
ІЄВЛЄВ О.М.,

кандидат технічних наук, доцент
кафедри психології, педагогіки і
соціального управління,
Національний університет
«Львівська політехніка»

КАЛІНСЬКА О.П.,

здобувач кафедри психології,
педагогіки і соціального
управління,
Національний університет
«Львівська політехніка»

МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК ПРОВІДНИЙ МЕТОД ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ У ХХІ СТОЛІТТІ

Маніпуляція є одним з провідних методів психологічного впливу, який набув широкого вжитку у ХХ столітті. З розвитком сучасних інформаційних технологій, практичного безконтрольного розповсюдження психологічних знань, переносу наголосу з проблем виробництва на розповсюдження (рекламу) товарів цей вплив стає провідним у ХХІ столітті. Саме тому виникає необхідність визначити сутність поняття маніпуляція, психологічних причин маніпуляції, мніпулятивних типів, чому і присвячена ця робота.

Ключові слова: маніпуляція, маніпулятивні типи, причини маніпуляції.

Манипуляция является одним из ведущих методов психологического воздействия, который широко использовался в XX веке. С развитием современных информационных технологий, практического бесконтрольного распространения психологических знаний, переноса акцента с проблем производства на распространение (рекламу) товаров это влияние становится ведущим в XXI веке. Именно поэтому возникает необходимость определить сущность понятия манипуляция, психологических причин манипуляции, манипулятивных типов, чему и посвящена эта работа.

© Ієвлєв О.М., Калінська О.П., 2012

Ключевые слова: манипуляция, манипулятивные типы, причины манипуляции.

Manipulation is one of the leading methods of psychological influence, which came into wide use in the twentieth century. This effect is leading in the XXI century, because of the development of modern information technology, practical uncontrolled dissemination of psychological knowledge transfer emphasis on the problems of the distribution (advertising) products. That is why it is necessary to define the essence of the concept of manipulation, psychological reasons manipulation, manipulative types, why the subject of this work.

Key words: manipulation, manipulative types, causes manipulation.

Маніпуляція є одним з провідних методів психологічного впливу, який набув широкого використання у XX столітті. З розвитком сучасних інформаційних технологій, практичного безконтрольного розповсюдження психологічних знань, переносу наголосу з проблем виробництва на розповсюдження (рекламу) товарів цей вплив стає провідним у XXI столітті.

Поверхневе вивчення самого поняття маніпуляція дає тільки приблизне визначення і не відображає глибшого трактування цього слова з погляду психології. Згідно «Словника іноземних слів» маніпуляція (фр. manipulation - лат.manipulatio -manipulus жменя) - 1) рух рук, пов'язаний з виконанням певного завдання. 2) Демонстрація фокусів, заснована на спритності рук, уміння відвернути увагу глядачів від того, що повинне бути від них приховано. 3) Махінація, шахрайська витівка. Використання терміну «маніпуляція» стосовно демонстрації фокусів і карткових ігор, в яких цінується майстерність не тільки в проведенні помилкових відволікаючих прийомів, але і в приховуванні дійсних дій або намірів, створенні оманливого враження або ілюзії. Зв'язок з початковим значенням особливо чітко виступає в назві «фокусник-маніпулятор» — той, який спеціалізується на фокусах, що виключають складні механічні або електронні

пристосування, асистентів-двійників і т.п. Всі їх фокуси — «спритність рук і ніякого шахрайства». Основні психологічні ефекти створюються на основі управління увагою (відвернення, переміщення, зосередження), широкого використання механізмів психологічної установки, стереотипних уявлень і ілюзій сприйняття. Як буде показано пізніше, всі ці елементи зберігаються і в маніпуляції.

Слід відзначити наявність значної кількості різних визначень того, що розуміють під терміном «маніпуляція». Зокрема такі:

- психологічний вплив на людину, який не завжди нею усвідомлюється і змушує її діяти відповідно до цілей маніпулятора [1,с.52];
- штучний процес створення суб'єктом ілюзій щодо дійсності (або щодо себе), які сприймаються іншими суб'єктами (або й самим творцем ілюзій) [2,с.26];
- особливий вплив на підсвідомість людини (переважно на її емоції, почуття і переживання) з метою програмування мотиву партнера до співпраці [3,с.145];
- приховане управління людиною всупереч її волі, яке приносить ініціаторові односторонні переваги [4,с.518];
- вид психологічного впливу, майстерне виконання якого викликає приховане пробудження у іншої

людини намірів, які не співпадають з її актуальними бажаннями [5,с.82];

- на думку П. Таранова, маніпуляція – це сповнена підступності, але ззовні пристойна і чиста, вишукана за способами здійснення, зазвичай театралізована акція однієї людини чи групи людей з наміром порушити чи зруйнувати чийсь інтереси задля перемоги власних.

