

ПРИКЛАДНА ПСИХОЛОГІЯ. ПРОФЕСІЙНА Й ОРГАНІЗАЦІЙНА ПСИХОЛОГІЯ

УДК 159.922

DOI <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2023.4/03>

Кременчуцька М.К.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Коваль Г.Ш.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Сисенко І.С.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ

У статті теоретично обґрунтовано та емпірично досліджено гендерні особливості проявів маніпуляцій та обману у міжособистісній взаємодії. Маніпулювання представляє собою психологічний вплив, який призводить до схованого викликання у іншої людини намірів, що не збігаються з її актуально існуючими бажаннями. Розглянуто поняття маніпуляції в рамках філософського, соціологічного, політичного, лінгвістичного підходів. З погляду психологічного підходу надано погляди на маніпулятивну поведінку з позиції психоаналізу, біхевіоризму і когнітивізму. Зазначено, що вивчення гендерного аспекту маніпулятивної поведінки вивчений недостатньо і потребує досліджень, що дозволять розширити теоретичні аспекти цього феномену та сферу його практичного застосування.

Проаналізовано відмінності між жінками та чоловіками у способах маніпулювання та обману та їх опосередкованість рисами міжособистісного спілкування. Встановлено, що жінки частіше використовують маніпулятивну поведінку, у них частіше проявляється страх відторгнення. Це може бути пов'язано з різними очікуваннями і соціальними ролями щодо поведінки чоловіків і жінок. Описано взаємозв'язки маніпулятивної поведінки з деякими рисами міжособистісної взаємодії, такими як у чоловіків – недовірливість, домінування в ідеальному образі та дружжелюбність у реальному житті; у жінок – мотивація схвалення, владний тип поведінки та дружжелюбність у реальному житті. Ці взаємозв'язки можуть бути важливими у формуванні та підтриманні маніпулятивної поведінки у певних ситуаціях та можуть вказувати на різні чинники, які впливають на маніпулятивну поведінку чоловіків і жінок.

Результати дослідження гендерних особливостей маніпулятивної поведінки як багатомасштабового, варіативного соціально-психологічного феномена, та таких її складових, як обман та макіавеллізм корисні для соціально-психологічної роботи та можуть мати застосування практично у всіх сферах людського життя, які пов'язані з міжособистісною комунікацією індивідів, груп і організацій. Перспективою подальших досліджень вбачається дослідження вікового аспекту маніпулятивної поведінки особистості.

Ключові слова: маніпуляція, маніпулятивна поведінка, «Ні-Ніте», макіавеллізм, обман, гендерні розбіжності, соціальні ролі, міжособистісна взаємодія, стаття.

Постановка проблеми. Проблема маніпулятивної поведінки викликає значний інтерес у дослідників, є міждисциплінарною і вивчається на стику таких наук, як психологія, соціологія, лінгвістика, політична психологія, філософія, психологія засобів масової комунікації і т. д. У зв'язку

з запаморочливим розвитком кіберпростору і напруженою економіко-політичною ситуацією у усьому світі, маніпулювання індивідуальною чи колективною свідомістю стає однією з найпоширеніших видів на людей і чи не найбільш досліджуваним.

Пильну увагу вчених всього світу привертають соціо-гуманітарні (Hi-Hume) технології прихованого інформаційного впливу на психіку людини як об'єкт нападу, недаремно маніпуляції часто називають зброєю нового тисячоліття. До них належать: політичні технології, технології інформаційних воєн, інформаційно-психологічні технології, бізнес-технології, маркетинг, реклама, комп'ютерне моделювання тощо.

Український науковець В. Чешко розуміє під «Hi-Hume» високі технології, предметом яких є перетворення біосоціальної природи людини, тобто трансформація її генетичного, когнітивно-логічного та соціокультурного кодів. Як наголошує Б. В. Прокопенко, ці технології завжди маніпулятивні, завдяки чому значно відрізняються від технологій індустріального та доіндустріального суспільства. Тобто, маніпуляції стали не лише якісно іншими, але й можливими у відношенні до всього населення світу [6].

