Моя самооцінка». (додаток А, Б, В)

**Апробація роботи** здійснена на І (міському) етапі Всеукраїнського конкурсу-захисту науково-дослідницьких робіт МАН, на науково-практичній конференції учнівського товариства «Інтелект» Мелітопольської ЗОШ № 4.

**Публікації.** За результатами дослідження опубліковано статті «Будьмо відверті, або Хто ким маніпулює в нашій школі?», «Чи варто грати іншими людьми?» у газеті Мелітопольської ЗОШ № 4.

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи – 22 сторінки. Список використаних джерел нараховує 16 найменувань.

**Розділ 1**

**Теоретичні основи Та ХаРАКТЕРИСТИКА**

**ПОНЯТТЯ «МАНІПУЛЯЦІЯ»**

* 1. **Походження і розвиток поняття «маніпуляція»**

Визначення поняття маніпуляції постійно змінювалося з часом. Наукові джерела дають різні визначення терміна «маніпуляція». Це пов'язано і з областю застосування даного поняття, і з часом, і з розширенням сфери вживання, а так само з [особистісним](http://ua-referat.com/%D0%9E%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C) ставленням кожного до визначення маніпуляції.

Саме [слово](http://ua-referat.com/%D0%A1%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BE) «маніпуляція» містить в собі корінь [латинського](http://ua-referat.com/%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0) слова manus - рука (manipulus − пригорща, жменя, від manus і ple − наповнювати). Так само [латинським](http://ua-referat.com/%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0) словом manipulus позначався невеликий загін воїнів (близько 120 людей) у римському війську. [4] В Оксфордському [словнику](http://ua-referat.com/%D0%A1%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA) англійської мови маніпуляція (manipulation) трактується як «поводження з об'єктами зі спеціальним наміром, метою, як ручне [управління](http://ua-referat.com/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F), як рухи, 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](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80) дій з важелями, виробленими руками. Самі важелі і рукоятки нерідко називаються [маніпуляторами](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96). У міру ускладнення [механізмів](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B5%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%BC%D1%96) маніпуляторами стали називати імітатори або штучні замінники рук: спеціальні пристосування для складного переміщення предметів з дистанційним управлінням. Наприклад, для завантаження й вивантаження стрижнів з ядерним паливом. У переносному значенні Оксфордський [словник](http://ua-referat.com/%D0%A1%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA) визначає маніпуляцію як «акт впливу на людей або [управління](http://ua-referat.com/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F) ними або речами зі спритністю, особливо із зневажливим підтекстом, як приховане управління або обробка». Звідси походить і сучасне переносне [значення слова](http://ua-referat.com/%D0%97%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0) - спритне поводження з людьми як з об'єктами, речами. [4]

Таким чином, термін «маніпуляція» є [метафора](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%B0%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%B0) і вживається в переносному сенсі: спритність рук у поводженні з речами перенесена в цій метафорі на спритне управління людьми.

Метафора маніпуляції складалася поступово. Важливим етапом у її розвитку було позначення цим словом фокусників, що працюють баз складних пристроїв руками. Мистецтво фокусників засноване на властивості людського сприйняття й уваги – на знанні психології людини. Своїх ефектів фокусник-маніпулятор домагається, відволікаючи, переміщаючи і концентруючи увагу глядачів, діючи на їхню уяву, створюючи ілюзії сприйняття. Основні [психологічні](http://ua-referat.com/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3) ефекти створюються на основі управління увагою (відволікання, переміщення, зосередження), широкого використання механізмів [психологічної](http://ua-referat.com/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F) установки, [стереотипних](http://ua-referat.com/%D0%A1%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BF%D0%B8) уявлень та ілюзій сприйняття. Повне перенесення слова «метафора» в новий контекст веде до того, що під об'єктами дій-маніпуляцій розуміються вже не предмети, а люди, при цьому самі дії виконуються вже не руками, а з допомогою інших засобів. У результаті маніпуляція в переносному значенні - це прагнення «прибрати до рук», «приручити» іншого, «заарканити», «зловити на гачок», тобто спроба перетворити людину на слухняне знаряддя, на маріонетку. [3]

Із шістдесятих років двадцятого століття маніпуляція стала предметом особливого вивчення. Проблемою її використання займалися Безсонов Б.М., Волкогонов Д.О., Шиллер Р., Войтасік Л., Бенігер Дж.Р., Брок Т.С., Беккер Л.А., Гудін Р.Е., Кей Б., О`Коннар Є.М., Пайн С.С., Прото Р., Розенберг В., Робінсон П.У., Шостром Е. та інші. Усі вони запропонували своє визначення маніпуляції, розглянемо деякі з них.

Вітчизняний учений Є. Доценко дає наступні кілька визначень маніпуляції:

1. Вид психологічного впливу,[майстерне](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80) виконання якого веде до прихованого порушення в реципієнта намірів, не збігаються з його актуально існуючими [бажаннями](http://ua-referat.com/%D0%91%D0%B0%D0%B6%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F) й потребами».

2. Психологічний вплив, націлений на зміну напряму активності іншої людини, виконаний настільки [майстерно](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80), що залишається непоміченим нею.

3. Психологічний вплив, спрямований на неявне спонукання іншого до вчинення обраних [маніпулятором](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96) дій.

4. Майстерне спонукання іншого до досягнення (переслідування) побічно вкладеної маніпулятором мети.

5. Дії, спрямовані на «прибирання до рук» іншої людини, поштуркування нею, вироблені настільки майстерно, що в тої створюється враження, ніби вона самостійно керує своєю поведінкою. [3]

Отже, **маніпуляція** – це вид психологічного впливу, [майстерне](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80) виконання якого веде до прихованого порушення в іншої людини намірів, не збігаються з його актуально існуючими бажаннями.

* 1. **Суб'єкт і об'єкт маніпуляції**

Одна з [характерних](http://ua-referat.com/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B5%D1%80) рис сучасної епохи – стрімко зростаючий потік інформації, який людині необхідно сприйняти, засвоїти і застосувати для вирішення нерідко дуже складних завдань, і [людина](http://ua-referat.com/%D0%9B%D1%8E%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B0), 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 в усіх сферах соціальної взаємодії людей і об'єктом впливу яких у наш час виступає будь-яка [людина](http://ua-referat.com/%D0%9B%D1%8E%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B0) сучасного суспільства.

