



**Міністерство освіти і науки України
Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К.Д.Ушинського»
Соціально-гуманітарний факультет
Кафедра загальної та диференціальної психології**

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПСИХОЛОГІЇ: ТЕОРІЯ, ДОСВІД, ПРАКТИКА»

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ
Всеукраїнської науково-практичної конференції
24-25 квітня 2025 року**

Одеса

2025

УДК 159.9: 37.015.3

А 43

*Друкується за ухвалою Вченої ради Державного закладу
«Південноукраїнський національний педагогічний університет
імені К.Д.Ушинського» (протокол № 16 від 29.05.2025 року)*

**А 43 Актуальні проблеми сучасної психології: теорія, досвід,
практика** / Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції
(м. Одеса, 24-25 квітня 2025 року) / за ред. М.Й.Казанжи. Одеса: Університет
Ушинського, 2025. 718 с.

Редакційна колегія: Казанжи М.Й., доктор психологічних наук, професор; Саннікова О.П., доктор психологічних наук, професор; Дідух М.Л., доктор психологічних наук, доцент; Водолазська О.О., кандидат психологічних наук, доцент; Бринза І.В., кандидат психологічних наук, доцент; Борисова О.О., кандидат юридичних наук, доцент; Василенко І.А., кандидат психологічних наук, доцент; Ульянова Т.Ю., кандидат психологічних наук, доцент; Черножук Ю.Г., кандидат психологічних наук, доцент; Оріщенко О.А., кандидат психологічних наук, доцент.

Збірник призначений для фахівців у галузі психології, наукових дослідників і практиків, викладачів закладів вищої освіти, педагогів і вихователів, докторантів, аспірантів та студентів. Рекомендації щодо впровадження результатів конференції полягають у підвищенні обізнаності науковців, викладачів і аспірантів щодо наслідків та перспектив становлення особистості у невизначеному світі та можливостей практичного використання досягнень загальної психології, психології особистості, історії психології тощо в сучасних умовах освіти та науки.

Матеріали опубліковано в авторській редакції. Відповідальність за достовірність викладеного матеріалу покладено на авторів статей. Думки авторів можуть не збігатися з позицією редколегії.

ISBN 978-617-7757-40-4

©Автори статей, 2025
© Університет Ушинського

2025

Саннікова О.П.,

доктор психологічних наук, професор,
професор кафедри загальної та диференціальної психології,
Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К.Д.Ушинського»

Домасова О.В.,

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої
освіти за спеціальністю 053 Психологія,
Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К.Д.Ушинського»

ФАКТОРНА СТРУКТУРА ОСОБИСТОСТІ УСПІШНОГО МАНІПУЛЯТОРА

Анотація. У статті представлено результати дослідження психологічних особливостей особистості, які сприяють формуванню ефективної маніпулятивної поведінки в міжособистісній взаємодії. Публікація спрямована на виявлення та опис властивостей, що охоплює факторна структура особистості що обумовлюють успішність маніпулятора в соціальній комунікації. У рамках дослідження маніпулятивність розглядається як комплексна властивість, що проявляється через схильність до стратегічного управління поведінкою інших осіб із використанням психологічних впливів. Представлено емпіричні взаємозв'язки між особистісними факторами за Р. Кеттеллом та рівнем маніпулятивного ставлення. Розглянуто та порівняно профілі факторної структури особистості груп осіб з різною схильністю до маніпулятивних дій (маніпулятивності). Результати

дослідження підтверджують, що успішні маніпулятори мають специфічний факторний профіль особистісних рис.

Ключові слова: маніпулятивність, фактори особистості, особистість маніпулятора.

Abstract. The article presents the results of a study of psychological personality traits that contribute to the formation of effective manipulative behavior in interpersonal interaction. Within the framework of the study, manipulativeness is considered as a complex property that manifests itself through a tendency to strategically manage the behavior of other people using psychological influences. Empirical relationships between personality factors, according to R.Cattell, and the level of manipulative attitude, are presented. The profiles of the factor structure of the personality of groups of people with different tendencies to manipulative actions (manipulativeness) are considered and compared. The results of the study confirm that successful manipulators have a specific factor profile of personality traits.

Key words: manipulativeness, personality factors, manipulator personality.