Зловмисні маніпуляції полягають у впровадженні руйнівної та шкідливої інформації в підсвідомість людини. Деструктивний інформаційний вплив призводить до спотвореного сприйняття дійсності, порушує права, шкодить інтересам і негативно позначається на якості життя особистості. Аналіз технологій маніпулятивного впливу дозволяє зробити невтішний висновок: захисту від загроз, які пов'язані з безпекою психічного і фізичного стану людини під впливом несвідомого інформаційного впливу, на сьогоднішній день не існує. Таким чином, інформаційно-психологічна безпека стає пріоритетним напрямком для превенції та/або нівелювання наслідків маніпулювання індивідуальною та громадською свідомістю з використанням спеціальних засобів впливу.

На рівні побутового міжособистісного спілкування маніпуляції, які також широко використовуються, є одним з найпоширеніших видів управління людиною. Маніпуляції та маніпулятивна поведінка обговорюються у засобах масової інформації та комунікації, що свідчить про новий рівень цього феномену та потребує його чіткого визначення, вивчення технологій формування, методів, етапів, критеріїв успішності та результатів впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «маніпуляція» чи «маніпулювання», походить від латинського слова *manipulare*. Його первісне значення дуже позитивне: «управляти», «управляти зі знанням справи», «надавати допомогу» тощо. Корінь слова «маніпуляція» походить від латинського *manipulus* – пригорща, пригорща (від *manus* – рука і *ple* – наповнювати) [3].

Новий тлумачний словник української мови трактує поняття «маніпуляція» як «виконувана руками складна дія, що звичайно вимагає вправності, вміння тощо; процедура, операція. Те саме, що махінація, мошенництво» [4, с. 142].

У фізиці, медицині, мистецтві, виробництві – це комплекс складних дій з особливими намірами та метою щодо певного об'єкта, які здійснювалися руками та вимагали майстерності виконання. Також, маніпуляція – це різновид ілюзійного жанру, що частково протиставляється ілюзії і є результатом комбінації спритності рук маніпулятора (фокусника) та його ж міміки і жестів, що відволікають увагу спостерігачів;

Політологічний словник визначає політичну маніпуляцію як систему «...засобів ідеологічного та духовно-психологічного впливу на масову свідомість з метою нав'язати певні ідеї, цінності; цілеспрямоване вплив на громадську думку і політичну поведінку для спрямування їх у заданому напрямі» [5, с. 456].

У соціологічному словнику маніпуляція – це: «1) способи соціального впливу на людей за допомогою різних методів (економічних, політичних, засобів масової інформації) з метою нав'язування їм певних ідей, цінностей, форм поведінки і т. ін.; 2) шахрайська витівка, хитрощі, підтасовування фактів, махінація і т. ін.; 3) складний прийом у ручній праці, який потребує надзвичайної точності» [8, с. 165].

Сучасний тлумачний психологічний словник визначає терміном «маніпуляція» «...вигляд психологічного впливу, вправне виконання якого призводить до схованого викликання у іншої людини намірів, що не збігаються з її актуально існуючими бажаннями» [10, с. 240].

Теоретико-методологічний огляд наукової літератури свідчить про відсутність загально визначення поняття «маніпуляція». На наш погляд, це обумовлено міждисциплінарністю розглядуваного феномена та багатозначністю самого омоніму. Концептуально всі визначення пов'язані між собою, так як в них присутній вплив на підсвідомість, навіювання, переконання, вплив, суб'єкт-об'єктна комунікація та спрямованість на трансформацію внутрішнього стану людини або групи людей. У Великому психологічному словнику маніпуляція розглядається як комунікативний вплив, що актуалізує в об'єкті впливу певні почуття, атитюди, стереотипи, мотиваційні стани, які спонукають його до поведінки, яка вигідна для суб'єкта впливу. При цьому така поведінка не обов'язково повинна бути не вигідним для об'єкта впливу.

