

взаємозв'язку, супроводжується легкістю спілкування двох людей. Друга стадія саморозкриття, тут є обов'язковим відчуття взаємозв'язку, розслаблення, довіри з іншою людиною, що в результаті полегшує саморозкриття перед іншим. Третя стадія супроводжується формуванням взаємної залежності та виникненням і розвитком системи взаємопов'язаних звичок, наявністю почуття необхідності один одному. Четверта – реалізація базових потреб особистості у любові, довірі, стимулювання ким-небудь її амбіцій та ін. [6].

Проблема вибору партнера у вітчизняній психології, рідко виступала предметом теоретичних й практичних досліджень. Окремі її аспекти висвітлювалися в роботах вітчизняних вчених. Відповідно до вітчизняних та зарубіжних теорій у виборі шлюбного партнера, в деякій мірі відображається теорія Б.Мурстейна, де діють три фактори: спонукання, гідність і роль. Ці сили діють поетапно на кожній фазі, і їх значення динамічне, адже у кожній фазі змінюється. Рівновага досягається лише тоді, коли «обмін» з погляду партнерів є рівноцінним, наприклад, зовнішньо не привабливий чоловік може освідчитися більш привабливій дівчині, даючи в обмін стійке матеріальне становище.[7].

Отже, проблема вибору майбутнього подружнього партнера є важливою та актуальною, адже шлюб і сім'я виступають для кожної людини, як первинний соціальний інститут та індивідуальна необхідність. Здійснивши теоретичний аналіз психологічних джерел та виокремивши основні підходи до вибору подружнього партнера, ми бачимо, що не існує єдиної відповіді на це питання. На цей вибір впливає низка чинників: умови, в яких формується особистість, несвідомий образ жінки чи чоловіка (архетипові форми – «аніма», «аніmus»), гомогамність особистісних рис, здатність максимально доповнити й задовольнити потреби одне одного та ін.

Вважаємо, що перспективами подальших розвідок у цьому напрямку є дослідження психологічних особливостей проблеми вибору майбутнього подружнього партнера у юнаків та дівчат.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии: Москва, 1995. 296 с.
2. Боулби Дж. Привязанность / перевод с англ. Н.Г. Григорьева, Г.В. Бурменская. Москва, 2003. 480 с.
3. Вулдридж Д. Механизмы мозга / Пер. с англ. Ю. И. Лашкевича. Москва, 1965. 344 с.
4. Коваль Н. А., Калинина Е. А. Психология семьи и семейной дезадаптации: Учебн. Пособ. Тамбов, 2007. 351 с.
5. Курс лекций с психология возросного развития человека: / уклад. Н.В.Носкова. Москва, 2016. 291 с.
6. Савінов Л. І. Сім'я і суспільство: історія, сучасність та погляд у майбутнє: Саранськ, 1992. 264 с.
7. Помиткіна Л.В., Злагодох В.В., Хімченко Н.С., Погорільська Н.І. Психологія сім'ї: навч. посіб. Київ, 2010. 270 с.
8. Цельмер З. На всю жизнь. Психология семейной жизни: Москва, 1992. 127 с.
9. Юнг К. Конфликты детской души: Москва, 1995. 333 с.
10. R. F. Winch, T. Ktsanes, V. Ktsanes. The Theory of Complementary Needs in Mate-Selection: An Analytic and Descriptive Study. *American Sociological Review*, 1954. № 19. P. 241–249.

Мазена Н.

Науковий керівник – доц. Чотик С. В.

ОСОБЛИВОСТІ ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯТИВНОМУ ВПЛИВУ

У процесі своєї життєдіяльності люди постійно вступають у контакти, взаємодіють. Не залежно від того, у якій сфері ця взаємодія (сім'я, робота, дружні стосунки чи випадкові контакти) відбувається взаємний вплив один на одного. Метою більшості контактів є задоволення власних потреб. Це можуть бути потреби в спілкування, отриманні необхідної інформації, досягнення бажаного тощо. Проте часто для задоволення відбувається шляхом маніпуляцій, тобто використовуючи різноманітні способи психологічного впливу на інших без врахування їхніх інтересів, що може завдати шкоду останнім. Маніпуляції є невід'ємною частиною життя кожного. Часто люди навіть не розуміють, що ними нами маніпулюють, тобто,

що вони є жертвами маніпуляторів. Тому важливим завданням є розвиток вмінь та навичок розпізнавання намірів стороннього маніпулятивного впливу та захисту від нього. Кожна людина має право вирішувати у кожній конкретній ситуації, як вона буде поводитись, які рішення буде приймати.