Отже, об'єкт маніпуляції – це те, на що спрямовані дії маніпулятора. Нерідко під об'єктом розуміються мішені маніпуляторів свідомістю. Такої думки дотримуються у своїх роботах Кара-Мурза, Доценко. Поняття «мішень» використовується для позначення тих психічних структур, на які чиниться вплив з боку ініціатора впливу незалежно від того, чи мав він [такий](http://ua-referat.com/%D0%A2%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%B9) намір чи ні.. Проте автори по-різному класифікують мішені психологічного впливу.

Мішенями маніпулятора можуть бути: [мислення](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F), почуття, уява, пам'ять, увага.

Класифікація мішеней психологічного впливу за Є. Доценком виглядає так:

1. Збудники активності: потреби, інтереси, схильності, ідеали.

2. Регулятори активності: смислові, цільові й операціональні установки, групові норми, [самооцінка](http://ua-referat.com/%D0%A1%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0), [світогляд](http://ua-referat.com/%D0%A1%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D0%B4), переконання, вірування.

3. Когнітивні ([інформаційні](http://ua-referat.com/%D0%86%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F)) структури:[знання](http://ua-referat.com/%D0%97%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F) про світ, людей, відомості, які забезпечують [інформацією](http://ua-referat.com/%D0%86%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F) людську активність.

4. Операціональний склад діяльності: спосіб мислення, [стиль](http://ua-referat.com/%D0%A1%D1%82%D0%B8%D0%BB%D1%8C) поведінки, звички, уміння, навички, кваліфікація.

5. Психічні стани: фонові, функціональні, емоційні тощо.

Існує безліч ситуацій, у яких на людину спрямовуються [маніпулятивні](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96) дії. Усе різноманіття таких ситуацій можна розділити на певні групи, ураховуючи при цьому співвідношення між їх об'єктом і суб'єктом. Отже, [відповідно](http://ua-referat.com/%D0%92%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C) до цього можна виділити такі три групи:

1. Сукупність ситуацій міжособистісної взаємодії, тобто таких ситуацій, у яких відбувається безпосереднє спілкування та [обмін](http://ua-referat.com/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D1%96%D0%BD) інформацією, як кажуть, «обличчям один до одного», а також опосередковано через [телефон](http://ua-referat.com/%D0%A2%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D1%84%D0%BE%D0%BD), пошту, телеграф, факсимільний зв'язок, різні інші системи зв'язку, зокрема й Інтернет. Міжособистісні ситуації можуть підрозділятися за змістом або [характером](http://ua-referat.com/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B5%D1%80) соціальних зв'язків або у відповідності з основними сферами способу [життя](http://ua-referat.com/%D0%96%D0%B8%D1%82%D1%82%D1%8F) на наступні: суспільно-політичні; професійно-ділові; соціокультурні; сімейно-родинні; соціально-побутові; дружні; випадкові.

2. Ситуації, у яких людина, перебуваючи в складі певної спільноти людей, піддається безпосередньому інформаційно-психологічному впливу деяким комунікатором – особистістю або групою (оратор, президія). Такі ситуації можна позначити як публічні. Це - ситуації проведення зборів, нарад, мітингів, видовищних заходів тощо.

3. Ситуаціі, у яких на людину здійснюється інформаційно-психологічний вплив засобами масової комунікації. У цих [ситуаціях](http://ua-referat.com/%D0%A1%D0%B8%D1%82%D1%83%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F) здійснюється одностороння опосередкована [комунікація](http://ua-referat.com/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D1%83%D0%BD%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F) за типом «ЗМК (засіб масової комунікації) – людина (аудиторія)». Їх можна позначити як мас-комунікаційні ситуації. Це ситуації перегляду телепередач, прослуховування радіопрограм, читання газет, журналів, різних друкованих видань, взаємодії з різноманітними інформаційними системами тощо.

**РОЗДІЛ 2**

**емпіричне дослідження Особливостей**

**міжособистісних МАНІПУЛЯЦІЙ**

**2.1. Прийоми і**[**техніка**](http://ua-referat.com/%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%96%D0%BA%D0%B0)**маніпуляцій у міжособистісній взаємодії**

Люди, спілкуючись між собою і вступаючи в контакт один з одним, виходять з різних причин і мотивів. Усе різноманіття причин, що спонукають людей контактувати, можна розділити на дві основні групи:

1. Необхідність організації діяльності та соціальної поведінки в суспільстві в цілому. Ця причина пов'язана з раціонально-діловою основою поведінки.

2. Потреба в спілкуванні, емоційному контакті, прихильності, любові. Тут існує зв'язок з емоційно-експресивною стороною життя особистості.

Ось декілька найбільш розповсюджених прийомів маніпуляційного впливу:

1. Мова: незрозумілі слова мають метою придушити слухача фальшивим «авторитетом» експерта або покликані виконувати гіпнотизуючий ефект, або прикрити брехні.

2. Емоції: викликати [емоції](http://ua-referat.com/%D0%95%D0%BC%D0%BE%D1%86%D1%96%D1%97) – це необхідна умова відключення розуму об'єкта маніпулювання.

3. Сенсаційність і терміновість – технологія загальної дії, що забезпечує необхідний рівень нервозності, яка підриває психологічний захист. Додаткова мета такого [прийому](http://ua-referat.com/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B9%D0%BE%D0%BC%D1%83) – відволікання уваги.

4. Повторення: діє на підсвідомість, яка погано контролюється. Тому необхідно зафіксувати факт повторення у свідомості, і тоді буде наче включена сигналізація.

5. Дроблення: маніпулятор надає нам замість цілісної проблеми лише її частину, так щоб осмислити ціле і зробити висновок було неможливо.

6. Вилучення з контексту: виривання проблеми з реального контексту.

7. Змішування інформації та думки: навіювання разом з фактами думки маніпулятора за даними фактами.

8. Посилання на авторитет: коли на підтримку твердження залучається авторитет і повага, завойовані у сфері, не пов'язаної із цим твердженням.

9. Активізація [стереотипів](http://ua-referat.com/%D0%A1%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BF%D0%B8): прагнення відправника повідомлень домогтися, щоб ми сприймали інформацію і [відповідали](http://ua-referat.com/%D0%92%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C) на неї відповідно до норм поведінки певної спільноти.