Маніпулятивна поведінка є одним з найбільш розповсюджених та ефективних способів міжособистісного впливу. Успішні маніпулятори здатні тонко впливати на інших людей, змінюючи їхню поведінку, установки або рішення у вигідному для себе напрямі. При цьому такий вплив часто відбувається

приховано, без прямого тиску чи очевидної агресії. У сучасному динамічному суспільстві, де від комунікації залежить успішність у багатьох сферах – від бізнесу до міжособистісних відносин – дослідження феномену успішного маніпулятора набуває особливої значущості.

Сучасне суспільство характеризується зростаючою динамікою міжособистісної взаємодії, підвищенням ролі комунікативних стратегій та необхідністю адаптації до складних соціальних умов. У цих умовах зростає значення соціального впливу як інструменту досягнення особистісних цілей, що актуалізує потребу у вивченні феномену маніпулятивності як форми цілеспрямованого впливу. Незважаючи на наявність досліджень, присвячених маніпуляціям як формі соціальної взаємодії, питання щодо психологічного портрету успішного маніпулятора залишається недостатньо висвітленим. Зокрема, не сформовано чіткого уявлення про особистісні характеристики, що забезпечують ефективність маніпулятивної поведінки, її соціальну адаптивність та межі нормативності.

Складність дослідження обумовлена також тим, що маніпулятивна поведінка має латентний характер, часто маскується під інші форми соціального впливу та супроводжується високим рівнем когнітивного контролю. Відсутність глибокого розуміння особистісних чинників маніпулятивності утруднює своєчасну діагностику, профілактику деструктивних проявів та розробку методів розвитку конструктивних стратегій соціальної взаємодії.

Психологічні основи маніпулятивної поведінки вивчалися в контексті міжособистісного впливу, соціальної психології, теорії спілкування, а також у межах концепції Темної тріади особистості, яка включає макіавеллізм, нарцисизм і психопатію. Дослідження останніх років засвідчують, що саме поєднання цих рис може бути основою ефективної маніпулятивної стратегії. Однак емпіричні дані щодо зв'язку Темної тріади з іншими особистісними змінними, такими як риси за факторною моделлю, комунікативна креативність, здатність до самопрезентації та емоційна регуляція, залишаються фрагментарними.

Актуальність проблеми зростає в умовах, коли соціальні мережі, дистанційна взаємодія та нові форми комунікації відкривають нові простори для маніпуляцій, часто непомітних для зовнішнього спостерігача. У зв'язку з цим виникає потреба у розробці системного підходу до вивчення психологічного профілю успішного маніпулятора, який поєднує в собі особистісні, поведінкові та когнітивні аспекти.

Таким чином, науково-практичний інтерес становить дослідження особистісних характеристик осіб з високим рівнем маніпулятивності, виявлення їхньої ролі у процесі досягнення комунікативної цілі, а також обґрунтування психологічних умов, які сприяють формуванню ефективних маніпулятивних стратегій у соціальному середовищі.

Метою даної роботи є дослідити індивідуально-психологічні особистості, що є предикторами маніпулятивної поведінки, а також визначити чинники

ефективного, соціально прийнятного впливу на інших. Зокрема, робота зосереджується на вивченні проявів маніпулятивної поведінки та зв'язку її показників з факторною структурою особистості за Р. Кеттеллом.

Теоретично розглянуто уявлення про маніпулятора як окремий психологічний тип, здатний використовувати широкий арсенал впливу з метою досягнення особистої вигоди. Наголошується, що така поведінка не є обов'язково асоціальною, однак містить риси егоцентризму, стратегічного мислення, ситуативного моралізму та здатності до когнітивної емпатії – розуміння, але не співпереживання. Згідно з поглядами С.Г. Карачарова особистість маніпулятора демонструє високий рівень адаптації до соціального контексту, але водночас – прагнення контролювати інших шляхом порушення рівноваги у взаємодії [1].

Маніпулятивна поведінка розглядається як прихована форма міжособистісного впливу, що має на меті змінити думки, почуття або поведінку іншої особи в інтересах маніпулятора без прямого примусу [2].

Визначено, що маніпуляція передбачає прихований характер дії, використання емоційних, когнітивних або поведінкових слабкостей жертви. Вона часто поєднує у собі елементи контролю, обману, психологічного тиску. Водночас зазначено, що маніпулятивні впливи можуть бути як деструктивними, так і відносно адаптивними залежно від контексту комунікації.

