



УДК 316.152

**PROBLEMS OF MANIPULATION OF HUMAN CONSCIOUSNESS AND
MANIPULATIONS IN INTERPERSONAL RELATIONS****ПРОБЛЕМАТИКА МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ ЛЮДИНИ ТА
МАНІПУЛЯЦІЙ У МІЖОСОБИСТІСНИХ ВІДНОСИНАХ**

Nikityuk D.O./ Никитюк Д.О.

*Applicant of the IV year of study of the educational – professional program
“Psychology” of the National University of Ostroh Academy*

Sukhorska Y.O./ Сухорська Я.О.

*Applicant of the IV year of study of the educational – professional program
“Psychology” of the National University of Ostroh Academy*

Анотація. У даній статті зроблено аналіз основних підходів та позицій дослідників щодо поняття «маніпуляція» в контексті міжособистісної взаємодії. Визначено передумови і витоки маніпуляції, виділено основні прийоми маніпуляції, описано фактори маніпуляції свідомістю. Проведено аналіз першопричин маніпуляцій у контексті міжособистісних відносин. У цій статті розглядається взаємозв'язок між певними рисами особистості та схильністю до маніпулятивної поведінки. Хоча маніпулятивна поведінка є відносно поширеним явищем, явище макіавеллізму як таке недостатньо вивчене з наукової точки зору. У зв'язку з цим дуже важливо вивчити тенденцію до маніпулювання іншими з точки зору серйозності особистості або рівня макіавеллізму.

Ключові слова: маніпуляція, вплив, міжособистісні відносини, міжособистісний вплив, ініціатор маніпуляції.

Постановка проблеми. Необхідність досліджень на цю тему полягає в декількох аспектах.

По-перше, необхідно врахувати специфіку маніпуляції як механізму впливу, який активно діє на свідомість об'єкта і в той же час залишається для нього непомітним.

По-друге, сучасне суспільство стикається з новою проблемою: у взаєминах суб'єктів спілкування соціально-психологічні викривлення виникають, коли людина перестає бути цінністю і стає об'єктом, яким можна маніпулювати.

По-третє, маніпуляція стає зброєю нового тисячоліття, і треба навчитися розрізняти цей тип впливу та діяти проти нього, щоб він не став предметом у чужій грі.

Аналіз останніх публікацій та досліджень, в яких започатковане рішення даної проблеми і на які спирається автор. В працях Е.Берна., В. Знакова, М. Еймс, Р. Крісті, А. Кід досліджувалися проблеми схильності до маніпуляції [1, с. 71]. Інша категорія науковців розглядала маніпуляцію як складову міжособистісної взаємодії (Г. Балл, Е. Берн, С. Братченко, М. Бургін, Р. Гаріфуллін, Р. Гудін, А. Добрович, О. Доценко, В. Знаков, Т. Кабаченко, С. Морозова, Дж. Прото, Л. Рюмшина, А. Русліна, В. Сагатовський, О. Сидоренко, С. Таранов, В. Шейнов, Г. Шиллер, Е. Шостром, Є. Щеглова, Ю. Щербатих). Різні аспекти механізмів маніпулятивного впливу представлені у дослідженнях В. Татенка [1, с. 71].

Мета статті. На основі аналізу існуючих підходів до розуміння маніпуляції, виділити основні її критерії, причини, передумови виникнення та



окреслити зміст поняття «маніпуляція» у межах міжособистісних відносин. Надати морально – етичну оцінку маніпулятивному впливу на основі узагальнення думок провідних науковців та авторів. А також висвітлити авторську позицію щодо маніпуляцій у процесі взаємовідносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо основні причини маніпуляцій. Фредерік Перлз вважав, що головною причиною явища маніпуляції був вічний внутрішній конфлікт людини між його прагненням до незалежності та незалежності, з одного боку, та прагненням знайти підтримку в своєму оточенні - з іншого. Коли людина не повністю довіряє власним силам, людина вірить, що порятунок полягає у покладанні на інших. Однак вона не повністю довіряє іншим, тому вона йде на слизький шлях маніпуляцій, щоб зв'язати на прив'язі «інших», щоб завжди могла ними керувати і, в даному випадку, більше довіряти.