10. Некогерентність висловлювань: один вислів [суперечить](http://ua-referat.com/%D0%A1%D1%83%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%87%D0%BA%D0%B0) іншому. [14]

Маніпулятивні техніки в повсякденній і діловій взаємодії стають усе більш витонченими і замаскованими, причому зростання благополуччя життя людей не призводить до зменшення цієї тенденції. Маніпулятор може навмисно довести жертву до потрібного психічного стану, використовуючи нетерплячість, невпевненість у собі, марнославство, зосередженість, жалісливість, пригніченість, розгубленість, нерішучість, ейфорію, азартність, жадібність, хвастощі, індивідуальні особливості психіки, шаблони, ефекти і ілюзії сприйняття, стандарти поведінки, стереотипи сприйняття й поведінки тощо. [7]

Також використовуються в практиці повсякденного спілкування маніпуляції любов'ю, страхом, невпевненістю в собі, почуттям провини, почуттям гордості, почуттям жалю.

**2.2. Маніпулятивні прийоми в освітньому середовищі**

У другому розділі представлено програму, інструментарій та результати емпіричного дослідження провідних видів та форм маніпулювання особистістю в освітньому середовищі в ситуаціях міжособистісного спілкування.

Дослідження проводилось упродовж жовтня-листопада 2013/2014 навчального року, ним було охоплено 60 учнів 9-х класів, 22 педагогічні працівники і 30 батьків учнів 9-х класів Мелітопольської загальноосвітньої школи І−ІІІ ступенів № 4 Мелітопольської міської ради Запорізької області.(додаток Б) Воно складалося із двох етапів:

1. фокус-групове дослідження наявності та змістовної спрямованості маніпулятивних взаємодій в освітньому середовищі;
2. анкетне опитування учнів, спрямоване на виявлення специфіки психологічних маніпуляцій в освітньому середовищі.

Перший етап дослідження полягав у розробці та проведенні низки фокус-групових інтерв’ю на основі розробленої програми, що складалася з чотирьох блоків запитань. Перший блок запитань спрямований на визначення уявлень учнів, батьків та вчителів про маніпуляції, маніпулятивні ситуації, частоти потрапляння учнів під маніпулятивний вплив з боку інших осіб, відчуттів учасників навчально-виховного процесу в ситуаціях маніпулювання та засобів розпізнавання маніпулятивних намірів інших осіб. Другий блок запитань спрямований на визначення того, як часто учні або вчителі стають жертвами маніпуляції у взаємодії під час навчання або пасивного спілкування, хто є жертвою маніпуляції, а також визначення реакцій та відчуттів опитуваних учасників навчально-виховного процесу в різних ситуаціях маніпулятивного впливу. Третій блок запитань спрямований на визначення того, як часто маніпулюють учні учнями, діти-батьками, учитель-учнем і навпаки, у яких ситуаціях, ким вони маніпулюють і що при цьому відчувають. Четвертий блок запитань спрямований на визначення ставлення учнів до маніпуляцій: чи можна маніпуляцію вважати нормальним явищем і в яких ситуаціях, чи існують моральні межі здійснення маніпуляції.

Фокус-групове інтерв’ю дало можливість розробити стандартизовану анкету для дослідження психологічних маніпуляцій в освітньому середовищі (стандартизація здійснювалась у ході пілотажного дослідження та спиралась на такі вимоги: для кожного питання анкети визначена його пізнавальна задача та пошукова інформація; ураховані соціально-психологічні особливості учасників навчально-виховного процесу, що виступають джерелом інформації).

Другим етапом дослідження стало проведення анкетного опитування.

Анкети добиралися з урахуванням запитань за вказаними чотирма блоками і включали визначення видів маніпуляції в освітньому середовищі в ситуаціях міжособистісного спілкування в системах “учень – батьки”, “учень – учень” та “учень – учитель”.

Результати анкетування дали можливість визначити особливості використання маніпуляції в різних системах спілкування учасників навчально-виховного процесу.

У системі «учень-батьки» 44 учні (73 %) вважають, що дуже часто потрапляють під прихований вплив батьків, 16 учнів (27 %) зазначають помірний вплив. Щодо батьків, то кожен другий з опитуваних зазначає, що стає жертвою маніпуляцій з боку власної дитини декілька разів на день.

У системі «учень-учень» 53 учні (88 %) визнають, що виступали і як маніпулятори, і як жертви маніпуляцій. Беручи до уваги гендерний аспект, слід зазначити, що в цьому віці (14-15 років) більшими маніпуляторами є дівчата, що відповідає віковим особливостям цього віку. Так серед дівчат 47% , а серед хлопців 53%. 5 учнів (8 %) показали результати повної відсутності розуміння поняття прихованого впливу, 2 учні (4 %) є неформальними лідерами й дуже рідко підлягають впливу з боку однолітків, частіше самі виступають маніпуляторами.

У системі «учень-учитель» , учасники навчально-виховного процесу показали такі результати: учителі вважають, що під час стандартного уроку вони мають ризик потрапити під прихований вплив з боку учнів декілька разів, особливо техніки маніпулювання загострюються в періоди групових опитувань, при узагальнюючих видах діяльності або наприкінці семестрів. Учні зазначили, що вони є жертвами маніпуляцій з боку вчителів постійно, але в різних ситуаціях, було зазначено, що інколи вони йдуть на це свідомо для отримання очікуваного результату, тим самим не усвідомлюючи, що зі стану «жертви» переходять до стану маніпулюючих. Щодо навчального процесу негативне ставлення до прихованого змісту маніпуляцій показало 37 учнів (61 %), можливого пристосування 12 учнів (20 %) і 11 учнів (18 %) сприймають за належне. Педагоги показали результат потрапляння під прихований вплив учнями 59%.(13 учителів) Яскравіше негативне ставлення проявляється під час виховного процесу (спілкування, профілактика), зважаючи на особливості підліткового віку, учні хворобливо сприймають будь-які прояви впливу на них і тим самим стають «легкою мішенню» для маніпулювання. Усвідомлення цього факту наявне, але поріг протидії дуже низький.

Отже, більшість учнів вважають, що вони є постійними об’єктами маніпулювання з боку викладачів, батьків чи товаришів, а себе вони самі визнають ініціаторами маніпуляцій значно рідше. Характерно, що учні вважають, що ними маніпулюють переважно з цілями нашкодити їм, зруйнувати їх особистісні погляди.

Ознаками розпізнавання учнями маніпулятивних намірів з боку інших осіб є відчуття емоційного дисонансу в їхній поведінці (84 %), наполягання співрозмовниками на власних позиціях (80 %), нав’язування учням думок та бажань іншими людьми (78 %), відчуття агресивності в поведінці співрозмовника (70 %), змушування виконувати небажані дії, робити певні поступки (65 %), нав’язування позицій та ідей, що не співпадають з думкою учнів (65 %), висловлювання співрозмовників у формі наказів (51 %).

