

майбутнє й найголовніше – повнокровно живе теперішнім і примножує його кращі реалії.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, МГУ, 2000. – 344 с.
2. Психология и психоанализ характера. – Самара: БАХРАХ, 1997. – 640 с.
3. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб.: Питер, 2000. – 272 с.
4. Фурман (Гуменюк) О.Є. Психологія впливу: [монографія] / О.Є. Фурман (Гуменюк) О.Є. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 304 с..
5. Шостром Э. Анти-Карнеги или Человек-манипулятор / Э. Шостром. – М.: Дайджест, 1994. – 128 с.

УДК 159.922.27

**Фурман О. Є.**

д. психол. н., професор кафедри  
психології та соціальної роботи ЮФ  
ТНЕУ

**Шандрук С. К.**

д. психол. н., професор кафедри  
психології та соціальної роботи ЮФ  
ТНЕУ

#### **МАНІПУЛЯЦІЯ ТА ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЗАХИСТ**

У психологічній науці [1-7] маніпуляцію здебільшого розглядають триаспектно: як соціально-психологічний феномен (що таке маніпуляція, коли вона виникає, для якої мети використовується, за яких умов дієва та ін.). Другий стосується того, що маніпуляція являє собою вузол, у котрому наявні аспекти психологічного впливу (перетворення інформації, проблема істини-неправди тощо). Третій спрямований на пізнання механізмів захисту від маніпуляції і прямує у сферу психології особистості, оскільки звертає увагу на внутрішньопсихічну динаміку, котра завжди пов'язана з процесами прийняття рішень, інтеграцією і дисоціацією. Вивчення маніпуляції у цьому аспекті висвітлює нові межі проблемного осмислення взаємопереходів між зовнішньою і внутрішньою активністю, зміщуючи предмет дослідження у площину загальної психології. Тому вивчення маніпуляції зачіпає широкий спектр актуальних питань – від фундаментальних, теоретичних до прикладних, емпірично-описових [1, 8, 9]. Від себе зауважимо, що істотним недоліком аналізованого феномена є його деструктивний вплив на особу. Початковий етап впливу завжди більшою чи меншою мірою загострює конкуренцію мотивів адресата та спричинює психологічну невпевненість людини в осмисленні задачної ситуації та прийнятті своєчасних зважених рішень.

Загалом уявлення науковців про природу цього психологічного явища різне, що наочно підтверджують пропоновані дефініції: Б.Н. Безсонов зазначає, що *маніпуляція* – це форма духовного впливу прихованого владарювання, котра здійснюється насильницьким шляхом; Д.А. Волкогонов – керівництво над духовним станом, управління внутрішнім світом; Р. Гудін – приховане застосування влади (сили) щодо волі іншого; О.Т. Йокояма – обманне непряме (опосередковане) діяння в інтересах маніпулятора; Л. Прото – прихований вплив на здійснення вибору; В. Рікбор – таке конструювання світу, що дає змогу вигравати; Дж. Рудінов – спонукання поведінки з допомогою обману чи гри через імовірні слабкості іншого; В.Н. Сагатовський – ставлення до іншого як до засобу, об'єкта, знаряддя; Г. Шіллер – прихований примус, програмування думок, намірів, почуттів, відношень, установок, поведінки; Е. Шостром – управління і контроль, експлуатація людини, використання її як об'єкта, речі; П.У. Робінсон – майстерне управління чи корисливе використання та ін.

Водночас Є.Л. Доценко [1] під час дослідження вищезазначеного феномена керувався *герменевтичним підходом*, для котрого характерні: а) усвідомлена установка у процесі власного тлумачення, пояснення, розуміння предмета пошукування; б) бажання зрозуміти смисл людських дій, тобто сукупність усіх зв'язків особи зі світом; в) зосередження на мові як головному носію даних про людину; г) розуміння смислу через багатосторонній аналіз засобів його виявлення (мова, бесіда, символічні дії); д) залежність значень будь-якої події чи явища від контексту, сукупності його актуальних і потенційних зв'язків; е) неможливість наукових формулювань і точного теоретичного опису цього явища (оскільки обстоє суб'єктивність). Герменевтикою П. Рікер [4] називає усяку дисципліну, що бере початок в інтерпретації, котрій надає змісту виявлення прихованого смислу в смислі очевидного. Окрім того, Є.Л. Доценко зазначає, що вона бережно ставиться до складових предмета вивчення: ніщо не визнається зайвим, усе – необхідне і корисне. До того ж *герменевтика як наука про тлумачення текстів* толерантна до поляризації протилежностей, суперечностей, повно налаштована на продуктивний діалог. Тому вчений вважає, що найкоректніше перенести її прийоми на дії, діяльність людини.

Вищеподані дефініції дають змогу вказати на такі *ознаки маніпуляції*: 1) родова ознака – психологічний вплив, 2) ставлення пресиджитатора (маніпулятора) до іншого як до засобу досягнення власних цілей, 3) бажання отримати односторонній виграв, 4) прихований характер впливу, 5) використання психологічної сили, гра на слабинах.

У зв'язку з цим Є.Л. Доценко наводить ще кілька визначень: *маніпуляція* – це а) “вид психологічного впливу, штучне виконання якого спричинює приховане збудження в іншій людини намірів, котрі не співпадають з її актуально наявними бажаннями; б) вид психологічного діяння, за якого майстерність маніпулянта використовується для прихованого втілення у психіку адресата цілей, бажань, намірів, установок, котрі не співпадають з тими, які є у нього в даний момент; в) це психологічний вплив, спрямований на зміну активності іншої людини тощо” [1, 58-60].

