

УДК 316.6

DOI 10.32755/sjeducation.2021.02.025

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНОЇ ОПОСЕРЕДКОВАНОСТІ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Борець Юлія Василівна, кандидат психологічних наук,
доцент кафедри психології,

*Академія Державної пенітенціарної служби
(14000, Україна, м. Чернігів, вул. Гонча, 34,
e-mail: boretssummer@gmail.com)*

ORCID: 0000-0002-7501-8606

Палагнюк Ольга Василівна, кандидат психологічних наук,
асистент кафедри педагогіки та психології дошкільної освіти
факультету педагогіки, психології та соціальної роботи,
*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
(58012, Україна, м. Чернівці, вул. Коцюбинського, 2)*

ORCID: 0000-0002-1152-2133

Стаття присвячена дослідженню особистісної опосередкованості маніпулятивних тенденцій у зв'язку з тим, що в сучасному суспільстві комплексно розглядається проблема маніпулювання людьми з використанням різних засобів, способів і технологій інформаційно-психологічної дії, що стала досить масовим явищем у повсякденному житті та яка являє собою основну загрозу інформаційно-психологічної безпеки особі в сучасних умовах розвитку сучасного суспільства. Дослідження проблеми маніпуляції свідомістю і розгляд її з наукового погляду налічує всього кілька десятиків років, є предметом дискусійного обговорення вчених різних наукових напрямів.

Метою цього дослідження є теоретичне вивчення особистісної опосередкованості маніпулятивних тенденцій.

Сутність маніпуляцій людьми виділяється як прихований психологічний примус особи. Примус як специфічний спосіб управління використовується на усіх рівнях соціальної взаємодії людей. У результаті теоретичного аналізу наявних досліджень було виокремлено найбільш суттєві інтерпретації поняття маніпулювання. Систематизовано основні способи і методи маніпуляції та шляхи захисту від маніпулятивної дії.

Ключові слова: маніпуляція, примус, маніпулювання, суб'єкт маніпулювання, проєкція, макіавелізм, маніпулятивний вплив.

THEORETICAL BASIS OF RESEARCH OF PERSONAL MEDIATION OF MANIPULATIVE TENDENCIES

Borets Yulia, PhD in Psychology,
Associate Professor of the Department of Psychology,

*Academy of the State Penitentiary Service
(14000, Ukraine, Chernihiv, Goncha street, 34)
e-mail: boretssummer@gmail.com
ORCID: 0000-0002-7501-8606*

Palahniuk Olha, PhD in Psychology, Associate Professor of the Department of Pedagogy and Psychology preschool education of the Faculty of Pedagogy, Psychology and Social work, Chernivtsi National University (58012, Ukraine, Chernivtsi, Kotsyubynsky 2) e-mail: o.palahnyuk@gmail.com ORCID: 0000-0002-1152-2133

***The purpose of the article.** Theoretical analysis of personal mediation of manipulative tendencies.*

***Methodology.** The basis of this study is a theoretical analysis, synthesis, generalization, systematization of available scientific literature on the subject.*

***Results.** Manipulation of consciousness is one of the ways to dominate and suppress the will of people by acting on them through the programming of their behavior. This action is aimed at the mental structures of man, which is carried out secretly and aims to change the thoughts, motivations and goals of people in the right direction for a certain group of people. In this case, the purpose of manipulation - hiding their true intentions, to encourage another person to take certain actions, change values, ideas and opinions, etc., while maintaining the illusion of independence in general and independence of decisions or actions. In other words, to motivate a person to what he does not want to do, to distract from what he aspires to, but at the same time to create in him the confidence that he is acting of his own free will.*

***Practical implications.** The need to study manipulative tendencies is to determine the main ways and methods of manipulation and ways to protect against manipulative action. To reveal the main features of the manipulator's personality and the category of people who are most prone to manipulative action. Theoretical materials can be used in the training process of the courses "Psychology of personality", "Age Psychology", "Differential Psychology", "Fundamentals psychological correction".*

***Originality/value.** It was found that the criteria for manipulation are: the attitude of the manipulator to the objects of manipulation as a means to achieve their own goal, the desire to gain unilateral advantage, the hidden nature of influence, use of force, motivation, motivation and skill in the process of manipulative influence.*

