

2. Леонтьева Л.С. Пропаганда як інформаційно-психологічний складник політичних процесів / Л.С.Леонтьева ; Львівський національний університет ім. Івана Франка. – К., 2004. – 298 с.
3. Рябоконт О. Стереотип як механізм сприймання інформації і стереотипізація як метод впливу змі на масову свідомість // Наукові праці Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. Вип. 26 / НАН України, Нац. б-ка України ім. В. І. Вернадського, Асоц. б-к України. – К., 2010. – 308 с. – С.100-109.
4. Эллюль Ж. Политическая иллюзия / Ж. Эллюль. – М.:NOTABENEMediaTradeCo., 2003. – 432 с.
5. Рябоконт О. Стереотип як механізм сприймання інформації і стереотипізація як метод впливу ЗМІ на масову свідомість // Наукові праці Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. Вип. 26 / НАН України, Нац. б-ка України ім. В. І. Вернадського, Асоц. б-к України. – К., 2010. – 308 с. – С.100-109.
6. Тертычный А.А. Расследовательская журналистика. Учеб. пособие для вузов. –М.: Аспект Пресс, 2002. – 384 с.
7. Моль А. Социодинамика культуры: Пер. с фр. / Предисл. Б. В. Бирюкова. Изд. 3-е. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 416 с.
8. Политическая реклама / Науч. Ред. А.А.Бирюков. М.: Никколо-медиа, 2002. – 240 с.
9. Зенгер Х. фон. Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать. – М.: Изд.-во Эксмо, 2004. – Т.2. – 1024 с.
10. Лозниця С. Маніпулятивні практики: історія та сучасність // Методологія політичної науки: матеріали Всеукраїнської наукової конференції. Перші методологічні читання /Укл. Денисенко В.М., Угрин Л.Я. – Львів: ЛНУ 2010.– С.94-95.
11. Молодиченко В. Маніпуляція цінностями та засоби забезпечення молоді від руйнації ідеологічних впливів / В. Молодиченко // Освіта регіону. Політологія. Психологія. Комунікації, 2011. – № 2. – С.57-62.
12. Молодиченко В.В. Технології маніпулювання свідомістю та засоби безпеки особистості / В.В. Молодиченко // Гілея: науковий вісник, 2009. Вип. 28. – С.227-235.
13. Дмитровський О. Маніпуляційний вплив ЗМІ як загроза національній безпеці держави // Теле- та радіожурналістика, 2011. – Вип. 10. – С.85-88.
14. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – СПб.:Изд-во: Речь, 2003. – 304 с.
15. Кузина Р.З. Сравнительная социально-психологическая характеристика представителей „бедные” и „богатые” как социальных групп в условиях трансформации общества: Автореф. ... канд. психол. наук. – Ярославль, 2007. – 26 с.

В. Н.Чернобровкин, А.Н.Литвинчук (г. Луганск)

ПСИХОДИАГНОСТИКА СКЛОННОСТИ К МАНИПУЛЯЦИИ

Постановка проблемы. Теоретическая основа «Опросника склонности к манипуляции». Само слово «манипуляция» латинского происхождения (от слова *manipulus*), имеет два значения: а) пригоршня, горсть, маленькая группа, кучка, горсточка; б) небольшой отряд воинов (около 120 человек) в римском войске [1].

В настоящее время термин «манипуляция» используется как в прямом, так и в переносном значении. В прямом значении он обозначает сложные виды действий, выполняемые руками: управление рычагами, выполнение медицинских процедур,

произвольное обращение с предметами, требующие мастерства и сноровки при исполнении.

В психологии термин «манипуляция» преимущественно используется в переносном значении, как метафора. Однако, в психологической литературе нет единого подхода к пониманию манипуляции. В определении манипуляции разные авторы расставляют различные акценты. Так, Е. Л. Доценко определяет манипуляцию как психологическое воздействие, при котором «мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент» [1, с. 52].

Е. В. Сидоренко дает следующее определение: «манипуляция – это преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей» [5, с. 49]. В.В. Знаков определяет манипуляцию как психологическое воздействие на другого человека, которое не всегда им осознается и заставляет его действовать в соответствии с целями манипулятора. При удачном манипулировании, указывает В.В.Знаков, субъект, скрывая свои подлинные намерения, с помощью ложных отвлекающих маневров добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели [2, с. 48].