Еріх Фромм вказує на ще одну причину маніпуляцій. Він вважає, що нормальними стосунками між людьми є любов. Великі світові релігії закликають нас любити ближнього, як себе, але саме в цьому проблема. Чи багато людей знають, як займатись любов'ю? Більшість з них навіть не усвідомлюють, що не можуть любити ближнього з усім своїм бажанням, бо не люблять себе.[4]

Ми схильні вірити, що чим більше вони будуть бездоганними в очах оточуючих нас, тим більше вони будуть нас любити. Насправді ближче прямо протилежне: чим більше нас люблять, тим більше ми готові прийняти свої людські слабкості. Однак здобути любов далеко не просто, тому ледачий маніпулятор повинен бути задоволений своєю жалюгідною альтернативою: він відчайдушно намагається досягти неподільної влади над іншими - зробити людину слухняною.

Третю причину маніпуляцій пропонує Джеймс Баджетал. Ризик і невизначеність оточують нас з усіх боків. З нами може статися все, що завгодно, цей світ непередбачуваний. Усвідомлюючи умови свого існування у світі - свою «екзистенційну ситуацію» - людина почувається безсилою.[1,2]

Четверта можлива причина маніпулятивної поведінки згадується у працях Джея Хейлі, Еріка Берна та Вільяма Глассера. Працюючи з хворими на шизофренію, Хейлі виявила, що вона боїться близьких стосунків з людьми, намагалася не вступати в ці стосунки і уникала самої можливості їх виникнення. Берна запропонував людям почати грати між собою в ігри, щоб краще контролювати свої емоції та уникали близькості. Глассер, з іншого боку, припускав, що однією з головних людських проблем є страх перед участю. Виходячи з цього, маніпулятором можна визначити людину, яка намагається уникали близькості та участі у стосунках з іншими людьми, а тому взаємодіє з ними за допомогою певних ритуалів.

Альберт Елліс визначив п'яту можливу причину маніпуляції. За його словами, на ранніх стадіях дорослості кожен із нас приходиться до помилкових висновків про те, що таке життя, а потім починає поводитися відповідно. Одним з таких висновків є те, що ми всі повинні бути схвалені. За словами Елліса, пасивний маніпулятор будує своє життя на цій аксіомі, і тому



принципово не хоче бути чесним і щирим до свого оточення і намагається догодити їм усіма істинами та брехнею.

Найбільш близьким до маніпулятивного впливу є прийом особливого розташування тем, який, здається, призводить одержувачів інформації до абсолютно однозначних висновків. Наприклад, в одній колонці чи розділі містяться повідомлення про цікавинки та негайне голодування когось із протестів.

Важливий момент передачі інформації. Найвідоміший прийом - показ у найбільш зручний для глядачів час.

Маніпуляція - це тип психологічного впливу, при якому вміння маніпулятора таємно впроваджується в психіку адресата цілей, бажань, намірів, установок або установок, які в даний час не збігаються з адресами адресата. Важливою передумовою виникнення маніпулятивного впливу є наявність причин, згідно з якими люди потрапляють під цей тип впливу. До них належать: навіюваність, низька самооцінка, сором'язливість, тривожність; талант і здібності маніпулятора; компліменти та нагороди; заклик до гідності чоловіків і жінок; залякування та шантаж; досягнення справедливості; доброта і співчуття; тиск провини; інтерес і допитливість; порушення егоїзму; страх самотності у важкі часи. До функцій маніпулятора, які сприяють успішній обробці, належать:

- талант мовця, сильний голос, хороші комунікативні навички, дар переконання та вміння використовувати логіку впливу адресата;
- використання різних способів побудови фраз, методів аргументації, прийомів захоплення та тиску;
- використання відпрацьованих жестів та міміки, спрямованих на привернення уваги та інших засобів маніпулятивних прийомів;
- спрямовані на досягнення мети.

Однією з поширених технік є також підсвідоме подання інформації. Пов'язана техніка слухової модальності полягає у зміні музичної теми звукозапису одночасно, коли текст розповіді є матеріалом, який потребує уваги. Спонтанна реакція слухачів на зміну фону також збільшує пропускну здатність семантичного каналу.