***Key words:** manipulation, coercion, manipulation, subject of manipulation, projection, Machiavellianism, manipulative influence.*

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві проблема маніпуляції свідомістю людини активно обговорюється представниками широкої громадськості та стає предметом бурхли-

вих дискусій. З недавнього часу питанню маніпуляції стала присвячуватися велика кількість робіт вітчизняної та зарубіжної наукової літератури, також вона знаходить своє відображення у творах художньої творчості, що зайвий раз підтверджує її актуальність, вихід на новий рівень соціальної чутливості, а також прагнення людини підкорювати інших заради власних цілей. Дослідження проблеми маніпуляції свідомістю і розгляд її з наукового погляду налічує всього кілька десятків років.

Маніпулятивний вплив визначається вченими як одна з форм міжособистісного спілкування, при якій вплив на партнера зі спілкування, з метою досягнення своїх намірів, здійснюється в прихованій формі. Для того, щоб змусити співрозмовника висловлюватися і діяти на шкоду своїм інтересам, необхідно володіти певними якостями та здібностями, які можуть опосередковуватись здоровим глуздом і адаптивністю.

Одним з аспектів, що виявляє необхідність вивчення цієї теми, є те, що на сьогодні фактично не існує досліджень, які б вивчали опосередкованість схильності до маніпулятивних дій з адаптаційними виявами та здоровим глуздом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виокремлення не виділених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Проблемі маніпуляції присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних психологів, а саме: наукові праці Б. Бессонов, Д. Волкогонав, Є. Доценко, Р. Гудін, Л. Прото, Г. Шиллер, Е. Шостром, В. Шейновз. Дослідженням адаптивного потенціалу займалися такі вчені, як: Ю. Александровський, Ф. Березін, В. Казначеев, А. Атанасова-Вукова, Л. Голубева, Г. Гридньова, К. Грош, М. Зейдель та інші. Дослідженням здорового глузду займалися такі вчені, як: В. Скребець, Т. Рід, М. А. Шегута та інші.

Однак результати цих досліджень є досить суперечливими, зважаючи на те, з позиції якого психологічного напрямку (школи) розглядається, а тому вимагає певної систематизації, особливо стосовно причин виникнення маніпуляцій.

Метою цього дослідження є теоретичне вивчення особистісної опосередкованості маніпулятивних тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «маніпуляція», чи маніпулювання», походить від латинського слова *manipulare*. Його первинне значення дуже позитивне: «управляти», «управляти зі знанням справи», «надавати допомогу» тощо. Наприклад, у медицині це огляд, обстеження якоїсь частини тіла за допомогою рук або лікувальних процедур. Спеціально наголошується на наявності спритності та майстерності під час виконання дій-маніпуляцій.

Поверхове вивчення самого поняття «маніпулювання» дає лише приблизне його вивчення й не відображає більш глибоке тлумачення з погляду психології.

За словником іноземних слів маніпуляція (фр. *manipulation*–лат. *manipulation – manipuius*– жменя):

- 1) рух рук, пов'язаний із виконанням певного завдання;
- 2) демонстрація фокусів, заснована на спритності рук, умінні відвернути увагу глядачів від того, що має бути прихованим від них;
- 3) махінація, шахрайська витівка [1].

У початковому неметафоричному значенні термін «маніпуляція» означає види дій за допомогою рук, які потребують майстерності та вправності під час виконання. Перехідним ступенем до метафори постало використання терміна «маніпуляція» стосовно демонстрації фокусів і карткових ігор, у яких цінується майстерність не тільки в проведенні відволікаючих прийомів, але й у приховуванні реальних дій чи намірів, створенні оманливого враження або ілюзій. Зв'язок із початковим значенням особливо виразно виявляється в лексемі «фокусник-маніпулятор» – такий, що спеціалізується на фокусах, які включають складні механічні або електронні пристрої, асистентів двійників тощо. Усі такі фокуси – «спритність рук і ніякого шахрайства». Головні психологічні ефекти створюються на основі управління увагою (відволікання, переміщення, зосередження), широкого використання механізмів психологічної установки, стереотипних уявлень та ілюзій сприйняття. Усі ці елементи зберігаються й у міжособистісному маніпулюванні.

