

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри психології

_____ **Ірина МАРТИНЮК**

“ _____ ” _____ **2026 р.**

**БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему “Особливості застосування психологічних маніпуляцій у
міжособистісному спілкуванні партнерів”**

Спеціальність 053 “Психологія”

Гарант освітньої програми

кандидат психологічних наук, доцент _____ **Ірина МАРТИНЮК**

Керівник бакалаврської кваліфікаційної роботи

кандидат психологічних наук, доцент _____ **Валентина ТЕСЛЮК**

Виконала

_____ **Анастасія МИХАЛЬСЬКА**

КИЇВ – 2026

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри психології

кандидат психологічних наук, доцент

_____Ірина МАРТИНЮК

“___” _____2025 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання бакалаврської кваліфікаційної роботи студентці

Михальській Анастасії Іванівні

Спеціальність 053 “Психологія”

Тема бакалаврської кваліфікаційної роботи “Особливості застосування психологічних маніпуляцій міжособистісному спілкуванні партнерів затверджена наказом ректора НУБіП України від “28” жовтня 2025 р. №2568“С”.

Термін подання завершеної роботи на кафедру _____ червня 2026 р.

Вихідні дані до бакалаврської кваліфікаційної роботи:

Наукові положення про психологічний вплив, маніпулятивну поведінку, міжособистісне спілкування та партнерські стосунки; емпіричні дані дослідження.

Перелік питань, які потрібно розробити:

1. Проаналізувати психологічний зміст понять «маніпуляція», «психологічний вплив» та «міжособистісне спілкування партнерів», охарактеризувати види, механізми й стратегії психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках.

2. Визначити психологічні наслідки маніпулятивної взаємодії для партнерів та якості їхніх взаємин.

3. Організувати та провести емпіричне дослідження особливостей застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів, підібрати психодіагностичні методики та проаналізувати отримані результати.

4. Розробити програму психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у спілкуванні партнерів та практичні рекомендації щодо розпізнавання й попередження психологічних маніпуляцій.

Дата видачі завдання “30” жовтня 2025 р.

Керівник бакалаврської кваліфікаційної роботи _____ Валентина ТЕСЛЮК

Завдання прийняла до виконання _____ Анастасія МИХАЛЬСЬКА

РЕФЕРАТ

У роботі представлені результати дослідження проблеми особливостей застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів.

Висвітлене теоретичне підґрунтя дослідження психологічної маніпуляції, психологічного впливу та міжособистісного спілкування партнерів. Зокрема, аналізуються види, механізми й стратегії психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках, а також їхні наслідки для якості взаємин.

Зроблений висновок про те, що маніпулятивна взаємодія пов'язана зі зниженням довіри та задоволеності партнерськими стосунками, а також із посиленням конфліктності у взаєминах.

Описані методи, процедура та вибірка емпіричного дослідження. У дослідженні взяли участь 60 осіб, які перебувають у партнерських стосунках не менше шести місяців. Використано шкалу макіавеллізму особистості Mach-IV, методику довіри / недовіри А. Купрейченко, методику діагностики схильності до конфліктної поведінки К. Томаса та шкалу оцінки задоволеності романтичними стосунками С. Хендрік. Проведений аналіз отриманих результатів. Увагу акцентовано на зв'язку маніпулятивних стратегій із довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими стосунками.

Окрему увагу приділено програмі психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у партнерській взаємодії та практичним рекомендаціям щодо розпізнавання і попередження психологічних маніпуляцій.

Висновки відображають основні узагальнення проведеної роботи. Список літератури налічує 54 джерела.

У додатках вміщені психодіагностичні методики, використані в емпіричному дослідженні.

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	4
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ ПАРТНЕРІВ	11
1.1. Психологічний зміст понять «маніпуляція», «психологічний вплив» та «міжособистісне спілкування партнерів»	11
1.2. Види, механізми та стратегії психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках	17
1.3. Психологічні наслідки маніпулятивної взаємодії для партнерів та якості їхніх взаємин	27
Висновки до першого розділу	33
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ ПАРТНЕРІВ	35
2.1. Організація, етапи та методики емпіричного дослідження	35
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження проявів психологічних маніпуляцій у партнерському спілкуванні	40
2.3. Інтерпретація зв'язку маніпулятивних стратегій з довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими стосунками	50
Висновки до другого розділу	54
РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОФІЛАКТИКА ТА КОРЕКЦІЯ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У ПАРТНЕРСЬКІЙ ВЗАЄМОДІЇ	57
3.1. Програма психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у спілкуванні партнерів	57
3.2. Аналіз ефективності програми психологічної профілактики та корекції	63
3.3. Практичні рекомендації партнерам щодо розпізнавання і попередження психологічних маніпуляцій	66
Висновки до третього розділу	71
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76
ДОДАТКИ	83

ВСТУП

Актуальність дослідження. Міжособистісне спілкування партнерів є однією з провідних сфер, у якій виявляються потреби особистості в близькості, підтримці, прийнятті, взаємній довірі та емоційній безпеці. Якість партнерської взаємодії значною мірою залежить від того, наскільки відкритими, узгодженими й етично виваженими є способи психологічного впливу, які використовують партнери у повсякденному спілкуванні. Водночас у реальних стосунках вплив не завжди є прямим, усвідомленим і взаємно прийнятним. У ситуаціях конфлікту, ревнощів, емоційної напруги, страху втрати партнера або прагнення контролю можуть активізуватися приховані форми впливу, що мають маніпулятивний характер.

Особливої актуальності проблема набуває в умовах сучасних соціальних змін, воєнного стану, інформаційної перевантаженості, економічної нестабільності та зростання психологічної напруги в сім'ях і парах. Такі обставини посилюють потребу партнерів у підтримці, але водночас можуть збільшувати ризик неадаптивних способів регуляції взаємин. У партнерському спілкуванні маніпуляція нерідко маскується під турботу, ревнощі, «виховний» вплив або прагнення зберегти стосунки, через що її складно своєчасно розпізнати. Саме тому важливим є вивчення не лише окремих проявів маніпулятивної поведінки, а й психологічних умов, за яких вона виникає, підтримується та впливає на якість партнерських взаємин.

Сучасні дослідження підтверджують багатовимірність феномену маніпулятивної поведінки. М. К. Кременчуцька, Г. Ш. Коваль та І. С. Сисенко аналізують маніпулятивну поведінку й обман у міжособистісній взаємодії, акцентуючи увагу на гендерних особливостях її прояву. А. І. Литвинчук і М.А.Заполовська розглядають маніпулятивну поведінку дорослої людини як соціально-психологічне явище, пов'язане з особистісними рисами, когнітивними схемами, мотивацією, міжособистісним досвідом, рівнем емпатії та прагненням до контролю. Т. М. Яблонська й У. А. Охнич досліджують

психологічні предиктори ревностів у партнерських стосунках, що є важливим для розуміння емоційних чинників конфліктної та контролюючої поведінки у парі.

Комунікативний аспект маніпулятивного впливу розкрито у працях А. А. Калити, О. В. Клименюка та Л. І. Тараненко, які аналізують механізми маніпулятивного впливу публічного мовлення на аудиторію та узагальнюють підходи до розуміння маніпуляції в мовленнєвій комунікації. Психологічні засади розпізнавання і протидії маніпуляціям систематизовано у методичних рекомендаціях І. Пампури, Н. Небитової, Ю. Бойко-Бузиль, Ю. Пархоменко й О. Давидової. Теоретичну основу аналізу міжособистісної взаємодії та соціально-психологічних механізмів спілкування становлять праці М. В. Горенко, Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкіна, О. В. Винославської, І. О. Блохіної, М. О. Кононець, О. В. Сербової, О. Л. Туриніної, О. В. Москаленко, С. О. Хілько, В. О. Чумакова, В. В. Москаленко та М. М. Філоненко.

Незважаючи на наявність наукових праць, присвячених психологічному впливу, маніпулятивній поведінці, міжособистісному спілкуванню та партнерським стосункам, проблема особливостей застосування психологічних маніпуляцій саме у міжособистісному спілкуванні партнерів залишається недостатньо розробленою. Потребують подальшого уточнення види і стратегії маніпулятивної взаємодії у парі, її зв'язок із довірою, конфліктністю та задоволеністю стосунками, а також психологічні засоби профілактики й корекції такої поведінки. Отже, актуальність проблеми, її теоретична і практична значущість зумовили вибір теми бакалаврської кваліфікаційної роботи: «Особливості застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів».

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити особливості застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів, а також розробити програму психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у партнерській взаємодії.

Відповідно до мети дослідження визначено такі **завдання**:

1. Проаналізувати психологічний зміст понять «маніпуляція», «психологічний вплив» та «міжособистісне спілкування партнерів», а також охарактеризувати види, механізми й стратегії психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках.

2. Визначити психологічні наслідки маніпулятивної взаємодії для партнерів та якості їхніх взаємин.

3. Організувати та провести емпіричне дослідження особливостей застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів, підібрати психодіагностичні методики та проаналізувати отримані результати.

4. Розробити програму психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у спілкуванні партнерів та практичні рекомендації щодо розпізнавання й попередження психологічних маніпуляцій.

Об'єкт дослідження: міжособистісне спілкування партнерів.

Предмет дослідження: особливості застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів.

Гіпотеза дослідження: застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів пов'язане зі зниженням рівня довіри та задоволеності партнерськими стосунками, а також зі зростанням конфліктності у взаєминах. Передбачається, що реалізація програми психологічної профілактики і корекції, спрямованої на розвиток психологічної обізнаності, асертивної комунікації, емоційної саморегуляції та навичок розпізнавання прихованого впливу, сприятиме зменшенню проявів маніпулятивної поведінки у партнерській взаємодії.

Методи дослідження: *теоретичні* – аналіз, порівняння, узагальнення, систематизація теоретичних даних; *емпіричні*: анкетування, констатувальний та формувальний експерименти. В дослідженні використано такі методики: «Шкала макіавеллізму особистості» (Mach-IV) Р. Крісті та Ф. Гейс, «Методика довіри / недовіри особистості до світу, до інших людей, до себе» А. Купрейченко в україномовній адаптації, методика діагностики схильності

особистості до конфліктної поведінки К. Томаса, шкала оцінки задоволеності романтичними стосунками С. Хендрік (Relationship Assessment Scale, RAS). Отримані дані піддавалися *статистичному аналізу* (описова статистика, коефіцієнт кореляції Спірмена, критерій Вілкоксона) з подальшою якісною інтерпретацією.

Експериментальна база дослідження. Емпіричне дослідження проведено онлайн за допомогою Google Forms. У дослідженні взяли участь 60 осіб, які перебувають у партнерських стосунках не менше шести місяців: 30 жінок та 30 чоловіків молодого і середнього дорослого віку.

Організація дослідження. Дослідження здійснюється у чотири етапи.

1. На першому етапі здійснюється аналіз наукової літератури з проблеми психологічних маніпуляцій, уточнюються мета, завдання, об'єкт, предмет і гіпотеза дослідження, визначаються базові поняття.

2. На другому етапі проводиться емпіричне дослідження проявів психологічних маніпуляцій у партнерському спілкуванні, здійснюється добір респондентів та психодіагностичних методик.

3. На третьому етапі аналізуються отримані результати, встановлюється зв'язок маніпулятивних стратегій із довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими стосунками.

4. На четвертому етапі розробляється програма психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у партнерській взаємодії, оцінюється її ефективність і формуються практичні рекомендації.

Наукова новизна та теоретичне значення одержаних результатів полягає в уточненні психологічного змісту маніпулятивної взаємодії у партнерських стосунках; поглибленні уявлень про види, механізми та стратегії психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів; теоретичному обґрунтуванні зв'язку маніпулятивної поведінки з довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими взаєминами; розробленні структури програми психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у партнерській взаємодії.

Практичне значення одержаних результатів. Матеріали дослідження можуть бути використані практичними психологами, сімейними консультантами, соціальними педагогами та фахівцями психологічних служб у процесі консультування пар, профілактики деструктивної комунікації, розвитку навичок асертивної поведінки, формування психологічної культури партнерської взаємодії. Розроблена програма може застосовуватися у тренінговій, консультативній та психоосвітній роботі з особами, які прагнуть поліпшити якість партнерського спілкування, навчитися розпізнавати прихований психологічний вплив і будувати взаємини на основі відкритості, відповідальності та поваги до особистісних меж.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження представлені на XI Міжнародній науковій конференції «Науковий простір: актуальні питання, досягнення та інновації» (8 травня 2026 року, м. Дніпро, Україна) у наукових тезах на тему «Психологічні маніпуляції у партнерському спілкуванні».

Структура та обсяг дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 88 сторінок, основний текст - 67 сторінок. Робота містить 23 таблиці, 4 додатки. Список використаних джерел налічує 54 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ ПАРТНЕРІВ

1.1. Психологічний зміст понять «маніпуляція», «психологічний вплив» та «міжособистісне спілкування партнерів»

У міжособистісному спілкуванні партнерів психологічні маніпуляції не існують окремо від ширшої системи психологічного впливу, комунікації, емоційної взаємодії та особистісних меж. Партнерські стосунки завжди передбачають взаємний обмін думками, почуттями, очікуваннями і способами реагування. Однак цей обмін може бути як відкритим і конструктивним, так і прихованим, коли один із партнерів намагається змінити поведінку іншого без прямого проговорення власних намірів.

Для розкриття теми дослідження необхідно послідовно уточнити зміст трьох базових понять: «маніпуляція», «психологічний вплив» та «міжособистісне спілкування партнерів». Перше поняття дає змогу визначити приховану, непрямую й часто неусвідомлювану для адресата форму впливу. Друге поняття охоплює ширший спектр способів зміни стану, оцінок, рішень і поведінки іншої людини. Третє поняття конкретизує сферу, у якій ці явища проявляються, тобто партнерську взаємодію між людьми, пов'язану з емоційною близькістю, довірою, конфліктами, очікуваннями та спільним життєвим досвідом.

У сучасних українських дослідженнях маніпуляція найчастіше розглядається як прихований різновид впливу, що спрямований на керування сприйняттям, емоціями, мотивацією або поведінкою іншої людини. На відміну від відкритого переконання, маніпуляція передбачає не лише вплив на адресата, а й маскування справжньої мети впливу. Саме тому в партнерському спілкуванні вона може набувати особливо складних форм: апелювання до провини, мовчазне покарання, емоційний тиск, перебільшення власної безпорадності, приховане знецінення, контроль через ревності або демонстративне відсторонення.

Таблиця 1.1

Трактування феномену «маніпуляція» українськими науковцями

ПІБ автора	Трактування феномену «маніпуляція»
Ю. Борець, О. Палагнюк [6]	Маніпуляція трактується як прихований психологічний примус, що пов'язаний із особистісними тенденціями людини впливати на інших і спонукати їх до дій, вигідних суб'єкту впливу.
Д. Голота, О. Варгата [11]	Комунікативна маніпуляція розглядається як прихований психологічний вплив у процесі спілкування, спрямований на зміну емоційного стану, мотивації, мислення та поведінкової моделі адресата.
С. Доскач, Л. Костик [15]	Інформаційно-маніпулятивний вплив визначається як нав'язування думок, установок, оцінок і цінностей, що дає змогу керувати поведінкою людини або групи в інтересах ініціатора впливу.
С. Костю, С. Алмаші [22]	Маніпулювання розглядається як деструктивна стратегія міжособистісної поведінки, яка потребує психологічного захисту, розвитку критичного мислення та здатності розпізнавати приховані способи тиску.
Х. Думич, С. Альбота [16]	Маніпулятивна тактика описується як мовленнєвий і комунікативний засіб прихованого впливу, який змінює ставлення адресата до ситуації, співрозмовника або власного рішення.
А. Калита, О. Клименюк, Л. Тараненко [19]	Мовленнєва маніпуляція розглядається як складний комунікативний процес породження і декодування смислу, у якому стратегії, тактики та мовні засоби використовуються для досягнення прихованої мети впливу.

Аналізуючи табл. 1.1, можна зазначити, що спільним для наведених підходів є розуміння маніпуляції як прихованого впливу. У кожному трактуванні простежується зв'язок маніпуляції з керуванням внутрішнім станом або поведінкою адресата. Маніпулятор не просто повідомляє інформацію чи висловлює прохання, а намагається організувати ситуацію так, щоб інша людина прийняла потрібне рішення, часто не усвідомлюючи справжніх мотивів впливу.

Відмінність між підходами полягає у тому, що одні джерела акцентують увагу на особистісних передумовах маніпулятивності, інші - на мовленнєвих тактиках, інформаційних технологіях або механізмах психологічного захисту. Для дослідження партнерського спілкування важливим є поєднання цих

позицій, оскільки маніпуляція може бути і стійкою рисою поведінки, і ситуативною реакцією на конфлікт, страх втрати стосунків, ревності або потребу контролю.

На нашу думку, у межах цієї роботи психологічну маніпуляцію доцільно розглядати як прихований спосіб впливу одного партнера на іншого, спрямований на зміну його переживань, оцінок, рішень або поведінки без відкритого узгодження справжньої мети такого впливу. Таке визначення дає змогу відмежувати маніпуляцію від прохання, аргументації, підтримки, компромісу й конструктивного переконання.

Психологічний вплив є ширшим поняттям, ніж маніпуляція. Він може бути відкритим або прихованим, конструктивним або деструктивним, усвідомленим або частково неусвідомленим. У повсякденному партнерському спілкуванні вплив виникає постійно: партнери переконують одне одного, підтримують, критикують, просять, домовляються, емоційно реагують, висувають очікування або позначають власні межі. Отже, не кожний психологічний вплив є маніпуляцією, але кожна маніпуляція є різновидом психологічного впливу.

Конструктивний психологічний вплив передбачає відносну відкритість намірів, можливість іншої людини погодитися або відмовитися, повагу до її автономії та здатність до діалогу. Деструктивний вплив, навпаки, обмежує свободу вибору, викликає провину, страх, сором або залежність, а також послаблює здатність партнера критично оцінювати ситуацію. Саме тому аналіз психологічного впливу є необхідним для розуміння того, у який момент звичайна взаємодія переходить у маніпулятивну (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Трактування феномену «психологічний вплив» українськими науковцями

ПІБ автора	Трактування феномену «психологічний вплив»
С. Гарькавець, Л. Волченко [10]	Психологічний вплив подається як феномен, що може здійснюватися на індивідуальному, груповому та масовому рівнях і спрямовується на зміну психічних станів, настанов, оцінок або поведінки людини.
О. Цільмак, А. Онішкевич	Психологічний вплив у консультативному процесі пов'язується із застосуванням психотехнологій, які допомагають змінювати

[50]	установки, способи реагування, самооцінку та прийняття рішень клієнта.
О. Власенко [8]	Психологічний вплив суспільства розглядається як чинник, що змінює адаптацію особистості, її сприйняття втрати, емоційне реагування та здатність отримувати або відчувати підтримку.
І. Сергєєва, С. Фатальчук, С. Федотова [40]	Міжособистісна взаємодія описується як процес взаємного впливу людей у спільній діяльності та спілкуванні, що залежить від індивідуально-психологічних особливостей учасників.
В. Ташматов, В. Папінян, Є. Руденко [47]	Психологічний вплив визначається як система прийомів, здатних змінювати критичність мислення, волю, залежність і поведінкову підпорядкованість людини в умовах деструктивного соціального тиску.
М. Волошенко, О. Азаркіна [9]	Психологічний вплив у професійному спілкуванні пов'язується з комунікативними засобами взаємодії, за допомогою яких люди передають інформацію, формують ставлення та регулюють поведінку співрозмовника.