В основу цього визначення лежить низка ознак, які об'єднуються в основні критерії маніпуляції:

- 1) прихований психологічний вид впливу,
- 2) ставлення самого маніпулятора, як до засобу досягнення особистих цілей;
- 3) використання вразливих сторін адресата психологічного впливу;
- 4) спонукання, мотиваційний вплив на адресата до прийняття ним рішень чи виконання дій;
- 5) витонченість методів впливу маніпулятора, майстерність його дій.

Так, Г. Кара-Мурза в книзі «Маніпуляція свідомістю» виділяє такі основні прийоми маніпуляції [2, с. 42]:

- мова – ключовий засіб підпорядкування;
- знакові системи;



- музика, тиша, суспільні стандарти, відчуття;
- увага, пам'ять, протинавіювання, ЗМІ.

Маніпуляція виділяється за характеристиками моральності, соціальної автономності та усвідомленості. Її вважають однією із форм міжособистісних відносин, тому такий вплив на партнера з метою досягнення своїх цілей здійснюється в прихованій формі.

Впливові зарубіжні вчені Г. Франке та Г. Шіллер виокремлюють три ключові ознаки маніпуляції [3, с. 43]:

- ✓ маніпуляція – це уявна картина духовної, психологічної дії .
- ✓ маніпуляція – це прихований вплив, який не повинен бути помічений об'єктом. Г. Шіллер зазначає, що «для досягнення успіху маніпуляція повинна залишатися непомітною. [7]
- ✓ маніпуляція – це вплив, який вимагає професіоналізму і знань.

Маніпуляція не може з'являтися сама по собі – щоразу є конкретні сили та умови, щоразу знаходяться люди завдяки присутності яких ці сили та обставини спрацьовують.

У праці Е. Шострома описано такі причини маніпуляції: конфлікт людини з самим собою (Ф. Перлз), нездатність любити інших, екзистенціалізм, страх тісних міжособистісних контактів (Дж. Хейлі, Е. Берн, В. Глассер), некритичне прагнення отримати схвалення кожного (А. Елліс)[7].

В. Франкл розглядає маніпуляцію як реалізацію потягу до влади або ж як методи впливу, що застосовуються в тоталітарних суспільствах відносно своїх громадян: або в силу пасивного заповнення індивідуального смислового вакууму культивованими в подібних суспільствах псевдо цінностями [2, с.54].

Очевидно, що причин маніпуляції можна назвати безліч. В контексті міжособистісної взаємодії маніпуляція передбачає взаємне (з обох сторін) докладання зусиль, що виражається у спрямованих одне проти одного діях (впливах). Саме тут можуть стикатися протилежно спрямовані прагнення людей або з'являтися конфлікт між бажаним та соціальною (чи культурною) нормою. В першому випадку йдеться про протиріччя типу «я хочу зробити одне, а він – інше», «я маю намір зробити по-своєму, але він буде незадоволений». У другому випадку – про стандартне співвідношення по типу «хочу – неможна» [1,2,5,6].

Тобто, у більшості випадків, людина прагне знайти шляхи, щоб отримати те, що хочеться та виглядати позитивно з погляду соціальних норм; уникнути гніву (невдоволення, образи, помсти тощо) з боку партнера, не зіпсувати стосунки та уникнути конфронтації.

Однією з цілей маніпуляції є соціальне в людині, тобто її соціальні потреби. Здійснюється намір змінити вектор людського розвитку: замість того, щоб рухатися вперед, все більше і більше духовним і натхненним, соціальне руйнування в людині приводить її назад до тваринного стану, бо в результаті руйнування людських якостей вона перестає бути людиною і повертається до тваринного (людського) стану.

Результатом такого коригування є не тільки об'єкт, який є найбільш придатним для маніпуляції свідомістю, але й людина, яка найкраще відповідає



конкретним інтересам замовників такої маніпуляції. Наприклад, ідеологи так званої глобалізації не приховують того, що взірцем "людини" для них є гомоекономіка. "Економічна людина" - це найвищий показник віддачі до тваринного стану, оскільки це в першу чергу споживач, який займається в першу чергу змістом інтелектуальної діяльності, а головним чином економічними, а точніше - фінансовими питаннями. Наприклад, коли ви замислюєтесь над тим, як придбати їжу для своєї сім'ї, не буде часу думати про те, що насправді відбувається в країні та у світі.

