

## **ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЗАХИСТ: АНТИМАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ**

А. Маслоу, автор теорії самоактуалізації, описав найбільш повне розкриття творчих сил особистості, яка перебуває у постійному розвитку, відкрита для людей і світу в цілому, підтримує глибокі стосунки з оточенням, схильна до доброзичливості та гумору, здатна до творчості.

Однак у спілкуванні та взаємодії людей, як і в будь-якому явищі, є і зворотний бік - маніпуляція. Це специфічний вид впливу на психіку людини, який чиниться приховано і ставить своїм завданням зміну думок, спонукань і цілей людей у потрібному для маніпулятора напрямі, внаслідок чого той, на кого маніпуляція скерована, неусвідомлено перебудовує свої погляди, думки, настрої, цілі відповідно до намірів маніпулятора. Залучена в орбіту інтересів маніпулятора, поведінка такої особи через деякий час стає повністю залежною.

Необхідно констатувати той факт, що наша поведінка завжди зазнає впливу інших людей і захистити себе від цього впливу якимось жорстким бар'єром у край важко.

У зв'язку з цим цілком закономірно виникає питання, як окремій особистості можна якщо не повністю убезпечити себе від небажаного впливу, то хоча б звести його до мінімуму, і таким чином утримати ситуацію взаємодії з опонентом під своїм контролем.

"Знати наперед наміри супротивника - це, по суті, діяти як Бог!", прорікав свого часу видатний стратег стародавнього Китаю Сунь-Цзи.

Життя надзвичайно складне, а отже, щоб у ньому вціліти і твердо "триматися на плаву", необхідно діяти, і не абияк, шарахаючись із боку в бік і сподіваючись на вдалий випадок, а цілеспрямовано й обдуманно, завчасно випереджаючи розвиток подій.

Отже, щоб бути захищеним, треба бути недовірливим і пильним. Коли, наприклад, хтось дає вам нове знання або нову інформацію, треба відразу зрозуміти, що ніхто просто так вам давати саму тільки істинну інформацію та істинні знання не буде; вони коштують надто дорого, і якщо вам такі постачають певну інформацію, то зазвичай виходять із власних інтересів, спрямованість яких вам може бути ніколи не відома.

З огляду на викладене, доходимо висновку, що необхідно бути пильним, особливо в деяких незвичних обставинах, оскільки найчастіше те, що інші видають у таких ситуаціях за правду, - є не що інше, як вправне підступне підгодовування вас справжніми й істинно цінними відомостями, щоб у потрібний момент, коли маніпулятору вдасться увійти в довіру, "запустити" стратегічну дезінформацію й, остаточно ввівши вас в оману, використати "за повною програмою".

Які прийоми і заходи може використати кожен, щоб захиститись?

Прийомів цих небагато, і їх може засвоїти кожен. Розглянемо деякі з тих, які у прихованій формі використовуються у спілкуванні та взаємодії найчастіше і чинять великий вплив на розвиток і якість міжособистісних стосунків.

### **Скорочення контактів**

Треба уникати спокуси отримати інформацію від зацікавленої в нас особи, бо, як вже зазначалося, разом з цією "солодкою пігулкою" ми ковтаємо стимули, які формують у нас певну реакцію на ті чи інші ситуації взаємодії, яка є очікуваною і прогнозованою з боку наших опонентів.

### **Ухилення від нав'язування**

Важливий етап у маніпуляції - захоплення аудиторії; у практиці нейролінгвістичного програмування це також називається приєднанням, коли маніпулятор "приєднується", підлаштовується до думок і настроїв аудиторії, щоб потім непомітно для неї схилити її на свій бік.

Якщо є можливість, то корисно перервати слововиверження маніпулятора запитаннями, які різко порушують його сценарій. Запитання на зразок "До чого ви схиляєте, скажіть прямо?" змушують маніпулятора переходити до суті справи, не завершивши "приєднання" і водночас не позбавивши вас здатності критично сприймати повідомлення.