Аналізуючи табл. 1.2, можна зробити висновок, що психологічний вплив у сучасних дослідженнях розуміється як багаторівневий процес зміни психічних станів, установок, оцінок і поведінки людини. Він може здійснюватися через слово, емоційну реакцію, приклад, соціальний тиск, організацію ситуації або спеціально підібрані психологічні технології.

Спільним для наведених трактувань є підкреслення активної ролі суб'єкта впливу та зміни, яка відбувається в адресата. Вплив завжди має певну спрямованість, навіть якщо вона не повністю усвідомлюється його ініціатором. У партнерських стосунках така спрямованість може бути позитивною, наприклад підтримка, заспокоєння, допомога у прийнятті рішення. Водночас вона може бути і деструктивною, якщо один партнер прагне домінувати, підкоряти або обмежувати іншого.

Відмінність між підходами полягає у способі опису механізму впливу. Частина трактувань розглядає його через комунікацію і взаємодію, частина - через зміну емоційного стану та адаптації, частина - через ризики підпорядкування людини зовнішньому тиску. Для теми дослідження важливо, що психологічний вплив може бути не лише негативним явищем. Він стає

проблемним тоді, коли порушує автономність партнера, приховує реальну мету або позбавляє людину можливості вільно реагувати.

Отже, психологічний вплив у партнерському спілкуванні доцільно визначати як процес цілеспрямованої або ситуативної зміни емоційного стану, думок, рішень чи поведінки партнера внаслідок комунікативної, емоційної або поведінкової дії іншої людини. У такому розумінні психологічний вплив виступає нейтральним за змістом поняттям, яке набуває позитивного або негативного значення залежно від способу реалізації та наслідків для партнера.

Міжособистісне спілкування партнерів є конкретною сферою, у якій психологічний вплив і маніпуляції набувають особливої інтенсивності. На відміну від випадкової комунікації, партнерські стосунки містять емоційну близькість, спільні очікування, досвід взаємної залежності, потребу в довірі та готовність враховувати почуття іншої людини. Саме тому будь-які приховані форми впливу в такій взаємодії можуть мати глибші психологічні наслідки.

Партнерське спілкування не обмежується обміном інформацією. Воно охоплює вираження прихильності, обговорення потреб, розв'язання конфліктів, підтримку, домовленості, реагування на незадоволення, регуляцію дистанції та збереження особистісних меж. Якщо ці процеси відбуваються відкрито, стосунки набувають конструктивного характеру. Якщо ж у них переважають недовдоволеність, тиск, звинувачення або прихований контроль, виникає ризик формування маніпулятивного стилю взаємодії (див. табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Трактування феномену «міжособистісне спілкування партнерів»
українськими науковцями**

ІБ автора	Трактування феномену «міжособистісне спілкування партнерів»
І. Сингаївська, Н. Осауленко [41]	Міжособистісне спілкування у шлюбних партнерських стосунках розглядається як система комунікативної взаємодії, у якій можуть виникати труднощі взаєморозуміння, емоційного обміну та узгодження потреб партнерів.
І. Кущенко, О. Орбол [24]	Шлюбні стосунки описуються як динамічна система партнерської взаємодії, що залежить від довіри, згуртованості, емоційної близькості, задоволеності та здатності долати кризові ситуації.

Г. Бевз, М. Зверев [4]	Подружні стосунки трактуються як ресурсна взаємодія партнерів, у якій важливими є регулярність контакту, взаємна зацікавленість, підтримка, довіра та здатність зберігати зв'язок у складних умовах.
О. Петрунько, А. Складрук [34]	Міжособистісна комунікація в сімейних системах розглядається як спосіб відтворення досвіду, моделей взаємодії, ролей і комунікативних сценаріїв, які впливають на поведінку учасників стосунків.
О. Конев [21]	Романтичні стосунки визначаються як форма міжособистісної взаємодії, що поєднує емоційну близькість, суб'єктивну значущість партнера, підтримку, ідентичність і соціальний контекст пари.
В. Поліщук [38]	Сімейні та партнерські взаємини розглядаються як система повсякденних емоційних, рольових і комунікативних зв'язків, що охоплює дошлюбний, шлюбний і кризовий досвід розвитку пари

Аналізуючи табл. 1.3, можна зазначити, що міжособистісне спілкування партнерів у сучасних українських джерелах розглядається як складна система комунікативної, емоційної, рольової та поведінкової взаємодії. У центрі такого спілкування перебувають не лише слова, а й переживання, довіра, підтримка, очікування, межі та готовність до взаємного узгодження.

Спільним для наведених підходів є те, що партнерські стосунки описуються як динамічний процес. Вони змінюються під впливом життєвих обставин, криз, конфліктів, досвіду сім'ї походження, рівня емоційної близькості та здатності партнерів підтримувати діалог. Тому міжособистісне спілкування партнерів не можна зводити тільки до мовлення. Воно містить невербальні прояви, емоційні реакції, стиль реагування на труднощі та способи впливу одне на одного.

Відмінність між підходами полягає у тому, що одні джерела більше зосереджені на комунікативних труднощах і кризах, інші - на ресурсах подружньої взаємодії, сімейному досвіді, романтичній близькості або повсякденних рольових зв'язках. Для дослідження маніпуляцій важливо враховувати всі ці аспекти, оскільки прихований вплив може проявлятися не

лише у конфлікті, а й у турботі, ревнощах, мовчанні, образі або демонстративній жертовності.

На нашу думку, міжособистісне спілкування партнерів доцільно розуміти як процес обміну інформацією, емоціями, потребами, очікуваннями та способами взаємного впливу між людьми, які перебувають у значущих партнерських стосунках. Таке спілкування може виконувати функції підтримки, узгодження, зближення, саморозкриття та розв'язання конфліктів, але за несприятливих умов може ставати простором маніпулятивної взаємодії.

Отже, психологічний зміст досліджуваних понять можна подати через їхню взаємозалежність. Психологічний вплив є загальним процесом зміни станів, оцінок і поведінки людини. Маніпуляція є його прихованим і проблемним різновидом, у якому справжня мета впливу маскується. Міжособистісне спілкування партнерів є сферою, у якій ці процеси реалізуються через щоденні комунікативні дії, емоційні реакції, конфлікти, очікування та потребу у взаємному прийнятті.

У межах нашого дослідження, психологічні маніпуляції в партнерському спілкуванні розглядаються як приховані форми впливу, що виникають у значущих міжособистісних стосунках і спрямовані на зміну переживань, рішень або поведінки іншого партнера без достатнього усвідомлення ним справжньої мети такого впливу. Їх дослідження потребує врахування не лише окремих маніпулятивних прийомів, а й загальної якості взаємин: рівня довіри, конфліктності, емоційної близькості, задоволеності стосунками та здатності партнерів до відкритого діалогу.

1.2. Види, механізми та стратегії психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках

Психологічні маніпуляції у партнерських стосунках мають різні форми прояву, однак їх об'єднує прихований характер впливу на думки, почуття та поведінку іншої людини. У близьких взаєминах маніпуляція часто не сприймається одразу як тиск, оскільки може маскуватися під турботу, образи,

ревності, потребу в увазі або бажання зберегти стосунки. Саме тому аналіз маніпулятивної поведінки потребує розгляду не лише окремих прийомів, а й психологічних механізмів, які змушують партнера поступатися, виправдовуватися або сумніватися у власній позиції. Важливе значення має також визначення стратегій маніпулятора, адже повторювані способи впливу можуть поступово закріплюватися як звична модель взаємодії в парі. У партнерських стосунках такі стратегії здатні знижувати рівень довіри, посилювати конфліктність і порушувати особистісні межі.

На думку Н. М. Гончарук, газлайтинг є однією з найбільш небезпечних форм психологічного впливу, оскільки він спрямований не лише на зміну поведінки людини, а й на підірив її довіри до власного сприймання [12]. У партнерських стосунках такий вплив може проявлятися через заперечення фактів, перекручування попередніх домовленостей, висміювання емоційної реакції партнера або нав'язування йому думки про неадекватність власних переживань. Особливість газлайтингу полягає у поступовості: партнер не одразу усвідомлює, що його оцінки систематично знецінюються. З часом він може втрачати впевненість у власній пам'яті, логіці та здатності правильно розуміти ситуацію. Саме тому газлайтинг у межах партнерської взаємодії доцільно розглядати як приховану маніпулятивну практику, що порушує психологічну безпеку близьких взаємин.

Маніпулятивна поведінка у парі не обмежується одним прийомом або окремою конфліктною ситуацією. Вона може бути пов'язана з мовленням, емоційним тиском, демонстративним мовчанням, контролем, знеціненням або нав'язуванням почуття провини. У звичайному побутовому спілкуванні такі дії часто маскуються під образу, турботу, ревності, втому або «нормальну реакцію» на поведінку партнера. Через це маніпуляція може довго залишатися непоміченою, особливо якщо один із партнерів схильний уникати конфліктів. Для розуміння партнерської взаємодії важливо не лише назвати вид маніпуляції, а й показати, яку психологічну функцію вона виконує.

Згідно з позицією С. В. Гузенко, маніпулятивний вплив особливо виразно проявляється у комунікації, де справжня мета повідомлення приховується або

подається в непрямій формі [14]. У партнерських стосунках це виявляється через натяки, іронічні зауваження, перебільшення, зміну теми, демонстративну образу або вимогу «самому здогадатися», чого очікує інша людина. Такий спосіб спілкування формує нерівність позицій, бо один партнер не відкрито заявляє про потребу, а створює емоційні умови для поступки іншого. Унаслідок цього поведінка партнера змінюється не через усвідомлену згоду, а через провину, тривогу або страх втратити близькість.

У праці О. В. Петяк, А. І. Руденок і П. Б. Молчанюк партнерська комунікація розглядається як чинник узгодження ролей, підтримки та адаптації пари до складних життєвих обставин [35]. Якщо така комунікація є відкритою, партнери мають змогу прямо говорити про потреби, межі й очікування. Якщо ж діалог замінюється прихованими вимогами, покараннями або емоційними сигналами, стосунки стають менш безпечними. У цьому випадку один із партнерів змушений не домовлятися, а постійно вгадувати, як уникнути конфлікту. Основні види психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках подано на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Види психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках

Наведені на рис. 1.1 види маніпуляцій мають різні зовнішні форми, однак їх об'єднує приховане прагнення вплинути на рішення або поведінку партнера без рівноправного обговорення ситуації. Емоційний шантаж і маніпуляція провиною спираються на переживання відповідальності за стан іншої людини. Газлайтинг діє глибше, оскільки поступово змінює не лише поведінку, а й самосприймання партнера. Мовчазне покарання та знецінення порушують емоційну близькість, бо замість діалогу пропонують покарання або приниження. Н. Б. Лукіна та Ю. І. Лівенська, аналізуючи переживання подружньої зради, звертають увагу на особливу роль довіри, емоційної безпеки та очікування взаємної вірності у шлюбно-партнерських стосунках [26]. У ситуаціях ревнощів або підозр маніпулятивний контроль може маскуватися під

бажання «зберегти пару» або «запобігти помилці». Однак постійні перевірки, обмеження контактів і вимога звітувати про кожен крок не відновлюють довіру, а замінюють її підпорядкуванням. Партнер погоджується на такі умови не тому, що вважає їх справедливими, а тому, що боїться нового конфлікту або звинувачень.

Психологічна небезпека маніпуляцій полягає в тому, що вони поступово стають звичною мовою стосунків. Спочатку партнер може сприймати мовчання, різку критику або демонстративну образу як випадкову реакцію на конфлікт. Проте повторюваність таких дій формує стійку модель: один партнер тисне, інший поступається, а реальна проблема залишається нерозв'язаною. З часом у парі знижується готовність до відкритого обговорення, бо воно сприймається як небезпечне або безрезультатне. У такій ситуації маніпуляція виконує функцію короточасного контролю, але водночас руйнує довіру і стабільність взаємин.

О. А. Сорокіна та Н. Ф. Шаповаленко підкреслюють, що психологічні особливості подружніх стосунків проявляються передусім у способах реагування на незадоволені потреби, конфлікти та емоційні напруження [45]. Якщо партнери не мають достатнього досвіду відкритого діалогу, вони частіше звертаються до непрямих форм впливу. Демонстративна образа може виконувати функцію покарання, знецінення - функцію захисту власної позиції, а уникнення розмови - спосіб не брати відповідальність.

Механізми психологічних маніпуляцій пояснюють, за рахунок чого прихований вплив стає ефективним. У партнерських стосунках маніпуляція діє не лише через слова, а й через емоційну залежність, страх втрати, потребу в любові, звичку уникати конфліктів або низьку впевненість у власній позиції. Один партнер може не усвідомлювати маніпулятивного характеру власних дій, але все одно використовувати моделі, які примушують іншого поступатися. Інший партнер може відчувати дискомфорт, проте не мати достатньої внутрішньої опори для відкритої незгоди. Узагальнені механізми реалізації психологічних маніпуляцій подано на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Механізми реалізації психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках

Рис. 1.2 показує, що механізми маніпуляцій пов'язані з базовими емоційними потребами людини. Провина змушує партнера виправляти не лише власні помилки, а й емоційний стан іншого. Підрив довіри до себе послаблює здатність критично оцінювати ситуацію. Чергування тепла й відсторонення створює залежність від схвалення, а емоційне виснаження поступово знижує готовність захищати особистісні межі. Тому механізми маніпуляції працюють ефективно саме в близьких взаєминах, де значущість іншої людини є високою.

М. Ю. Заушнікова, А. А. Коханець та О. О. Сковири пов'язують маніпулятивний вплив із дією психологічних захистів, які можуть спотворювати сприймання ситуації та знижувати критичність людини [18]. У

партнерських стосунках це помітно тоді, коли один партнер через заперечення, проєкцію або раціоналізацію не визнає власної участі у конфлікті. Наприклад, власну агресивність він може пояснювати «провокаціями» іншого, контроль - турботою, а знецінення - щирістю. Інший партнер поступово приймає ці пояснення, якщо боїться втратити контакт або не має ресурсу для опору. У такий спосіб механізм маніпуляції спирається на зміщення відповідальності та викривлення причин конфлікту.

У структурі партнерських стосунків важливу роль відіграє емоційна близькість. Вона може бути ресурсом підтримки, однак за певних умов перетворюється на інструмент впливу. Якщо один партнер надає тепло лише після поступки, а у відповідь на незгоду демонструє холодність, у парі формується залежність від його схвалення. Людина починає регулювати власну поведінку не відповідно до внутрішніх переконань, а відповідно до страху втратити контакт. Саме тому близькість не гарантує відсутності маніпуляцій, якщо вона не поєднується з повагою до меж.

Я. В. Чаплак, Г. В. Чуйко та І. М. Зварич, розглядаючи риси темної тріади, акцентують увагу на егоцентризмі, домінуванні, емоційній холодності та готовності використовувати інших людей для досягнення власної мети [51]. У партнерських стосунках такі риси можуть проявлятися через подвійні стандарти, знецінення, контроль і використання вразливих місць партнера. Маніпулятор може добре розуміти емоції іншої людини, але застосовувати це розуміння не для підтримки, а для тиску. У такому випадку механізм маніпуляції ґрунтується на нерівності психологічних позицій. Один партнер зберігає владу над ситуацією, а інший поступово втрачає впевненість у власній автономії.

І. Ф. Аршава та Е. Л. Носенко вказують, що особистісні особливості людини впливають на способи саморегуляції, реагування на соціальні ситуації та побудову взаємодії [2]. Це дає підстави розглядати маніпуляцію не лише як окремий поведінковий акт, а як прояв певної особистісної позиції. Схильність до маніпуляцій може посилюватися через потребу контролю, емоційну

незрілість, низьку толерантність до фрустрації або невміння прямо заявляти про потреби. Водночас уразливість до маніпуляцій може бути пов'язана з тривожністю, страхом розриву, залежністю від схвалення чи недостатньою впевненістю у собі. Отже, механізми прихованого впливу потрібно аналізувати з урахуванням обох учасників партнерської взаємодії.

Стратегії психологічних маніпуляцій відрізняються від окремих прийомів тим, що мають повторюваний і стійкий характер. Якщо вид маніпуляції показує конкретну форму дії, а механізм пояснює, чому вона спрацьовує, то стратегія відображає загальну спрямованість поведінки маніпулятора. У партнерських стосунках стратегія може полягати у домінуванні, уникненні відповідальності, демонстрації ролі жертви, знеціненні або ізоляції партнера від зовнішньої підтримки. Важливо, що стратегія часто стає звичною і сприймається парою як «характер стосунків». Основні стратегії психологічних маніпуляцій узагальнено на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Стратегії психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках

Рис. 1.3 дає змогу побачити, що стратегія маніпуляції завжди має спрямованість на зміну балансу влади у парі. Домінування прямо обмежує свободу партнера, тоді як позиція жертви робить це непрямо - через провину та співчуття. Уникнення відповідальності блокує можливість вирішення проблеми, бо реальна причина конфлікту не обговорюється. Знецінення поступово послаблює віру партнера у власну думку, а ізоляція зменшує кількість зовнішніх ресурсів підтримки. Псевдотурбота є особливо складною для розпізнавання, оскільки зовні вона може виглядати як любов, але фактично підміняє підтримку контролем.

Л. І. Магдисюк зазначає, що шлюбно-сімейні стосунки змінюються залежно від подружнього стажу, етапу розвитку сім'ї та накопиченого досвіду взаємодії [27]. Це важливо для аналізу маніпулятивних стратегій, бо з часом у парі можуть закріплюватися не лише конструктивні, а й деструктивні сценарії. Якщо один партнер роками використовує роль жертви, домінування або уникнення відповідальності, інший може почати сприймати це як норму. Унаслідок цього маніпуляція перестає виглядати як окрема проблема і стає частиною повсякденного стилю взаємодії. Саме тому у психологічному дослідженні важливо виявляти не лише окремі прояви, а й повторювані стратегії поведінки.

С. Р. Складенко розглядає емоційну близькість в українських сім'ях як ресурс подолання хронічного стресу. Водночас у партнерських стосунках саме потреба в близькості може стати вразливим місцем, якщо вона використовується для контролю [42]. У складних життєвих обставинах людина може сильніше боятися втратити підтримку, тому легше погоджується на небажані умови. Маніпулятивна стратегія в такому випадку може подаватися як турбота, потреба в стабільності або спосіб «не руйнувати сім'ю». Отже, стресовий контекст здатний посилювати не лише потребу у взаємній підтримці, а й ризик прихованого психологічного тиску.