Синтезуючи погляди різних дослідників можна визначити маніпуляцію як приховане управління людьми та їхньою поведінкою. В кожній людині є та частина душі, яка свідомо вдається до всляких хитрощів, щоб контролювати ситуацію і досягти своєї мети (частіше корисливої), тому можна сказати, що в певній мірі кожна людина є маніпулятором, а проявляється це залежно від обставин і самого індивіда.

На це все вказує аналіз досліджень та публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі психології, які займалися проблемою впливу на людину за допомогою маніпуляції, зокрема роботи А.Елліса, Е.Берна, Е.Шострома, Р.Чалдіні, Р.Гаріфулліна, В.Шейнова, В.Панкратова, У.Глассера, М.Еріксона, Д.Бедлера, Д.Гріндера, Д.Карнегі, І.Павлова, З.Фрейда, Е.Фрома, Ф.Перлза, Дж. Бюдженталя, Дж. Хейлі, О. Тіхомірова, А.Маслоу, К.Юнга, Д.Дудінського.

Фредерік Перлз вважав, що основна причина виникнення феномену маніпуляції полягає у вічному внутрішньому конфлікті людини між її прагненням до незалежності і самостійності, з одного боку, і бажанням знайти опору в своєму оточенні, — з іншого. Не довіряючи повністю своїм силам, людина вважає, що її порятунок в опорі на інших. Проте і іншим вона повністю не довіряє, тому ступає на слизький шлях маніпуляцій, щоб посадити «інших» на прив'язь, щоб вона завжди могла їх контролювати і, за такої умови, більше довіряти їм [6,с.327].

Еріх Фромм вказує на ще одну причину маніпулювання. Він вважає, що нормальні відносини між людьми — це

любов. Ми схильні вважати, що чим більш бездоганними є в очах тих, хто нас оточує, тим сильніше вони нас любитимуть. Насправді, ближче до істини зворотнє: нас люблять тим більше, чим більше ми готові приймати свої людські слабкості. Проте, заслужити любов у будь-якому випадку непросто, тому ледачому маніпулятору доводиться вдовольнятися її жалогідною альтернативою: він відчайдушно намагається досягнути неподільної влади над іншими — перетворити людину у свою слухняну річ [7,с.104].

Третю причину маніпулювання пропонує Джеймс Бюдженталь. Ризик і невизначеність оточують нас з усіх боків. У будь-яку мить з нами може відбутися що завгодно, цей світ непередбачуваний. Усвідомлюючи умови свого існування в світі — свою «екзистенційну ситуацію», — людина відчуває себе безпорадною.

Четверта можлива причина маніпулятивної поведінки наводиться в роботах Джея Хейлі, Еріка Берна і Вільяма Глассера. Працюючи з пацієнтами, хворими на шизофренію, Хейлі виявив, що вони бояться близьких відносин з людьми, прагнуть не вступати у такі відносини і уникають самої можливості їх виникнення. БERN припустив, що люди починають грати один з одним в ігри, щоб краще управляти своїми емоціями і уникати близькості [8,с.256].

Глассер, у свою чергу, висунув гіпотезу про те, що одним з основних людських страхів є страх залученості [9,с.72].

Виходячи з цього, маніпулятора можна визначити як людину, яка намагається уникнути близькості і залученості у відносини з іншими людьми, і тому взаємодіє з ними за допомогою певних ритуалів.

П'яту можливу причину маніпуляції назвав Альберт Елліс. За його словами, на ранньому етапі дорослішання кожний з нас приходить до деяких помилкових висновків про те, що є життям, і починає потім відповідним чином поводитися. Один з таких ви-

сновків свідчить: потрібно, щоб нас всі схвалювали. Пасивний маніпулятор, вважає Елліс, будує своє життя саме на цій аксіомі, і тому принципово не бажає бути чесним і відвертим з тими, хто його оточує, прагнучи всіма правдами і неправдами догодити їм [10,с.205].