Феномен маніпуляції розглядається в рамках філософського, соціологічного, політичного, лінгвістичного та багатьох інших підходів. З погляду психологічного підходу, можна виділити наступні теорії до вивчення маніпуляційної поведінки: психоаналіз, біхевіоризм і когнітивізм.

Психоаналітичний підхід зробив суттєвий внесок у розвиток теорії що до маніпуляції через вивчення сугестії. З. Фрейд, Г. Юнг, А. Адлер розглядали сугестію на підсвідомому рівні як один із феноменальних і непередбачуваних проявів психіки. Учень З. Фрейда, Є. Діхтеріх, у рекламній справі використовував маніпуляції потенційними покупцями, задовольняючи приховані глибоко у підсвідомості бажання, про які сам покупець навіть і не підозрював. Успіх привернувши до нього увагу політиків і психоаналіз був перенесений у маніпулювання в політичній сфері, зокрема в виборчі кампанії.

На відміну від психоаналізу, біхевіоризм вивчає емоції, мислення, покликання людини і розглядає поведінку винятково як функцію зовнішніх стимулів. Цей напрям виник у США, його засновником став Ф. Скіннер. Формула «стимул-реакція» (S – R) провідна у біхевіоризмі. Завдяки цьому, психологія Ф. Скіннера – це наука маніпулювання поведінкою, її мета – виявлення механізмів «стимулювання», які допомагають забезпечити необхідну «замовнику» поведінку [9, с. 4].

Необіхевіористичний підхід при дослідженні маніпуляцій, на відміну від ортодоксального біхевіоризму, вводить проміжну змінну (К. Холл). Е. Толмен, Н. Міллер, Д. Долард і А. Бандура, не заперечуючи значення формули «стимул-реакція», визнаючи значення суб'єктивних психічних процесів, які беруть участь у формуванні людської поведінки.

Симбіоз теорії К. Левіна і гештальт-терапії дозволив сформуватися когнітивному підходу з власною ідеологією. Цей підхід стверджує, що людська поведінка є результатом когнітивної інтерпретації ситуації з урахуванням його досвіду, набутого в онтогенезі та наявної системи знань. Таким чином, когнітивізм підкреслює превалюючу роль властивостей особистості, пов'язаних з пізнавальними психічними процесами, що і визначає людську поведінку як реакцію не на ситуацію, що склалася, а на її суб'єктивний образ (Х. Ардент, Л. Фестінгер, Ф. Хайдер та ін).

Аналіз досліджень маніпулятивної поведінки виявив ще один напрямок вивчення цього феномена: гендерний підхід. Роботи С. Ангус, В. Іган, В. Гіббс, Д. Раубурн, та ін. присвячені вивченню

гендерних відмінностей в маніпулятивної поведінці, але всі вони демонструють суперечливість отриманих результатів [2; 11; 14].

Існують гендерні дослідження схильності до маніпулятивної поведінки у дитячому віці (Р.Краут, С. Сімс, В. Слаугер; Д. Прайс; та ін.) та у віці ранньої зрілості (Ф. Гейс, К.Жаклін, Б. Катц, Р. Крісті, Л. Лаукс, Е.Маккобі, О. Прокоф'єва) [7; 12; 13].

Можна відмітити, що гендерні дослідження схильності до маніпулювання, де відбивався б аспект, пов'язаний з рольовими позиціями випробовуваних (фемінність, мускулінність), поодинокі (В. Знаков Ю. Менджеріцька) [1]. Також, практично відсутні дослідження маніпулятивної поведінки людини в класичному для вітчизняної сучасній соціальній психології визначення «гендеру», яке у інтерпретується як соціально-психологічний конструкт, що впливає на емоційні, когнітивні і поведінкові компоненти особистості

Не викликає сумнівів, що техніки та технології маніпуляцій досить повно і докладно вивчено. Тим не менш, незважаючи на наявність великої кількості досліджень маніпулятивної поведінки, заснованих на різних методологічних підходах, гендерний аспект цього феномену вивчений недостатньо і потребує доповнення структурно-змістових компонентів маніпулятивної поведінки, які дозволяють розширити теоретичні аспекти цього феномену та сферу його практичного застосування.