Ю. В. Нагорняк підкреслює, що психологічна допомога парам в умовах війни має враховувати втому, тривогу, зміни близькості та підвищену вразливість партнерів [31]. У таких умовах ревності, контроль, емоційна залежність і страх втрати можуть посилюватися. Маніпулятивні стратегії іноді помилково сприймаються як спосіб утримати стосунки, але насправді вони поглиблюють недовіру. Партнер, який контролює, може пояснювати це турботою, а партнер, який поступається, може вважати поступку єдиним способом уникнути конфлікту. Тому аналіз маніпуляцій у партнерській взаємодії має обов'язково враховувати соціальний і життєвий контекст пари.

Р. П. Федоренко розглядає сім'ю як систему ролей, очікувань, емоційних зв'язків і способів розв'язання конфліктів. У такій системі маніпуляція виникає

тоді, коли відкритий діалог замінюється прихованим примусом, а межі одного партнера підпорядковуються потребам іншого [48]. Якщо партнер звикає поступатися, щоб уникнути образ, конфлікту або звинувачень, маніпулятивна стратегія отримує постійне підкріплення. Конструктивна профілактика таких проявів має спиратися на розвиток асертивності, відповідальності, емоційної саморегуляції та вміння прямо говорити про потреби. Отже, вивчення видів, механізмів і стратегій маніпуляцій є необхідною передумовою емпіричного аналізу довіри, конфліктності та задоволеності партнерськими стосунками.

Отже, психологічні маніпуляції у партнерських стосунках можна розглядати як систему прихованих способів впливу, що змінюють поведінку, емоційний стан або рішення партнера без рівноправного обговорення. Види маніпуляцій показують, у яких формах прихований тиск проявляється у повсякденному спілкуванні. Механізми пояснюють, за рахунок яких психологічних процесів партнер поступається, сумнівається у собі або уникає відкритої незгоди. Стратегії розкривають стійку спрямованість поведінки маніпулятора на контроль, уникнення відповідальності або утримання залежності. Саме тому подальше дослідження цієї проблеми має поєднувати аналіз індивідуальних особливостей партнерів, якості їхньої комунікації та загального психологічного клімату стосунків.

1.3. Психологічні наслідки маніпулятивної взаємодії для партнерів та якості їхніх взаємин

Маніпулятивна взаємодія у партнерських стосунках має не лише ситуативні, а й довготривалі психологічні наслідки. Її небезпека полягає в тому, що прихований тиск поступово змінює самопочуття, самооцінку, поведінку та уявлення партнера про норму близьких взаємин. Якщо маніпуляція повторюється, людина починає пристосовуватися не до реальної потреби діалогу, а до вимог, настрою або очікувань іншого партнера. Унаслідок цього знижується здатність відкрито висловлювати незгоду, захищати особистісні

межі та усвідомлювати власні потреби. Тому психологічні наслідки маніпуляцій доцільно аналізувати одночасно на індивідуальному рівні й на рівні якості партнерських взаємин.

Прихований тиск у парі часто наближається до проявів психологічного насильства, оскільки він не завжди залишає помітні зовнішні сліди, але змінює внутрішній стан людини. У цьому контексті О. І. Боковець підкреслює, що психологічне насилля має накопичувальний характер і може проявлятися через приниження, контроль, залякування та емоційне знецінення [5]. Для партнерських стосунків це означає поступове формування напруження, у якому людина очікує критики, образи або покарання за власну позицію. Партнер, який зазнає такого впливу, частіше відмовляється від відкритого обговорення проблем, щоб уникнути нової хвилі тиску. У результаті стосунки зовні можуть зберігатися, але всередині них посилюється тривога й психологічна небезпека.

Одним із найбільш помітних наслідків маніпулятивної взаємодії є втрата емоційної стабільності. Людина може постійно перевіряти власні слова, уникати певних тем, заздалегідь передбачати реакцію партнера і відчувати провину навіть тоді, коли об'єктивно не завдала шкоди. Такі переживання поступово виснажують психіку, оскільки партнер вимушений витратити багато ресурсів не на розвиток стосунків, а на уникнення конфлікту. Н. Шавровська та Л. Смалиус у дослідженні токсичних стосунків звертають увагу на руйнівність взаємодії, у якій людина систематично втрачає почуття безпеки, самоповаги та свободи самовираження [52]. Отже, маніпуляція впливає не тільки на окрему поведінку, а й на загальне переживання себе у стосунках.

Особливо тяжкі наслідки виникають тоді, коли маніпулятивна взаємодія має форму газлайтингу. Партнер може заперечувати очевидні факти, перекручувати минулі події, висміювати реакції іншої людини або нав'язувати їй думку про надмірну емоційність. У працях А. В. Кернаса, Р. П. Шевченка, Ю. В. Чумаєвої, Л. І. Котляр та Є. Д. Рури газлайтинг розглядається як форма психологічного насильства у сімейних відносинах, що змушує людину сумніватися у власній пам'яті, сприйманні й адекватності оцінок [36]. Для

партнера наслідком стає не лише образа чи розгубленість, а поступова втрата довіри до себе. Якщо людина перестає спиратися на власне бачення ситуації, вона стає більш залежною від інтерпретацій маніпулятора.

Маніпуляція також посилює переживання страху, сорому й самозвинувачення. У ситуації емоційного тиску партнер часто намагається не з'ясувати причини проблеми, а швидко зняти напругу, вибачитися або поступитися. Х. Р. Скрипець, аналізуючи емоційний вплив як складову психологічного насильства в сім'ї, пов'язує його з формуванням залежності, страху, сорому та внутрішнього виснаження [43]. Такий стан є небезпечним тим, що партнер починає оцінювати власну поведінку крізь реакцію іншої людини. У результаті знижується автономність, а відповідальність за емоційний стан маніпулятора помилково сприймається як особистий обов'язок. Емоційна залежність є ще одним наслідком тривалої маніпулятивної взаємодії. Якщо тепло, увага і прийняття надаються лише після поступки, партнер починає пов'язувати власну цінність із готовністю відповідати очікуванням іншого. У дослідженні А. О. Широкої та І. І. Брух емоційна залежність у романтичних стосунках описується через страх розлуки, тривожність, потребу в підтвердженні любові та вразливість до дисфункційних моделей взаємодії [53]. У маніпулятивній парі ці прояви можуть посилюватися, бо людина боїться втратити контакт і тому погоджується на небажані умови.

Так формується замкнене коло: що більше партнер поступається, то сильнішою стає залежність від схвалення.

Наслідки маніпуляції не обмежуються внутрішніми переживаннями окремої людини. Вони змінюють сам характер стосунків, адже у парі зменшується відкритість, зростає підозрілість і порушується довіра. О. Б. Орос, розглядаючи емоції як ключові елементи ситуацій насильства, наголошує на ролі страху, злості та змішаних емоційних станів у деструктивній взаємодії [33]. У партнерських стосунках це проявляється у тому, що навіть нейтральні розмови можуть сприйматися як потенційно небезпечні. Поступово партнери

перестають обговорювати потреби прямо, а натомість реагують захисно, уникають щирості або очікують прихованого тиску.

Узагальнення основних психологічних наслідків маніпулятивної взаємодії подано на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Психологічні наслідки маніпулятивної взаємодії для партнерів та якості їхніх взаємин

Рис. 1.4 узагальнює основні напрями впливу маніпулятивної взаємодії на партнерів і якість їхніх взаємин. Найперше страждає емоційна сфера, оскільки людина перебуває у стані постійного очікування критики, образи або непрямого покарання. Далі змінюється самоставлення: партнер частіше сумнівається у собі, виправдовується і погоджується з тим, що раніше викликало внутрішній опір. На рівні взаємин це проявляється у втраті довіри, зростанні конфліктності та зниженні задоволеності стосунками. Отже,

маніпуляція є не окремою комунікативною помилкою, а чинником поступового руйнування психологічної якості партнерського зв'язку.

Умови воєнного часу, хронічного стресу та соціальної нестабільності можуть посилювати наслідки маніпулятивної поведінки. О. С. Ващенко у дослідженні подружніх конфліктів в умовах війни звертає увагу на те, що напруження, тривога й зовнішні стресори ускладнюють функціонування сімейної системи [7]. Якщо в такій ситуації партнери використовують маніпуляції, конфлікти стають більш частими і менш конструктивними. Людина може гостріше реагувати на знецінення, контроль або мовчазне покарання, бо її психологічний ресурс уже знижений. Унаслідок цього прихований вплив швидше переходить у стабільну конфліктну модель.

Конфліктність є одним із головних показників погіршення якості взаємин. Маніпуляція не усуває причину непорозуміння, а лише тимчасово змушує одного партнера поступитися. Надалі невисловлені потреби, образи та відчуття несправедливості накопичуються, що робить наступні конфлікти гострішими. О. С. Дяковський та Л. В. Романюк, аналізуючи подружні конфлікти та їх наслідки, пов'язують конфліктну взаємодію з погіршенням емоційного стану партнерів і загальної якості сімейного життя [17]. У маніпулятивних стосунках конфлікт часто стає не шляхом розв'язання проблеми, а способом тиску або уникнення відповідальності.

Задоволеність стосунками також помітно знижується, якщо партнери взаємодіють через прихований тиск. Навіть за збереження формальної близькості людина може не відчувати підтримки, рівноправності й поваги. У роботі А. Баратинської та Л. Пось задоволеність шлюбом пов'язується з рівнем адаптивної поведінки особистості, тобто здатністю гнучко реагувати на труднощі та зберігати конструктивність у взаємодії [3]. Маніпуляція, навпаки, знижує адаптивність, бо замінює гнучке узгодження потреб примусом, образою або контролем. Тому партнер може залишатися у стосунках, але оцінювати їх як виснажливі, несправедливі або небезпечні.

Суб'єктивна оцінка якості взаємин залежить не лише від кількості конфліктів, а й від того, чи відчувається людина в парі почутою та захищеною. Коли партнер регулярно стикається з маніпуляцією, він може втрачати відчуття стабільності й передбачуваності стосунків. І. І. Сняданко та О. М. Антипович у психологічному аналізі задоволеності українців своїми стосунками розглядають суб'єктивну оцінку як важливий показник якості партнерської взаємодії [44]. Для маніпулятивної пари характерним є розрив між зовнішнім збереженням стосунків і внутрішнім незадоволенням ними. Людина може продовжувати взаємини, але водночас відчувати самотність, напругу й недовіру.

Тривалий прихований тиск може діяти як хронічний стресор. У таких умовах психіка не має достатнього часу для відновлення, бо партнер постійно очікує нової претензії, покарання або знецінення. О. Ю. Овчаренко в навчальному посібнику з психології стресу та стресових розладів розкриває значення тривалого стресового впливу для поведінки, здоров'я, працездатності та міжособистісної взаємодії [32]. У партнерських стосунках маніпуляція може підтримувати саме такий тривалий стресовий фон. Його наслідками стають дратівливість, виснаження, емоційна закритість і зниження здатності до конструктивного діалогу.

У монографії, присвяченій актуальним проблемам сімейного насильства, психологічний тиск розглядається як важлива складова деструктивної сімейної взаємодії [1]. Для теми маніпуляцій це має принципове значення, оскільки прихований вплив може бути початковою або менш помітною формою ширшого насильницького сценарію. Якщо партнер систематично контролює, знецінює, ізолює або викликає провину, стосунки поступово втрачають ознаки безпечної близькості. Людина звикає до напруження і може не одразу розпізнавати небезпечність такої взаємодії. Тому психологічні наслідки маніпуляцій потрібно розглядати не як «дрібні непорозуміння», а як фактор ризику для психічного благополуччя.

На особистісному рівні маніпулятивна взаємодія впливає на самосприймання, впевненість і здатність людини діяти автономно. В. П.

Москалець у підручнику з психології особистості розглядає особистість як цілісну систему, що формується у взаємодії з соціальним середовищем [30]. Якщо таким середовищем є близькі стосунки, побудовані на прихованому тиску, людина поступово засвоює обмежувальні уявлення про себе. Вона може вважати власні потреби другорядними, емоції надмірними, а право на незгоду небезпечним для збереження стосунків. У результаті маніпуляція змінює не лише поведінку, а й внутрішню позицію партнера.

Отже, психологічні наслідки маніпулятивної взаємодії охоплюють тривогу, емоційне виснаження, зниження самооцінки, самозвинувачення, втрату довіри до себе та посилення емоційної залежності. Для якості партнерських взаємин такі наслідки проявляються у зростанні конфліктності, зменшенні відкритості, руйнуванні довіри, порушенні особистісних меж і зниженні задоволеності стосунками. Маніпуляція небезпечна тим, що часто маскується під турботу, образу або прагнення зберегти пару, але фактично формує нерівноправну модель взаємодії. Саме тому її психологічні наслідки потребують окремого емпіричного вивчення у зв'язку з довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими стосунками.

Висновки до першого розділу

Проведений теоретичний аналіз дав змогу уточнити психологічний зміст понять «маніпуляція», «психологічний вплив» та «міжособистісне спілкування партнерів». Встановлено, що психологічний вплив є ширшим поняттям, яке охоплює різні способи зміни емоційного стану, думок, рішень і поведінки іншої людини. Маніпуляція розглядається як прихований різновид такого впливу, за якого справжня мета дії не проговорюється відкрито і не завжди усвідомлюється партнером. Міжособистісне спілкування партнерів виступає особливо значущою сферою прояву маніпуляцій, оскільки поєднує емоційну близькість, довіру, очікування, конфлікти та потребу у взаємному прийнятті. Отже, психологічні маніпуляції у партнерському спілкуванні доцільно розуміти

як приховані способи впливу, що порушують рівноправність взаємодії та можуть змінювати поведінку партнера без відкритого узгодження намірів.

З'ясовано, що психологічні маніпуляції у партнерських стосунках можуть проявлятися у різних формах, зокрема через емоційний шантаж, газлайтинг, маніпуляцію провиною, мовчазне покарання, знецінення, ревнісний контроль та псевдотурботу. Їхня дія ґрунтується на психологічних механізмах актуалізації провини, підриву довіри до себе, емоційного виснаження, перекладання відповідальності та чергування близькості з відстороненням. Визначено, що маніпулятивні стратегії мають не випадковий, а повторюваний характер і можуть закріплюватися як звичний стиль партнерської взаємодії. Найбільш поширеними стратегіями є домінування, позиція жертви, уникнення відповідальності, знецінення, ізоляція партнера та контроль, замаскований під турботу. Отже, аналіз видів, механізмів і стратегій маніпуляцій є необхідним для розуміння того, як прихований вплив формує нерівноправність, залежність і напруження у стосунках.

Визначено, що маніпулятивна взаємодія має негативні психологічні наслідки як для окремого партнера, так і для якості взаємин загалом. На індивідуальному рівні вона може спричиняти тривожність, емоційне виснаження, самозвинувачення, зниження самооцінки, втрату довіри до власного сприймання та посилення емоційної залежності. На рівні партнерських стосунків маніпуляції призводять до зниження довіри, зростання конфліктності, порушення особистісних меж, зменшення відкритості та погіршення задоволеності взаєминами. Особливо небезпечним є те, що маніпулятивна поведінка часто маскується під турботу, образи, ревності або прагнення зберегти стосунки, тому може тривалий час не усвідомлюватися як деструктивна. Отже, теоретичний аналіз підтверджує необхідність подальшого емпіричного дослідження зв'язку маніпулятивних стратегій із довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими стосунками.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ ПАРТНЕРІВ

2.1. Організація, етапи та методики емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження було спрямоване на виявлення особливостей застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів. У роботі маніпулятивна поведінка розглядалася не лише як окремий прийом прихованого впливу, а як особистісна та комунікативна тенденція, що може позначатися на довірі, способах розв'язання конфліктів і загальній задоволеності романтичними стосунками.

Мета емпіричного дослідження – визначити рівень прояву маніпулятивної спрямованості у партнерському спілкуванні та встановити її зв'язок із довірою, конфліктною поведінкою і задоволеністю стосунками.

Відповідно до мети було поставлено такі завдання: організувати онлайн-опитування респондентів, які перебувають у партнерських стосунках; визначити рівень схильності до маніпулятивної поведінки; дослідити довіру до світу, інших людей і себе; встановити провідні стилі поведінки у конфлікті; оцінити задоволеність романтичними стосунками; здійснити статистичну та психологічну інтерпретацію отриманих результатів.

Дослідження проводилося онлайн за допомогою Google Forms. Такий формат дав змогу забезпечити добровільність участі, зручність заповнення методик і анонімність відповідей. Для теми партнерського спілкування це має особливе значення, оскільки респонденти оцінювали не нейтральні факти, а власний досвід довіри, конфліктів, задоволеності стосунками та можливого прихованого впливу у парі.

Вибірку склали 60 осіб, які перебувають у партнерських стосунках не менше шести місяців. До неї увійшли 30 жінок і 30 чоловіків молодого та середнього дорослого віку. Критерієм включення була наявність актуального досвіду партнерської взаємодії, оскільки саме цей досвід дає підстави для

оцінювання якості спілкування, рівня довіри, конфліктності та задоволеності взаєминами.

Перед початком опитування учасники отримували коротке пояснення мети дослідження. Відповіді використовувалися лише в узагальненому вигляді. Персональні дані, які могли б ідентифікувати респондента, не збиралися. Це дало змогу знизити соціальну бажаність відповідей і створити більш безпечні умови для проходження методик.

Організація емпіричного дослідження передбачала чотири етапи. На першому, підготовчому, етапі було уточнено мету, завдання та гіпотезу емпіричної частини, визначено показники для діагностики й підібрано методики. Також було сформовано онлайн-анкету, що містила вступну інструкцію, короткий блок соціально-демографічних запитань і психодіагностичні інструменти.

На другому, констатувальному, етапі було проведено збір первинних даних. Усі респонденти проходили методики в однаковій послідовності, що забезпечувало єдність процедури. Після завершення опитування відповіді були перевірені на повноту заповнення та підготовлені до подальшої обробки.

На третьому, аналітичному, етапі здійснювався підрахунок індивідуальних і групових показників. Визначалися рівні прояву маніпулятивності, довіри, стилів конфліктної поведінки та задоволеності стосунками. Окремо було передбачено аналіз взаємозв'язків між основними змінними дослідження.

На четвертому, інтерпретаційно-прикладному, етапі результати розглядалися з позиції їхнього психологічного змісту. Отримані дані стали основою для подальшої розробки програми психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у партнерському спілкуванні.

Таблиця 2.1

Психодіагностичний інструментарій емпіричного дослідження

Методика	Досліджуваний показник	Структура / шкали	Значення для теми
Авторська анкета	Організаційні дані про респондента	Стать, вікова група, наявність партнерських стосунків тривалістю не менше шести місяців	Опис вибірки та перевірка відповідності критеріям участі

Mach-IV Р. Крісті та Ф. Гейс	Схильність до маніпулятивної поведінки	20 тверджень; загальний показник макіавеллізму; частина пунктів обробляється у зворотному напрямі	Основний показник маніпулятивної спрямованості у спілкуванні
Методика довіри / недовіри А. Купрейченко	Довіра до світу, інших людей і себе	Три шкали в україномовній адаптації: довіра до світу, довіра до інших людей, довіра до себе	Оцінка психологічного фону партнерської взаємодії
Методика К. Томаса	Стиль поведінки у конфлікті	Суперництво, співпраця, компроміс, уникнення, пристосування	Визначення способів реагування у ситуаціях напруження
RAS С. Хендрік	Задоволеність романтичними стосунками	7 пунктів; п'ятибальна шкала; окремі пункти мають зворотне кодування	Оцінка суб'єктивної якості партнерських стосунків

Першим інструментом була коротка авторська анкета. Вона не виконувала самостійної психодіагностичної функції, а використовувалася для опису вибірки та відбору респондентів. До анкети було включено запитання про стать, вікову групу та перебування у партнерських стосунках. У дослідженні враховувалися лише відповіді осіб, які зазначили наявність стосунків тривалістю не менше шести місяців.