Важным аспектом рассматриваемой проблемы является манипуляция общественным сознанием, которая анализируется в работах С. Г. Кара-Мурзы. С. Г. Кара-Мурза понимает манипуляцию как «способ господства путем духовного воздействия на людей через программирование их поведения. Это воздействие направлено на психические структуры человека, осуществляется скрытно и ставит своей задачей изменение мнений, побуждений и целей в нужном направлении» [3, с. 31].

Э. Шостром под манипуляцией подразумевает целую серию игр (в понимании Э.Берна), сценариев, которые характеризуют систему взаимоотношений человека с другими людьми, сложившуюся в течение прожитой жизни. Манипуляция, как говорит Э. Шостром, это псевдофилософия жизни, а не просто трюки [6, с. 30]. Автор указывает также, что манипуляция – это управление и контроль, эксплуатация другого, использование его в качестве объекта, вещи.

На основе изложенных подходов мы сформулировали рабочее определение понятия «манипуляция», которое мы взяли за основу при разработке опросника склонности к манипуляции: *манипуляция - это психологическое воздействие, при котором скрываются цели, средства, используется психологическая сила, «игра на слабостях», вносятся изменения в мотивационную структуру другого человека для достижения манипулятором собственной выгоды* [4, с. 42].

Анализ последних публикаций. К проблеме манипуляции в межличностном общении обращались как зарубежные, так и отечественные исследователи. Среди них Б. Н. Бессонов, Э. Берн, Д. А. Волкогонов, Н. В. Волонец, Г. В. Грачев, Р. Гудин, О. Е. Гуменюк, Е. Л. Доценко, В. В. Знаков, С. Г. Кара-Мурза, А. Н. Литвинчук, О. Т. Йокояма, О. О. Жданова, Д. Карнеги, М. Ляйппе, Е. Л. Марголина, И. К. Мельник, Л.Прото, В. Н. Панкратов, У. Рикер, Дж. Рудинов, П. У. Робинсон, Л. И. Рюмшина, В. Н. Сагатовский, Е. В. Сидоренко, Р. Чалдини, В.П. Шейнов, Г. Шиллер, Э. Шостром и другие.

Изложение основного материала. Проанализировав критерии манипуляции, предложенные разными авторами (Г. В. Грачевым, Е.Л. Доценко, С. Г. Карой-Мурзой, Е.В. Сидоренко) и взяв за основу классификацию Е.Л.Доценко, мы выделяем *следующие критерии*, по которым *манипуляция отличается от других видов психологического влияния*. Эти критерии были взяты за основу при составлении опросника. Во-первых, манипуляция – это скрытое психологическое воздействие (скрываются как цели, так и

средства воздействия); во-вторых, моральная позиция манипулятора – отношение к другому как средству, объекту, орудию, необходимому для достижения собственных целей; в-третьих, манипуляция применяется с целью получения одностороннего выигрыша или преимущества; в-четвертых, манипуляция предполагает изменение внутреннего мира другого человека, его состояний, убеждений, установок, ценностей; в-пятых, использование манипулятором психологической силы, «игры на слабостях»; в-шестых, побуждение адресата к совершению тех или иных действий, внесение изменений в мотивационные структуры адресата; в-седьмых, принятие адресатом на себя ответственности за происходящее; в-восьмых, мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий [4].

При составлении опросника также были взяты описательные психологические характеристики манипулятора в работах Е. В. Сидоренко, Е. В. Доценко и Э. Шострома [1; 5; 6]. По Е. В. Сидоренко, «манипулятор побеждает не силой, а хитростью и выдержкой. Его задача – принудить человека сделать что-то нужное, но так, чтобы человеку казалось, что он сам решил это сделать, причем принял это решение не под угрозой наказания, а по своей доброй воле. На самом же деле он действует под влиянием тех мыслей и чувств, которые смог вызвать в нем манипулятор, затронув значимые для адресата «струны души»» [5, с 49]. Автор считает, что манипулятор – это мастер игры на чужих мотивационных структурах, или струнах чужой души. Для манипулятора другие люди – это *орудия, препятствия или добыча* [Там же].