Метою статті є представлення результатів емпіричного дослідження гендерних особливостей проявів маніпуляцій та обману у міжособистісній взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Теоретичний аналіз питання, які саме маніпулятивні техніки частіше використовуються жінками та чоловіками, а також того, як ці техніки сприймаються різними статевими групами, дозволив нам перевірити припущення, що існують певні відмінності між жінками та чоловіками у способах маніпулювання та обману та вони опосередковані рисами міжособистісного спілкування.

Для досягнення мети емпіричного дослідження та перевірки припущення нами було виконано такі завдання: сформовано вибірку дослідження; відібрано методики для дослідження гендерних особливостей маніпулятивної поведінки людини; проведено збір та обробка даних; дані було інтерпретовано та зроблено висновки.

У дослідженні взяли участь 70 осіб, віком від 18 років і до 55 років. Жінок було обрано для дослідження 35 так само, як і чоловіків – 35 осіб.

Було використано відповідний інструментарій: методика «Шкала макіавеллізму особистості, Mach-IV» – для виявлення схильності людини до використання маніпулятивних методів для досягнення своїх цілей; методика «Шкала соціальної бажаності (Д.Кроун, Д.Марлоу)» – для виявлення тенденції досліджуваних надавати соціально бажані відповіді; тест С.Бем – для виявлення впливу стереотипних уявлень про гендерні ролі на маніпулятивну поведінку особистості; тест міжособистісних відносин Лірі – для виявлення особистісного типу взаємодії між людьми, включаючи маніпулятивну поведінку.

Слід зазначити, що серед досліджуваних не було виявлено достовірної різниці за стереотипними характеристиками фемінності-маскулінності за тестом С. Бем. Більшість респондентів зазначили характеристики, які відповідають андрогінним характеристикам. Тому в подальшому статистичні розрахунки застосовувались до груп поділених за статтю. Виявлені відмінності між жінками та чоловіками у способах маніпулювання та обману. Зважаючи на отримані дані за методикою «Шкала макіавеллізму особистості, Mach-IV», можна зробити висновок про те, що макіавеллізм є досить поширеною явищем серед людей, та може проявлятися у формах маніпулятивної поведінки. Це може проявлятися в різних аспектах життя, таких як особисті відносини, робота, бізнес і т. д. Важливо зазначити, що на рівень макіавеллізму можуть впливати різні фактори, такі як виховання, середовище, досвід та інші фактори. За результатами дослідження, 28% чоловіків та 64% жінок мають високий рівень макіавеллізму, що може свідчити про їхню схильність до маніпулювання та домінування у міжособистісних відносинах. Різниця в схильності до маніпулювання та обману статистично достовірна. Це може бути пов'язано з різними соціальними очікуваннями щодо поведінки чоловіків і жінок. Жінки частіше виховуються в соціальних ролях, де звертається більше уваги на здатність доглядати за іншими та зберігати гармонійні відносини. У зв'язку з цим, вони можуть використовувати маніпулятивні методи, щоб досягти своїх цілей у міжособистісних відносинах.

За методикою «Шкала соціальної бажаності» виявлено, що боязнь неприйняття виражено більше у жінок (68%), ніж у чоловіків (56%), тоді як спрямованість на схвалення проявляється більше у чоловіків ($p < 0,01$). Ці відмінності можуть бути пов'язані з різними соціальними очікуваннями і ролями, які ставляться перед представниками

статей у суспільстві. Жінкам частіше доводиться відповідати вимогам і стандартам, що пов'язані з їх зовнішнім виглядом, поведінкою та ролями в сім'ї та на роботі, що може створювати більший тиск на них. Страх відторгнення, думка жінки, що ніхто її не прийме такою, яка вона є, змушує жінку надавати великого значення чужій думці, спричиняє ревності. Зазвичай чоловіків вважають менш емоційними та більш об'єктивними, тому вони можуть бути більш схильні до схвалення з метою підтвердження своєї рольової ідентичності. Спрямованість чоловіків на схвалення, постійне очікування похвали або відкидання інших людей не дає їм сповна реалізувати свої почуття, задуми, задовольнити потреби, втілити мрії, а часом взагалі не дає мріяти і будувати плани.