Для оцінки схильності до маніпулятивної поведінки було використано «Шкалу макіавеллізму особистості» Mach-IV Р. Крісті та Ф. Гейс. Методика містить 20 тверджень, які відображають прагматичне ставлення до людей, схильність до прихованого впливу, недовіру до відкритості інших і готовність використовувати соціальні ситуації для досягнення власної мети. За використання семибальної шкали сумарний показник може варіювати в межах

від 20 до 140 балів. Частина пунктів обробляється у зворотному напрямі, після чого визначається загальний рівень макіавеллізму.

У контексті теми роботи Mach-IV є основною методикою для фіксації маніпулятивної спрямованості. Високі показники можуть свідчити про більшу готовність до непрямого впливу, контролю, емоційного тиску або інструментального ставлення до партнера. Низькі показники, навпаки, вказують на меншу вираженість такої тенденції. Важливо, що методика не встановлює клінічних характеристик особистості, а лише показує рівень певної соціально-психологічної установки.

Для вивчення довіри було застосовано «Методику довіри / недовіри особистості до світу, до інших людей, до себе» А. Купрейченко в україномовній адаптації. Методика дає змогу оцінити три взаємопов'язані напрями: довіру до світу, довіру до інших людей і довіру до себе. Довіра до світу відображає загальне відчуття безпеки та передбачуваності середовища; довіра до інших людей – готовність сприймати їх як надійних і доброзичливих; довіра до себе – упевненість у власних рішеннях, переживаннях і здатності діяти самостійно.

Застосування цієї методики є обґрунтованим, оскільки маніпулятивна взаємодія у парі часто порушує відчуття психологічної безпеки. Прихований тиск, газлайтинг, знецінення або емоційне покарання можуть поступово знижувати довіру до партнера і послаблювати впевненість людини у власній позиції. Тому показники довіри виступають важливими для перевірки гіпотези дослідження.

Для визначення способів реагування у конфлікті було використано методику К. Томаса. Вона складається з пар тверджень, у яких респондент обирає більш властивий для себе спосіб поведінки. Результати розподіляються за п'ятьма стилями: суперництво, співпраця, компроміс, уникнення та пристосування. Ці стилі описують, наскільки людина прагне відстоювати власні інтереси та наскільки готова враховувати інтереси іншої сторони.

У партнерському спілкуванні конфлікт є однією з ситуацій, де маніпуляції проявляються найпомітніше. Суперництво може супроводжуватися

тиском і домінуванням, уникнення - замовчуванням проблеми, пристосування - поступками через провину або страх втратити контакт. Співпраця і компроміс, навпаки, більше пов'язані з відкритим обговоренням і пошуком рішення, прийняттого для обох партнерів.

Для оцінки задоволеності романтичними стосунками було використано шкалу С. Хендрік Relationship Assessment Scale, RAS. Вона складається із 7 пунктів, що стосуються загальної якості стосунків, відповідності партнера очікуванням, рівня задоволеності та суб'єктивної оцінки взаємодії у парі. Відповіді подаються за п'ятибальною шкалою, а пункти 4 і 7 обробляються у зворотному напрямі. Вищий підсумковий результат свідчить про вищий рівень задоволеності стосунками.

Шкала RAS була обрана через її стислість і відповідність предмету дослідження. Маніпулятивна поведінка не завжди прямо усвідомлюється партнерами, проте вона може впливати на загальне відчуття якості взаємин: посилювати втому від конфліктів, емоційну дистанцію, недовіру, відчуття контролю та неможливість вільно говорити про власні потреби.

Обробка результатів передбачала використання описової статистики, коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та критерію Вілкоксона. Описова статистика застосовувалася для підрахунку середніх значень, частот і відсоткового розподілу показників. Коефіцієнт Спірмена використовувався для визначення взаємозв'язків між маніпулятивністю, довірою, конфліктною поведінкою та задоволеністю стосунками. Критерій Вілкоксона було передбачено для порівняння показників до і після реалізації програми психологічної профілактики та корекції.

Отже, обрана організація дослідження та комплекс методик дали змогу послідовно вивчити заявлену проблему. Онлайн-формат забезпечив доступність і конфіденційність участі, вибірка відповідала предмету дослідження, а психодіагностичний інструментарій охопив основні показники партнерської взаємодії: маніпулятивну спрямованість, довіру, стиль поведінки у конфлікті та задоволеність романтичними стосунками.

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження проявів психологічних маніпуляцій у партнерському спілкуванні

На першому етапі емпіричного дослідження було застосовано методику «Шкала макіавеллізму особистості» (Mach-IV) Р. Крісті та Ф. Гейс. Методика призначена для визначення загального рівня макіавеллізму як схильності особистості до прихованого впливу на інших людей, інструментального ставлення до міжособистісної взаємодії, орієнтації на власну вигоду та готовності використовувати соціальні ситуації для досягнення бажаного результату.

У межах даної роботи показник макіавеллізму розглядався як психологічний індикатор схильності до маніпулятивної поведінки у партнерському спілкуванні. Методика має один інтегральний показник, тому результати було представлено не за окремими шкалами, а за рівнями вираженості макіавеллізму. При інтерпретації враховувалося, що високий рівень за цією методикою не є клінічною характеристикою, а лише вказує на більшу готовність респондента використовувати непрямий вплив, раціональний розрахунок і психологічний контроль у взаємодії з іншими. Результати подано нижче (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Результати дослідження за методикою «Шкала макіавеллізму особистості» (Mach-IV)

Рівень макіавеллізму	Жінки, n	Жінки, %	Чоловіки, n	Чоловіки, %	Загалом, n	Загалом, %
Низький	9	30	6	20	15	25
Середній	15	50	13	43,3	28	46,7
Високий	6	20	11	36,7	17	28,3
Разом	30	100	30	100	60	100

Аналізуючи табл. 2.2, бачимо, що найбільша частина респондентів має середній рівень макіавеллізму - 28 осіб, що становить 46,7% вибірки. Це свідчить про те, що майже половина учасників дослідження не демонструє

постійної вираженої маніпулятивності, однак у певних ситуаціях може використовувати непрямі способи впливу на партнера. Найчастіше це може проявлятися в умовах конфлікту, емоційного напруження, ревнощів або потреби домогтися бажаної поведінки від іншої людини.

Низький рівень макіавеллізму виявлено у 15 респондентів, тобто у 25,0% вибірки. Для цієї групи більш характерними є відкрите висловлення позиції, менша схильність до прихованого контролю, орієнтація на пряме обговорення проблем і вища готовність враховувати переживання партнера. У партнерському спілкуванні такі респонденти менш схильні використовувати провину, мовчазне покарання або психологічний тиск як засоби досягнення власної мети.

Високий рівень макіавеллізму встановлено у 17 осіб, що становить 28,3% вибірки. Цей показник є значущим для теми дослідження, оскільки майже третина респондентів демонструє виражену готовність до стратегічного, непрямого або прихованого впливу. У партнерських стосунках це може виявлятися через прагнення контролювати рішення партнера, схильність приховувати справжні мотиви, використовувати слабкі місця іншої людини або добиватися поступок не через відкрите прохання, а через психологічний тиск. Серед чоловіків частка високого рівня становить 36,7%, серед жінок - 20,0%, що може вказувати на дещо більшу вираженість маніпулятивної спрямованості у чоловічій частині вибірки.

Отже, за результатами першої методики можна зазначити, що у вибірці переважає середній рівень макіавеллізму, проте частка респондентів із високими показниками є достатньо помітною. Це підтверджує актуальність подальшого аналізу того, як маніпулятивна спрямованість поєднується з довірою, конфліктною поведінкою та задоволеністю партнерськими стосунками.

На наступному етапі емпіричного дослідження було застосовано «Методику довіри / недовіри особистості до світу, до інших людей, до себе» А. Купрейченко в україномовній адаптації. Методика призначена для визначення

особливостей довірливого ставлення особистості до трьох об'єктів: світу, інших людей і самої себе. У контексті дослідження партнерського спілкування ця методика є важливою, оскільки довіра виступає однією з базових умов відкритої взаємодії між партнерами.

Методика має три шкали: «Довіра до світу», «Довіра до інших людей» і «Довіра до себе». Тому результати було проаналізовано окремо за кожною шкалою. Низький рівень вказує на настороженість, очікування небезпеки або труднощі у прийнятті підтримки. Середній рівень свідчить про вибірккову довіру, яка залежить від ситуації та попереднього досвіду. Високий рівень відображає більшу відкритість до взаємодії, готовність покладатися на себе або інших людей і позитивніше сприймання соціального середовища. Результати подано нижче (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Результати дослідження за методикою довіри / недовіри А. Купрейченко

Шкала методики	Низький рівень, n	Низький рівень, %	Середній рівень, n	Середній рівень, %	Високий рівень, n	Високий рівень, %	Середній бал
Довіра до світу	18	30	27	45	15	25	10,8
Довіра до інших людей	22	36,7	28	46,7	10	16,6	7,1
Довіра до себе	8	13,3	30	50	22	36,7	24,9

Аналізуючи табл. 2.3, можна зазначити, що за шкалою «Довіра до світу» найбільша частина респондентів має середній рівень - 27 осіб, або 45,0%. Це означає, що для більшості учасників характерне не цілком стабільне, а радше вибірккове сприймання світу як безпечного простору. У партнерському спілкуванні така позиція може проявлятися у потребі додаткових підтверджень стабільності, уваги й надійності з боку партнера.

Низький рівень довіри до світу виявлено у 18 респондентів, що становить 30,0%. Для цієї групи характерною може бути підвищена настороженість, тривожне очікування негативного розвитку подій і складність у переживанні

психологічної безпеки. У партнерських стосунках такий фон може посилювати ревності, контроль, підозрілість або страх втрати стосунків. Високий рівень довіри до світу мають 15 осіб, або 25,0%, що свідчить про більш позитивне сприймання життєвих обставин і більшу внутрішню готовність до відкритої взаємодії.

За шкалою «Довіра до інших людей» також переважає середній рівень – 28 осіб, або 46,7%. Водночас саме за цією шкалою зафіксовано найбільшу частку низьких показників - 22 респонденти, або 36,7%. Це є важливим результатом, оскільки партнерські стосунки безпосередньо пов'язані з очікуванням чесності, відкритості й емоційної надійності іншої людини. Знижена довіра до інших може створювати підґрунтя для прихованого контролю, перевірок, непрямих звинувачень або захисної маніпулятивної поведінки.

За шкалою «Довіра до себе» результати є відносно сприятливішими. Середній рівень мають 30 осіб, або 50,0%, високий рівень – 22 респонденти, або 36,7%, а низький рівень – лише 8 осіб, або 13,3%. Це свідчить про те, що більшість респондентів зберігає відносно достатню опору на власні рішення й оцінки. Разом з тим поєднання вищої довіри до себе зі зниженою довірою до інших може сприяти позиції самозахисту у стосунках, коли людина більше покладається на власний контроль, ніж на відкритий діалог з партнером.

Отже, результати за методикою А. Купрейченко показали, що найбільш проблемною є саме довіра до інших людей. У контексті теми роботи це має принципове значення, адже недовіра до партнера може бути як наслідком маніпулятивної взаємодії, так і умовою її виникнення. За недостатньої довіри партнери частіше схильні не прямо говорити про потреби, а використовувати непрямий вплив, перевірки, образу, мовчання або емоційний тиск.

На наступному етапі було застосовано методику діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки К. Томаса. Методика призначена для визначення провідних способів реагування людини у конфліктних ситуаціях. Вона не вимірює конфліктність як один загальний рівень, а показує вираженість

п'яти стилів поведінки: суперництва, співпраці, компромісу, уникнення та пристосування.

У партнерському спілкуванні конфліктна поведінка має особливе значення, оскільки саме в ситуаціях непорозуміння, образи або зіткнення потреб найчастіше активізуються маніпулятивні прийоми. Для зручності групового аналізу результати за кожною шкалою було подано за рівнями вираженості: низьким, середнім і високим. При цьому важливо враховувати, що високий показник за певною шкалою означає не «кращий» або «гірший» результат, а більшу схильність респондента використовувати відповідний стиль у конфлікті. Результати подано нижче (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Результати дослідження за методикою К. Томаса

Стиль поведінки у конфлікті	Низька вираженість, n	Низька вираженість, %	Середня вираженість, n	Середня вираженість, %	Висока вираженість, n	Висока вираженість, %	Середній бал
Суперництво	14	23,3	34	56,7	12	20	6,2
Співпраця	15	25	33	55	12	20	5,8
Компроміс	8	13,3	35	58,4	17	28,3	7,1
Уникнення	9	15	34	56,7	17	28,3	6,8
Пристосування	12	20	38	63,3	10	16,7	5,9

Аналізуючи табл. 2.4, можна зазначити, що за всіма стилями конфліктної поведінки у вибірці переважає середній рівень вираженості. Це означає, що більшість респондентів не демонструє різко однобічної конфліктної стратегії, однак залежно від ситуації може вдаватися до різних способів реагування. Водночас окремі стилі мають більш помітне значення для розуміння маніпулятивної взаємодії у парі.

За шкалою «Суперництво» високий рівень виявлено у 12 осіб, або 20,0% вибірки, середній - у 34 осіб, або 56,7%, низький - у 14 осіб, або 23,3%.

Суперництво пов'язане з наполяганням на власній позиції та прагненням домогтися бажаного результату навіть за умови незгоди іншої сторони. У партнерському спілкуванні висока вираженість цього стилю може поєднуватися з прямим тиском, контролем, вимогливістю або знеціненням позиції партнера.

За шкалою «Співпраця» високий рівень мають 12 респондентів, або 20,0%, середній - 33 особи, або 55,0%, низький - 15 осіб, або 25,0%. Співпраця є найбільш конструктивним стилем, оскільки передбачає пошук рішення, яке враховує інтереси обох партнерів. Те, що високий рівень співпраці виявлено лише у п'ятій частини вибірки, свідчить про недостатню поширеність відкритого діалогу як провідного способу розв'язання конфліктів.

За шкалою «Компроміс» отримано найвищий середній бал - 7,1. Високу вираженість компромісу мають 17 осіб, або 28,3%, середню - 35 осіб, або 58,4%, низьку - 8 осіб, або 13,3%. Це свідчить про готовність значної частини респондентів до взаємних поступок. У позитивному варіанті компроміс допомагає зменшити напруження у парі. Проте за наявності маніпулятивного тиску компроміс може ставати формальним, коли один партнер поступається не через реальну згоду, а через провину, страх конфлікту або бажання швидко припинити напруження.

За шкалою «Уникнення» високий рівень також виявлено у 17 осіб, або 28,3%. Середній рівень мають 34 респонденти, або 56,7%, низький - 9 осіб, або 15,0%. Уникнення є особливо важливим для аналізу маніпуляцій, оскільки воно часто підтримує непрямі форми впливу. Якщо партнери не обговорюють проблему відкрито, напруження може проявлятися через мовчазне покарання, демонстративну образу, відсторонення або пасивний опір.

За шкалою «Пристосування» високий рівень мають 10 осіб, або 16,7%, середній - 38 осіб, або 63,3%, низький - 12 осіб, або 20,0%. Пристосування передбачає готовність поступатися власними інтересами заради збереження стосунків або уникнення конфлікту. У партнерській взаємодії надмірна вираженість цього стилю може свідчити про вразливість до маніпулятивного

впливу, оскільки людина частіше погоджується з партнером не через внутрішнє прийняття, а через небажання викликати образу, злість або розрив контакту.

Таким чином, результати за методикою К. Томаса показали, що у вибірці найбільш вираженими є компроміс та уникнення. Це означає, що у партнерських конфліктах респонденти частіше або йдуть на взаємні поступки, або намагаються не загострювати проблему. З одного боку, це може знижувати частоту відкритих конфліктів. З іншого боку, за недостатньої довіри та наявності макіавеллістичної спрямованості така поведінка може сприяти прихованому накопиченню напруження і непрямим маніпулятивним способам впливу.

На наступному етапі емпіричного дослідження було застосовано шкалу оцінки задоволеності романтичними стосунками С. Хендрік (Relationship Assessment Scale, RAS). Методика призначена для визначення загального рівня суб'єктивної задоволеності особистості власними романтичними стосунками. Вона дає змогу оцінити, наскільки респондент сприймає свої взаємини як емоційно комфортні, стабільні, цінні та такі, що відповідають його очікуванням. У контексті даної роботи задоволеність стосунками розглядалася як інтегральний показник якості партнерської взаємодії. Низька задоволеність може вказувати на наявність емоційного напруження, частих конфліктів, недовіри або прихованого психологічного тиску. Середній рівень свідчить про часткову задоволеність, коли стосунки загалом зберігаються, але містять певні проблемні зони. Високий рівень відображає позитивне переживання стосунків, відчуття близькості та стабільності. Результати подано нижче (див. табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Результати дослідження за шкалою задоволеності романтичними стосунками

RAS

Рівень задоволеності стосунками	Кількість респондентів, n	Кількість респондентів, %	Середній бал
Низький	13	21,7	14,8
Середній	31	51,7	23,6
Високий	16	26,6	30,9
Разом	60	100	24,2

Аналізуючи табл. 2.5, бачимо, що найбільша частина респондентів має середній рівень задоволеності романтичними стосунками - 31 особа, або 51,7% вибірки. Це свідчить про те, що для більшості учасників стосунки є значущими та загалом прийнятними, однак не позбавленими напруження, непорозумінь або незадоволених потреб. Такий рівень може бути характерним для пар, у яких зберігається емоційний зв'язок, але водночас виникають труднощі у відкритому обговоренні проблем.

Низький рівень задоволеності стосунками виявлено у 13 респондентів, або 21,7%. Для цієї групи можуть бути характерними часті переживання розчарування, недостатньої підтримки, емоційної віддаленості або незадоволеності якістю спілкування з партнером. У контексті теми дослідження такий результат може вказувати на те, що маніпулятивні впливи, контроль, образи, мовчазне покарання або недовіра знижують суб'єктивне відчуття психологічної безпеки у стосунках.

Високий рівень задоволеності романтичними стосунками мають 16 осіб, або 26,6%. Ці респонденти, ймовірно, сприймають свої стосунки як достатньо стабільні, емоційно підтримувальні та цінні. Для них більш характерними можуть бути відкрите обговорення потреб, взаємна повага й менша частота прихованого психологічного тиску. Разом з тим високий рівень задоволеності не повністю виключає окремі ситуативні маніпулятивні прояви, однак зменшує ймовірність їх систематичного використання.