Э. Шостром описывал манипулятора, как человека, который теряет свою спонтанность, способность чувствовать и искренне выражать себя, превращается в автомат, который все свое время тратит на то, чтобы повторить прошлое или застраховать будущее [7, с. 8]. Автор считает, что манипулятор часто говорит о чувствах, но редко их испытывает, весьма словоохотлив, рассуждая о своих проблемах, с которыми, в общем, совершенно не умеет справляться, сводя жизнь к ряду вербальных и интеллектуальных упражнений и утопая в море слов. Манипулятор прячет и подавляет собственные реальные чувства за самими разнообразными типами поведения, - начиная от высокомерной враждебности, заканчивая подобострастной лестью, - в непрерывной погоне за удовлетворением собственных желаний [6, с. 9]. «Манипулятор часто подбирает слова и маски, упуская из виду реальное богатство бытия» [6, с. 8].

Е. Л. Доценко основаниям использования манипуляции считает наличие невротических потребности в личности или инерционных процессов (характерологических особенностей). К невротическим потребностям относятся: стремление доминировать, желание тайно контролировать, самоутвердиться за счет другого. Инерционные процессы представляют собой характерологические особенности человека, привычки [1]. Подобные мысли высказывает Е. В. Сидоренко «люди манипулируют потому, что они к этому привыкли, а все остальные способы им непривычны или даже незнакомы» [5, с. 68].

Э. Шостром утверждает, что приводит к манипуляциям конфликт человека с самим собой [6, с. 26]. Подобные мысли высказывает Е. Л. Доценко: «Личность человека содержит множество «Я», отсутствие единения или отрицание какой-то части делает человека уязвимым и способствует использованию манипуляции» [1, с. 82-85]. Е. В. Сидоренко считает, что люди манипулируют из-за собственной человеческой слабости. «Многие люди вырабатывают у себя склонность к манипуляции потому, что потеряли надежду добиться чего-либо прямыми методами» [5, с. 65].

Э. Шостром выделил четыре основных типа манипулятора: активный, пассивный, соревнующийся, безразличный [6]. Описание этих типов также использовались при составлении вопросов опросника склонности к манипуляции.

1. *Активный манипулятор* – это манипулятор, который пытается осуществлять контроль над окружающими с помощью активных методов. Он избегает столкновения с собственной

беспомощностью и слабостью посредством принятия на себя роли всемогущего, сильного человека в отношениях с другими. Обычно он проделывает это посредством своего статусного положения или чина, например: родитель, старшина, учитель или начальник. Он играет в «собаку сверху» и получает удовлетворение, извлекая выгоду из беспомощности и слабости других, используя это для установления контроля над ними. Он задействует техники превращения других в собственных должников, культивирования в них ожиданий относительно себя, провозглашения себя авторитетом, манипулируя ими, как марионетками.

2. *Пассивный манипулятор*, представляющий собой противоположность активному. Однажды он решает, что раз уж он не в силах контролировать свою жизнь, то уступает возможность управления собой активному манипулятору. Он демонстрирует свою беспомощность, слабость и тупость во всех вопросах, охотно занимая место «собаки снизу». И в то время как активный манипулятор достигает своей цели выигрывая, пассивный манипулятор добивается своего проигрывая, как ни парадоксально это звучит. Позволяя активному манипулятору думать за него, принимать за него решения и делать за него его работу, пассивный манипулятор обходит в своих «барышах» того, кто собственно все и сделал, то есть активного манипулятора. Таким образом, при помощи своей «пассивности» и «непроходимой тупости» он оказывается сверху «собаки сверху».

3. *Соревнующийся манипулятор*. Он воспринимает жизнь как бесконечную игру в победы и поражения, в которой ему предписана роль бдительного бойца. Жизнь для него — это поле битвы, а окружающие — конкуренты или враги, реальные или потенциальные. Все люди рассматриваются им в качестве «гонимых псов» на дистанции длиною в жизнь. Этот тип манипулятора представляет собой некий промежуточный вариант между «собакой сверху» и «собакой снизу» и, используя методы того и другого, по сути соединяет в себе активного и пассивного манипулятора.