Дослідження дало змогу визначити змістовні характеристики негативних наслідків розповсюдження маніпулятивних засобів міжособової взаємодії щодо розвитку особистості учнів. Ці наслідки пов’язані з переживанням несприятливих психічних станів:

* виникнення емоційної реакції жертви маніпуляції (погіршення настрою – 64 %, роздратування – 86 %, відчуття образи – 72 %, обурення – 86 %, дискомфорт – 81 %, розгубленість – 66%, засмучення – 64 %, злість – 66 %), що часом призводить до неадекватної оцінки ситуації міжособової взаємодії;
* порушення або непідтвердження самооцінки та уявлення учнями про самих себе, зниження самоповаги й почуття впевненості – 48 %;
* виникнення конфліктних ситуацій викликає взаємне прагнення захиститися від бажань і намірів іншої людини – 93 %, взаємне обмеження можливостей реалізації намірів, що, у свою чергу, налаштовує партнерів із спілкування на насторожене ставлення один до одного – 57 %.

Аналіз дослідження показав, що репертуар засобів виявлення маніпулятивних намірів в освітньому середовищі є недостатньо розвинений для ефективної протидії маніпулятивним намірам. Отримані результати зумовили мету і завдання формувальних заходів, які спрямовувались на оволодіння учнями системою психологічних засобів виявлення та протидії маніпулятивним намірам, що призводить до зниження психологічної напруги та до підвищення відкритості й толерантності людини в міжособистісному спілкуванні.

**РОЗДІЛ 3**

**формувальний експеримент**

**з протидії міжособистісним маніпуляціям**

**3.1. Правила поведінки для захисту від маніпуляцій**

Захищатися зазвичай простіше, ніж нападати. Адже руйнувати завжди легше, ніж творити. Проте у випадку з маніпуляціями справа обстоїть інакше: адже «напад» здійснюється скрито, непомітно для потенційної жертви. Те, що ми попали в розставлену маніпулятором пастку, усвідомлюється, як правило, набагато пізніше, коли вже мало що можна виправити. Тому головне завдання противоманіпулятивних дій − ***розпізнати маніпуляцію****.*

Її зовнішні ознаки зазвичай такі:

* перебільшена компліментарність, демонстрація раптової прихильності;
* прискорений темп мови;
* наступальність, натиск, прагнення в жодному разі не віддавати ініціативу в спілкуванні;
* вимога негайного ухвалення рішень;
* дуже щедрі обіцянки або перебільшення обсягу  втрат;
* нерівність відповідальності: розмита в того, хто вимагає, і повна, цілковита в адресата вимоги;
* елементи психологічного тиску, пресингу;
* відчуття незручності, ніяковості, внутрішнього дисонансу: начебто і не хочеться поступатися вимозі, так мабуть, доведеться, бо інакше виставимо себе в поганому світлі.

У третьому розділі описано формувальний експеримент із застосуванням тренінгової методики із самоохорони особистості від маніпулятивного впливу.(Додаток В) Методика передбачала формування в учнів навичок розпізнавання намірів маніпуляторів та засобів протидії маніпулятивним намірам. Методика мала сприяти зменшенню тривожності учнів, подоланню невпевненості як у навчальному процесі, так і в повсякденному спілкуванні, і забезпеченню життєдіяльності людини як цілісної особистості.

Розвивально-профілактичні заходи проводились у грудні 2013 року. У формувальний частині дослідження взяли участь 14 учнів 9-х класів Мелітопольської загальноосвітньої школи І−ІІІ ступенів №4 Мелітопольської міської ради Запорізької області.

Нами було розроблено тренінгову програму «Я − дорослий!», спрямовану на розвиток в учнів психологічних засобів виявлення маніпулятивних намірів та протидії їм. У тренінгу використовувались окремі вправи та завдання із напрацювань С. Кара-Мурза та Е. Берна, окрім того, застосовувалися методи групової дискусії та психотерапевтичні вправи. Тренінг проводився на матеріалі гіпотетичних ситуацій міжособової взаємодії.

Тренінгова програма складалася із трьох блоків:

1) засвоєння принципів неманіпулятивного позитивного спілкування;

2) набуття навичок розпізнавання маніпуляцій;

3) засвоєння моделі позитивного спілкування.

Головними задачами були зниження маніпуляційної орієнтації й розвиток рефлексії (краще розуміння себе та своїх можливостей), формування захистів від маніпуляцій і розвиток навичок актуалізованої взаємодії.

Основними напрямками проведення тренінгових занять визначено:

* надбання навичок позитивного спілкування, вільного від маніпуляційних технік впливу;
* надбання навичок розпізнавання маніпуляційного впливу за різними ознаками;
* розвиток навичок словесного спілкування, що допоможуть упоратися з маніпуляцією з боку інших людей, використовуючи такі види технік: згода в принципі; негативна заява; негативні розпитування (нескінченне уточнення); двостороння аргументація; різновид методу сократичного діалогу (метод позитивних відповідей).

У тренінгу пропонувалася методика використання позитивних (неманіпулятивних) способів взаємодії в спілкуванні через:

* вивчення певних маніпуляційних дій, що провокують критику з боку партнера із спілкування, тобто виявлення психологічного змісту реакцій на критику, типових для даної групи;
* формування вмінь використання техніки, за якої адресат маніпулятивного впливу навмисно не застосовує засоби відповідної маніпуляції або самозахисту;
* формування навичок конструктивно-критичного діалогу та пошуку істини в процесі спілкування.

Кінцевим результатом проведення тренінгу очікувалось формування вмінь конструктивної відмови співрозмовнику, відкритої заяви про свої бажання та позиції, сприймання критики, ведення переговорів та знаходження взаємоприйнятних рішень.

**3.2. Нейтралізація прихованого впливу при спілкуванні**

Ефективність соціально-психологічного тренінгу вимірювалась нами в доекспериментальному та післяекспериментальному тестуванні за допомогою стандартизованих психодіагностичних методик: діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, діагностики тривожності, діагностики комунікативної толерантності В.В. Бойко, бланку самооцінки (додаток ).