Повне перенесення слова «метафора» в новий контекст і породження метафори, яка нас цікавить, веде до того, що під об'єктами маніпулювання розуміються вже не предмети, а лю-

ди, при цьому сам вплив виконується вже не руками, а за допомогою інших засобів.

Тобто маніпулювання в переносному значенні – це прагнення «прибрати до рук», «приручити» іншого, «заарканити», «піймати на гачок», спроба перетворити людину на слухняне знаряддя, «маріонетку». Проте метафора «прибрати до рук» хоча і є стрижневою ознакою, але зовсім не єдиною щодо психологічного маніпулювання.

У процесі свого становлення ця ознака була доповнена іншими ознаками. По-перше, для маніпулювання характерні вміння, спритність, майстерність виконання. По-друге, маніпулювання передбачає створення ілюзій. Не було б сенсу називати певну дію маніпулюванням, якби вона здійснювалася відкрито. Поганий той ілюзіоніст, який не може створити ілюзію задуманого фокусу, всі прийоми якого на виду. Або поганий той лялькар, який не здатний примусити глядачів забути, що персонажі п'єси – ляльки-маріонетки. Тому маніпулювання в метафоричному значенні передбачає також створення ілюзій незалежності об'єкта від стороннього впливу, ілюзії самостійності прийняття рішень і виконання певних дій.

Таким чином, повна метафора психологічного маніпулювання містить три найважливіші ознаки:

- ідею «прибирання до рук»;
- неодмінну умову збереження об'єктом впливу ілюзії самостійності прийняття рішень і виконання певних дій;
- майстерність маніпулятора у виконанні прийомів впливу [2].

У сучасній літературі частіше вживається термін «маніпулювання» на позначення майстерності управляти поведінкою за допомогою цілеспрямованого впливу на суспільну психологію, свідомість та інстинкти людини.

Обговорюючи генезис маніпулювання свідомістю і поведінкою людей, вчені часто не збігаються в поглядах. Так, німецький соціолог Г. Франке маніпулювання розглядає як свого роду психічний вплив, який проводиться таємно.

Філософ Г. Шишков [3] пише, що феномен управління масами (термін, ідентичний за змістом із «маніпулюванням») є «суспільним і державним культивуванням ситуацій за допомо-

гою цілеспрямованого впливу, щоб головним чином формувати суспільну структуру».

Професор Елвайн [3] визначив це поняття як «управління людиною, що здійснюється або в результаті так званого примушення речей, або внаслідок організованих класових інтересів, або в результаті відповідної економічної структури. Духовне управління людиною зумовлене впливом ірраціональних і емоційних засобів та аргументів: у політиці – звернення до нації любові до вітчизни, до крові, раси, честі».

Враховуючи зазначене вище, під маніпулюванням необхідно розуміти специфічну форму духовного впливу, що вражається як приховане, анонімне панування, здійснюване «ненасильницьким способом».

У науковій літературі дослідники досить активно обговорюють поняття маніпулювання та надають йому власні визначення, найбільш характерні з яких наведені в табл. [4].

Таблиця – Інтерпретація поняття «маніпулювання»

№	Автори	Визначення
1.	Б. Бессонов	Форма духовного впливу прихованого панування, здійснювана насильницьким шляхом.
2.	Д. Волкогонов	Панування над духовним станом, управління зміною внутрішнього світу.
3.	Р. Гудін	Приховане застосування влади (сили) всупереч передбачуваній волі іншого.
4.	О. Йокояма	Оманливий непрямий вплив на користь маніпулятора.
5.	Л. Прото	Прихований вплив на здійснення вибору.
6.	У. Рікер	Така структуризація світу, яка дає можливість вигравати.
7.	Дж. Рудінов	Спонування поведінки за допомогою обману або гри на передбачуваних слабкостях іншого.
8.	В. Сагатовський	Ставлення до іншого як до засобу, об'єкта, знаряддя.
9.	Г. Шиллер	Приховане примушення, програмування думок, намірів, відчуттів, взаємин, установок, поведінки.
10.	Е. Шостром	Управління й контроль, експлуатація іншого, використання в ролі об'єктів, речей.
11.	П. Робінсон	Майстерне управління або використання.