4. *Безразличный манипулятор*. Манипулятор этого типа, контактируя с другими людьми, притворяется, что встречи с ними лишены для него всякого смысла, что он равнодушен к ним и вообще, что он их избегает. Его любимая фраза: «Мне наплевать». Он относится к другому человеку так, будто его нет вообще — как к марионетке, не способной изменяться и развиваться. Он, как и манипулятор третьего типа, использует и активные, и пассивные методы, играя роль то Сварливой бабы, то Стервы, то Мученика, а то и Беспомощного. Его основной секрет заключается в том, что ему, конечно же, не наплевать и он вовсе не собирается сдаваться, иначе бы он не продолжал играть в свои манипулятивные игры. Мужья и жены часто играют в эту игру друг с другом. Один относится к другому как к марионетке, не замечая того, как безразличие порождает в нем самом эту мертвую «марионеточность». Подобная система оказывается разрушительной для ее носителя, ибо постепенно и незаметно разъедает его изнутри. Игра под названием «Угроза развода» является хорошим примером того, как манипулятор, в душе надеясь сохранить или вернуть партнера, на деле отдаляется от него все дальше и дальше.

Теперь, когда мы рассмотрели философию и базовые основания манипулятивных систем, мы совершенно точно можем сказать, что манипулятор всегда рассматривает себя и других в качестве объектов воздействия [6, с.32-34].

Назначение опросника склонности к манипуляции. Опросник склонности к манипуляции предназначен для диагностики склонности к манипуляции в межличностном общении лиц в возрасте от 20 до 55 лет, имеющих среднее или высшее образование. Исследование по опроснику склонности к манипуляции может проводиться как в индивидуальной, так и в групповой форме.

Процедура исследования по опроснику склонности к манипуляции. В начале тестирования испытуемому предлагается бланк с вопросами и лист для ответов. Обследуемому необходимо прочитать утверждения, выбрать один вариант ответа, который больше всего соответствует его личности и обвести его в кружочек. Опросник состоит из 20 закрытых вопросов и содержит следующие варианты ответов: «полностью не согласен», «не согласен», «затрудняюсь ответить», «согласен», «полностью согласен», которые переводятся в баллы «1», «2», «3», «4», «5» по восходящей или нисходящей

шкале. Время на работу не ограничивается. В среднем процедура сбора ответов требует 10 – 15 минут.

Психометрические данные опросника склонности к манипуляции. Стандартизация методики осуществлялась на выборке 245 респондентов г. Луганска и Луганской области, возраст испытуемых составил от 20 до 55 лет. Результаты, полученные по опроснику склонности к манипуляции на нормативной выборке, позволили определить нормы теста. Так, среднее арифметическое (М) по выборке равно 53,89 со стандартным отклонением (σ) 10,27, размах выборки составил 58, при минимальном значении (min) - 26 и максимальном значении (max) - 84.

На основе полученных показателей по выборке стандартизации нами были выделены нормы по опроснику: низкий уровень: от 0 до 43, средний уровень: от 44 до 64, высокий уровень: от 65 до 100. Чем выше полученные результаты, тем выше уровень склонности к манипуляции. Чем ниже результаты, тем ниже уровень склонности к манипуляции.

Проверка опросника на надежность осуществлялась методом расщепления. Полученные корреляции позволяют говорить об устойчивости результатов опросника. Коэффициент надежности методом расщепления составил $r = 0,64$ на уровне значимости $p \leq 0,01$.

Для нахождения валидности опросника склонности к манипуляции нами использовалась критериальная валидность. В качестве критерия были взяты две методики, валидность которых установлена: методика определения склонности человека к манипулятивному и пассивному поведению М.Хартли, содержащая две шкалы, по которым можно определить склонность испытуемого к группе риска «манипуляторы» и к группе риска «объекты манипуляции», а также шкалу макиавеллизма (МАК-V) Р.Кристи и Ф.Гейза, по которым определяется склонность к неагрессивному манипулированию людьми.

Выявлена значимая корреляция между шкалой опросника склонности к манипуляции и шкалой макиавеллизма (МАК-V) Р.Кристи и Ф.Гейза $r = 0,64$ при $p \leq 0,05$. Установлена прямая корреляция между шкалой опросника склонности к манипуляции и шкалой «манипуляторы» методики М.Хартли $r = 0,43$ при $p \leq 0,05$, а также обратная связь шкалы опросника склонности к манипуляции и показателями шкалы «объекты манипуляции» М.Хартли $r = -0,41$ при $p \leq 0,05$. Полученные коэффициенты подтверждают валидность опросника склонности к манипуляции.