Важливо визначити основні ознаки маніпулятивної поведінки: непрямий характер впливу,

стратегічне використання інформації, гра на емоціях співрозмовника, приховане домінування. Акцентовано увагу на тому, що маніпулятор майстерно маскує власні наміри та створює ілюзію свободи вибору у іншої людини. Цікавим є типологія маніпуляторів за Е.Шостромом, де описуються такі типи, як «диктатор», «ганчірка», «прилипала», «калькулятор» тощо. Кожен тип має власні специфічні стратегії впливу: від відкритого тиску до навісної демонстрації безпорадності для викликання співчуття. Слід зазначити активні та пасивні стратегії маніпуляцій. Активні стратегії спрямовані на пряме управління поведінкою іншої людини через лестощі, погрози або ігнорування. Пасивні ж – базуються на викликанні провини, апеляції до обов'язку або маніпулюванні страхами.

Увагу зосереджено на шкалі маніпулятивного ставлення (за Р. Бантом). Ця методика дозволяє оцінити, наскільки людина схильна розглядати інших як засіб до досягнення власних цілей. Вона базується на твердженнях, що фіксують позитивне або нейтральне ставлення до маніпуляцій у міжособистісній взаємодії. Високі результати за цією шкалою свідчать про прийнятність маніпулятивних стратегій для дослідженого, що нерідко поєднується з прагненням контролювати ситуацію, використовувати соціальні ролі інших та уникати відкритих конфліктів через опосередковані форми впливу [1].

Окреме місце займає схильність до маніпуляцій у факторній структурі особистості згідно з моделлю Р.Кеттелла. В літературі є інформація про те, що певні

фактори, зокрема домінантність (фактор E), підозрілість (L), емоційна нестійкість (O), експресивність (F) та низький самоконтроль (Q3), можуть корелювати з маніпулятивністю. Вважається, що ці фактори формують своєрідну структуру індивідуальності, що передбачає прагнення до контролю, стратегічну настороженість, схильність до імпульсивної чи ситуативної поведінки, спрямованої на досягнення прихованої мети [3,4,9].

Метою статті є вивчення структури особистісних факторів, які супроводжують маніпулятивність осіб із різною схильністю до її проявів. Видається доцільним вважати, що поєднання певних особистісних факторів може супроводжувати ефективність маніпуляцій у соціальній взаємодії. Для реалізації поставленої мети використано такі психодіагностичні методики: тест маніпулятивного ставлення (шкала Банта) оцінює загальний рівень прийняття маніпулятивних установок; 16-факторний особистісний опитувальник Р. Кеттелла (16PF) – класичний інструмент для аналізу особистісної структури. Емпіричне дослідження проводилося протягом листопада 2024 – лютого 2025 року у форматі онлайн-опитування з використанням Google Форм. Вибірка складала 35 осіб віком від 21 до 55 років. Усі учасники надали добровільну згоду на участь в анонімному опитуванні. Статистична обробка даних здійснювалась за допомогою програми SPSS 21.0 for Windows.

Результати дослідження. Теоретичною основою дослідження виступає модель психологічної

самореалізації в умовах соціальної взаємодії, де успішність маніпулятора розглядається як результат взаємодії когнітивних, емоційних і мотиваційних компонентів особистості. У межах емпіричного дослідження за допомогою кореляційного аналізу було встановлено статистично значущі зв'язки між показниками, що надано у табл.1.

Таблиця 1

**Значущі коефіцієнти кореляцій між
маніпулятивністю та факторами особистості Р.
Кеттелла (16 PF-опитувальник С – 105)**

Маніпуля- тивність	Фактори особистості					
	Е	Ф	Н	Л	М	Q4
МанП	342*	<u>294</u>	<u>284</u>	<u>-318</u>	<u>-283</u>	<u>241</u>

Примітка. 1) N=35; 2) нулі і коми опущені; 3) позначення «*» показує рівень кореляцій 5% ($p \leq 0.05$), підкреслено – тенденції до зв'язку; 4) позначення факторів особистості Р. Кеттелла (16PF опитувальник С–105): Е – підпорядкованість-домінантність, Ф стриманість – експресивність, Н – нерішучість-сміливість, Л – довірливість-підозріливість, М – практичність-розвинута уява, Q4 – розслаблення-напруженість.