Е. Берн вважає маніпуляторство (чи витончене удавання) результатом не стільки інтелектуальних зусиль людини, скільки умілого використання нею власних несвідомих ресурсів. В основі маніпуляції завжди лежить використання слабкостей співрозмовника. Ніхто не бажає показатися боягузом, нерішучим, жадібним, нерозумним. Навпаки, кожний бажає виглядати гідно, бути великодушним, захисником, відчувати свою перевагу, значимість, дістати похвалу і т. ін.

Сучасна людина – це, як стверджує американський психолог Е. Шостром, - маніпулятор, ким би вона не була. У своєму відомому бестселері про людину-маніпулятора, Е. Шостром відзначив, що в кожному з нас «сидить» маніпулятор і навіть кілька. Вони на різній глибині, у різних іпостасях і в ті чи інші моменти життя то один, то інший береться нами керувати. Він визначив вісім маніпулятивних типів: що об'єднуються у чотири полярні пари:

1. Диктатор. Демонструє владу і силу. Щоб управляти своїми жертвами, він пригнічує їх, наказує, посиляється на авторитети і т.д.

2. Ганчірка. Зазвичай виступає в ролі жертви Диктатора і є його прямою протилежністю. Ганчірка вчиться майстерно справлятися з Диктатором. Він демонструє свою чутливість і раємність, забуває, не чує, він пасивний і мовчазний.

3. Калькулятор. Прагне будь-що прорахувати і проконтролювати все і всіх. Він одурює, заплутує, прагне перехитрити і перевірити інших.

4. Прилипало. Повна протилежність Калькулятора. Він підкреслено залежний, бажає бути відомим, шукає турботи і готовий бути обдуреним. Він дозволяє іншим робити за нього його

роботу.

5. Хуліган. Демонструє агресивність, жорсткість і недоброчисливість. Він управляє оточуючими за допомогою погроз.

6. Славний хлопець. Демонструє щирість, дбайливість, уважність. Він просто вбиває своєю добротою. У конфлікті з Хуліганом Славний Хлопець майже завжди перемагає.

7. Суддя. Підкреслено критичний і скептичний. Він нікому не довіряє, постійно засуджує і обурюється, образливий і злопам'ятний.

8. Захисник. Протилежність Судді. Демонструє свою підтримку і поблажливість до помилок. Він псує тих, хто його оточує, потураючи їм понад міру, а також не дає підзахисним захистити себе і набуті самостійності. Замість того, щоб зайнятися своїми справами, він вважає за краще піклуватися про інших, беручи над ними довічну опіку.

Аналіз всіх типів маніпуляції показав, що кожній особистості відповідають декілька маніпуляторів, які проявляються у різних життєвих ситуаціях [11,с.48].

Е. Шостом також виділив чотири типи маніпулятивних схем (маніпулятивну схему можна визначити як поведінковий або ігровий стереотип):

Активний маніпулятор – намагається керувати іншими за допомогою активних методів. Він не демонструватиме свою слабкість у стосунках, а гратиме роль людини повної сил. При цьому він використовує своє соціальне становище, а також застосовує систему прав і обов'язків, наказів і прохань тощо, управляючи людьми як маріонетками.

Пасивний маніпулятор – являє собою протилежність активному. Цей тип людини вирішує, що оскільки він не може контролювати життя, то відмовиться від зусиль і дозволить розпоряджатися собою активному маніпуляторіві. Пасивний маніпулятор прикидається безпомічним і грає роль «пригнобленого». Він перемагає своєю м'якістю і пасивністю, дозволяючи працювати за себе.

Маніпулятор, який змагається – ставиться до життя як до стану, що потребує постійної пильності, оскільки тут можна виграти або програти – третього варіанту немає. Для такого типу людини життя – це битва, де всі інші люди – суперники чи вороги. Ця людина коливається між методами «пригноблувача» і «пригнобленого», тому є середньою ланкою між активним і пасивним маніпулятором.

Байдужий маніпулятор – намагається відійти від контактів, вдає що йому байдуже. Однак насправді його поведінка пов'язана з можливістю обіграти партнера [11,с.63].