В настоящее время стандартизация методики продолжается. Ниже представляем содержание опросника.

Опросник склонности к манипуляции

ФИО _____ Пол _____ Возраст _____

Инструкция: В данном опроснике перечислены утверждения, которые могут быть присущи Вам в большей или меньшей степени. Прочитав утверждения, выберите один из вариантов ответа, который больше всего соответствует Вам и обведите в кружочек.

1. Я не осуждаю тех, кто ради успеха разыгрывает комедию, которая производит сильное впечатление на других:

- 1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.

2. Я считаю допустимым, когда люди скрывают истинные цели для достижения собственной выгоды:

- 1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.

3. Мне кажется, что люди стремятся получить односторонний выигрыш из-за собственной неуверенности в себе:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
4. Я не виню человека, который при определенных обстоятельствах использует другого в достижении каких-то целей.
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
5. Я вполне оправдываю людей, которые могут играть на чувствах, слабостях другого человека для достижения поставленных целей:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
6. Я считаю, что иногда допустимо вывести человека из равновесия:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
7. Мне нравятся люди, которые стараются рассчитать все заранее и предвидеть ситуацию для того, чтобы выйти победителем:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
8. У меня вызывают уважение люди, которые могут изменить мотивацию другого человека, повлиять на принятие им решения:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
9. Считаю недопустимым скрыто контролировать других людей, иметь власть над ними:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
10. Я считаю, что других людей можно побуждать к совершению тех или иных действий, выгодных для кого-то:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
11. Думаю, что бывают ситуации, когда для достижения результата необходимо солгать, обмануть:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
12. Мне не нравятся хитрые, расчетливые, слишком практичные люди:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
13. Я восхищаюсь людьми, которые при необходимости могут убедить, изменить состояние, мнение другого человека ради достижения успеха:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
14. Я спокойно отношусь к тем, кто притворятся, играет роль больного, жалкого ради того, чтобы за него выполнил работу другой человек:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
15. Мне кажется, что люди редко бывают сами собой:
*1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;
4) согласен; 5) полностью согласен.*
16. Мне бы хотелось научиться управлять психическим состоянием другого человека, влиять на его поведение:

1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;

4) согласен; 5) полностью согласен.

17. Я не осуждаю людей, которые дружат с другими ради какой-либо выгоды: 1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить; 4) согласен; 5) полностью согласен.

18. На мой взгляд, люди могут использовать в общении скрытые способы воздействия на другого человека с целью получения выигрыша:

1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;

4) согласен; 5) полностью согласен.

19. Я не виню тех, кто, не раскрывая истинных целей, добился успеха посредством другого:

1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;

4) согласен; 5) полностью согласен.

20. Я считаю неправильным скрыто отыгрываться на чувствах других людей из-за каких-то прошлых обид:

1) полностью не согласен; 2) не согласен; 3) затрудняюсь ответить;

4) согласен; 5) полностью согласен.

Ключи и обработка результатов

Для подсчета баллов необходимо перевести отмеченные испытуемым позиции 1, 2, 3, 4, 5 (1- полностью не согласен; 2- не согласен; 3-затрудняюсь ответить; 4- согласен; 5- полностью согласен) в оценки по восходящей или нисходящей асимметричной шкале по следующему правилу:

В восходящую шкалу 1 2 3 4 5 переводятся пункты № 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19. В нисходящую шкалу 5 4 3 2 1 переводятся пункты № 9, 12, 20.

Вот пример перевода на пункты опросника:

1. 1 2 3 4 5 – 3

2. 1 2 3 4 5 – 5

9. 1 2 3 4 5 – 2

12. 1 2 3 4 5 – 5

После этого суммируются баллы асимметричных шкал, соответствующие позициям, отмеченные испытуемым. Чем выше полученные результаты, тем выше уровень склонности к манипуляции. Чем ниже результаты, тем ниже уровень склонности к манипуляции.