Проблеми маніпулювання людьми, його зміст, причини та впливи широко висвітлені в роботах зарубіжних (А.В. Бедненко, Е. Берн, Р.Р. Гаріфуллін, Є.Л. Доценко, В.Ф. Єнгалічев, В.В. Знаков, Т.С. Кабаченко, Д.Б. Катунін, Г.О. Ковальов, О.В. Козачек, І.Г. Кокурина, М. Ляйпе, Є.Б. Михайлюк, Ю.Є. Рижкін, Л.І. Рюмшина, О.В. Сидоренко, Р. Чалдіні, В.П. Шейнов, Е. Шостром) і вітчизняних (О.О. Баклюков, Г.О. Балл, М.С. Бургин, В.Д. Васютинський, Н.В. Волинець, О.Є. Гуменюк, О.Л. Мерзлякова, О.В. Мисниченко, В.Е. Петухов, О.М. Пелехатий, Н.В. Пророк, О.О. Старовойтенко, В.І. Тараненко, П.С. Таранов, В.О. Татенко, А.У. Хараши) учених.

Дослідження проблеми захисту від психологічної маніпуляції представлені в роботах І.Д. Бега, Н.В. Волинець, Є.Л. Доценко, В.М. Куликова, Р.В. Левіна, В.В. Марченко, О.Л. Мерзлякової, В.М. Панкратова, В.В. Петренко, Е.О. Помиткіна, Н.В. Пророк, В.П. Шейнова, Е. Шострома.

Враховуючи складність і актуальність проблеми захисту від маніпуляцій і протидії маніпулятивним впливам, вона потребує подальших досліджень.

Мета статті – теоретично проаналізувати особливості психологічної протидії особистості маніпулятивним впливам.

Виклад основного матеріалу. Особливість маніпуляції полягає в тому, що маніпулятор прагне приховати свої наміри. Тому для усіх, окрім самого маніпулятора, маніпуляція виступає швидше як результат реконструкції, тлумачення тих або інших його дій, а не безпосередній розсуд. У зв'язку з цим виникає питання: чи є маніпуляція феноменом, тобто явищем, що досягається в чуттєвому досвіді, об'єктом чуттєвого споглядання? [1].

Маніпуляція – це не насилля, а спокуса; її сила і найбільша небезпека для людини найчастіше виявляється у підступності [2]. Під маніпуляцією розуміють свідоме або неусвідомлене використання некоректних і не чесних форм поведінки. За іншим визначенням, маніпуляція – це вид психологічної дії, майстерне виконання якої веде до прихованого збудження у іншої людини намірів, які не співпадають з її дійсними бажаннями. Маніпулювати можна в усіх видах комунікативних ситуацій. Маніпуляція не завжди передбачає свідоме використання хитромудрих тактик. Часто люди не усвідомлюють те, що вони маніпулюють. Наприклад, спробою неусвідомленої маніпуляції можуть бути сльози або заклики до жалю. Зрозуміло, що маніпулятор чогось хоче досягти, але не завжди він цілеспрямовано вибирає для цього маніпуляції. Тобто маніпулятивний вплив часто буває неусвідомленим і нецілеспрямованим. Та це не зменшує результат його впливу на об'єктів маніпуляції [4].

Є.Л. Доценко виділяє три джерела інформації про існування маніпуляції:

1. Позиція маніпулятора. Кожна людина багаторазово побувала в ній: то як дитина, що «в'є шнурки з дорослих», то як батько, що заганяє дитину в позицію винуватого, то як прихильник, що домагається уваги до себе з боку об'єкту обожнювання, то як покупець, що шукає прихильності продавця, то як підлеглий, що уникає відповідальності за недоліки у роботі.

2. Позиція жертви маніпуляції. Досить поміняти означені вище рольові пари – і ми готові пригадати ситуації, коли викривалася нещирість наших партнерів, коли ми відчували образу за те, що «попалися на чийось вудку»: проговорилися, запропонували, пообіцяли, погодилися, зробили, а потім з'ясувалося, що скарги були розіграні, обіцянки – двозначні, дружельюбність – поверхневим, а кваліфікація – надуманою. У таких випадках виявляється, що усі дії наших партнерів спрямовані лише на досягнення необхідної їм меті, про яку вони, з певних своїх міркувань, нам не повідомили.