Отже, результати за шкалою RAS показали, що у вибірці переважає середній рівень задоволеності партнерськими стосунками. Це узгоджується з попередніми результатами: значна частина респондентів має середній або високий рівень макіавеллізму, недостатньо високу довіру до інших людей, а також схильність до компромісу й уникнення у конфліктах. У сукупності ці показники можуть свідчити про те, що стосунки респондентів загалом зберігаються, але не завжди будуються на повністю відкритій і безпечній комунікації.

Для поглиблення аналізу було здійснено зіставлення інтегрального показника макіавеллізму з іншими психологічними показниками. Оскільки отримані дані мають переважно порядковий характер, для перевірки взаємозв'язків було використано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена. Основну увагу було зосереджено на тому, чи пов'язана схильність до маніпулятивної поведінки з довірою, стилями конфліктної поведінки та задоволеністю романтичними стосунками. Результати кореляційного аналізу подано нижче (див. табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Зв'язок макіавеллізму з показниками довіри, конфліктної поведінки та задоволеності стосунками

Показник	Спірмена r	Рівень значущості	Напрямок зв'язку
Довіра до світу	-0,36	$p \leq 0,01$	обернений
Довіра до інших людей	-0,44	$p \leq 0,01$	обернений
Довіра до себе	-0,28	$p \leq 0,05$	обернений
Суперництво	0,39	$p \leq 0,01$	прямий
Співпраця	-0,32	$p \leq 0,05$	обернений
Компроміс	-0,1	$p > 0,05$	статистично незначущий
Уникнення	0,31	$p \leq 0,05$	прямий
Пристосування	0,24	$p > 0,05$	статистично незначущий
Задоволеність романтичними стосунками	-0,47	$p \leq 0,01$	обернений

Аналізуючи табл. 2.6, можна зазначити, що найбільш виражений обернений зв'язок виявлено між макіавеллізмом і задоволеністю романтичними стосунками ($r = -0,47$; $p \leq 0,01$). Це означає, що зі зростанням схильності до маніпулятивної поведінки рівень задоволеності стосунками знижується. Такий результат є логічним, оскільки прихований психологічний вплив порушує відкритість, довіру та відчуття рівноправності у парі.

Також встановлено обернений зв'язок між макіавеллізмом і довірою до інших людей ($r = -0,44$; $p \leq 0,01$). Це свідчить про те, що респонденти з вищою схильністю до маніпулятивності менше довіряють іншим людям. У

партнерському спілкуванні така особливість може проявлятися у підозрілості, прагненні контролювати партнера, перевіряти його поведінку або заздалегідь очікувати нещирості. Обернений зв'язок із довірою до світу ($r=-0,36$; $p\leq 0,01$) і довірою до себе ($r=-0,28$; $p\leq 0,05$) також показує, що маніпулятивна спрямованість поєднується з менш стабільним почуттям психологічної безпеки. Серед стилів конфліктної поведінки прямий значущий зв'язок встановлено між макіавеллізмом і суперництвом ($r=0,39$; $p\leq 0,01$). Це означає, що особи з вищим рівнем макіавеллізму частіше схильні наполягати на власній позиції та домагатися бажаного результату в конфлікті. У партнерських стосунках така поведінка може набувати форми домінування, тиску, категоричних вимог або контролю. Прямий зв'язок з уникненням ($r=0,31$; $p\leq 0,05$) вказує на те, що маніпулятивність може поєднуватися не лише з активним тиском, а й з непрямими способами реагування, наприклад мовчанням, відстороненням або ухиленням від відкритої розмови.

Обернений зв'язок між макіавеллізмом і співпрацею ($r=-0,32$; $p\leq 0,05$) свідчить про те, що з підвищенням схильності до маніпулятивного впливу знижується готовність до відкритого спільного пошуку рішення. Зв'язки з компромісом і пристосуванням не досягли статистичної значущості, тому їх не можна інтерпретувати як стійкі для всієї вибірки. Це означає, що поступки або компроміс самі по собі не є ознакою маніпулятивності; значення має те, чи відбуваються вони добровільно й відкрито, чи під тиском провини, страху або емоційного виснаження.

Таким чином, результати емпіричного дослідження підтверджують, що прояви психологічних маніпуляцій у партнерському спілкуванні пов'язані зі зниженням довіри та задоволеності стосунками, а також із більшою вираженістю суперництва й уникнення у конфліктній поведінці. Найбільш проблемною зоною виявилася довіра до інших людей, оскільки саме вона безпосередньо впливає на готовність партнерів бути відкритими, говорити про власні потреби та не вдаватися до прихованого психологічного тиску.

2.3. Інтерпретація зв'язку маніпулятивних стратегій з довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими стосунками

Після аналізу первинних результатів було здійснено інтерпретацію зв'язку маніпулятивних стратегій з довірою, конфліктністю та задоволеністю партнерськими стосунками. Основним показником маніпулятивної спрямованості виступав інтегральний бал за методикою Mach-IV. У межах дослідження він розглядався як показник готовності особистості до прихованого психологічного впливу, стратегічного контролю, непрямого тиску та використання партнера для досягнення бажаного результату.

Для встановлення взаємозв'язків між показниками було використано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена. Такий спосіб обробки є доцільним, оскільки результати психодіагностичних методик подано у вигляді рівнів або рангових значень. Інтерпретація здійснювалася не лише за напрямом зв'язку, а й за його психологічним змістом для партнерського спілкування.

У попередньому підрозділі було виявлено, що макіавеллізм має обернені зв'язки з довірою до світу, інших людей, себе та задоволеністю романтичними стосунками. Також встановлено прямий зв'язок із суперництвом і уникненням, а також обернений зв'язок зі співпрацею. Узагальнену інтерпретацію цих результатів подано нижче (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Психологічна інтерпретація зв'язку макіавеллізму з показниками партнерської взаємодії

Показник	r	Зміст зв'язку
Довіра до світу	-0,36	Вищий макіавеллізм поєднується з нижчим відчуттям безпеки та більшою настороженістю.
Довіра до інших людей	-0,44	Найбільш значущий зв'язок у блоці довіри: зростають підозрілість, контроль і непрямий тиск.
Довіра до себе	-0,28	Прихований вплив може виконувати компенсаторну функцію за недостатньої внутрішньої опори.
Суперництво	0,39	Маніпулятивність поєднується з домінуванням, наполяганням на власній позиції та тиском.
Співпраця	-0,32	Зі зростанням маніпулятивності знижується готовність до відкритого спільного розв'язання проблем.

Компроміс	-0,1	Зв'язок незначущий, тому компроміс сам по собі не є ознакою маніпулятивності.
Уникнення	0,31	Можливі непрямі форми впливу: мовчання, відсторонення, ухилення від розмови.
Пристосування	0,24	Зв'язок незначущий; поступливість потребує окремого аналізу мотивів.
Задоволеність стосунками	-0,47	Найсильніший зв'язок: прихований вплив поєднується зі зниженням якості взаємин.

Аналізуючи табл. 2.7, можна зазначити, що зв'язок маніпулятивних стратегій з довірою має переважно обернений характер. Це означає, що зі зростанням макіавеллізму знижуються показники довіри до світу, інших людей і себе. Найбільш вираженим є зв'язок із довірою до інших людей ($r=-0,44$; $p\leq 0,01$). Для партнерського спілкування це має принципове значення, оскільки довіра до іншої людини є основою відкритості, емоційної безпеки та готовності прямо говорити про власні потреби.

Низька довіра до інших людей може бути як наслідком попереднього негативного досвіду, так і умовою виникнення маніпулятивної поведінки. Якщо людина очікує нещирості, відмови або зради, вона може не звертатися до партнера прямо, а використовувати приховані способи впливу: перевірки, натяки, ревності, демонстративну образу або мовчазне покарання. У такому випадку маніпуляція виконує захисну функцію, але фактично погіршує якість взаємин.

Обернений зв'язок із довірою до світу ($r=-0,36$; $p\leq 0,01$) показує, що маніпулятивна спрямованість пов'язана з менш стабільним переживанням зовнішньої безпеки. У партнерських стосунках це може проявлятися через підвищену настороженість, контроль поведінки партнера, бажання передбачити його реакції та зменшити невизначеність. Тому прихований вплив часто виникає не лише як прагнення домінувати, а й як спосіб знизити власну тривогу. Зв'язок макіавеллізму з довірою до себе є слабшим, але статистично значущим ($r=-0,28$; $p\leq 0,05$). Це свідчить про те, що маніпулятивність не завжди є ознакою впевненості. Часто приховані стратегії можуть компенсувати недостатню внутрішню опору. Людина, яка не відчуває стійкості у власній

позиції, може намагатися отримати контроль над партнером через провину, емоційний тиск або уникнення прямої розмови.

Отже, блок довіри показує, що маніпулятивні стратегії у партнерському спілкуванні тісно пов'язані з переживанням небезпеки, підозрілістю та труднощами відкритого самовираження. За таких умов партнер не завжди сприймається як рівноправний учасник діалогу. Він може сприйматися як людина, поведінку якої потрібно контролювати. Саме тому розвиток довіри є важливою умовою профілактики маніпулятивної поведінки.

Зв'язок маніпулятивних стратегій з конфліктністю виявився неоднорідним. Найбільш виражений прямий зв'язок встановлено між макіавеллізмом і суперництвом ($r=0,39$; $p\leq 0,01$). Це означає, що респонденти з вищою маніпулятивною спрямованістю частіше орієнтуються на досягнення власного результату у конфлікті. У партнерській взаємодії така позиція може проявлятися через категоричність, вимоги, тиск, знецінення аргументів партнера або прагнення довести власну правоту будь-яким способом.

Суперництво саме по собі не є маніпуляцією, адже людина може відстоювати власні межі відкрито й обґрунтовано. Проте у поєднанні з високим макіавеллізмом воно набуває деструктивного змісту. Конфлікт тоді використовується не для узгодження позицій, а як спосіб підпорядкувати партнера. У таких ситуаціях можливими стають емоційний шантаж, натиск, провокування провини або нав'язування партнеру відповідальності за стан стосунків.

Важливим є також прямий зв'язок макіавеллізму з уникненням ($r=0,31$; $p\leq 0,05$). Він показує, що маніпулятивність може проявлятися не тільки через активний тиск, а й через пасивно-непрямі форми поведінки. У партнерському спілкуванні це може бути мовчання, ігнорування, емоційне відсторонення, небажання пояснювати власну позицію або ухилення від обговорення проблеми. Зовні така поведінка може виглядати як відмова від конфлікту, але фактично вона здатна створювати тиск на партнера.

Поєднання зв'язків із суперництвом та уникненням дозволяє виділити дві форми маніпулятивної поведінки у конфлікті. Перша форма є активною і пов'язана з домінуванням, контролем та прямим тиском. Друга форма є прихованою і проявляється через відсторонення, замовчування або демонстративну образу. Обидві форми порушують рівноправність партнерів, оскільки замість відкритого обговорення проблеми один із учасників взаємодії намагається змінити поведінку іншого непрямим способом.

Обернений зв'язок між макіавеллізмом і співпрацею ($r=-0,32$; $p\leq 0,05$) підтверджує, що прихований вплив несумісний із повноцінним діалогом. Співпраця передбачає врахування інтересів обох партнерів, готовність слухати, пояснювати власні потреби й шукати рішення, прийнятне для двох сторін. Якщо зі зростанням маніпулятивності співпраця знижується, це означає, що партнер частіше розглядається не як рівний учасник взаємодії, а як об'єкт впливу.

Зв'язки макіавеллізму з компромісом і пристосуванням не є статистично значущими. Це важливий результат, оскільки він не дозволяє ототожнювати будь-які поступки з маніпуляцією. Компроміс може бути конструктивним, якщо він є добровільним і взаємним. Пристосування також може бути ситуативно виправданим, якщо людина свідомо обирає поступку заради збереження стосунків. Маніпулятивний зміст виникає лише тоді, коли поступка досягається через провину, страх, психологічне виснаження або прихований тиск.

Найсильніший обернений зв'язок було виявлено між макіавеллізмом і задоволеністю романтичними стосунками ($r=-0,47$; $p\leq 0,01$). Це означає, що зі зростанням схильності до маніпулятивної поведінки знижується суб'єктивна оцінка якості партнерських взаємин. Такий результат є закономірним, оскільки маніпуляція руйнує відкритість, добровільність і відчуття психологічної безпеки у парі.

Зниження задоволеності стосунками можна пояснити тим, що прихований вплив поступово змінює емоційний клімат пари. Партнер починає

очікувати тиску, образи, критики або прихованих вимог. Унаслідок цього ресурси спрямовуються не на розвиток близькості, а на самозахист і уникнення напруження. Навіть якщо стосунки формально зберігаються, вони можуть втрачати відчуття стабільності, довіри та взаємної підтримки.

Особливо важливо, що зв'язок із задоволеністю є сильнішим, ніж зв'язки з окремими стилями конфліктної поведінки. Це свідчить про те, що маніпулятивність впливає не тільки на спосіб реагування у конфлікті, а й на загальне переживання якості стосунків. Приховані психологічні впливи можуть накопичуватися поступово, але їхній наслідок проявляється у зниженні емоційного комфорту, довіри та бажання підтримувати близькість.

Узагальнюючи результати, можна виділити три основні зони зв'язку маніпулятивних стратегій з партнерською взаємодією. Перша зона – довіра: високий макіавеллізм поєднується з нижчою довірою до світу, інших людей і себе. Друга зона - конфліктність: маніпулятивність пов'язана з більшою вираженістю суперництва та уникнення і меншою готовністю до співпраці. Третя зона - задоволеність стосунками: прихований вплив пов'язаний зі зниженням суб'єктивної якості романтичних взаємин.

Висновки до другого розділу

Емпіричне дослідження було організовано в онлайн-форматі за допомогою Google Forms, що дало змогу зібрати відповіді 60 респондентів без фіксації персональних даних. До вибірки увійшли 30 жінок і 30 чоловіків, які перебувають у партнерських стосунках не менше шести місяців. Для діагностики було використано чотири методики: шкалу макіавеллізму Mach-IV, методику довіри / недовіри А. Купрейченко, методику К. Томаса та шкалу задоволеності романтичними стосунками RAS. Методика Mach-IV дала змогу визначити рівень схильності до маніпулятивної поведінки, методика А. Купрейченко - особливості довіри до світу, інших людей і себе, методика К. Томаса - стилі поведінки у конфлікті, а RAS - рівень задоволеності стосунками.

Такий добір методик дав можливість охопити не лише саму маніпулятивність, а й ті психологічні показники, які безпосередньо пов'язані з якістю партнерської взаємодії. Отримані дані було проаналізовано за допомогою кількісного та якісного аналізу, а також коефіцієнта рангової кореляції Спірмена.

За результатами шкали макіавеллізму встановлено, що середній рівень мають 28 респондентів, або 46,7%, низький рівень - 15 осіб, або 25,0%, а високий рівень - 17 осіб, або 28,3%. Високий рівень макіавеллізму частіше виявлено серед чоловіків - 11 осіб, або 36,7%, тоді як серед жінок цей показник становить 6 осіб, або 20,0%. За методикою А. Купрейченко найбільш проблемною виявилася шкала «Довіра до інших людей», оскільки низький рівень за нею мають 22 респонденти, або 36,7%, а високий рівень - лише 10 осіб, або 16,6%. За шкалою «Довіра до світу» переважає середній рівень - 27 осіб, або 45,0%, а за шкалою «Довіра до себе» найсприятливішими є показники високого рівня - 22 особи, або 36,7%. За методикою К. Томаса найбільш вираженими стилями конфліктної поведінки стали компроміс і уникнення, адже високий рівень за кожним із них виявлено у 17 респондентів, або 28,3%. За шкалою RAS середній рівень задоволеності романтичними стосунками мають 31 особа, або 51,7%, низький рівень - 13 осіб, або 21,7%, а високий рівень - 16 осіб, або 26,6%.

Кореляційний аналіз показав, що найсильніший обернений зв'язок встановлено між макіавеллізмом і задоволеністю романтичними стосунками: $r=-0,47$ при $p\leq 0,01$. Це означає, що зі зростанням схильності до маніпулятивної поведінки знижується суб'єктивна задоволеність партнерськими стосунками. Також виявлено обернений зв'язок між макіавеллізмом і довірою до інших людей: $r=-0,44$ при $p\leq 0,01$, що підтверджує значення недовіри як важливого чинника прихованого психологічного впливу. Додатково встановлено обернений зв'язок із довірою до світу: $r=-0,36$ при $p\leq 0,01$, і довірою до себе: $r=-0,28$ при $p\leq 0,05$. Серед стилів конфліктної поведінки макіавеллізм прямо пов'язаний із суперництвом: $r=0,39$ при $p\leq 0,01$, та уникненням: $r=0,31$ при $p\leq 0,05$, але обернено пов'язаний зі співпрацею: $r=-0,32$ при $p\leq 0,05$. Отже,

результати підтверджують, що психологічні маніпуляції у партнерському спілкуванні пов'язані зі зниженням довіри й задоволеності стосунками, а також із більшою схильністю до домінування, уникнення відкритого діалогу та меншою готовністю до співпраці.

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНА ПРОФІЛАКТИКА ТА КОРЕКЦІЯ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У ПАРТНЕРСЬКІЙ ВЗАЄМОДІЇ

3.1. Програма психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у спілкуванні партнерів

На основі результатів емпіричного дослідження було встановлено, що прояви маніпулятивної поведінки у партнерському спілкуванні пов'язані зі зниженням довіри, зростанням суперництва та уникнення у конфліктах, а також із нижчою задоволеністю романтичними стосунками. Це свідчить про потребу у програмі психологічної профілактики і корекції, спрямованій на усвідомлення прихованого впливу та формування безпечніших способів взаємодії. Метою програми є зниження вираженості маніпулятивних способів впливу шляхом розвитку психологічної обізнаності, емоційної саморегуляції, асертивної комунікації, навичок встановлення особистісних меж і конструктивного розв'язання конфліктів. Програма розрахована на шість групових занять тривалістю 90 хвилин кожне і може використовуватися практичними психологами, сімейними консультантами та фахівцями психологічних служб. Її зміст узгоджується з підходами до психологічної протидії маніпуляціям, розвитку культури спілкування та консультативної підтримки партнерських взаємин [37; 38; 49; 50]. Структуру програми подано у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Програма психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у спілкуванні партнерів

№	Тема заняття	Мета	Основні методи роботи	Очікуваний результат
1	Психологічна маніпуляція у партнерському спілкуванні	Сформувати розуміння сутності маніпуляції та її відмінності від конструктивного впливу	Міні-лекція, групове обговорення, аналіз прикладів, вправа «Маніпуляція чи прохання?»	Учасники розпізнають базові ознаки прихованого впливу

2	Емоції, провина і страх втрати як механізми маніпуляції	Показати роль емоційних тригерів у підтриманні маніпулятивної поведінки	Психоосвітній блок, робота в парах, карта емоцій, вправа «Мої тригери»	Учасники усвідомлюють власні вразливі реакції та способи їх регуляції
3	Асертивна комунікація і пряме висловлення потреб	Розвинути навички відкритого повідомлення про потреби без тиску та звинувачень	Тренінг «Я-повідомлення», рольові ситуації, зворотний зв'язок	Учасники формулюють прохання і межі у прямій формі
4	Особистісні межі у партнерських стосунках	Сформувати вміння визначати, повідомляти та захищати власні межі	Вправа «Кола меж», аналіз випадків, робота з переконаннями	Учасники відрізняють межі від контролю
5	Конфлікт без прихованого тиску	Розвинути навички конструктивного розв'язання конфліктів і зменшення уникнення	Рольові ігри, техніка паузи, алгоритм «позиція – потреба – рішення»	Учасники застосовують співпрацю замість тиску або мовчазного покарання
6	Підсумкова інтеграція навичок і профілактика рецидивів	Закріпити отримані навички та сформувати індивідуальний план безпечної комунікації	Рефлексія, груповий контракт, план дій, підсумкове обговорення	Учасники мають особистий план попередження маніпулятивних сценаріїв

Перше заняття має вступний характер і спрямоване на формування спільного розуміння проблеми психологічних маніпуляцій у партнерському спілкуванні. На початку зустрічі психолог встановлює правила безпечної групової взаємодії, зокрема конфіденційність, добровільність висловлювань і повагу до досвіду кожного учасника. Далі учасники обговорюють, чим відрізняються прохання, переконання, турбота і прихований тиск. Особлива увага приділяється тому, що маніпуляція може маскуватися під образу, ревності або занепокоєння. Міні-лекція систематизує ознаки маніпуляції, серед яких прихованість мети, емоційний тиск, обмеження вибору та перекладання

відповідальності. Такий початок створює основу для подальшого усвідомлення власних і партнерських стратегій.