Аналіз таблиці 1 свідчить про обмежену кількість статистично значущих зв'язків між рівнем маніпулятивності (МанП) та особистісними факторами за методикою Р. Кеттелла. На рівні значущості 5% виявлено додатний кореляційний зв'язок між МанП та фактором Е (підпорядкованість / домінантність). Це свідчить про те, що прояв показника маніпулятивності

супроводжується проявами домінування у міжособистісній взаємодії, прагненням до лідерства, контролем за впливом на інших.

Окрім цього, спостерігаються тенденції до додатних зв'язків між МанП та рядом інших особистісних характеристик. Визначено додатний зв'язок маніпулятивності з (МанП) та фактором Е (підпорядкованість/домінантність). У нашому випадку схильність до маніпуляцій супроводжується не схильністю до контролю та лідерства. Тенденція до додатного зв'язку показника маніпулятивності з фактором F (стриманість / експресивність) може вказувати на емоційну стриманість і здатність створювати враження, що стриманість є ефективним інструментом у маніпулятивній комунікації. Тенденція до додатного зв'язку із фактором Н (нерішучість / сміливість) свідчить про невпевненість у соціальних ситуаціях; від'ємний зв'язок із фактором L (довірливість / підозрілість) – про настороженість і стратегічну обачність. Від'ємний зв'язок із фактором М (практичність-розвинута уява) вказує на те, що маніпулятивність супроводжується розвинутою уявою. Це може також вказувати на те, що маніпулятивна поведінка частіше аранжована нереалістичним, непрагматичним стилем мислення, схильністю до фантазування. Додатний взаємозв'язок маніпулятивності як риси з Q4 (розслаблення/напруженість) – про низьку внутрішню мобілізацію, слабку зосередженість і емоційне напруження.

Загалом, отримані дані свідчать про те, що маніпулятивність як форма поведінки частково корелює з окремими особистісними рисами. Водночас слабкий вираз загальних зв'язків дозволяє припустити, що маніпулятивність функціонує як автономна властивість, яка лише частково зумовлена факторною структурою особистості. Це підкреслює потребу в подальшому глибшому дослідженні на репрезентативній, розширеній вибірці із залученням повної методики Р Кеттелла (форми А та Б по 187 питань).

На рис.1 надані профілі факторів особистості (за методикою 16-PF C) осіб із високим та низьким рівнем маніпулятивності. На осі абсцис (ОХ) позначено фактори особистості (за Р. Кеттеллом), на осі ординат (ОУ) – їх числові значення, що надано у стенах. Середня лінія ряду проходить через крапку 5,5 стена.

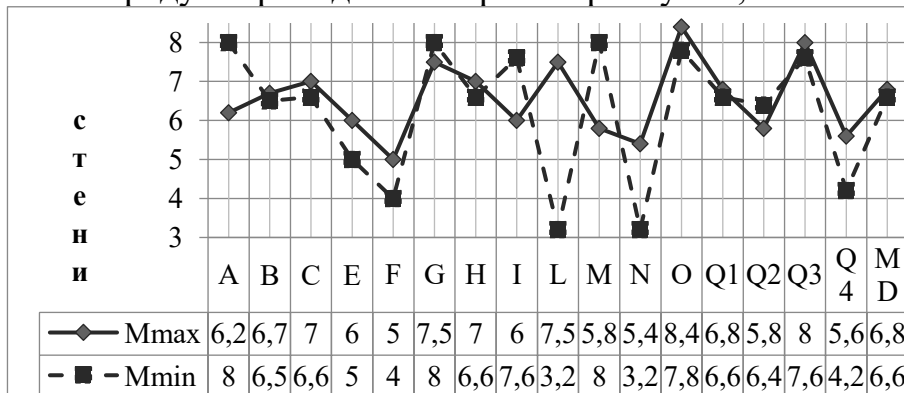


Рис.1. Профілі факторів особистості (за методикою 16-PF(C) груп обстежених із високим та низьким рівнем схильності до маніпуляцій.

