

дят за границы фигур, что говорит об эмоциональной напряженности ребенка, зажатости и неуверенности в себе.

Размеры изображаемых персонажей у детей из неполных семей варьируют от крайне маленьких до нереалистично больших. Лишь 25% из этой группы детей изображают членов семей среднего размера, примерно одинаковыми по росту. Среди детей из полных семей 80% не прибегают к увеличению или уменьшению изображаемых персонажей. Этот факт объясняется наличием у детей из неполных семей разного рода переживаний, связанных с силой и властью родителей. В случае с малыми размерами картинки – ребенок ощущает неуверенность и незащищенность в связи с отсутствием одного из родителей. Крупно нарисованные персонажи являются для ребенка авторитетом, но в случае детей из неполных семей – источником конфликтов и страхов. Также дети, в чьих семьях отсутствует один из родителей, располагают картинку удаленно от центра листа (80% детей), что говорит о подсознательном желании спрятаться от лишних глаз, возможно, утаить факт наличия только одного родителя.

На рисунках 67% детей из неполных семей из видны следы исправлений при прорисовке значимых членов семьи. Такая манера рисования характерна сомневающимся людям, которые много переживают и отвлекаются от реального мира на внутренние проблемы. Исправления отмечаются также на 20% рисунков детей из полных семей. Вывод также подтверждается статистическим исследованием ( $U=32,00$ ,  $p<0,04$ ). При этом размер персонажей, смещение их относительно центра листа, использование темных цветов не имеет статистически достоверных взаимосвязей с наличием исправлений в рисунке ( $U=55,00$   $p=0,74$ ).

**Заключение.** Таким образом, проанализировав результаты исследования, мы делаем следующие выводы. Дети из неполных семей достоверно чаще используют в рисунке семьи средства выразительности, указывающие на эмоциональную напряженность, неуверенность в себе, переживания по поводу отношений с ушедшим из семьи родителем и неустойчивость в отношениях с оставшимся родителем.

#### **Список использованной литературы:**

1. Шевченко, И.О. Авторитет отца в современной российской семье / И.О. Шевченко // Вестник РГГУ. Серия «Философия. Социология. Искусствоведение». – 2012. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/avtoritet-otca-v-sovremennoy-rossiyskoj-semie-1>. – Дата доступа: 06.02.2023.
2. Лидерс, А.Г. Психологическое обследование семьи: учеб. пособие-практикум для студ. фак. психологии высш. учеб. заведений / А.Г. Лидерс. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 432 с.
3. Венгер, А.Л. Психологические рисуночные тесты: Иллюстрированное руководство/ А.Л. Венгер. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 160 с.

**Зайцева Е.А.** (Научный руководитель – Крук В.А., педагог социальный)

Республика Беларусь, г. Витебск, Лицей ВГУ имени П.М. Машерова

## **МАНИПУЛЯЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ**

Термин «манипуляция» имеет свое происхождение от латинского «manipulus» (manus – рука и ple – наполнять), в первом значении которого применяется в технологическом смысле, подразумевая управление объектами со специальной целью

(ручное управление или движения, производимые руками). В переносном значении манипуляция – это акт влияния на людей или управление ими или вещами с ловкостью, с пренебрежительным подтекстом- как скрытое управление или обработка [1].

Манипуляция как вид деятельности – одна из наиболее значимых и малоисследованных проблем. Актуальность данной темы обусловлена тем, что вопросы влияния на индивида на социум в целом являются основополагающими в ряде сфер деятельности человека.

Манипуляционная деятельность в той или иной степени ориентирована на разрушение базовой индивидуальной целостности личности и сознания человека. Ее основой является не рациональное убеждение, она реализуется на уровне внутренних психологических механизмов его личности. В большинстве случаев сознание пытается распознать манипуляцию, устранить (или минимизировать) угрозы с ее стороны, однако, стоит отметить, что практически любой индивид внутренне готов к «поражению», так как отдает предпочтение пассивному следованию манипулятору, не требующему усилий на осмысление его идеи, вместо разумного анализа и формирования собственного мнения и основанной на нем стратегии поведения.

Специалисты, занимающиеся вопросами манипулятивного влияния, выделяют ряд психологических причин, которые способствуют появлению манипуляции как вида деятельности. Сюда относятся:

- 1) недоверие как к себе, так и к другим, которое приводит к бесконечному стремлению осуществлять контроль ситуации, управлять ей;
- 2) замена любви, которую сложно получить властью;
- 3) манипуляция людьми с помощью демонстрации пассивности;
- 4) желание скрыться от открытого общения и страх перед межличностными контактами;
- 5) желание получить одобрение всех, для заполнения отсутствия внутренней уверенности в верности своих действий и состояний.