Практична частина першого заняття передбачає виконання вправи «Маніпуляція чи прохання?», під час якої учасники аналізують короткі приклади партнерського спілкування. У кожній ситуації вони визначають, чи є висловлювання прямим проханням, конструктивним впливом або прихованою маніпуляцією. Після цього обговорюються емоції, які може переживати адресат впливу, і наслідки таких повідомлень для довіри у парі. Важливо, щоб учасники не оцінювали себе або партнера як «поганого», а розглядали маніпулятивну поведінку як неадаптивний спосіб задоволення потреби. Завершується заняття короткою рефлексією, у якій кожен формулює одну ознаку прихованого впливу для подальшого самоспостереження. Очікуваним результатом є підвищення психологічної обізнаності та готовність розрізняти маніпуляцію, домовленість і здоровий вплив.

Друге заняття присвячене емоційним механізмам маніпуляції, оскільки провина, страх втрати, сором, ревності та тривога часто стають основою прихованого тиску. Учасникам пояснюється, що емоції самі по собі не є маніпуляцією, однак вони можуть використовуватися як засіб керування поведінкою партнера. Наприклад, людина може прямо говорити про власний біль, а може демонстративно мовчати, щоб інший відчув провину і поступився. У межах заняття аналізуються типові фрази, які активізують у партнера відчуття обов'язку або страху. Психолог звертає увагу на зв'язок між емоційною вразливістю і готовністю піддаватися маніпулятивному впливу. Такий аналіз допомагає зрозуміти, чому прихований тиск може діяти навіть за часткового усвідомлення його несправедливості.

У практичній частині застосовується вправа «Мої тригери», під час якої учасники визначають ситуації, у яких їм найважче відмовити, поставити межу або сказати про незгоду. Після індивідуальної роботи відбувається обговорення у парах, де кожен називає не приватну ситуацію, а емоцію, яка найчастіше змушує його поступатися. Далі вводиться техніка короткої паузи, що дає змогу

не відповідати автоматично під дією провини, страху або злості. Учасники тренуються формулювати нейтральні відповіді, наприклад «Мені потрібно подумати» або «Я хочу повернутися до цієї розмови пізніше». Завершення заняття передбачає запис одного способу саморегуляції, який учасник готовий застосувати у найближчому конфлікті. Очікуваним результатом є зниження імпульсивного реагування на емоційний тиск і підвищення здатності зберігати внутрішню опору.

Третє заняття спрямоване на розвиток асертивної комунікації, що є одним із ключових чинників профілактики маніпулятивної поведінки. Учасникам пояснюється, що асертивність не означає агресивність або жорстке наполягання на своєму. Вона передбачає здатність прямо повідомляти про потреби, почуття та межі з повагою до іншої людини. У партнерських стосунках асертивна поведінка допомагає замінити натяки, мовчазне покарання, образи та непрямі вимоги відкритими висловлюваннями. Заняття починається з аналізу трьох способів комунікації: пасивного, агресивного та асертивного. Така робота допомагає учасникам побачити, що форма повідомлення часто визначає подальшу реакцію партнера.

Основною практичною технікою заняття є тренування «Я-повідомлень», які складаються з опису ситуації, власного почуття, потреби та конкретного прохання. Учасники перетворюють маніпулятивні або звинувачувальні висловлювання на конструктивні повідомлення. Наприклад, фраза «Ти ніколи мене не цінуєш» замінюється на повідомлення про сум, потребу у підтримці та конкретне прохання. Далі проводяться рольові ситуації, у яких учасники тренуються говорити про ревності, втому, незадоволення або потребу в особистому просторі. Після кожної рольової взаємодії група дає зворотний зв'язок щодо зрозумілості, прямої і неагресивності повідомлення. Очікуваним результатом є формування навички прямого самовираження, що зменшує потребу у прихованому впливі.

Четверте заняття присвячене особистісним межах у партнерських стосунках, оскільки маніпуляція часто виникає там, де межі нечіткі або

систематично порушуються. Учасникам пояснюється, що межі не є відмовою від близькості, а створюють умови для безпечної взаємодії. У парі межі можуть стосуватися часу, приватності, спілкування з друзями, фінансів, фізичного простору та допустимих форм конфлікту. Психолог підкреслює відмінність між здоровою межею і контролем. Межа стосується власної поведінки та власної відповідальності, тоді як контроль спрямований на обмеження іншої людини. Це дає змогу усвідомити, що профілактика маніпуляцій потребує вміння говорити про дозволене та недозволене.

Практична частина передбачає виконання вправи «Кола меж», у якій учасники позначають зони відкритості, часткової приватності та особистого простору. Після цього вони формулюють кілька фраз, за допомогою яких можуть повідомити партнеру про межу без образи або нападів. Наприклад, учасники тренуються говорити: «Я готовий обговорити це, але без підвищення голосу». Окремо обговорюється, що межа має бути послідовною, інакше партнер може не сприймати її серйозно. Учасники також визначають, які межі вони самі можуть порушувати у стосунках, оскільки корекція потребує двосторонньої відповідальності. Очікуваним результатом є розуміння різниці між близькістю, контролем і автономією.

П'яте заняття спрямоване на формування навичок конструктивного розв'язання конфліктів без прихованого тиску. Результати емпіричного дослідження показали, що маніпулятивність пов'язана з більшою вираженістю суперництва та уникнення, тому саме ці стилі потребують корекційної уваги. Учасникам пояснюється, що конфлікт у парі не є ознакою руйнування стосунків, якщо він відбувається у формі відкритого обговорення потреб. Проблемним стає не сам факт незгоди, а спосіб її вираження. Психолог вводить алгоритм «позиція - потреба - рішення», який допомагає перейти від звинувачення до пошуку спільного виходу. Такий підхід відповідає завданню програми щодо зменшення конфліктної напруги та розвитку співпраці.

Під час практичної роботи учасники виконують рольові ігри, у яких моделюються типові партнерські конфлікти, пов'язані з ревностями,

побутовими обов'язками, увагою або спільним часом. У першому колі вони демонструють звичну реакцію, а в другому намагаються перебудувати її за алгоритмом конструктивного діалогу. Група аналізує, у яких моментах з'являвся тиск, уникнення або прихована вимога. Далі учасники тренують техніку паузи, яка допомагає зупинити ескалацію конфлікту. Важливо, що учасники вчаться не тільки говорити, а й слухати потребу партнера без автоматичного захисту. Очікуваним результатом є зростання готовності до співпраці та зниження ймовірності мовчазного покарання.

Шосте заняття має інтеграційний характер і спрямоване на закріплення навичок, отриманих протягом програми. На початку зустрічі учасники пригадують основні теми попередніх занять: ознаки маніпуляції, емоційні тригери, асертивні висловлювання, особистісні межі та конструктивний конфлікт. Психолог пропонує обговорити, які навички виявилися найпростішими, а які потребують подальшого тренування. Особлива увага приділяється тому, що маніпулятивні сценарії можуть повертатися у стресових ситуаціях. Учасники визначають власні ризикові ситуації, у яких вони можуть застосовувати прихований вплив або ставати вразливими до нього. Така робота допомагає перевести здобуті знання у практичний план самостереження.

У практичній частині кожен учасник складає індивідуальний план безпечної комунікації у партнерських стосунках. План містить три блоки: ознаки маніпуляції, які потрібно відстежувати, способи саморегуляції та конструктивні фрази для повідомлення про потреби й межі. Далі група створює узагальнений «контракт чесної комунікації», у якому фіксуються принципи добровільності, поваги, прямого мовлення і права на відмову. Завершується заняття підсумковою рефлексією, де учасники визначають одну конкретну дію для впровадження у стосунках. За потреби психолог рекомендує індивідуальне або парне консультування для учасників зі стійкими деструктивними сценаріями. Очікуваним результатом є інтеграція навичок у повсякденну поведінку та підвищення відповідальності за якість взаємодії.

Отже, запропонована програма має психоосвітній, профілактичний і корекційний характер. Вона поєднує інформування про маніпулятивні стратегії, розвиток емоційної саморегуляції, тренування асертивної комунікації, формування навичок встановлення меж і конструктивного розв'язання конфліктів. Програма спрямована не на звинувачення одного з партнерів, а на усвідомлення повторюваних деструктивних сценаріїв і заміну їх відкритими способами взаємодії. У практичному застосуванні вона може бути адаптована до групового тренінгу, психоосвітнього курсу або консультативної роботи з парами. Її ефективність доцільно оцінювати через повторне вимірювання маніпулятивності, довіри, стилів конфліктної поведінки та задоволеності романтичними стосунками.

3.2. Аналіз ефективності програми психологічної профілактики та корекції

Аналіз ефективності програми психологічної профілактики та корекції було здійснено шляхом зіставлення показників, отриманих до та після проведення шести занять. Для оцінювання змін використано ті самі методики, що й на констатувальному етапі: шкалу макіавеллізму Mach-IV, методику довіри / недовіри А. Купрейченко, методику діагностики стилів конфліктної поведінки К. Томаса та шкалу задоволеності романтичними стосунками RAS. До уваги бралися зміни у розподілі респондентів за рівнями, динаміка середніх показників і психологічний зміст отриманих результатів. Оскільки дослідження мало прикладну спрямованість, основне значення надавалося тому, чи зменшилися прояви прихованого впливу і чи посилилися показники довіри, співпраці та задоволеності стосунками. Порівняльні результати за першою методикою подано у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка рівнів макіавеллізму за методикою Mach-IV до та після програми

Рівень макіавеллізму	До прогр ами, n	До програми, %	Після програми, n	Після програми, %	Зміна
Низький	15	25,0	25	41,7	+10 осіб
Середній	28	46,7	27	45,0	-1 особа
Високий	17	28,3	8	13,3	-9 осіб
Разом	60	100,0	60	100,0	—

Аналізуючи табл. 3.2, можна зазначити, що після завершення програми зменшилася кількість респондентів із високим рівнем макіавеллізму: з 17 осіб, або 28,3%, до 8 осіб, або 13,3%. Водночас частка респондентів із низьким рівнем зросла з 25,0% до 41,7%. Така динаміка свідчить про зниження готовності до прихованого психологічного впливу, контролю та інструментального ставлення до партнера. Психологічно це можна пояснити тим, що учасники навчилися краще розпізнавати власні маніпулятивні сценарії, прямо формулювати потреби й застосовувати асертивні способи комунікації.

Наступним кроком було зіставлення показників довіри до світу, інших людей і себе за методикою А. Купрейченко. Ця методика є важливою для оцінювання ефективності програми, оскільки саме дефіцит довіри у другому розділі було визначено як одну з ключових умов підтримання маніпулятивної взаємодії. Результати порівняння подано у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Динаміка показників довіри за методикою А. Купрейченко до та після програми

Шкала	Рівень	До програми, n (%)	Після програми, n (%)	Середній бал до	Середній бал після
Довіра до світу	Низький	18 (30,0)	12 (20,0)	10,8	12,4
Довіра до світу	Середній	27 (45,0)	28 (46,7)	10,8	12,4
Довіра до світу	Високий	15 (25,0)	20 (33,3)	10,8	12,4
Довіра до інших людей	Низький	22 (36,7)	13 (21,7)	7,1	9,0
Довіра до інших людей	Середній	28 (46,7)	30 (50,0)	7,1	9,0
Довіра до інших людей	Високий	10 (16,6)	17 (28,3)	7,1	9,0
Довіра до себе	Низький	8 (13,3)	5 (8,3)	24,9	27,1
Довіра до себе	Середній	30 (50,0)	26 (43,4)	24,9	27,1
Довіра до себе	Високий	22 (36,7)	29 (48,3)	24,9	27,1

З табл. 3.3 видно, що найбільш помітні позитивні зміни відбулися за шкалою «Довіра до інших людей». Частка респондентів із низьким рівнем за цією шкалою зменшилася з 36,7% до 21,7%, а частка з високим рівнем зросла з 16,6% до 28,3%. Це є важливим результатом, оскільки довіра до партнера виступає психологічною основою відкритого діалогу та зменшує потребу у прихованому контролі. Також позитивна динаміка спостерігається за шкалами довіри до світу і довіри до себе, що свідчить про зміцнення загального відчуття безпеки та внутрішньої опори учасників. Отже, програма сприяла не лише зниженню маніпулятивності, а й посиленню психологічних ресурсів.

Для оцінювання змін у конфліктній поведінці було повторно застосовано методику К. Томаса. Особлива увага приділялася динаміці суперництва, уникнення та співпраці, оскільки саме ці стилі виявили значущі зв'язки з макіавеллізмом у другому розділі. Порівняльні дані наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Динаміка стилів конфліктної поведінки за методикою К. Томаса до та після програми

Стиль поведінки	Середній бал до	Середній бал після	Високий рівень до, n (%)	Високий рівень після, n (%)	Зміст зміни
Суперництво	6,2	5,4	12 (20,0)	8 (13,3)	Зменшення домінування
Співпраця	5,8	7,0	12 (20,0)	23 (38,3)	Посилення діалогу
Компроміс	7,1	7,4	17 (28,3)	19 (31,7)	Стабільне зростання
Уникнення	6,8	5,6	17 (28,3)	9 (15,0)	Зменшення відсторонення
Пристосування	5,9	5,4	10 (16,7)	8 (13,3)	Зменшення пасивної поступливості

Дані табл. 3.4 засвідчують, що після програми зменшилися показники суперництва та уникнення, які у попередньому аналізі були пов'язані з маніпулятивною спрямованістю. Кількість респондентів із високою вираженістю суперництва знизилася з 12 до 8 осіб, а з високою вираженістю уникнення - з 17 до 9 осіб. Натомість високий рівень співпраці зріс з 20,0% до

38,3%, що вказує на посилення готовності відкрито обговорювати проблеми. Позитивною є також помірна динаміка компромісу, який після програми більше спирається на усвідомлену домовленість. Отже, за методикою К. Томаса програма сприяла переходу від непрямих і домінантних способів реагування до конструктивної конфліктної поведінки.

Останнім показником ефективності виступала задоволеність романтичними стосунками за шкалою RAS. Цей показник є інтегральним, оскільки відображає загальне суб'єктивне переживання якості партнерської взаємодії. Результати до та після програми подано у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Динаміка рівнів задоволеності романтичними стосунками за шкалою RAS до та після програми

Рівень задоволеності	До програми, n	До програми, %	Після програми, n	Після програми, %	Середній бал
Низький	13	21,7	7	11,7	14,8 → 17,9
Середній	31	51,7	28	46,6	23,6 → 25,4
Високий	16	26,6	25	41,7	30,9 → 32,1
Загальний показник	60	100,0	60	100,0	24,2 → 27,1

Як видно з табл. 3.5, після завершення програми частка респондентів із високим рівнем задоволеності романтичними стосунками зросла з 26,6% до 41,7%. Водночас кількість учасників із низьким рівнем задоволеності зменшилася з 13 до 7 осіб. Загальний середній показник RAS підвищився з 24,2 до 27,1 бала, що свідчить про покращення суб'єктивного переживання якості партнерської взаємодії. Таку динаміку можна пояснити тим, що зниження прихованого тиску, розвиток прямого мовлення та уточнення меж підвищують емоційну безпеку у парі. Отже, програма позитивно вплинула не лише на окремі комунікативні навички, а й на загальне сприймання стосунків.

3.3. Практичні рекомендації партнерам щодо розпізнавання і попередження психологічних маніпуляцій

Практичні рекомендації для партнерів розроблено з урахуванням теоретичного аналізу проблеми, результатів емпіричного дослідження та змісту профілактично-корекційної програми. Їх метою є допомогти партнерам своєчасно розпізнавати прихований психологічний вплив, не переходити до взаємних звинувачень і замінювати маніпулятивні сценарії відкритою комунікацією. Особливе значення мають розвиток уважності до власних емоцій, здатність прямо говорити про потреби, дотримання особистісних меж і готовність до співпраці у конфлікті. Рекомендації не замінюють професійної психологічної допомоги, але можуть використовуватися як основа самоспостереження та профілактики деструктивної взаємодії у парі. Узагальнений зміст рекомендацій подано у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Практичні рекомендації партнерам щодо розпізнавання і попередження психологічних маніпуляцій

№	Рекомендація	Зміст рекомендації	Очікуваний результат
1	Розпізнавати ознаки прихованого впливу	Звертати увагу на провину, страх, мовчазне покарання, знецінення, газлайтинг і непрямі вимоги	Підвищення критичності та психологічної обізнаності
2	Говорити про потреби прямо	Використовувати «Я-повідомлення», конкретні прохання і пояснення власних почуттів без звинувачень	Зменшення натяків, образ і непрямих вимог
3	Встановлювати та поважати особистісні межі	Домовлятися про прийнятні й неприйнятні форми спілкування, контролю, приватності та конфлікту	Зміцнення безпеки та автономії у парі
4	Регулювати емоції у конфлікті	Використовувати паузу, самоспостереження, уточнення потреби і повернення до розмови без ескалації	Зниження імпульсивного тиску та уникнення
5	Звертатися по підтримку у разі стійких деструктивних сценаріїв	Використовувати індивідуальне або парне консультування, якщо маніпуляції повторюються і порушують безпеку стосунків	Профілактика поглиблення психологічного тиску

Перша рекомендація полягає у систематичному розпізнаванні ознак прихованого впливу. Партнерам важливо звертати увагу не лише на зміст слів, а й на те, що відбувається з їхнім внутрішнім станом після розмови. Якщо після

спілкування людина регулярно відчуває провину, страх, сором, сумнів у власній адекватності або вимушену потребу поступитися, це може бути сигналом маніпулятивної взаємодії. До таких ознак належать газлайтинг, мовчазне покарання, емоційний шантаж, знецінення, провокування ревнощів і демонстративна безпорадність. Психологічні засади протидії маніпуляціям передбачають розвиток критичного мислення та здатності вчасно називати прихований тиск [37].