Маніпулятори і жертви об'єднані взаємним прагненням несвідомо використовувати одне одного для вирішення власних проблем [2]. Тому існування обох учасників маніпулятивного впливу (маніпулятора та адресата) передбачають їх процес взаємодії за обраними сценаріями, із виконанням зручних для кожного ролей.

Отже, можна виділити дві головні проблеми маніпуляції в міжособистісних відносинах: по-перше - це порушення прав людини, а по-друге маніпулятивна поведінка вважається однією з підстав порушення взаєморозуміння між людьми.

Висновок. Узагальнюючи поняття маніпуляції з позиції різних дослідників, зазначимо, що маніпуляцію розглядають як: позитивний соціально-психологічний феномен; негативне явище, що обумовлене у першу чергу моральною позицією ініціатора прихованого впливу.

Таким чином, він намагається використовувати всі явища, стани та процеси маніпулятора психікою людини для своїх цілей. Потреби, стереотипи, установки, страхи, тривоги та людські цінності - це речі, на які досвідчений маніпулятор може ненав'язливо впливати, готуючи ґрунт або маніпулюючи нею.

Таким чином, маніпуляція займає особливе місце серед соціально-психологічних механізмів впливу (як засіб досягнення мети) і є невід'ємною частиною сучасного суспільства.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у теоретичному вивченні та узагальненні моделі маніпулятивного впливу в міжособистісних відносинах, розробці програми запобігання маніпулятивного впливу.

Література

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы. Э. Берн, пер. с англ. А.В. Ярко, Л.Г. Ионин. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000
2. Ермаков Ю.А. Социально-политические манипуляции и методы противодействия им: сущность, технологи, результаты: дис. д-ра философ. наук, Ю.А. Ермаков. Екатеринбург, 1995. 195с.
3. Ільїн Є.П. Психологія спілкування і міжособистісних відносин. СПб: Пітер, 2012. 71 с.
4. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. Т.С. М.: Проспект, 2000. 572с.



5. Кара-Мурза С. Г. Маніпуляція свідомістю : Навчальний посібник. Видання друге. С. Г. Кара-Мурза. К. : Оріони, 2016. 54 с.

6. Прокоф'єва О. О. Сфери маніпулятивних міжособистісних стосунків юнацького віку у контексті психології здоров'я. О. О. Прокоф'єва // Тези доповідей учасників Другої міжнародної науково-практичної. К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова, Поліграф-Центр, 2009. 43с.

7. Танасов Г.Г. Маніпулювання в стосунках жінки з чоловіком. Вісник Адигейського державного університету - Серія 3 «Педагогіка і психологія» (1). 2011. 10 с.

This article analyzes the approaches and positions of researchers on the concept of "manipulation"; in the context of interpersonal interaction. The preconditions and origins of manipulation are determined, the main theoretical methods of manipulation are highlighted, and the factors of consciousness manipulation are described. Based on the analysis of existing approaches to the meaning of manipulation, identify its main criteria, causes, preconditions and formulate the concept of "manipulation"; with in interpersonal relationships.

Prospects for further research include theoretical study and generalization of the model of manipulative influence in interpersonal relationships, development of psychodiagnostic tools for influence and training. The analysis of the root causes of manipulations in the context of interpersonal relations is carried out. Different approaches to manipulation as a means of psychological influence are considered.

The author tries to determine the place of manipulation in pedagogical communication. The importance of using manipulations in the school pedagogical process is analyzed; The individual characteristics of teachers prone to manipulation are studied. The rapid development of mass culture led to a new fear – the fear of opening up to free communication without hers. Dialogues of modern people can be perceived as parallel monologues, in which there is no interaction, and the participant is perceived as an object through which you can perform certain manipulative actions to achieve your goal. Therefore, we are afraid to be open in communication so that we are not influenced by others, and we try to control the situation through various mechanisms that affect the minds of partners.

The article emphasizes the need to study manipulative processes in interpersonal communication. The successes of domestic and foreign researchers in the field of communication and socio-psychological influence, the main causes of manipulation, types of manipulators and characteristics of the human psyche, which are most often affected: needs, attitudes, values, stereotypes, anxiety, fear.

Keywords: manipulation, influence, interpersonal relations, interpersonal influence, the initiator of manipulation.

Науковий керівник: к.п.н., доцент Матласевич О.В.

Стаття відправлена: 06.06.2021 г.

© Никитюк Д.О. Сухорська Я.О