За методикою Лірі встановлено, що характеристики чоловіків та жінок достовірно відрізняються спрямованістю на домінування, як бажаний рисі. Спрямованістю на домінування у Я-реальному зазначили 76% чоловіків та у 64% жінок. Спрямованість на домінування у Я-ідеальному зазначили 68% чоловіків та у 88% жінок. Слід зазначити, що маніпулювання та домінування – це різні форми взаємодії. Якщо маніпуляція – це повне ігнорування потреб, інтересів і намірів партнера по взаємодії, то спрямованість на домінування за шкалою Лірі означає схильність особистості до прагнення контролювати ситуацію і оточуючих людей, бути лідером і приймати рішення. Це може означати, що сучасна жінка визнає, що краще контролювати ситуацію ніж впливати на іншу людину за допомогою провокацій, обману та інтриг.

Щоб встановити гендерні особливості взаємозв'язків макіавеллізму та рис міжособистісної взаємодії – ми провели кореляційний аналіз (рангова кореляція Спірмена). Результати наведено у таблиці 1–2.

Взаємозв'язок макіавеллізму та рис міжособистісної взаємодії у чоловіків спостерігається за наступними показниками:

– прямий зв'язок з показником «недовірливий» ($R=0,390$, $p < 0,01$). та зворотній зв'язок з показником «домінування-ідеальне» ($R=-0,344$, $p < 0,01$). Це може вказувати на те, що чоловіки, які відчувають труднощі в інтерперсональних контактах через невпевненість у собі, підозрілість і побоювання поганого ставлення та не бажають бути лідером і приймати рішення можуть мати вищий рівень макіавеллізму;

– зворотній зв'язок з показниками «дружелюбність» ($R=-0,539$, $p < 0,01$). та «дружелюбність-реальне» ($R=-0,392$, $p < 0,01$). Це може свідчити

Таблиця 1

Взаємозв'язок макіавеллізму та рис міжособистісної взаємодії чоловіків

Риси міжособистісної взаємодії	Макіавеллізм	Мотивація схвалення
Недовірливий	0,390*	
Залежний		0,293*
Дружелюбний	-0,539**	
Альтруїстичний		-0,295*
Домінування – Ідеальне	-0,344*	-0,387**
Дружелюбність – Реальне	-0,392**	0,334*

Примітки: **. Кореляція значуща на рівні 0,01

*Кореляція значуща на рівні 0,05

про те, що чоловіки, які схильні до співпраці, кооперації, гнучкі та компромісні при вирішенні проблем та у конфліктних ситуаціях менше схильні до маніпулятивної поведінки у соціальній взаємодії.

Мотивація схвалення, як потреба, яку можна задовольняти через маніпулятивну поведінку має взаємозв'язки з рисами міжособистісної взаємодії: прямий зв'язок з показниками залежний ($R=0,293$, $p<0,05$) та дружелюбність – реальне ($R=0,334$, $p<0,05$); зворотній зв'язок з показниками домінування – ідеальне ($R=-0,387$, $p<0,01$) та альтруїстичний ($R=-0,295$, $p<0,05$).

Взаємозв'язок між макіавеллізмом та рисами міжособистісного спілкування у жінок спостерігається за показниками:

– прямий зв'язок з показником «мотивація схвалення» ($R=-0,404$, $p<0,01$). Це означає, що чим більше у жінки прагнення заслужити схвалення оточуючих людей тим більше вона схильна до маніпулятивної поведінки; зворотній зв'язок з показником «владний» ($R=-0,387$, $p<0,01$). Це означає, що чим більш жінка впевнена, завзята та наполеглива, вимагає до себе поваги, тим менше вона схильна до маніпулятивної поведінки у міжособистісних відносинах.