Отож сутнісними ознаками, котрі характеризують явище маніпуляції цілісно є такі [1]: 1. Дисбаланс у розподілі відповідальності за здійснені дії і прийняті рішення (мовиться про випадки, коли помічаємо, що щось “повинні” зробити комусь, не знаючи, звідки взявся цей борг). 2. Деформації

у співвідношенні “виграш – плата” виявляються у тому, що отриманий результат не відповідає прикладеним зусиллям. 3. Наявність силового тиску. 4. Порушення збалансованості елементів ситуації під час взаємодії: а) незвичність мішені впливу (наприклад, здійснення послуг, що виходять за межі звичного, чи надмірна увага до незнайомої людини); б) нетрадиційність у пред’явленні інформації (партнер присідає біля вікна і чомусь кожного разу так, коли сонце неприємно осліплює очі). 5. Неконгруентність поведінки (якщо зіставити зміст слів із рухами рук чи міміки, то легко виявити, що співрозмовник не дивиться в очі, а вгору чи вниз; інколи немовби впевнені слова супроводжує суєтою рук – крутить гудзик, перекладає щось на столі та ін.). 6. Бажання суб’єкта впливу надати поведінці адресата стереотипності; сюди ж можна віднести і регресію інфантильних реакцій – плач, агресію, сум, відчуття самотності тощо, а також ті психодуховні стани, котрі спричинюються відповідними ситуаціями чи подіями.

У процесі маніпуляції між людьми виникає психологічний захист, котрий пов’язаний із використанням суб’єктом психологічних засобів усунення чи послаблення шкоди, що загрожує йому із боку іншого, і котрий можливий за наявності:

- взаємодії суб’єктів (останні можуть бути державами, організаціями, групами, окремими особами);
- міжсуб’єктної боротьби;
- порушення психологічної межі того чи іншого індивіда (втрата цілісності чи індивідуальної уособленості).

Найзагальнішим контрприйомам від маніпуляції є непередбачуваність, гасло якої таке: “Коли ти не передбачуваний, то й невразливий”. Воднораз найбільш ефективним захист стає в тому разі, коли установка на боротьбу змінюється атитюдом на співробітництво”. Замість девізу “кращий спосіб захисту – напад” треба взяти на озброєння інший: “кращий спосіб захисту – ненапад”. Це пов’язано з ковітальною дією принципу бумеранга: не плюй у криницю, з якої п’єш воду.

Примітно, що установка на співробітництво дає змогу запропонувати кожній людині орієнтуватися на такі *принципи захисту* [1]:

- не атакувати першим, тобто не бути ініціатором боротьби, а запропонувати іншій стороні розкрити наміри; енергію нападу використати для руйнування цього ж нападу;
- зруйнувати сценарій боротьби, але й не створювати зайвих незручностей та витрат людині; у такий спосіб самим допомогти їй перебороти бажання воювати; це означає, що треба зробити так, щоб агресору стало зрозуміло одне: він не досягне своїх цілей, боротьба не вигідна для нього самого;
- вірити, що партнер відмовиться від міжособистісних непорозумінь;
- не допускати руйнування маніпулятором внутрішніх мішеней адресата, щонайперше потреб, нахилів, схильностей, ідеалів, регуляторів активності (смыслових, цільових, нормативних), когнітивних структур (способу мислення, стилю поведінки, навичок, умінь, кваліфікувань тощо);
- затримати автоматичні реакції на виході, у тому числі не виявляти назовні очікувану престижитатором поведінку, а, навпаки, зосередити енергію на аналізі ситуації;

– виробити ефективні стратегії знищення внутрішньоособистісних суперечностей.

У цьому контексті природно, що в науці існує й наявна маніпулятивна методологема. Так, скажімо Д. Карнегі [3] запропонував замінити примус на нові прийоми спілкування, способи прихильності у взаєминах з людьми та ін., що з успіхом можна використати у повсякденних міжлюдських стосунках; Ф. Зімбардо і М. Ляйппе [2] зосередили механізм впливу на зміні установок особистості, а Р. Чалдіні [5] обґрунтував принципи впливу, що дають змогу виявляти виникнення негативних чи позитивних емоцій, фіксувати момент прийняття рішень. Усі ці концепції можна теж назвати маніпулятивними, тому що адресат іде на поступки, виконує задумані бажання чи потреби престижиджитатора. Зазначений підхід узагальнює Е. Шостром: кожна людина – маніпулятор, оскільки використовує власні переваги (самодисципліна, наполегливість, привабливість, щирість) задля досягнення міжособистісних чи міжіндивідуальних задоволень [7].

Отже маніпуляція як феномен дійсності викликає інтерес не лише у народного загалу, а й цілком природно – у психологів, соціологів, філософів, управлінців, юристів. Відтак проблема полягає не в тому, маніпулювати нам іншими чи ні, а в тому, щоб навчитися вміло керувати нею, не порушуючи механізмів ідентифікації, емпатії, себто взаємопорозуміння під час співдіяльності з довкіллям.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, МГУ, 2000. – 344 с.
2. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе. – СПб.: Питер, 2000. – 448 с.
3. Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей: Пер. с англ. / Д. Карнеги. – К.: Наук. думка, 1990. – 224 с.
4. Рикёр П. Конфликт интерпретаций: Очерки о герменевтике / П. Рикёр. – М.: Медиум, 1995. – 416 с.
5. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб.: Питер, 2000. – 272 с.
6. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием / Г. Шиллер. – М.: Мысль, 1980. – 325 с.
7. Шостром Э. Анти-Карнеги или Человек-манипулятор / Э. Шостром. – М.: Дайджест, 1994. – 128 с.