### **Зміна темпу**

У програмі маніпуляції дуже важливий темп. Маніпулятор досягає успіху, коли випереджає процес мобілізації психологічного захисту. Тому таке важливе значення надається сенсаційності та терміновості. Це своєрідна "кавалерійська атака" на слухача і глядача.

Насправді терміновість завжди штучно створена. Не можна піддаватися цьому тиску, не можна відразу приймати оцінки, які нам нав'язують; як зазначалося, треба намагатися сприймати кожне повідомлення безоціночно, як інформацію до роздумів, не більше.

**Непередбачуваність - універсальний прийом проти маніпуляції, одночасно з витримкою, силою, врівноваженістю, поміркованістю.** Якщо адресат поводиться так, що його неможливо прорахувати, то маніпулятор не буде знати, до чого "приєднуватися", під що підлаштовуватися. Набагато важче добирати ключі, коли замки весь час змінюються.

### **Відключення емоцій**

Більшість стереотипів, які використовують маніпулятори, значно забарвлена емоціями. Слід сприймати повідомлення безпристрасно, немов автомат, а потім "на холодну голову" обмірковувати їх на самоті без підказки. Це може скидатися на цинізм, але корисно "програти", тобто прокрутити у голові можливий варіант вирішення поставленої проблеми взагалі поза моральним комплексом, як планують військові свої бомбардування.

### **Створення альтернатив**

Маніпулятор, перериваючи діалог, подає вигідне йому рішення як таке, що не має альтернатив, оскільки інакше починаються роздуми, міркування. Варто тільки дозволити собі уявити різноманітні варіанти вирішення (вони завжди є, треба тільки швидко, впевнено і наполегливо їх пропонувати й обґрунтовувати), як уся побудова маніпулятора руйнується і відразу виявляються його корисливі наміри.

### **Включення здорового глузду**

Коли чуєш пристрасні промови, то краще обминути красиві фрази і вхопитися за головний доказ. Потім припустити, що він правильний, і

подумати, чи відповідає здоровому глузду той спосіб вирішення проблеми, який пропонує полум'яний промовець. "А як би вчинив Я?" - ось перше запитання. Як це не дивно, найчастіше з'ясовується, що сам би так не вчинив.

### **Пошук суті проблеми**

Маніпуляція багато в чому зводиться до того, що людям пропонують таке трактування проблеми, яке відводить від суті. Ще Ф. Достоевський говорив, що треба доходити до останніх запитань. Це означає, що треба відразу заперечувати запропоноване трактування і починати ставити запитання самому, крок за кроком заглиблюючись у проблему. Тоді швидко приходиш до тієї суті, від якої тебе хочуть відвести, як відводить льотчик від літака ракету, випускаючи теплову пастку; вона ракеті здається гарячішою за двигун літака, і ракета рине за нею.

Описані вище основні прийоми і методи можуть використовуватися як ефективний і надійний захист від маніпуляцій на рівні міжособистісних стосунків за безпосереднього контакту з маніпулятором.

Все викладене покликане сприяти у здійсненні того життєвого вибору, який унеможливує перетворення особистості на частину натовпу, оскільки це є необхідною умовою ефективності маніпуляції.

З огляду на викладене, вкрай важливою є здатність розпізнавати "чернь", щоб звільнитися від тих її властивостей, що вкорінилися у нашій свідомості, а точніше підсвідомості, і жити відповідно до запитів та законів власного індивідуального розвитку, а не бажань, норм, стереотипів, які домінують у натовпі й отрують атмосферу духовного життя суспільства.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции / Е.Л. Доценко. — М., 1997. — 374 с.
2. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознания / С.Г. Кара-Мурза. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 832 с.
3. Русинка І.І. Психология : навч. Посіб. / І.І. Русинка. — К. : Знання, 2007. — 367 с.

**Фурман А. В.**

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

**Фурман О. Є.**

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

## **МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК ФЕНОМЕН СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ТИСКУ**

Теперішнє життя має багато різноманітних особливостей. Зокрема, усілякі технологічні досягнення спричинили інформаційне перевантаження психіки людей, адже обсяг знань значно збільшився. Кожен по-своєму адаптується до змін та альтернативних підходів. За таких соціально стрімких,