Нормы по опроснику:

Низкий уровень склонности к манипуляции: от 0 до 43

Средний уровень склонности к манипуляции: от 44 до 64

Высокий уровень склонности к манипуляции: от 65 до 100

Литература

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – СПб.: Речь, 2003. – 304 с.
2. Знаков В. В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении / В. В. Знаков // Вопросы психологии. – 2002, № 6. – С. 45–54.
3. Кара-Мурза С. Г. Власть манипуляции / С. Г. Кара-Мурза. – М.: Академический Проект, 2007. – 384 с. – (Социально – политические технологии).
4. Литвинчук О. М. Психологічні умови запобігання маніпулятивному впливу в педагогічному спілкуванні: дис. ... кандидата психол. наук: 19.00.07 / Литвинчук Олександрі Миколаївни. – Луганськ, 2010. – 224 с.
5. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояние влиянию / Е. В. Сидоренко – СПб.: Речь, 2002. – 256 с.
6. Шостром Э. Человек - манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к

актуалізації / Э. Шостром: [пер. с англ. Н.Шевчук, Р.Римский]. - М.: Апрель-Пресс, изд-во Института Психотерапии, 2004. – 192 с.

7. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор/Э. Шостром: [перевод с англ. А.Малышевой]. – Львов: СВІТ, 2002. – 112 с.

В настоящее время термин «манипуляция» используется как в прямом, так и в переносном значении. Мы сформулировали рабочее определение понятия «манипуляция», которое мы взяли за основу при разработке опросника склонности к манипуляции: *манипуляция - это психологическое воздействие, при котором скрываются цели, средства, используется психологическая сила, «игра на слабостях», вносятся изменения в мотивационную структуру другого человека для достижения манипулятором собственной выгоды.* Определили нормы уровней манипуляции по опроснику. Низкий уровень склонности к манипуляции: от 0 до 43. Средний уровень склонности к манипуляции: от 44 до 64. Высокий уровень склонности к манипуляции: от 65 до 100.

Nowadays, the term "manipulation" is used in both the literal and figurative sense. We formulated a working definition of "manipulation", which we took as a basis for developing a questionnaire propensity to manipulation: *manipulation - a psychological impact, which are hiding goals, the funds used psychological force, "playing on the weaknesses," changes are made to motivational structure of another person to achieve manipulator own benefit.* Have defined levels of manipulation norms by questionnaire. Low level of propensity to manipulation: from 0 to 43. Average level propensity to manipulation: from 44 to 64. High levels of propensity for manipulation from 65 to 100.

Н. І. Бігун (Київ)

БАТЬКІВСЬКЕ СТАВЛЕННЯ ЯК ЧИННИК ПСИХІЧНОГО РОЗВИТКУ ДИТИНИ

Постановка проблеми. Забезпечення умов для зростання дитини як самодостатньої, гармонійної, активної особистості, здатної до творчого життєвого програмування та індивідуальної самореалізації є одним з першочергових завдань сім'ї як соціального інституту. Психічний розвиток дитини – це тривалий багатогранний процес накопичення кількісних та якісних перетворень психіки, що забезпечують формування і функціонування її особистості; він детермінується складною системою чинників, чільне місце серед яких посідає батьківське ставлення. Здатність батьків вибудовувати конструктивні стосунки з дитиною, у ставленні до неї демонструвати безумовну любов, прийняття, підтримку, позитивне підкріплення належить до провідних умов необхідних для повноцінного її розвитку.

Аналіз останніх публікацій. Проблема батьківсько-дитячих відносин, як детермінанти та умови психічного розвитку дитини, привертала й привертає увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників. Особливості впливу на психічний розвиток дитини батьківського ставлення, стилю виховання в родині, способів родинного спілкування розкрито у працях М.Й.Боришевського, Г.Я.Варги, Л.С. Виготського, В.І.Гарбузова, Т.В.Говорун, Е.Г.Ейдемлера, О.І.Захарова, А.Є.Лічко, В.В.Століна, Т.С.Яценко та інших. Однак, науковці зазначають, що при всій своїй значущості батьківство, як психологічний феномен загалом, і батьківське ставлення зокрема, досліджене недостатньо. Так, потребує подальшого вивчення динаміка становлення цього феномену, недостатньо розкрито механізми взаємозв'язку батьківського ставлення з іншими механізмами батьківства,