За методикою діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, аналіз отриманих даних проводився за основними осями «підпорядкування» – «домінування» та «дружелюбність» – «агресивність». Отримані результати показують низьку та помірну ступінь вираження відносин опитуваних. Значущі зміни відбулися на осі «дружелюбність» – «агресивність», а за віссю «підпорядкування» – «домінування» значущих змін не відбулося. Пояснюється така тенденція тим, що учні, які схильні до підпорядкування, та учні, які схильні до домінування, рівною мірою можуть бути як ініціаторами маніпулятивного впливу, так і адресатами останнього. Тому зміни за цією віссю істотно не впливають на набуття навичок виявлення та позитивної протидії маніпулятивним намірам.

На осі «дружелюбність» – «агресивність» відмічається суттєве збільшення кількості опитуваних (на 18 %) з підвищеним рівнем дружнього ставлення, схильності до співробітництва, кооперації, гнучкості й компромісу у вирішенні конфліктних ситуацій, товариськості у відносинах з оточуючими людьми. Ці результати свідчать про набуття учнями вмінь та навичок неманіпулятивної позитивної протидії маніпулятивним намірам.

Після проведення тренінгу за методикою діагностики комунікативної толерантності В.В. Бойко кількість опитуваних з високим рівнем комунікативної толерантності збільшилась на 12 %, що характеризується позитивно. Підвищення рівня толерантності у відносинах з оточуючими людьми свідчить про формування навичок твердо відстоювати свої переконання, приймати будь-які ідеї, із розумінням ставитись до людей та їхніх вчинків, критично ставитись до своєї думки, здатності відмовитися від помилкових поглядів, здатності з повагою ставитись до думки співрозмовника.

Опитувальник «Бланк опитувальника «Моя самооцінка» мав за мету вивчення рівня самооцінки, що передбачає аналіз попередніх помилок, успішного і неуспішного досвіду життєдіяльності. Після проведення соціально-психологічного тренінгу рівень позитивної рефлексії зріс на 8 %, а негативної рефлексії зменшився на 3 %, повної відсутності рефлексії зменшився на 5 %. Таким чином, загальні позитивні зрушення мають місце у 16 % учасників тренінгу. Така тенденція пояснюється надмірною обережністю учнів, що є результатом минулих помилок, проте зростання усвідомлювання учнями власних помилок минулого свідчить про позитивні зміни у їхньому житті.

Експериментальне дослідження показало, що формування психологічної протидії маніпулятивним намірам через надбання навичок позитивного спілкування передбачає розвиток таких особистісних якостей як асертивність, комунікабельність, послідовність, уміння домовлятися, оптимістичний настрій, уміння висловлювати свої думки, задовольняти різноманітні потреби, бажання, почуття.

Отже, моделлю психологічного механізму протидії маніпулятивним намірам є позитивна неманіпулятивна установка, яка являє собою цілісний стан суб’єкта міжособистісного спілкування, його цілісну неманіпулятивну спрямованість на позитивне емоційне ставлення до людей, позитивний зворотній зв’язок, позитивну оцінку та схвалення, позитивне конструктивне вирішення конфліктів.[5]

Неманіпулятивна позитивна установка формується у випадку наявності потреби позитивної соціальної взаємодії та ситуації маніпулятивного впливу (ситуації задоволення цієї потреби). Така установка виявляє готовність людини до активності, визначає її спрямованість та готовність до позитивного спілкування.

Психологічний механізм позитивної протидії маніпулятивним намірам допомагає залишатися людині чесною та щирою, здатною бачити та розуміти себе й інших, мати власну думку про різноманітні події та ситуації, уміти відчувати, проявляти непідробний інтерес до життя, бути вільною й разом з тим відповідальною, а також прагнути подолати труднощі, жити в гармонії зі світом.

**ВИСНОВКИ**

Проведено теоретичний аналіз маніпулятивних впливів у міжособовій взаємодії. Окреслено зміст поняття “маніпуляція”, суб’єкт та об’єкт маніпулятивного впливу, загальні механізми психологічного впливу, психологічні засоби та інструменти розгортання маніпулятивної атаки. Визначено психологічні ознаки успішного (для суб’єкта впливу) маніпулювання особистістю: наявність ініціатора та адресата маніпулятивного впливу; наявність прихованих цілей комунікативної взаємодії на боці ініціатора маніпулятивного впливу; неадекватне сприйняття (нерозуміння) мотивів та цілей взаємодії на боці адресата; наявність поведінкових реакцій адресата, відповідних прихованим цілям ініціатора, а не власним цілям адресата маніпуляції.

У підлітковому віці, а саме серед учнів 9-х класів, різного роду маніпуляції становлять значну частину від усіх форм взаємодії, що переживається учнями як негативний факт їхнього соціального існування. Більшість учнів уважають, що вони є постійними об’єктами маніпулювання з боку педагогів, батьків чи товаришів, але себе вони визнають ініціаторами маніпуляцій значно рідше. Характерно, що учні вважають, що ними маніпулюють переважно в прагматично орієнтованих техніках, а вони самі апелюють до гедоністично орієнтованих технік. Установлено, що репертуар засобів виявлення маніпулятивних намірів у освітньому середовищі є недостатнім для ефективної протидії маніпулятивним намірам. Паралельно з цим підлітки виражають значне бажання до відкритого та позитивного спілкування, але вказують на відсутність необхідних для цього умінь та навичок.

Під час реалізації дослідження розроблено модель психологічних механізмів розкриття особистістю маніпулятивних намірів, яка складається з таких послідовних компонентів: відчуття дискомфорту в процесі спілкування – виникнення тривожності – аналіз цілей та мотивів спілкування – встановлення відповідності/невідповідності емоційних та когнітивних компонентів спілкування – виявлення прихованого наміру. Визначено загальні стратегії особистісного захисту від маніпулятивного впливу, серед яких провідне місце посідає перетворення нападу у нову форму емоційної нейтралізації ситуації: вияснення сутності справи; конструктивна критика; здійснення непередбачуваних оригінальних вчинків та дій; уникнення; відмова від виконання вимог маніпулятора. Моделлю психологічного механізму протидії маніпулятивним намірам є позитивна неманіпулятивна установка, яка являє собою цілісний стан суб’єкта міжособистісного спілкування, його цілісну неманіпулятивну спрямованість на позитивне емоційне ставлення до людей, позитивний зворотній зв’язок, позитивну оцінку та схвалення, позитивне конструктивне вирішення конфліктів.