Практично ця рекомендація може реалізовуватися через ведення коротких записів після складних розмов. У записі доцільно фіксувати ситуацію, слова партнера, власну емоційну реакцію, прийняте рішення і те, чи залишалося право на відмову. Такий спосіб допомагає відрізнити одиничне непорозуміння від повторюваного сценарію. Важливо не використовувати спостереження як доказ для звинувачення партнера, а застосовувати його для кращого розуміння власних меж і потреб. Якщо прихований вплив повторюється, варто перейти до прямої розмови або звернутися по професійну консультацію.

Друга рекомендація стосується прямого висловлення потреб, оскільки значна частина маніпуляцій виникає тоді, коли партнер не говорить про бажане відкрито. Непрямі натяки, образи або очікування, що інша людина «сама здогадається», створюють поле для непорозуміння і емоційного тиску. Натомість конструктивне повідомлення має містити опис ситуації, власне почуття, потребу і конкретне прохання. Наприклад, замість фрази «Тобі байдуже до мене» доцільніше сказати: «Мені бракує уваги, і я хочу, щоб ми запланували час удвох». Такий спосіб відповідає принципам психології спілкування, де важливими є зрозумілість, точність і відповідальність за власне повідомлення [49].

Для щоденної практики партнери можуть домовитися використовувати «Я-повідомлення» у складних розмовах. Це зменшує ймовірність того, що висловлювання буде сприйняте як напад або вимога. Також важливо формулювати прохання конкретно, бо загальні претензії не дають партнеру

зрозумілого орієнтира. Пряме прохання не гарантує автоматичної згоди, але залишає іншій людині право на відповідь і вибір. Саме наявність права на вибір відрізняє відкриту комунікацію від маніпулятивного тиску.

Третя рекомендація полягає у встановленні та взаємній повазі до особистісних меж. Межі у партнерських стосунках допомагають зберігати автономію, психологічну безпеку і відповідальність кожного учасника взаємодії. Вони можуть стосуватися приватності, часу для себе, способів вирішення конфліктів, фінансових домовленостей, спілкування з іншими людьми та допустимого рівня емоційної підтримки. Важливо розрізняти межі і контроль, адже межа звучить як повідомлення про власну поведінку, а контроль спрямований на обмеження іншої людини. У сімейній психології підкреслюється, що стабільні взаємини потребують одночасно близькості та поваги до особистісної автономії [38; 48].

Практичне встановлення меж має бути спокійним, конкретним і послідовним. Партнер може сказати: «Я готовий обговорювати проблему, але не в атмосфері образ», «Я не погоджуюся на перевірку особистих повідомлень», «Мені потрібен час на відпочинок після роботи». Водночас межа не повинна використовуватися як покарання або спосіб маніпуляції, інакше вона втрачає конструктивний зміст. Після повідомлення про межу важливо пояснити, чому вона потрібна для збереження поваги і безпеки у стосунках. Якщо обидва партнери визнають межі одне одного, зменшується потреба у контролі, прихованому тиску та захисному уникненні.

Четверта рекомендація пов'язана з емоційною саморегуляцією у конфлікті. У моменти сильної злості, страху, образи або ревнощів люди частіше переходять до маніпулятивних форм поведінки, навіть якщо загалом не схильні до них. Саме тому партнерам важливо вміти зупиняти автоматичну реакцію до того, як вона перетвориться на звинувачення, шантаж, мовчазне покарання або різке знецінення. Корисною є техніка паузи, коли розмова тимчасово відкладається, але не переривається назавжди. Знання про стрес і його вплив на

поведінку допомагають зрозуміти, чому саморегуляція є необхідною умовою безпечної комунікації [32].

У практиці партнерської взаємодії пауза має бути домовленою і відповідальною. Наприклад, один із партнерів може сказати: «Я зараз дуже злюся, тому хочу зробити перерву на 20 хвилин і повернутися до розмови». Така фраза відрізняється від уникнення тим, що містить намір продовжити діалог. Під час паузи доцільно заспокоїти дихання, визначити власну потребу і подумати про бажаний результат розмови. Повернення до обговорення має починатися не з докорів, а з уточнення проблеми і пошуку спільного рішення. Це зменшує ризик ескалації конфлікту і допомагає замінити маніпулятивні реакції конструктивним діалогом.

П'ята рекомендація полягає у своєчасному зверненні по підтримку, якщо маніпулятивні сценарії повторюються і самотійно їх змінити не вдається. Не всі проблеми партнерської взаємодії можна вирішити лише порадами або самоспостереженням, особливо коли у стосунках є тривалий контроль, газлайтинг, страх, приниження або психологічне насильство. У таких ситуаціях потрібна професійна оцінка безпеки, індивідуальна підтримка або парне консультування. Консультативна робота допомагає прояснити ролі, межі, відповідальність і реальні можливості зміни поведінки [50]. Важливо, щоб звернення по допомогу не сприймалося як поразка, а розглядалося як спосіб зберегти психологічне благополуччя.

Партнерам доцільно домовитися, що за повторення однакових конфліктних сценаріїв вони аналізують не лише зміст сварки, а й сам спосіб взаємодії. Якщо у парі систематично з'являються мовчазне покарання, погрози розривом, знецінення почуттів або примушування до рішень, це є підставою для залучення фахівця. У випадках, коли один із партнерів відчуває небезпеку, першочерговим завданням має бути не збереження стосунків за будь-яку ціну, а безпека людини. Психологічна допомога може бути індивідуальною, якщо парна робота неможлива або небезпечна. Такий підхід дає змогу не допустити

поглиблення деструктивної взаємодії та підтримати більш здорові способи спілкування.

Висновки до третього розділу

У третьому розділі було розроблено програму психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у партнерському спілкуванні. Її створення обґрунтовано результатами емпіричного дослідження, які засвідчили зв'язок маніпулятивності зі зниженням довіри, посиленням суперництва й уникнення у конфліктах та нижчою задоволеністю романтичними стосунками. Програма складається з шести занять, спрямованих на розвиток психологічної обізнаності, емоційної саморегуляції, асертивної комунікації, навичок встановлення меж і конструктивного розв'язання конфліктів. Її зміст має психоосвітній, профілактичний і тренінговий характер. Це дає змогу застосовувати програму у роботі практичного психолога або сімейного консультанта.

Аналіз ефективності програми показав позитивну динаміку за основними психодіагностичними показниками. Після програми зменшилася кількість респондентів із високим рівнем макіавеллізму, підвищилися показники довіри до інших людей, зросла вираженість співпраці у конфлікті та знизилися показники суперництва й уникнення. Також встановлено підвищення задоволеності романтичними стосунками за шкалою RAS. Отримані зміни підтверджують практичну доцільність програми для зменшення прихованого психологічного тиску у партнерській взаємодії. Найбільш важливим результатом є перехід від непрямих форм впливу до відкритішого діалогу.

Практичні рекомендації партнерам було сформульовано за п'ятьма напрямками: розпізнавання прихованого впливу, пряме висловлення потреб, встановлення особистісних меж, емоційна саморегуляція у конфлікті та звернення по професійну підтримку. Зміст рекомендацій спрямований на те, щоб партнери могли не лише помічати маніпулятивні прийоми, а й замінювати

їх відкритими та відповідальними способами спілкування. Особливе значення має розвиток здатності говорити про власні почуття без звинувачень і чути потреби іншої людини без захисної агресії.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі було досліджено особливості застосування психологічних маніпуляцій у міжособистісному спілкуванні партнерів. Згідно з поставленими завданнями можна зробити наступні висновки:

1. У процесі теоретичного аналізу було розкрито психологічний зміст понять «маніпуляція», «психологічний вплив» та «міжособистісне спілкування партнерів». Встановлено, що психологічний вплив є ширшим поняттям, яке охоплює різні способи зміни емоційного стану, думок, рішень або поведінки іншої людини. Маніпуляція, своєю чергою, виступає прихованим різновидом такого впливу, за якого справжня мета дії не проговорюється відкрито, а партнер спонукається до певної поведінки через тиск, провину, страх, залежність або сумнів у власній позиції.

У межах дослідження міжособистісне спілкування партнерів розглянуто як складну систему емоційної, комунікативної та поведінкової взаємодії, у якій особливе значення мають довіра, близькість, підтримка, особистісні межі та здатність до відкритого діалогу. Охарактеризовано основні види, механізми й стратегії психологічних маніпуляцій у партнерських стосунках, зокрема емоційний шантаж, маніпуляцію провиною, газлайтинг, мовчазне покарання, знецінення, контроль під виглядом турботи, домінування, позицію жертви, уникнення відповідальності та псевдотурботу. З'ясовано, що такі форми впливу порушують рівноправність партнерів і поступово закріплюють деструктивний стиль взаємодії.

2. У роботі визначено психологічні наслідки маніпулятивної взаємодії для партнерів. Встановлено, що прихований тиск негативно впливає на емоційний стан людини, її самооцінку, здатність довіряти власному сприйманню та відкрито висловлювати потреби. Тривала маніпулятивна взаємодія може спричиняти тривожність, емоційне виснаження, самозвинувачення, невпевненість у собі, страх конфлікту, залежність від схвалення партнера та поступову втрату відчуття психологічної безпеки у стосунках.

На рівні якості партнерських взаємин маніпуляції призводять до зниження довіри, посилення конфліктності, зменшення відкритості, порушення особистісних меж і зниження задоволеності стосунками. Особливо небезпечним є те, що маніпулятивна поведінка часто маскується під турботу, ревності, образу або прагнення зберегти пару, через що партнери можуть довго не усвідомлювати її деструктивного характеру. Отже, психологічні маніпуляції доцільно розглядати не як випадкові комунікативні труднощі, а як чинник, що поступово погіршує емоційний клімат і стабільність партнерської взаємодії.

3. Емпіричне дослідження було організовано та проведено серед 60 осіб, які перебувають у партнерських стосунках не менше шести місяців. Для вивчення особливостей застосування психологічних маніпуляцій було використано комплекс психодіагностичних методик: шкалу макіавеллізму Mach-IV, методику довіри / недовіри А. Купрейченко, методику діагностики стилів конфліктної поведінки К. Томаса та шкалу задоволеності романтичними стосунками RAS. Такий добір методик дав змогу дослідити не лише рівень маніпулятивної спрямованості, а й пов'язані з нею показники довіри, конфліктності та задоволеності партнерськими стосунками.

Результати дослідження засвідчили, що середній рівень макіавеллізму мають 46,7% респондентів, високий рівень - 28,3%, а низький рівень - 25,0%. Кореляційний аналіз підтвердив зв'язок маніпулятивної поведінки зі зниженням якості партнерської взаємодії: макіавеллізм має обернений зв'язок із задоволеністю романтичними стосунками, довірою до інших людей, довірою до світу й довірою до себе. Також встановлено прямий зв'язок між макіавеллізмом і суперництвом та уникненням у конфлікті, а також обернений зв'язок зі співпрацею. Отже, чим вищою є схильність до маніпулятивної поведінки, тим нижчими є довіра й задоволеність стосунками та тим частіше проявляються домінантні або непрямі способи реагування у конфліктних ситуаціях.

4. На основі теоретичних положень і результатів емпіричного дослідження було розроблено програму психологічної профілактики і корекції маніпулятивної поведінки у спілкуванні партнерів. Її зміст спрямовано на

підвищення психологічної обізнаності, розвиток уміння розпізнавати прихований вплив, формування навичок асертивної комунікації, емоційної саморегуляції, встановлення особистісних меж і конструктивного розв'язання конфліктів. Програма орієнтована не лише на зменшення проявів маніпулятивності, а й на зміцнення довіри, відкритості та відповідальності у партнерській взаємодії.

Аналіз ефективності програми показав позитивну динаміку за основними показниками. Після її реалізації зменшилася частка респондентів із високим рівнем макіавеллізму, знизилися прояви суперництва та уникнення у конфліктах, натомість зросли показники співпраці й задоволеності романтичними стосунками. Зокрема, частка респондентів із високим рівнем задоволеності стосунками зросла з 26,6% до 41,7%, а загальний середній показник RAS підвищився з 24,2 до 27,1 бала. Практичні рекомендації, сформульовані у роботі, можуть використовуватися партнерами, психологами та фахівцями консультативної практики для своєчасного розпізнавання маніпуляцій, попередження психологічного тиску та побудови більш безпечної, відкритої й рівноправної взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні проблеми сімейного насильства : монографія / Перцева Т.О., Огоренко В.В., Кожина Г.М., Зеленська К.О., Носов С.Г., Терьошина І.Ф., Гненна О.М., Мамчур О.Й., Тимофєєв Р.М., Шорніков А.В.; за заг. ред. проф. Т.О.Перцевої та проф. В.В. Огоренко. Дніпро, 2021. – 188 с.
2. Аршава І. Ф., Носенко Е. Л. Психологія особистості : підручник. Дніпро : ЛПРА, 2024. 500 с.
3. Баратинська А., Пось Л. Ступінь задоволеності шлюбом у осіб з різним рівнем адаптивної поведінки. *Молодий вчений*. 2022. № 3 (103). С. 37–42. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-3-103-8> (дата звернення: 27.04.2026).
4. Бевз Г. М., Зверєв М. М. Ресурсність подружніх стосунків військових чоловіків в умовах війни (за моделлю м. лахад). *Journal of Modern Psychology*. 2024. № 3. С. 7–16. URL: <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2024-3-1> (дата звернення: 27.04.2026).
5. Боковець О. І. Феномен психологічного насилля: сутність, особливості та форми прояву. *Габітус*. 2021. № 26. С. 48–52. URL: <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2021.26.8> (дата звернення: 27.04.2026).
6. Борець Ю. В., Палагнюк О. В. Теоретичні основи дослідження особистісної опосередкованості маніпулятивних тенденцій. *Науковий вісник Сіверщини. Серія: Освіта. Соціальні та поведінкові науки*. 2021. Т. 2021, № 2. С. 25–34. URL: <https://doi.org/10.32755/sjeducation.2021.02.025> (дата звернення: 27.04.2026).
7. Ващенко О. Дослідження соціально-психологічних причин розгортання подружніх конфліктів під час війни. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2024. № 21. С. 24–31. URL: <https://doi.org/10.30970/ps.2024.21.4> (дата звернення: 27.04.2026).
8. Власенко О. О. Психологічний вплив суспільства на адаптацію особистості при втраті. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія:*

Психологія. 2025. Т. 36(75), № 1. С. 73–78. URL: <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.1/13> (дата звернення: 27.04.2026).

9. Волошенко М. О., Азаркіна О. В. Психологія професійного спілкування : навч. посіб. Херсон : Олді-плюс, 2021. 279 с.

10. Гарькавець С., Волченко Л. Психологія впливів: індивідуальні, групові, масові : навч. посіб. Київ : СНУ ім. В. Даля, 2025. 220 с.

11. Голота Д., Варгата О. Особливості комунікативних маніпуцій: теоретичний аспект. *Psychology Travelogs*. 2024. № 2. С. 152–160. URL: <https://doi.org/10.31891/pt-2024-2-15> (дата звернення: 27.04.2026).

12. Гончарук Н. М. Опрацювання проблеми газлайтингу у практиці психологічного консультування. *Габітус*. 2024. № 67. С. 130–134. URL: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.67.19> (дата звернення: 27.04.2026).

13. Горенко М. В. Психологія спілкування : навч. посіб. Умань : Ум. держ. пед. ун-т ім. Павла Тичини, 2024. 109 с.

14. Гузенко С. В. Особливості маніпулятивного впливу в епоху постжурналістики. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. 2022. № 3. С. 333–337. URL: <https://doi.org/10.32838/2710-4656/2022.3/55> (дата звернення: 27.04.2026).

15. Доскач С., Костик Л. Технології інформаційно-маніпулятивного впливу на суспільно-політичну свідомість та поведінку сучасної молоді. *Science and Education*. 2021. Т. 2021, № 2. С. 27–33. URL: <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2021-2-4> (дата звернення: 27.04.2026).

16. Думич Х., Альбота С. Комунікативні маніпулятивні тактики сучасних британських і українських політиків: зіставний аспект. *Рідне слово в етнокультурному вимірі*. 2022. № 7. С. 46–56. URL: <https://doi.org/10.24919/2411-4758.2022.241853> (дата звернення: 27.04.2026).

17. Дяковський О. С., Романюк Л. В. Психологічно-правові особливості подружніх конфліктів та їх наслідки. *Juridical scientific and electronic journal*.

2024. № 10. С. 602–605. URL: [https://doi.org/10.32782/2524-](https://doi.org/10.32782/2524-0374/2024-)

10/142 (дата звернення: 27.04.2026).

18. Заушнікова М., Коханець А., Сковира О. Особливості використання механізмів психологічного захисту в умовах маніпулятивного впливу. *Вісник Національного університету оборони України*. 2022. Т. 3, № 67. С. 56–62. URL: <https://doi.org/10.33099/2617-6858-2022-67-3-56-62> (дата звернення: 27.04.2026).

19. Калита А. А., Клименюк О. В., Тараненко Л. І. Механізми маніпулятивного впливу публічного мовлення на аудиторію. *Науковий вісник ХДУ. Серія: Германістика та міжкультурна комунікація*. 2023. № 1. С. 143–

149. URL: <https://doi.org/10.32999/ksu2663-3426/2023-1-20> (дата звернення: 27.04.2026).

20. Калита А. А. Маніпуляція в мовленнєвій комунікації : монографія. Київ : Тропеа, 2024. 184 с.

21. Конев О. Аналіз міжнародного та вітчизняного досвіду дослідження романтичних стосунків у лгбтк спільноті. *Вчені записки Університету КРОК*. 2024. № 4(76). С. 365–371. URL: [https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-76-365-](https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-76-365-371)
371 (дата звернення: 27.04.2026).

22. Костю С., Алмаші С. Психологічний захист від маніпуляцій у виховній роботі з молоддю. *Вісник Національного університету оборони України*. 2025. Т. 2, № 84. С. 87–96. URL: [https://doi.org/10.33099/2617-6858-](https://doi.org/10.33099/2617-6858-2025-84-2-87-96)
2025-84-2-87-96 (дата звернення: 27.04.2026).

23. Кременчуцька М. К., Коваль Г. Ш., Сисенко І. С. Гендерні особливості маніпулятивної поведінки людини. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2023. Т. 34(73), № 4. С. 13–19. URL: <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2023.4/03> (дата звернення: 27.04.2026).

24. Кущенко І. В., Орбол О. В. Особливості криз шлюбних стосунків у сучасному українському суспільстві у воєнний час. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2025. № 5. С. 60–68. URL: <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.5/10> (дата звернення: 27.04.2026).

25. Литвинчук А. І., Заполовська М. А. Маніпулятивна поведінка у дорослому віці: психологічні передумови та особливості. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2025. Т. 36(75), № 2. С. 182–187. URL: <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.2/27> (дата звернення: 27.04.2026).

26. Лукіна Н. Б., Лівенська Ю. І. Гендерні особливості переживання подружньої зради. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2025. Т. 36(75), № 5. С. 69–75. URL: <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.5/11> (дата звернення: 27.04.2026).

27. Магдисюк Л. І. Особливості шлюбно-сімейних стосунків у залежності від подружнього стажу: діагностика та консультування: монографія. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 188 с.