Аналізуючи ці уявлення, можна виокремити п'ять основних ознак, які повинні входити в психологічне визначення маніпулювання:

- 1) родова ознака психологічного впливу;

2) ставлення маніпулятора до об'єктів маніпулювання як до засобу досягнення власної мети;

3) прагнення отримати односторонню перевагу;

4) прихований характер впливу (як фактор впливу, так і його спрямованість);

5) застосування сили (психологічної), гра на слабкостях (використання психологічної вразливості).

Крім того, виявилися дещо відособленими ще два критерії:

1) спонукання, мотиваційне привнесення (формування «штучних» потреб і мотивів для зміни поведінки на користь ініціатора маніпулювання);

2) майстерність і вміння в процесі здійснення маніпулятивного впливу.

Залишаючись найважливішою змінною в аналізі механізмів і способів впливу, поняття сили не може бути ознакою, що диференціює різні види дій, тому його у визначення включати не варто. Для скорочення визначення маніпулювання потрібно уникати згадки про моральну позицію маніпулятора – ставлення до іншого як до засобу досягнення власної мети.

Одним з обов'язкових елементів визначення є покликання на родову належність поняття. Тому варто зауважити, що маніпулювання – це вид психологічного впливу. Оскільки обов'язковою умовою дієвості маніпулювання виступає приховування як фактор впливу, так і намірів маніпулятора, необхідно відзначити цю його особливість. За можливості слід указати на вміння та майстерність, що забезпечують ефективність маніпулювання. І нарешті, потрібно визначити основний ефект унесення змін у мотиваційній структурі адресата – спонукання його до дій, визначених маніпулятором.

Із викладеного вище випливає визначення: маніпулювання – це вид психологічного впливу, майстерна реалізація якого веде до прихованого пробудження в іншій людини намірів, які не збігаються з її реальними бажаннями [5]. Виходячи з цих міркувань можна також визначити основні складові процесу здійснення маніпулювання:

– об'єкт маніпулювання – це свідомість людини та масова свідомість, на які здійснюється певний вплив із метою досягнення бажаного результату;

– жертва маніпулювання – це людина, група людей, суспільство (об'єкт маніпулювання), які були використані або якимсь чином посприяли досягненню встановленої мети;

– суб'єкт маніпулювання – це людина (група людей), яка ініціювала проведення маніпулювання свідомістю для досягнення певної мети [6].

Інструменти маніпулювання – це ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дає змогу впливати на свідомість людини для досягнення певної мети.

Ще одне поняття, яке необхідно увести для опису психологічного маніпулювання особою, – це «мішені» впливу. Мішенями можуть бути окремі люди, їхні об'єднання, соціальні групи, населення й навіть країни – об'єкти спеціальних інформативних операцій.

Мішені маніпулятивного впливу доцільно поділити на п'ять груп:

1. Збуджувачі активності людини: потреби, інтереси, схильності.
2. Регулятори активності людини: групові норми; самооцінка (відчуття власної гідності, самоповага, гордість); суб'єктивні відносини; світогляд; переконання; вірування; смислові, цільові, операційні установки тощо.
3. Когнітивні (інформаційні) структури (зокрема інформаційно-орієнтовна основа поведінки людини в цілому) – знання про навколишній світ, людей та інші різноманітні відомості, які є інформаційним забезпеченням активності людини.
4. Операційний склад діяльності: спосіб мислення, стиль поведінки та спілкування, звички, уміння, навички та ін.
5. Психічні стани: фонові, функціональні, емоційні.

Характер і сутність маніпулювання особливо виразно виявляється в порівнянні з іншими способами впливу на свідомість та поведінку людей. Панівний клас мав і зараз має безліч способів впливу на розум та вчинки людей. Підкуп, шантаж, загроза застосування насильства й саме насильство – все це давно використовується для того, щоб зорієнтувати людські вчинки в бажаному напрямі. Але кваліфікувати подібний вплив як маніпулювання не можна. У багатьох випадках тому, хто користується такими методами, абсолютно байдуже, чи вірить людина у правильність і

справедливість того, що її примушують робити. Того, хто впливає, в такому випадку цікавить тільки одне – досягти бажаного. Такий вплив є відкрито насильницьким та примусовим.