Отримані результати зумовили мету і завдання формуючих заходів, які спрямовувались на оволодіння учнями системою психологічних засобів виявлення та протидії маніпулятивним намірам. Нами розроблено та апробовано методику формування в учнів психологічних механізмів виявлення та протидії маніпулятивним намірам, яка передбачає послідовне оволодіння учнями такими навичками спілкування, як: позитивне емоційне ставлення до людей, позитивний зворотній зв’язок, позитивна оцінка та схвалення, позитивне конструктивне вирішення конфліктів, розвиток асертивної поведінки. Оволодіння особистістю системою психологічних засобів виявлення та протидії маніпулятивним намірам призводить до зниження психологічної напруги та до підвищення відкритості й толерантності людини у міжособистісному спілкуванні, що дозволяє особистості залишатися чесною та щирою, здатною бачити та розуміти себе й інших, мати власну думку про різноманітні події та ситуації, уміти відчувати, проявляти непідробний інтерес до життя, бути вільною й разом з тим відповідальною, а також прагнути подолати труднощі та жити в гармонії зі світом.

Перспективи подальших досліджень пов’язані з розробкою можливих моделей психологічних механізмів виявлення та протидії маніпулятивним намірам у міжособовій взаємодії між іншими соціальними групами, а також в інших групах комунікативних ситуацій, де відбувається маніпулятивний вплив на людину.

**Список використаних джерел**

1. Грачов Г., Мельник И. Манипулирование [личностью](http://ua-referat.com/%D0%9E%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C). – М., 2001.
2. Доценко О. Л. [Психология](http://ua-referat.com/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F) манипуляции. Феномены, механизмы, защита. − М., 1996.
3. Доценко О.Л. Маніпуляція: [психологічне](http://ua-referat.com/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3) визначення поняття // Психологічний журнал. − 1993. − Т.14. − № 4.
4. Ермаков Ю.О. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. – Екатеринбург, 1995.
5. Кара-Мурза С. [Манипуляция сознанием](http://ua-referat.com/%D0%9C%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%86%D1%96%D1%8F_%D1%81%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8E). − М.: «Алгоритм», 2000.
6. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и влиять на людей. − М., 1990.
7. Куликов В. Н. Прикладное исследование социально-психологического влияния. − [Иваново](http://ua-referat.com/%D0%86%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE), 1982.
8. Лебедева М.М. Уметь вести переговоры. − М., 1991.
9. Мастенбрук В.[Переговоры](http://ua-referat.com/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B8). − Калуга, 1993.
10. Мельник І. Приемы споров. − М., 1991.
11. Психология. Словарь / Под общ.ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. − М., 1990.
12. Скаженник Е.Н. Практикум по деловому общению. – Таганрог, 2005.
13. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. − М, 1990.
14. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком –М.: Харвест, 2001. – 848 с.
15. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. − М., 1980.
16. Берн Е. «Люди, которые играют в игры. Игры в которые играют люди» − М.: Літур, 1999. −576с.

Додаток А

**Опитувальник « Моя самооцінка»**

**Інструкція:** На запропоновані 32 судження надається 5 можливих варіантів відповідей.

Бланк опитувальника « Моя самооцінка»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мені хочеться, щоб друзі підбадьорювали мене |  |  |  |  |  |
| Постійно відчуваю свою відповідальність за навчання |  |  |  |  |  |
| Мене хвилює моє майбутнє |  |  |  |  |  |
| Багато хто ненавидить мене |  |  |  |  |  |
| Я менш ініціативний, ніж інші |  |  |  |  |  |
| Мене хвилює мій психічний стан |  |  |  |  |  |
| Я боюсь здатися невігласом |  |  |  |  |  |
| Зовнішність інших набагато привабливіша, ніж моя |  |  |  |  |  |
| Я боюсь виступати з промовою перед незнайомими людьми |  |  |  |  |  |
| Я часто роблю помилки |  |  |  |  |  |
| Шкода, що я не вмію говорити з людьми, як слід |  |  |  |  |  |
| Шкода, що мені не вистачає впевненості в собі |  |  |  |  |  |
| Я хотів би, щоб інші люди частіше схвалювали мої дії |  |  |  |  |  |
| Я занадто скромний |  |  |  |  |  |
| Моє життя марне |  |  |  |  |  |
| Багато хто неправльно думає про мене |  |  |  |  |  |
| Мені нема с Ким поділитись своїми думками |  |  |  |  |  |
| Люди чекають від мене забагато |  |  |  |  |  |
| Люди не дуже цікавляться моїми досягненнями |  |  |  |  |  |
| Я трохи соромлюсь |  |  |  |  |  |
| Я відчуваю, що багато людей не розуміють мене |  |  |  |  |  |
| Я не відчуваю себе в безпеці |  |  |  |  |  |
| Я часто даремно хвилююсь |  |  |  |  |  |
| Я почуваю себе ніяково, коли вхожду до кімнати, де вже сидять люди |  |  |  |  |  |
| Я почуваю себе скуто |  |  |  |  |  |
| Я відчуваю, що інші люди говорять про мене за моєю спиною |  |  |  |  |  |
| Я впевнений, що майже все сприймаютьлегче, ніж я |  |  |  |  |  |
| Мені здається, що зі мною має статись якась прикрість |  |  |  |  |  |
| Мене непокоїть думка про те, як люди ставляться до мене |  |  |  |  |  |
| Шкода, щоя не дуже комунікабельна Людина |  |  |  |  |  |
| У суперечках я висловлююсь лише тоді, коли впевнений у своїй правоті |  |  |  |  |  |
| Я думаю про те, чого очікує від мене клас |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1 – дуже часто (4 бали), 2 – часто (3 бали), 3 – іноді (2 бали), 4 – рідко (1 бал), 5 – ніколи (0 балів)  
Обробка результатів  
Для виявлення рівня самооцінки потрібно підсумувати бали.  
Від 0 до 25.Свідчить про високий рівень самооцінки – людина, зазвичай, не обтяжена комплексом неповноцінності, правильно реагує на зауваження й рідко піддає сумніву власні дії.  
Від 26 до 45. Свідчить про середній рівень самооцінки – людина рідко страждає від комплексу неповноцінності й лише іноді намагається підлаштуватись до думки інших.  
Від 46 до 128. Указує на низький рівень самооцінки – людина болісно сприймає критичні зауваження на свою адресу, намагається завжди зважати на думку інших і часто страждає від комплексу неповноцінності.  
  
Висновок: висока чи низька самооцінка – це не присуд на все життя. Варо пам’ятати : ми подолаємо будь-які перепони, якщо тільки виявимо бажання та наполеглевість. Тому не будемо займатися самокритикою й почнемо жити повним життям!