Як бачимо, досвід людей, що побували в цих позиціях, дає підстави судити про маніпуляції як про явище, дане людині безпосередньо-суб'єктивно. Щонайменше на цій підставі можна стверджувати, що маніпуляція є феноменом. Суб'єктивний досвід такого роду є у кожного, яким слова його б не позначали.

3. Позиція зовнішнього спостерігача. Людині, не залученій у маніпулятивну взаємодію, доводиться займатися реконструкцією її деталей і характеру: відновлювати ланки, яких не

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

вистарчає, домислювати за учасників. На допомогу приходить власний досвід. З однієї сторони, спостерігачеві самому доводилося маніпулювати, цей досвід дозволяє інтерпретувати дії інших як маніпуляції. З іншого боку, досвід жертви маніпуляції робить нас більш чутливим до маніпулятивних спроб. Завдання сильно спрощується, якщо нам відомі наміри ініціатора маніпуляції (із його власних слів або з інформації, яку дають нам інші).

Також відокремлення від обох позицій дозволяє побачити додаткові деталі. Спостерігачеві, як правило, відкривається більше одиниць живої взаємодії, таких як «продовжує ухилятися», «безсило тріпається», «пішов в глухий захист», «увесь час метушиться» тощо. Правда, платити за це доводиться як втратою природного емоційного включення у ситуацію, так і зниженням достовірності суджень [1].

Проте необхідно навчитися відрізняти маніпуляцію від інших видів психологічного впливу. Потрібний інструмент, що дозволяє досить точно це робити. Таким інструментом повинне стати визначення маніпуляції як виду психологічного впливу.

Суть маніпуляції не стільки в тому, щоб зруйнувати певні уявлення та ідеї опонента, скільки в тому, щоб у його свідомості створити, побудувати нові ідеї, бажання, цілі. Це тимчасові, «службові» побудови, головне завдання яких – викликати сумбур в думках, зробити їх нелогічними і незв'язними, змусити людину засумніватися у стійких життєвих істинах. Це робить її беззахисною проти маніпуляції, оскільки внаслідок добре спланованих і здійснених акцій вона стає інтелектуально і морально «роззброєною», у зв'язку з чим її основні життєві цінності можуть сильно похитнутися й навіть остаточно зруйнуватися.

Відомо, що людина, щоб діяти у власних інтересах, а не в інтересах інших, повинна реалістично визначити три речі: нинішній стан, бажаний для неї майбутній стан і шлях переходу від нинішнього стану до майбутнього. Для того, щоб це стало реальним, особистість мусить бути здатною правильно оцінити те, що відбувається, чітко уявити і за жодних умов не випускати з очей мету, до якої необхідно рухатися. Звісно, реалізація такої амбітної стратегії потребує неабиякого напруження духовних та інтелектуальних зусиль [2].

Психологічний захист – це вживання суб'єктом психологічних засобів усунення або послаблення шкоди, що загрожує йому з боку іншого суб'єкта. Захист від маніпулювання може бути пасивним і активним.

Як правило, пасивний захист застосовується у двох випадках: коли об'єкт маніпулювання не знає, як вчинити, або не хоче псувати стосунки з маніпулятором. Важливою формою застосування цієї форми захисту є витримка.

Суть пасивного захисту полягає у затримці власних спонтанних реакцій на дії маніпулятора. Усі способи пасивного захисту покликані знизити темп атаки, щоб виграти час для аналізу ситуації. Вони змушують маніпулятора розкрити свої задуми або відмовитися від них.

Метою активного захисту є викриття маніпулятора й завдання йому удару у відповідь. На практиці активний захист часто є логічним продовженням пасивного. Активний захист від маніпулювання проходить у своєму розвитку три етапи: аналіз (установлення факту маніпуляції; оцінювання ситуації; усвідомлення змісту маніпуляції); підготовка (встановлення контролю за емоціями; відновлення силового балансу стосунків); дія (збивання маніпулятивного впливу з темпу й ритму; зайняття і декларування чіткої та ясної позиції в питанні, яке є предметом маніпуляції; виведення маніпулятора зі стану емоційної рівноваги; провокування маніпулятора до "самовикриття", тобто озвучення мети маніпуляції; викриття факту маніпуляції та розкриття її суті; контрманіпуляція).