У процесі маніпулювання особа, яка здійснює вплив, постійно прагне того, щоб індивід, який є об'єктом впливу, визнав сам той чи інший навіюваний йому вчинок єдино правильним для себе. Щоб досягти цього, пропагандист-маніпулятор удається до засобів не примушення, а переконання, заснованого на навмисному обмані або, ще краще, навіюванні. Він повинен створити у свідомості своїх жертв подвійну ілюзію: по-перше, що дійсність саме така, якою він її зображає, і, по-друге, що реакція на цю дійсність залежить від самої людини, яка є об'єктом маніпулювання.

Неабиякі можливості впливу на широкі верстви населення виникли завдяки засобам масових комунікацій (преса, радіо, кіно, телебачення, інтернет, реклама) та прогресу сучасної науки. У нинішньому суспільстві все більш зростають маніпулятивні впливи в педагогічній сфері. Сімйний досвід маніпулювання дітьми в сім'ї, доповнюють та розвивають у школі. Це зривання шкільних уроків, самостійних та контрольних робіт. Усе більше розробляються технології впливу на мотивацію вчинків і поведінку людей – «не насильницького примушення». Здійснюється маніпулювання людьми проти їх волі, але за їхньою згодою на користь незначної частини суспільства. У результаті якісних змін, що настали у світі, маніпулюванням свідомістю вийшло на передову позицію та відіграє багато в чому визначальну роль у соціальних процесах.

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. У результаті проведеного теоретичного аналізу з досліджуваної проблеми з'ясовано, що маніпулювання – це вид психологічного впливу, майстерна реалізація якого веде до прихованого пробудження в іншій людини намірів, які не збігаються з її реальними бажаннями. Виявлено, що критеріями маніпулювання є: ставлення маніпулятора до об'єктів маніпулювання як до засобу досягнення власної мети, прагнення отримати односторонню перевагу, прихований характер впливу, застосування сили, спонування, мотиваційне привнесення та майстерність і вміння в процесі здійснення маніпулятивного впливу.

Наступний крок подальшого дослідження ми вбачаємо саме в емпіричному дослідженні особливостей маніпулятивних тенденцій у працівників освітньої сфери та їх взаємозв'язок з адаптивністю й здоровим глуздом.

Список використаних джерел

1. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*: зб. статей. Київ: Сталь, 2000. Вип. 3 (6). С. 3–18.
2. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. Москва: Алгоритм, 2002. 112 с.
3. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
4. Татенко В. О. Соціально-психологічні механізми впливу: від аналізу до синтезу. Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні. Київ: Український центр політичного менеджменту, 2003. С. 52–60.
5. Ковалев Г. А. Три парадигми в психології – три стратегії психологічного воздействия. *Вопросы психологии*. Москва, 1997. Вып. № 3. С. 41–49.
6. Эдмюллер А., Вильгельм Т. Техники манипуляции: распознавание и противодействие. Москва: Омега-Л., 2008. 131 с.

References

1. Tatenko, V. (2000), Psychology of influence: subjective paradigm, *Scientific studies in social and political psychology: collection of works*, Stal, Kyiv, № 3 (6), pp. 3–18.
2. Hrachev, H. and Melnyk, Y. (2002), *Personality manipulation: Organization, methods and technologies of information and psychological impact*, Algorithm, Moscow.
3. Moskalenko, V. (2005), *Social Psychology: manual*, Kyiv.
4. Tatenko V. (2003), Socio-psychological mechanisms of influence: from analysis to synthesis. Socio-psychological dimension of democratic transformations in Ukraine, *Ukrainian Center for Political Management*, Kyiv, pp. 52–60.
5. Kovalev, H. (1997), Three paradigms in psychology – three strategies of psychological influence, *Questions of psychology*, Moscow, № 3, pp. 41–49.
6. Edmuller, A. (2008), *Manipulation techniques: Recognition and counteraction*, Omega-L, Moscow.