Найперше варто позитивно змінити своє життя, слід навчитися поважати й любити себе, тоді й взаємини з іншими людьми стануть гармонійними . Людина з високою самооцінкою відчуває себе господарем своєї долі, який точно знає чого прагне. Тому не сприймає негативні думки й вчинки інших.

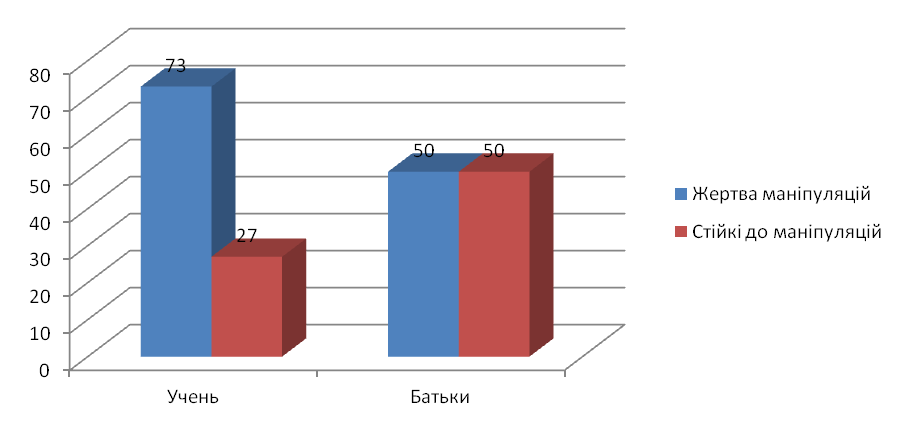
Наступний крок-взяти відповідальність за свої слова, свої вчинки, своє життя. Людина, яка чогось досягає в житті й прокладає собі дорогу в майбутнє – це передусім, людина, що навчилася бути відповідальною. Бо така позиція –це позиція лідера, успішної людини. Цим ми також накопичуємо головний капітал життя – упевненість у собі.

Незалежно від того, велику чи малу справу робимо, ми завжди чекаємо оцінки й подяки. Але чи дочекаємося, чи зможемо задовольнити цю важливу потребу? Так, зможемо. Вчасно похваливши себе, ми неначе фіксуємося на черговій сходинці удачі. А це дає нам поштовх до саморозвитку, до самовдосконалення.

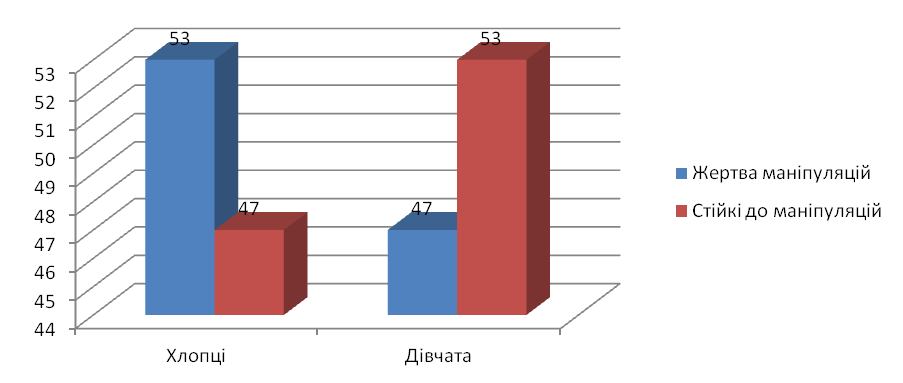
Додаток Б

**Емпіричне дослідження особливостей міжособистісних маніпуляцій**

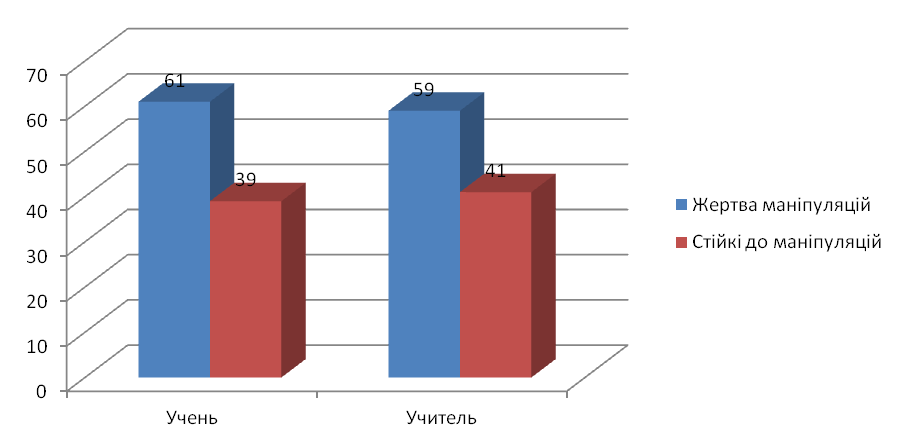
«Учень-Батьки»



«Учень-Учень»



«Учень-Учитель»



Додаток В

**Соціально-психологічний практикум для формування конструктивного спілкування, соціальної компетенції.**

**Пояснювальна записка**

Щодо практики освітніх закладів входять нові цікаві форми роботи: творчі клуби, дискусійні майстерні тощо. Серед активних форм дедалі частіше почали зустрічатися соціально-психологічні практикуми.

Соціально-психологічний практикум – це форма спеціально організованого спілкування, під час якого вирішуються питання розвитку особистості, формується комунікативна і соціальний компетентність, знімаються стереотипи і вирішуються особистісні проблеми учасників.

Під час занять кожен підліток може програвати різні стилі спілкування, засвоювати і відпрацьовувати зовсім інші, невластиві йому раніше комунікативні вміння і навички, відчуваючи у своїй психологічний комфорт.

**Мета соціально-психологічного практикума:**

Підвищення соціально-психологічної компетентності учасників, розвиток їх спроможність ефективно взаємодіяти з оточуючими.

**Завдання практикума:**

· Підвищення рівня психологічної культури;

· Зняття особистісних бар'єрів, заважаючих реальним і продуктивним діям;

· Опанування індивідуальними прийомами міжособистісного взаємодії, що підвищують ефективність;

· Опанування певними соціально-психологічними знаннями;

· Розвиток здібності адекватного пізнання себе.

**Методичні прийоми, використовувані в соціально-психологічному практикума:**

· дискусія;

· рольові гри;

· письмові вправи;

· арт-терапевтичні вправи.