Важно отметить, что манипулятор делает все возможное, чтобы адресат воспринимал данные мысли, решения, чувства и действия как свои собственные, а не навязанные извне, а также считал себя ответственными за них. Другой человек воспринимается манипулятором как средство достижения личных целей, манипулятором движет желание получить односторонний выигрыш. Основное особенностью манипуляции является то, что нельзя сразу обнаружить факт манипуляции. Часто человек понимает, что не сам принимал решение, а действовал в чужих интересах, спустя очень долгое время. Так, к методам управления жертвой относятся такие факторы, как ложь, скрытое запугивание, симуляция путаницы, пристыжение, осуждение жертвы, обман путем умолчания, избирательное внимание или невнимание, также факт воздействия и его направленность имеют в большинстве случаев скрытый характер [1].

**Материал и методы.** Для проведения исследования были применены следующие методы: теоретические методы (изучение литературы по проблеме исследования, её анализ и синтез); эмпирические методы (наблюдение, опрос с помощью анкетирования по шкале Банта); анализ данных.

**Результаты и их обсуждение.** «Шкала манипулятивного отношения» Банта, разработанная для определения того, насколько человек расположен выражать манипулятивное отношение к другим, представляет собой опросник, состоящий из 20 утверждений. Результаты проведенного исследования представлены на Рисунке 1.

Люди с высокими показателями по шкале используют других для удовлетворения своих собственных потребностей. С одной стороны, такой человек может организовать работу других, что в некоторых случаях может быть полезно (например, руководите-

лям), с другой стороны – плохо для партнерского общения, так как не учитываются интересы другого человека.

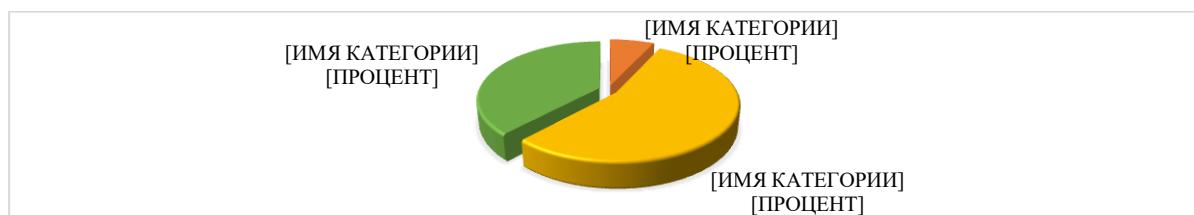


Рисунок 1 – Результаты исследования по методике «Шкала манипулятивного отношения» Банта

Средний уровень показателей с тенденцией к высокому по шкале Банта демонстрирует основная масса испытуемых. На среднем уровне происходит, в основном, избегание негативных последствий, ограждение себя от них любыми способами. Манипуляция четко ограничена необходимостью ситуации, реже сознательным влиянием, но зачастую не для личной выгоды, а по социальным соображениям.

Средний показатель с тенденцией к низкому означает чрезмерную доверчивость, восприимчивость к социальному влиянию, ориентацию на личность, принятие социальной структуры и следование ей. В непосредственном общении такие люди эмоциональны и быстро увлекаются, наиболее эффективно взаимодействуют в ситуациях с четко определенными правилами игры. Лица с низким уровнем показателей склонны к персонализации каждой ситуации, ориентации на индивида, а не на абстрактные цели. Для них характерны частое вмешательство эмоций в рациональную оценку ситуации, зависимость от эмоций и давления со стороны.

**Заключение.** Таким образом, манипуляция как вид воздействия характеризуется отношением инициатора такой активности к объекту (единичному, совокупному) как к средству достижения собственных целей, стремлением получить односторонний выигрыш, обязательным скрытым характером воздействия, использованием психологических приемов (побуждением, мотивационным привнесением и т. д.), мастерством в осуществлении манипулятивных действий, учетом и использованием как личностных особенностей адресата, так и социально-психологических характеристик ситуации.

#### Список использованной литературы:

1. Мельник, И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии формально-психологического воздействия / И.К. Мельник, Г.В. Грачев. – М.: Москва, 2012. – 532 с.

**Занегова М.К.** (Научный руководитель – Богомаз С.Л.,  
канд. психол. наук, доцент)

Республика Беларусь, г. Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

### ВОСПИТАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОТНОШЕНИЯ К ШКОЛЕ У ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Переход из детского сада в школу – важная ступень в жизни каждого ребёнка. Оказываясь на этом этапе в новых социальных условиях, дети часто бывают к ним не готовы. Поэтому так важно, чтобы дошкольники имели представление о школе ещё до того, как переступят её порог [1, с. 146].