Примітка: 1) група Mmax – особи, які схильні до маніпуляцій іншими людьми (N=8); група Mmin – особи, які меншою мірою схильні до маніпуляцій іншими людьми (N=5); 2) Умовні позначення факторів особистості за методикою 16-PF(C): А – замкнутість-товариськість, В – низький-високий інтелект, С – емоційна нестійкість-емоційна стійкість, Е – підпорядкованість-домінантність, F – стриманість-експресивність, G – підвласність почуттям-висока нормативність поведінки, Н – нерішучість-сміливість, І – жорстокість-чутливість, L – довірливість-підозріливість, М – практичність-розвинута уява, N – прямолінійність-дипломатичність, О – впевненість у собі-тривожність, Q1 – консерватизм-радикалізм, Q2 – конформізм-нонконформізм, Q3 – низький самоконтроль-високий самоконтроль, Q4 – розслаблення-напруженість, MD – адекватність самооцінки.

Слід зазначити, що координати кожної показника (фактора) на графіку є середньоарифметичним значенням усіх представників кожної групи: схильних і не схильних до маніпуляцій іншими людьми. Аналіз та інтерпретація профілю відбувається з урахуванням відхилень значень показників від середньої лінії ряду [7].

Задля вивчення індивідуально-психологічних комбінацій факторів у осіб схильних і не схильних до маніпулятивності за ранжуванням (за рівнем їх прояву) дозволило ретельно розглянути у представників кожної групи їх психологічні портрети.

Таблиця 2

Ранжування факторів особистості за рівнем їх прояву у осіб, котрі різняться схильністю до маніпуляцій

Ранг	Групи осіб з різним рівнем схильності до маніпуляцій	
	Група Mmax	Група Mmin
1	O+ тривожність	A+ товариськість
2	Q3+ високий самоконтроль	G+ висока нормативність поведінки
3	G+ нормативність поведінки	M+ розвинута уява
4	L+ підозрілість	O+ тривожність

Так, представникам групи Mmax властиво: тривожність, депресивність, вразливість (O); «розвинутий самоконтроль, точність виконання соціальних вимог. Людина слідує своєму уявленню про себе, добре контролює свої емоції і поведінку, доводить будь-яку справу до кінця. Їй властиві цілеспрямованість й інтегрованість особистості» (Q3+); «висока нормативність поведінки, додержання норм і правил поведінки, наполегливість у досягненні мети, точність, відповідальність, ділова спрямованість» (G+); «юдина ревнива, заздрісна, характеризується підозрілістю, їй властива велика зарозумілість. Її інтереси спрямовані на саму себе, вона зазвичай обережна у своїх вчинках, егоцентрична. У цілому фактор свідчить про емоційне ставлення до людей» (L+).

Аналізуючи психологічні характеристики осіб із високим рівнем маніпулятивності, можна зробити висновок про специфічну комбінацію рис, яка формує психологічний портрет ефективного, але прихованого соціального впливу. Для таких осіб характерно:

Підвищена емоційна чутливість і тривожність (O), що може виступати як внутрішній мотиваційний фактор, який спонукає до контролю над ситуаціями і людьми задля зменшення невизначеності. Високий рівень самоконтролю та регуляції поведінки (Q3), що дозволяє стримувати імпульси, діяти продумано, ефективно реалізовувати маніпулятивні стратегії в соціальній взаємодії; Нормативність та відповідальність (G), які маскують справжні наміри за формальною соціально прийнятною поведінкою, створюючи позитивний образ у взаємодії з іншими; Підозрілість, егоцентризм та емоційна дистанційованість (L), які формують вибірккову довіру, стратегічну обережність у спілкуванні та надають перевагу контрольованим міжособистісним сценаріям. Узагальнено, осіб з високим рівнем маніпулятивності вирізняє поєднання зовнішньої дисциплінованості та внутрішньої емоційної напруженості, висока соціальна адаптивність, самоорієнтація та стратегічність мислення, що дозволяє їм бути ефективними у непрямому впливі на інших без явного порушення соціальних норм.