**Зміст заняття**

**Мета заняття:**сприяти подальшому згуртуванню дитячого колективу, закріпити стиль довірчого спілкування. Розкрити якості, важливі ефективного міжособистісного спілкування, активізувати роботу з самоаналізу, вдосконалення комунікативних навичок, розвиток емоційної сфери, спроможність до розумінню, співпереживання і співчуття.

**1.  Привітання по обраної формі.**

**2.  Вступна частина**(відбувається на колу).

Ведучій повідомляє про мету сьогоднішнього заняття, виявляє очікування, побоювання, сумніви.

Кожен учасник практикума формулює побажання до групи і до ведучого.

**3.  Вправа «Мої почуття»**

Почуття кожної людини унікальні. Одні говорили і самі події різні переживаються людьми по-різному. Кожен проти неї відчувати по-своєму. Спробуйте «презентувати» своє почуття як тваринного, квітки, звуку тощо.

**4.  Вправа «Театр»**

Учасникам пропонується відчути себе акторами і обіцяв показати різноманітні почуття лише ротом, очима, рукою, спиною, посадкою.

**5.  Вправа «Хвилі»**

Використовуваний матеріал: атласні стрічки довжиною 1-1,5 метри.

Ведучий пропонує учасникам перетворитися на морські хвилі і з атласних стрічок показати: «хвилі радості», «хвилі гніву», «хвилі страху», «хвилі гордості» тощо.

**6.  Вправа «Живі руки»**

Учасники сідають до кількох, їм зав'язують очі. Ведучий шепоче на вухо першому учаснику назва почуття, його завдання – передати сусідові почуття з допомогою рук, за принципом глухого телефону. Потім усі відкривають очі й обговорюють у колі, хто зумів передати почуття, хто ж немає, що заважало І що допомагало.

**7.  Вправа «Очі правді в очі»**

Учасники розбиваються на пари. Протягом 3 хвилин партнери, мовчки, дивляться другу правді в очі, намагаються зрозуміти думки і почуття, хіба що контактуючи одне з одним очима. Потім учасники діляться своїми відчуттями з групою.

По виконанні вправи обговорення у колі. Які почуття відчувають люди якщо контакті очима? Чи виникає відчуття розуміння, довіри, духовної близькості?

**8.  Вправа «Іван-покиван»**

Учасники стають до кола як і щільніше друг до друга. Одне з них відбуває о центр кола. Він намагається максимально розслабитися, інші ж учасники, витягнувши руки собі, погойдують учасника, що у центрі, з боку убік, підтримала його і даючи впасти. У центрі кола можуть побувати всі бажаючі.

По виконанні вправи відбувається обговорення їх у колу. Ведучий запитує всім, котрі побували у центрі кола: Хто справді зумів розслабитися і довіритися людям?

Членам групи треба оцінити рівень свого довіри по 5-ти бальної системі, піднявши ручку з дочкою відповідним числом пальців. Учасників з «низькою» ступенем довіри групи запитати, чому зуміли розслабитися, що заважало тощо.

**9.  Вправа «Зрозумій мене»**

Учасники сидять у колу. Ведучий пропонує кожному почергово коротко розповісти про ситуацію, коли з нею надійшли несправедливо (>интолерантно). Сусід, котра сидить зліва, повинен переказати цю історію якомога точніше, і навіть спробувати зрозуміти й передати почуття оповідача. Автор історії, своєю чергою оцінює точність переказу. Вправа робити у колі.

По виконанні вправи відбувається її обговорення у колі, надається можливість висловитися кожного учасника.

**10. Ролева гра «Безлюдний острів»**

Учасники сідають у великих коло та головний пояснює правила майбутньої рольової гри:

Через війну кораблетрощі ви затрималися у острові з багатим тварин і рослинним світом. Та життя там сповнена небезпек: отруйні рослин та тварини, зливові дощі, короткочасний, але жорстокий холод, можуть і візити канібалів з сусідніх островів. У кілька років ви зможете повернутися до життя, в рідні краю. Ваше завдання – створити собі нормальних умов, які ви міг би вижити. Зрозумійте серйозність і небезпека ситуації. Люди іноді у таких ситуаціях втрачають людську подобу, спалахують суперечки, сварки і бійки із летальним кінцем. Не місце для розваг і балачок – вам треба їсти і пити, облаштувати житло, щоб сонце не палило вашу шкіру ви могли укриватися в сезон дощів від злив, а взимку від холодів.

Потрібно освоїти острів, організувати у ньому господарство, налагодити соціальне життя, розподілити основні функції й обов'язки. Слід продумати і те, яким чином вони робитиметься.

**1)  Насамперед, вирішите питання влади**

· Який вона вашому острові?

· Хто приймати остаточне рішення?

· Яким буде контролюватися виконання?

**2)  Як розподілятися їжа?**

**3)  Чи має право людина жити вашому острові, нікого не слухаючи і не підпорядковуючись?**

**4)  Які ваші будуть свята?**

· Скільки?

· Як кажуть їхні будете влаштовувати?

**5)  Розробіть морально-психологічний кодекс взаємовідносин з майже 15-20 пунктів**

· Правила мали бути зацікавленими конкретні, а чи не абстрактні, вони мають допомагати рішенню виникаючих проблем, ефективному співробітництву, запобіганню конфліктам та сварок

· Слід також передбачити санкції порушення встановлених правил

Ця гра – ще одне можливість домовитися щодо правил цивілізованого спілкування. Природно, що ігрова ситуація лише посилює необхідність чути і - слухати одне одного, змушує шукати шляху виходу з обставин.

По виконанні вправи проведення рефлексії у колі. Психолог резюмує все сказане групою.

Потім відбувається перегляд заняття на відео.

Мета – докладний аналіз того що відбувається, об'єктивація поведінки.

Зразкові питання психолога: «Що відбувається?», «Що ви відчували на той час?».

**Вправа «Зрозумій мене»**

І остання вправа нашого заняття – «Зрозумій мене». Сідайте будь ласка до кола. Пропоную зараз кожного учасника згадати й коротко розповісти про ситуацію, коли з нею надійшли несправедливо. Сусід, котра сидить зліва, повинен переказати цю історію якомога точніше, і навіть спробувати зрозуміти й передати почуття оповідача. Автор історії, своєю чергою оцінює точність переказу.

Тепер давайте обговоримо виконання цієї вправи.

**10.  Вправа «Чесно кажучи»**

Нині ж заповніть, будь ласка, анкети. Спасибі. До зустрічі ось на наступному занятті.