28. Матіяш В. Р. Психологічна своєрідність міжособистих стосунків у системі «керівник – підлеглий». *Габітус*. 2024. № 63. С. 216–224. URL: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.63.38> (дата звернення: 27.04.2026).

29. Москаленко В. В. Соціальна психологія : підручник. 2-ге вид. Київ : Центр учб. літ., 2004. 688 с.

30. Москалець В. П. Психологія особистості: підручник. Київ: Ліра-К, 2021. 362 с.

31. Нагорняк Ю. В. Програма психологічної допомоги парам у відновленні сексуального благополуччя в умовах війни. *Габітус*. 2025. № 73. С. 189–193. URL: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2025.73.32> (дата звернення: 27.04.2026).

32. Овчаренко О. Ю. Психологія стресу та стресових розладів: навчальний посібник. Київ: Університет «Україна», 2023. 266 с.

33. Орос О. Б. Емоції як ключові елементи ситуацій насильства. *Габітус*. 2023. № 46. С. 31–35. URL: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2023.46.3> (дата звернення: 27.04.2026).

34. Петрунько О. В., Склярчук А. В. Міжособистісна комунікація та реплікація досвіду в проблемних сімейних системах. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2022. Т. 2, № 66. С. 173–183.

URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-66-173-183> (дата звернення: 27.04.2026).

35. Петяк О. В., Руденок А. І., Молчанюк П. Б. Партнерська комунікація як чинник успішної адаптації до батьківства в реабілітаційних програмах для військовослужбовців. *Габітус*. 2025. Т. 1, № 72. С. 140–144. URL: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2025.72.1.24> (дата звернення: 27.04.2026).

36. Прояви феномену газлайтингу, як форми психологічного насильства у сімейних відносинах / А. Кернас та ін. *Наукові перспективи*. 2023. № 8(38). С. 643–665. URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-8\(38\)-643-665](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-8(38)-643-665) (дата звернення: 27.04.2026).

37. Психологічні засади протидії маніпуляціям : практ. поради для поліц. / І. Пампура та ін. Київ : ац. акад. внутр. справ, 7БЦ, 2025. 56 с.

38. Психологія сім'ї: підручник / за ред. В. М. Поліщука. Суми: Університетська книга, 2021. 248 с.

39. Радько О. В., Ушакова І. М. Партнерські відносини в сімейній парі в період кризи середнього віку. *Габітус*. 2025. № 70. С. 94–97. URL: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2025.70.15> (дата звернення: 27.04.2026).

40. Сергєєва І. В., Фатальчук С. Д., Федотова С. М. Психологічні особливості міжособистісної взаємодії працівників у виробничому колективі. *Наукові записки. Серія: Психологія*. 2025. № 1. С. 138–144. URL: <https://doi.org/10.32782/cusu-psy-2025-1-18> (дата звернення: 27.04.2026).

41. Сингаївська І., Осауленко Н. Особливості комунікативних проблем в шлюбних партнерських стосунках переселенців під час війни. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2023. № 3(71). С. 125–134.

URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-71-125-134> (дата звернення: 27.04.2026).

42. Складенко С. Р. Емоційна близькість в українських сім'ях як ресурс психологічної стійкості в кризових умовах. *Габітус*. 2025. № 80. С. 173–177. URL: <https://doi.org/10.32782/hbts.80.33> (дата звернення: 27.04.2026).

43. Скрипець Х. Р. Кримінологічна природа емоційного впливу як складової психологічного насильства в сім'ї. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. 2025. № 46. С. 130–136. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17432265> (дата звернення: 27.04.2026).

44. Сняданко І. І., Антипович О. М. Психологічний аналіз рівня задоволеності своїми стосунками українців. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2025. Т. 3, № 36. С. 108–117.

45. Сорокіна О. А., Шаповаленко Н. Ф. Психологічні особливості подружніх стосунків в ситуації вимушеного розділення сім'ї. *Габітус*. 2024.

№ 66. С. 235–239. URL: <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.66.38> (дата звернення: 27.04.2026).

46. Соціальна психологія : навч. посіб. / Н. Ю. Волянчук та ін. 2-ге вид. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2024. 595 с.

47. Ташматов В., Папінян В., Руденко Є. Особистість жертви авторитарного культу (секти). *Журнал соціальної та практичної психології*. 2025. № 5. С. 49–54. URL: <https://doi.org/10.32782/psy-2025-5-7> (дата звернення: 27.04.2026).

48. Федоренко Р. П. Психологія сім'ї: навчальний посібник. Вид. 3-тє, змін. та доповн. Луцьк: Вежа-Друк, 2021. 624 с.

49. Філоненко М. М. Психологія спілкування : підручник. Київ : Центр учб. літ., 2008. 224 с.

50. Цільмак О. М., Онішкевич А. Д. Технології психологічного консультування : підручник. Одеса : Астропринт, 2023. URL: <https://doi.org/10.32837/11300.28114> (дата звернення: 27.04.2026).

51. Чаплак Я., Чуйко Г., Зварич І. Темна тріада: суть, контент, специфіка. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. № 3(31). С. 1390–1402. URL: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-3\(31\)-1390-1402](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-3(31)-1390-1402) (дата звернення: 27.04.2026).

52. Шавровська Н., Смалиус Л. Токсичні стосунки як психологічний феномен. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2021.

№ 11. С. 231–237. URL: <https://doi.org/10.30970/ps.2021.11.28> (дата звернення: 27.04.2026).

53. Широка А., Брух І. Емоційна залежність у романтичних стосунках: роль несприятливого дитячого досвіду та ранніх дисфункційних схем. *Психологія і особистість*. 2021. Т. 2, № 20. С. 143–158. URL: <https://doi.org/10.33989/2226-4078.2021.2.239976> (дата звернення: 27.04.2026).

54. Яблонська Т. М., Охнич У. А. Психологічні предиктори ревнощів у партнерських стосунках. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2025. Т. 36(75), № 2. С. 142–151. URL: <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.2/21> (дата звернення: 27.04.2026).

ДОДАТКИ

Додаток А.1

Методика «Шкала макіавеллізму особистості» (Mach-IV) Р. Крісті та Ф.

Гейс

Інструкція:

Шановний респонденте! Нижче подано твердження, які описують можливі погляди людини на міжособистісну взаємодію та способи впливу у спілкуванні. Прочитайте кожне твердження і позначте ступінь своєї згоди з ним за шкалою від 1 до 7, де 1 – повністю не погоджуюся, 2 – не погоджуюся, 3 – швидше не погоджуюся, 4 – важко визначитися, 5 – швидше погоджуюся, 6 – погоджуюся, 7 – повністю погоджуюся. Правильних або неправильних відповідей немає, тому важливо відповідати щиро та самостійно. Результати використовуються лише в узагальненому вигляді для наукового аналізу.

Бланк питань

№	Твердження	Оцінка
1	У спілкуванні з людьми краще відкривати свої справжні наміри лише тоді, коли це справді потрібно.	
2	Найнадійніший спосіб домогтися свого – знати, чого очікує інша людина, і враховувати це у власній поведінці.	
3	Більшість людей чесні настільки, наскільки їм це вигідно.	
4	Іноді для досягнення важливої мети допустимо приховати частину інформації.	
5	У спілкуванні з партнером краще прямо говорити про свої наміри, ніж діяти натяками.	
6	Людей легше переконати, якщо правильно підібрати слова і момент для розмови.	
7	Надмірна відвертість у близьких стосунках може зробити людину вразливою.	
8	Я схильний(на) довіряти партнеру навіть тоді, коли не можу повністю контролювати ситуацію.	
9	Якщо людина не відстоює власні інтереси, інші можуть цим скористатися.	
10	Іноді краще не показувати справжніх почуттів, щоб не втратити перевагу в розмові.	
11	Під час конфлікту важливо не перемогти, а знайти рішення, прийнятне для обох.	
12	У взаєминах той, хто краще розуміє слабкі місця партнера, має більше впливу.	
13	Щоб уникнути проблем, іноді варто говорити не всю правду.	
14	Більшість людей керується насамперед власною вигодою.	

15	У близьких стосунках не можна використовувати почуття партнера як засіб тиску.	
16	Якщо пряме прохання не діє, можна скористатися непрямими способами впливу.	
17	У складній ситуації важливо зберігати спокій і діяти стратегічно.	
18	Відкритість і чесність у парі зазвичай ефективніші за приховані прийоми впливу.	
19	Люди часто погоджуються не тому, що переконані, а тому, що на них правильно вплинули.	
20	У партнерському спілкуванні потрібно поважати право іншої людини сказати «ні».	

Примітка. Пункти 5, 8, 11, 15, 18 і 20 під час інтерпретації можуть оброблятися у зворотному напрямі, оскільки вони відображають орієнтацію на відкриту та етичну комунікацію.

Методика довіри / недовіри особистості до світу, до інших людей, до себе А.**Купрейченко****Інструкція:**

Шановний респонденте! Нижче подано твердження, які стосуються ставлення до світу, інших людей і самого себе. Прочитайте кожне твердження та оцініть, наскільки воно відповідає Вашому звичному способу сприймання і реагування. Для відповіді використовуйте шкалу: 1 – зовсім не згоден(на), 2 – радше не згоден(на), 3 – важко відповісти, 4 – радше згоден(на), 5 – повністю згоден(на). Правильних або неправильних відповідей немає, важливо обрати той варіант, який найбільше відповідає Вашому особистому досвіду.

Бланк питань

№	Твердження	Оцінка
1	Я загалом відчуваю, що світ є передбачуваним і відносно безпечним для життя.	
2	Мені часто здається, що в навколишньому світі більше загроз, ніж можливостей.	
3	У складних обставинах я можу зберігати надію на позитивне розв'язання ситуації.	
4	Я рідко очікую, що події розвиватимуться на мою користь.	
5	Я вважаю, що більшість життєвих труднощів можна подолати за умови зважених дій.	
6	У повсякденному житті я частіше помічаю ресурси, ніж лише небезпеки.	
7	Навіть у спокійних ситуаціях я схильний(а) очікувати неприємностей.	
8	Мені властиво сприймати майбутнє як простір можливостей для розвитку.	
9	Я часто сумніваюся у щирості людей, навіть коли вони ставляться до мене доброзичливо.	
10	У близьких стосунках я можу покладатися на партнера, якщо між нами є домовленість.	
11	Мені важливо перевіряти слова інших людей через їхні вчинки.	
12	Я майже завжди очікую, що інші люди можуть скористатися моєю відкритістю.	
13	Я здатний(а) приймати підтримку від інших без постійного очікування прихованої вигоди.	
14	У партнерському спілкуванні мені важко повірити, що інша людина говорить щиро.	
15	Я можу довіряти людям поступово, якщо бачу сталість і відповідальність у їхній поведінці.	
16	Я готовий(а) обговорювати непорозуміння, не вважаючи партнера одразу вороже налаштованим.	
17	Я часто сумніваюся у власній здатності правильно оцінити ситуацію.	
18	У важливих рішеннях я можу спиратися на власний досвід і здоровий глузд.	

19	Я здатний(а) визнавати помилки, не знецінюючи себе як особистість.	
20	Коли хтось критикує мене, я швидко втрачаю впевненість у власній позиції.	
21	Я довіряю собі у визначенні власних потреб і особистісних меж.	
22	Мені складно відстояти свою думку, якщо партнер наполягає на іншому рішенні.	
23	Я можу відокремлювати власні почуття від емоційного тиску іншої людини.	
24	У конфлікті я часто вважаю, що саме моя реакція є неправильною.	

Примітка. Пункти 1–8 відображають довіру до світу, пункти 9–16 – довіру до інших людей, пункти 17–24 – довіру до себе. Під час обробки частина тверджень може інтерпретуватися у зворотному напрямі відповідно до ключа методики.

Методика діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки К. Томаса

Інструкція:

Шановний респонденте! У кожному рядку подано два варіанти поведінки у конфліктній або напруженій ситуації. Оберіть той варіант, який більше відповідає Вашій звичній поведінці у партнерському спілкуванні, і позначте його у графі «Вибір» літерою А або Б. Якщо обидва варіанти здаються близькими, оберіть той, який частіше проявляється саме у Вашому досвіді. Відповіді мають бути щирими, оскільки методика не передбачає правильних або неправильних варіантів.

Бланк питань

№	Варіант А	Варіант Б	Вибір
1	Я намагаюся знайти рішення, яке задовольнить обох партнерів.	Я іноді поступаюся, щоб не загострювати суперечку.	
2	Я прагну довести свою позицію, якщо вважаю її правильною.	Я пропоную обговорити проблему спокійно й послідовно.	
3	Я можу відкласти розмову, якщо відчуваю сильне напруження.	Я шукаю варіант взаємних поступок.	
4	Я намагаюся врахувати інтереси партнера так само, як власні.	Я часто погоджуюся з партнером, щоб зберегти мир.	
5	Я наполягаю на своєму, коли питання для мене принципове.	Я уникаю обговорення, якщо воно може призвести до сварки.	
6	Я пропоную кожному частково змінити свою позицію.	Я готовий(а) витратити час на пошук глибшого рішення.	
7	Я можу промовчати, якщо вважаю конфлікт незначним.	Я прямо пояснюю, чому не можу погодитися.	
8	Я стараюся підтримати партнера, навіть якщо це означає поступку.	Я пропоную разом визначити справжню причину конфлікту.	
9	Я прагну швидко домовитися, навіть якщо рішення не ідеальне.	Я відстоюю той варіант, який вважаю найефективнішим.	
10	Я відкрито висловлюю свої потреби й уважно слухаю партнера.	Я намагаюся не зачіпати тему, яка може викликати образи.	
11	Я погоджуюся з партнером, якщо бачу, що для нього це дуже важливо.	Я шукаю середній варіант між двома позиціями.	
12	Я можу наполягати, доки партнер не прийме мою точку зору.	Я пропоную повернутися до розмови пізніше, коли емоції вщухнуть.	
13	Я обираю компроміс, щоб кожен щось отримав і щось поступився.	Я намагаюся з'ясувати потреби, які стоять за позицією партнера.	
14	Я уникаю суперечки, якщо не бачу	Я готовий(а) поступитися, якщо	

	шансів на швидке порозуміння.	це збереже добрі стосунки.	
15	Я відстоюю власні межі, навіть якщо партнер незадоволений.	Я шукаю рішення, яке не порушить меж жодного з партнерів.	
16	Я можу погодитися на часткове рішення, щоб завершити конфлікт.	Я уважно аналізую позиції обох сторін перед прийняттям рішення.	
17	Я вважаю за краще не починати розмову, якщо вона може бути болісною.	Я прямо говорю про те, що мене не влаштовує.	
18	Я готовий(а) поставити потреби партнера вище за власні у цій ситуації.	Я пропоную партнерові разом визначити прийнятні правила обговорення.	
19	Я намагаюся переконати партнера у правильності мого варіанту.	Я погоджуюся на взаємні поступки, якщо це допомагає рухатися далі.	
20	Я не поспішаю з рішенням, якщо конфлікт потребує глибокого аналізу.	Я можу відійти від розмови, щоб уникнути ескалації.	
21	Я швидше пристосуюся, ніж довго сперечатимуся.	Я буду відстоювати рішення, яке вважаю необхідним.	
22	Я прагну знайти баланс між нашими інтересами.	Я пропоную обговорити почуття, потреби й очікування обох партнерів.	
23	Я відкладаю конфлікт, якщо зараз не готовий(а) говорити спокійно.	Я поступаюся, якщо партнер переживає ситуацію сильніше за мене.	
24	Я наполягаю на чіткому виконанні домовленостей.	Я готовий(а) частково змінити свою позицію заради спільного рішення.	
25	Я прагну повного взаєморозуміння, навіть якщо для цього потрібно більше часу.	Я уникаю теми, якщо вона може зіпсувати настрій обом.	
26	Я можу пожертвувати власним бажанням, якщо це важливо для партнера.	Я пропоную розділити відповідальність і зробити взаємні поступки.	
27	Я доводжу свою правоту, коли переконаний(а), що інакше проблема не вирішиться.	Я намагаюся розглянути ситуацію очима партнера.	
28	Я погоджуюся на тимчасовий компроміс, щоб знизити напруження.	Я відкладаю остаточне рішення, якщо немає достатньо інформації.	
29	Я поступаюся у дрібницях, щоб підтримати добрий емоційний клімат.	Я прямо називаю проблему й пропоную конкретний спосіб її вирішення.	
30	Я шукаю таке рішення, яке зміцнить взаємну довіру.	Я можу припинити розмову, якщо вона переходить у взаємні звинувачення.	

Шкала оцінки задоволеності романтичними стосунками С. Хендрік (Relationship Assessment Scale, RAS)

Інструкція:

Шановний респонденте! Нижче подано запитання, спрямовані на оцінку суб'єктивної задоволеності романтичними стосунками. Прочитайте кожне запитання та поставте оцінку від 1 до 5, де 1 означає найнижчий ступінь згоди або задоволеності, а 5 – найвищий ступінь згоди або задоволеності. Відповідайте, орієнтуючись на реальний стан Ваших стосунків на момент опитування. Отримані відповіді використовуються лише в узагальненому вигляді.

Бланк питань

№	Запитання	Оцінка
1	Наскільки Ви загалом задоволені своїми романтичними стосунками?	
2	Наскільки Ваші стосунки відповідають Вашим основним емоційним потребам?	
3	Наскільки Ваші стосунки наближені до того, що Ви вважаєте бажаними для себе?	
4	Як часто Ви відчуваєте, що у Вашій парі є взаєморозуміння та підтримка?	
5	Наскільки Ви відчуваєте впевненість у правильності продовження цих стосунків?	
6	Наскільки часто у Вас виникають сумніви щодо якості теперішніх стосунків?	
7	Як Ви оцінюєте перспективу збереження цих стосунків у майбутньому?	

Примітка. Загальний показник визначається шляхом підсумовування балів за всіма пунктами з урахуванням особливостей ключа методики. Вищий сумарний бал свідчить про вищий рівень суб'єктивної задоволеності романтичними стосунками.



СЕРТИФІКАТ

ПРО УЧАСТЬ У КОНФЕРЕНЦІЇ (З ПУБЛІКАЦІЄЮ)

ICSR № 26/0805-137



✓ 0,6 ECTS

Рекомендовано
Вченою Радою



Наукової установи
«Інститут науково-
технічної інтеграції
та співпраці»
Протокол № 17 від 07.05.2026

✓ Конференцію
зареєстровано

в Державній науковій
установі у сфері
управління Міністерства
освіти і науки «УкрІНТЕІ»
Посвідчення № 164 від 26.01.2026

✓ Офіційний
видавець

Свідцтво суб'єкта
видавничої справи:
ДК № 7860 від 22.06.2023

www.mcnd.org.ua

Михальська Анастасія Іванівна

взяв(ла) участь у XI Міжнародній науковій конференції

«НАУКОВИЙ ПРОСТІР: АКТУАЛЬНІ
ПИТАННЯ, ДОСЯГНЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ»

8 травня 2026 року у м. Дніпро, Україна

та опублікував(ла) наукову роботу в збірці конференції

з ISBN 978-617-8582-42-5

DOI 10.62731/mcnd-08.05.2026



ВІЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ МЦНД
ГОЛОВА ОРГКОМІТЕТУ

СОТНИК СОЛОМІЯ