Мотивація схвалення має прямий зв'язок з макіавеллізмом, тому взаємозв'язки з цим показником цікаві для характеристики маніпулятивної поведінки. Зворотній зв'язок з показниками «владний» ($R=-0,422$, $p<0,05$), «незалежний» ($R=-0,452$, $p<0,01$), «агресивний» ($R=-0,350$, $p<0,05$), «домінування» ($R=-0,348$, $p<0,01$) показує, що жінки з даними рисами міжособистісної взаємодії мають більш низку мотивацію схвалення. А жінки з рисою «дружелюбність» ($R=-0,306$, $p<0,01$) – навпаки.

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал, зазначимо, що маніпулятивна поведінка –

Таблиця 2

Взаємозв'язок макіавеллізму та рис міжособистісної взаємодії жінок

Показники	Мотивація схвалення	Владний
Макіавеллізм	0,404**	-0,387**
Владний	-0,422**	
Незалежний	-0,452**	
Агресивний	-0,350*	
Домінування	-0,348*	
Дружелюбність	0,306*	

Примітки: **. Кореляція значуща на рівні 0,01

*Кореляція значуща на рівні 0,05

це форма психологічного впливу спрямована на зміну поведінки іншої людини. Часто цей вплив є несвідомим. Як чоловіки, так і жінки мають схильність до маніпулятивної поведінки, яка пов'язана з певними особистісними рисами. Рівень маніпулятивної поведінки пов'язаний з гендерною самоідентифікацією особистості і залежить від ступеня прийняття соціальних ролей. Дослідження гендерних особливостей проявів маніпулятивної поведінки у міжособистісній взаємодії показало, що жінки та чоловіки відрізняються у своїх способах маніпулювання та обману.

Жінки більш схильні до маніпулювання та домінування в міжособистісних відносинах. Вони відчують більшу боязнь відторгнення та неприйняття, ніж чоловіки, тоді як чоловіки більш спрямовані на схвалення. Це може бути пов'язано з соціальними очікуваннями та ролями, які ставляться перед жінками та чоловіками в суспільстві. Жінки вважають домінування бажаною рисою у міжособистісному спілкуванні. Це може означати, що сучасна жінка визнає, що краще контролювати ситуацію ніж впливати на іншу людину за допомогою провокацій, обману та інтриг.

Було виявлено статистично значущі взаємозв'язки макіавеллізму з деякими рисами міжособистісної взаємодії, такими як у чоловіків – недовірливість, домінування в ідеальному образі та дружелюбність у реальному житті; у жінок – мотивація схвалення, владний тип поведінки та дружелюбність у реальному житті. Ці взаємозв'язки можуть бути важливими у формуванні та підтриманні маніпулятивної поведінки у певних ситуаціях та можуть вказувати на різні чинники, які впливають на цю таку поведінку в різних статевих групах.

Отримані результати гендерних особливостей маніпулятивної поведінки як багатозарового, варіативного соціально-психологічного фено-

мена, та таких її складових, як обман та макіавелізм, можуть бути корисні як для психологічної роботи, так і знайти своє застосування практично у всіх сферах людського життя, які пов'язані з між-

особистісною комунікацією індивідів, груп, організацій тощо. Перспективою подальших досліджень вбачається дослідження вікового аспекту маніпулятивної поведінки особистості.

Список літератури:

1. Зленко Н.М. Технології масової маніпуляції у сучасному науковому дискурсі. *Філософія науки: традиції та інновації*. 2017. № 1 (15). 110–120.
2. Кременчуцька М. К., Маркіна С. І. Особистісні чинники схильності до брехні та маніпулювання. *Габітус*. 2022. № 39. 2012–2016.
3. Новий тлумачний словник української мови: У 4-х томах / [Укл. В. Яременко, О. Сліпушко]. К.: Аконіт, 2004. Т. 3. С. 142.
4. Політологічний словник / за ред. М.Ф. Головатого, О.В. Антонюка. Київ: МАУП, 2005. 792 с.
5. Прокопенко Б.В. Маніпулятивні технології в інформаційній війні: проблеми захисту. *Філософія науки: традиції та інновації*. 2017. № 1 (15). 99–110.
6. Прокоф'єва О. О. Юнаки як суб'єкти маніпулятивних міжособистісних стосунків. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України Проблеми сучасної психології*. 2019. 2(6). 194–203.
7. Вільдгрубе С.О., Рогозіна М.Ю. Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки студентів. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України Проблеми сучасної психології*. 2013. Випуск 21. С. 36–45.
8. Соціологія: словник термінів і понять. Упорядники: Біленький Є.О., Дебой В.М., Козловець М.О., Котвицький О.О., Саух І.В., Федоренко В.О., Цибульський В.О., Жаловага В.О. / За заг. ред. Біленького Є.А. і Козловця М.А./ К.: Кондор, 2006. 235.
9. Сугестивні технології маніпулятивного впливу: навч. посіб. / [В.М. Петрік, М.М. Присяжнюк, Л.Ф. Компанцева, Є.Д. Скуліш, О.Д. Бойко, В.В. Остроухов]; за заг. ред. Є.Д. Скуліша. – 2-ге вид. – К.: ЗАТ "ВПОЛ", 2011. 248 с.
10. Шапар В.Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. Х.: Прапор, 2007. 640.
11. Cataldi Amy E., Reardon R. Gender, Interpersonal Orientation, and manipulation tactic use in close relationships. *Sex Roles*. 1996. Vol. 35. 205–218.
12. Guarder E., Rodriguez N., Zatz M. S. Criers, liars, and manipulators: Probation officers' views of girls. *Justice Quarterly*. 2004. Vol. 21. № 3. 547–578.
13. Kraut R. E. Machiavellianism in Parents and Their Children. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1976. Vol. 33. № 6, 782–786.
14. Sari R.C., Sholihin M., Zuhrohtun Z., Purnama I.A., Dewanti P.W. and Udhma U.S. "Why are not men and women more alike? Gender and clawbacks in the trade-off between accrual and real activity earnings manipulation". *Gender in Management*. 2023. Vol. ahead-of-print № ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/GM-06-2022-0203>

Kremenchutska M.K., Koval G.Sh., Sysenko I.S. GENDER SPECIFICITY OF MANIPULATIVE HUMAN BEHAVIOR

The article presents the theoretically grounded and empirically researched gender features of manipulation and deception in interpersonal interaction. Manipulation is a psychological influence that leads to the hidden challenge of another person's intentions that do not coincide with her actual desires. The concept of manipulation is considered within the framework of philosophical, sociological, political, linguistic approaches. From the point of view of the psychological approach are given the views on manipulative behavior from the standpoint of psychoanalysis, behaviorism, and cognitivism. It is noted that the study of the gender aspect of manipulative behavior is insufficiently studied and requires research that will allow expanding the theoretical aspects of this phenomenon and the field of its practical application.

The differences between women and men in the ways of manipulation and deception and their mediation by the traits of interpersonal communication are analyzed. It has been established that women use manipulative behavior more often, and fear of rejection is more often manifested in them. This may be due to different expectations and social roles relative to the behavior of men and women.

Relationships of manipulative behavior with some features of interpersonal interaction are described. In men – incredulity, dominance in the ideal image and friendliness in real life, in women – approval motivation, domineering behavior and friendliness in real life. These relationships may be important in manipulative behavior formation and maintenance in certain situations and may indicate different factors that influence men's and women's manipulative behavior.

The results of the study of the gender characteristics of manipulative behavior as a multi-layered, variable socio-psychological phenomenon, and its components, such as deception and Machiavellianism, are useful for socio-psychological work. They can be used in almost all spheres of human life, which are related to interpersonal communication of individuals, groups and organizations. The perspective of further research is the study of the age aspect of the manipulative behavior of the individual.

Key words: *manipulation, manipulative behavior, Hi-Hume, Machiavellianism, deception, gender differences, social roles, interpersonal interaction, gender.*