Виділяються також наступні способи захисту від маніпулювання.

1. Необхідно знати основні способи маніпулювання й пам'ятати, на що вони спрямовані (на отримання якоїсь вигоди, на те, щоб збити вас з толку й відволікти від власних інтересів);
2. Захист від маніпулювання припускає постійне, чітке і ясне збереження у свідомості ваших головних інтересів;
3. Маніпулювання це гра на емоціях і почуттях людини, отже, захистом від маніпуляцій може виступати емоційний самоконтроль.
4. Перш ніж погоджуватися на пропозицію, яку вам нав'язують, приділіть більше часу його вивченню
5. Навчившись говорити "НІ", людям які вас використовують.

6. Активним способом захисту від маніпуляцій є їхнє виявлення.
7. Критичне зауваження, негативна оцінка маніпулятивного сигналу, його осуд, глузування стосовно дій маніпулятора, усе це послабляє маніпулятивне вторгнення або зводить його на ні.
8. Ігнорування – просто пропустити сказане маніпулятором повз вуха.
9. Відповідайте маніпуляцією на маніпуляцію.
10. Непередбачуваність. Непередбачувана людина невразлива, про неї складно скласти думку, до неї складно підлаштуватися.
11. Так само не губляться в складних ситуаціях, комунікабельні люди.

Цікаву модель протидії маніпулюванню, що ґрунтується на шести правилах, пропонують німецькі дослідники А. Ендмюллер та Т. Вільгельм:

1. Залишайтеся справедливим й об'єктивним. Стежте за правильністю та істинністю аргументації.
2. Залишайтеся спокійним і незворушним, максимально зберігайте почуття гідності та впевненості, не піддавайтеся на провокації.
3. Не заражайтеся емоціями маніпулятора, не реагуйте прямолінійно. Зберігайте контроль за ходом бесіди.
4. Наполегливо йдіть до своєї мети. Переймайте ініціативу.
5. Концентруйтеся на конкретній поведінці.
6. Полегшіть своєму опоненту шлях до відступу [4].

Аналіз психологічної літератури з проблеми дослідження дозволяє говорити, що здатність до маніпуляцій властива усім людям. Маніпуляції бувають як цілеспрямовані (з наперед визначеною метою), так і несвідомі (коли це просто звична стратегія поведінки людини). Саме тому важливо навчитися розпізнати їх та протидіяти їм, тобто розвивати стратегії психологічного захисту від маніпуляцій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.
2. Русинка І. Психологія: Навчальний посібник, 1995. – 407 с.
3. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция Сознанием. К.: Оріяни, 2000. – 442 с.
4. Эдмюллер А. Техники манипуляции / Андреас Эдмюллер, Томас Вильгельм; [пер. с нем. М.Э. Рёш]. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 144 с.
5. Шапарь В.Б. Психология Манипулирования: Из марионетки в кукловоды. – Харьков, 2013. – 347 с.

Максимів Н.

Науковий керівник – доцент Писарчук О. Т.

АЛЬТЕРНАТИВНА ПЕДАГОГІКА С. ФРЕНЕ

Технологія французького педагога Селестена Френе (1896—1966) «Школа успіху і радості» заснована на ідеях гуманізму і самовідданої любові до особистості дитини. Вона запропонувала оригінальне розв'язання проблеми організації життя дітей, різноманітні експерименти щодо активізації їх пізнавальної діяльності, форми і методи виховної роботи. Це забезпечило їй високу популярність серед педагогів країн Європи, Америки, Африки. Багато прихильників здобула ця технологія в Україні, оскільки основоположні тези Френе загалом співзвучні ідеям вітчизняних педагогів-новаторів, які прагнуть до створення гуманістичної педагогіки.

Мета роботи - виявити сутність педагогічних ідей С. Френе і показати актуальність їх використання в теорії та практиці вітчизняного навчання і виховання.

У 1920 р. С. Френе розпочав педагогічну діяльність у малокомплектній школі маленького міста Приморських Альп. Він учив дітей шукати способи втілення моральних лозунгів у життя, пропонуючи їм поміркувати протягом тижня над такими девізами, як «Я хочу бути шанобливим до своїх батьків», «Я хочу бути завжди готовим прийти на допомогу своїм товаришам» тощо. Особливу увагу молодий учитель приділяв формуванню добрих стосунків у