Особи, які склали групу M_{min} характеризуються: «людина відкрита і добросердна, товариська і добродушна. їй властиві природність і невимушеність у поведінці, уважність, доброта, м'якосердність у стосунках. Вона охоче працює з людьми, активна в улагодженні конфліктів, довірлива, не боїться критики, переживає яскраві емоції, зразу відгукується на будь-які події» (A+); «висока нормативність поведінки, додержання норм і правил поведінки, наполегливість у

досягненні мети, точність, відповідальність, ділова спрямованість» (G+); «розвинута уява, орієнтування на свій внутрішній світ, високий творчий потенціал» (M+); «тривожність, депресивність, вразливість» (O+).

Психологічний портрет осіб із низьким рівнем маніпулятивності (група Mmin) демонструє орієнтацію на відкриту, емоційно насичену та етично виражену соціальну поведінку. Їм властиве прагнення до чесної, щирої взаємодії, з опорою на власні моральні стандарти та глибоке переживання соціальних контактів. До ключових характеристик цієї групи належать: Високий рівень товариськості, емоційної відкритості та доброзичливості (A+), що проявляється в легкості встановлення контактів, готовності до співпраці та активній участі в уладнанні конфліктів; Суспільна відповідальність і нормативність (G+), які свідчать про дотримання етичних норм, цілеспрямованість і прагнення діяти згідно з соціальними очікуваннями; Розвинена уява та глибока внутрішня рефлексія (M+), що створює підґрунтя для креативного мислення, емоційного збагачення спілкування і самовираження; Тенденція до тривожності й вразливості (O+), яка, втім, не знижує соціальної активності, а лише підсилює чутливість до зворотного зв'язку та емоційну включення у взаємодію з оточенням.

Таким чином, особистості з низьким рівнем маніпулятивності орієнтовані на щиру, довірливу комунікацію, не схильні до прихованого впливу або використання інших у власних цілях. Вони демонструють високу моральну відповідальність,

соціальну співпрацю, емоційну виразність і творчу залученість, що може бути противагою стратегічному соціальному контролю, притаманному маніпулятивним особистостям.

Висновки. Визначено, що домінуючими факторами особистості успішного маніпулятора у нашому дослідженні, на нашій вибірці, є тривожність, вразливість, розвинутий самоконтроль, схильність до точного виконання соціальних вимог. Можна припустити, що саме схильність до маніпулятивності виконує функцію психологічного захисту саме для осіб з подібними особистісними характеристиками у сучасні часи їх життєдіяльності.

У той же час встановлено, що особам, які виявили меншу схильність до маніпуляцій притаманна товариськість висока нормативність поведінки та розвинута уява.

Отримані результати підкреслюють складність феномену маніпулятивності та необхідність інтегративного підходу для його повного розуміння, що і є перспективами наших подальших досліджень.

Література:

1. Бант Р. Шкала маніпулятивного ставлення: методика психодіагностики особистості. *Психологічна діагностика*: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. С. 112–114.
2. Змановська Є.В. *Маніпуляція особистістю*. К.: Центр учбової літератури, 2004. 240 с.

3. Кеттелл Р. Багатофакторний особистісний опитувальник 16PF: Методика С-105. К.: Інститут психології ім. Г.С. Костюка НАПН України, 2011. 52 с.
4. Кеттелл Р.Б. Основи факторної теорії особистості. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2007. 228 с.
5. Крісті Р., Гейс Ф. Дослідження макіавеллізму. К.: Основи, 2001. 264 с.
6. Саннікова О.П. Індивідуально-психологічні особливості емоційної проникливості осіб, схильних до макіавеллізму. *Наука і освіта*. 2022. № 4. С.57-63.
7. Саннікова О.П., Саннікова А.О. Сценічні бар'єри: диференціально- психологічний підхід: монографія. Одеса: ВМВ. 2014. 236 с.
8. Саннікова О.П., Страцинська І.А. Комунікативна креативність інтерналів і екстернатів: порівняльна характеристика. *Наука і освіта*. 2013. №3. Спецвип.: «Традиції та новації сучасної освіти в Україні». С.149-153.
9. Cattell R.B., Eber H.W., Tatsuoka M.M. Handbook for the Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF). Champaign, IL: IPAT, 1970. 304 p.
10. Jones D.N., Paulhus D.L. Introducing the ShortDarkTriad (SD3). *Assessment*. 2013. Vol. 21. №1. P.28-41.
11. Paulhus D. L., Williams K. M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*. 2002. №36(6). P.556-563.