Можна виділити два джерела інформації про існування маніпуляції.

1. Позиція маніпулятора. Кожна людина багато разів побувала в ній: то, як дитина, що в'є мотузки з дорослих, то, як батько, що заганяє дитину в позицію винуватого, то, як прихильник, що добивається уваги до себе з боку об'єкту обожнювання, то як покупець, що шукає прихильності продавця, то як підлеглий, що уникає відповідальності за упуцнення в роботі.

2. Позиція жертви маніпуляції. Досить поміняти відмічені вище ролеві пари – і ми готові пригадати ситуації, коли розкривалася нещирість наших партнерів, коли ми відчували досаду за те, що попалися на чийсь вудку: проговорилися, запропонували, пообіцяли, погодилися, зробили, а потім з'ясувалося, що скарги були розіграні, обіцянки – двозначні, дружелюбність – поверхневою, а кваліфікація – дutoю. І виявлялося, що всі дії наших партнерів були направлені лише на досягнення необхідної ними мети, про яку вони, за якимись своїми міркуваннями, нас не повідомили.

Маніпулятор намагається вплинути так, щоб цього не помітив суб'єкт. Об'єктами впливу можуть бути такі особливості психіки людини як: потреби, установки, ціннісні орієнтації особистості, стереотипи, страх, тривога.

Потреба є причиною будь-якої діяльності. Прийнято класифікувати по-

треби на нижчі (біологічні) та вищі (соціальні). Біологічні потреби – первинні, соціальні – вторинні. За походженням розрізняють потреби природні і культурні. За предметом вони бувають матеріальними і духовними [12,с.118].

З числа соціальних потреб варто виділити такі:

- трудові;
- пізнавальні;
- естетичні;
- правові;
- етичні [12,с.120].

В результаті такої модифікації отримується не просто об'єкт, найбільш відповідний для маніпулювання свідомістю, але й індивід, що найкращим чином відповідає певним інтересам замовників такого маніпулювання. Ідеологи так званої глобалізації, наприклад, не приховують, що зразком «людини» для них є homo oeconomicus [12,с.151].

З двома явищами психіки – потребами і установками – тісно пов'язане те, що в психології називають ціннісною орієнтацією особистості. Ціннісна орієнтація особистості – це відносно стійке, соціально обумовлене виборче відношення людини до сукупності матеріальних і духовних суспільних благ і ідеалів, які розглядаються як предмети, цілі або засоби для задоволення потреб життєдіяльності людини [13,с.208].

Існує лише три типи особистісної орієнтації, тобто, існують люди, що мають одну з трьох принципово різних шкал цінностей:

- орієнтація на споживання;
- орієнтація на престиж;
- орієнтація на саморозвиток [12,с.172].

Одним з істотних дієвих джерел такого способу життя є також звернення до первинних (біологічних) інстинктів. Перш за все йдеться про інстинкт самозбереження. Механізмом маніпулювання свідомістю, пов'язаним із зверненням до інстинкту самозбереження, є культивування і використання страху. За допомогою культивування різних видів (та інтенсивності) страху можна радикально регулювати життя люди-

ни і суспільства в цілому – наприклад, спровокувати одні види діяльності і приглушити інші (наприклад, викликати чи подавлювати ажіотажний попит на певну продукцію) З точки зору маніпулювання, технології культивування страху є одним із знарядь маніпуляції свідомістю. Подібно до страху, насадження відчуття невпевненості, тривоги може бути як самостійним методом маніпулювання, так і одним із заходів, підготовчих по відношенню до основної маніпуляції [12,с.185].

Таким чином, всі явища, стани і процеси психіки людини маніпулятор

намагається використати у своїх цілях. Потреби, стереотипи, установки, страхи, тривоги і цінності людини, – це те, на що досвідчений маніпулятор може вплинути непомітно, готуючи ґрунт чи, таким чином, здійснюючи маніпуляцію. Хоча можна зауважити, що маніпуляція буває свідомо і неусвідомлена (наприклад маніпулятор відтворює «дитячі» схеми поведінки). Отже, маніпуляція посідає особливе місце серед соціально-психологічних механізмів впливу (як засіб досягнення мети) і є невід’ємною частиною життя сучасного суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Знаков В. В. *Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении* / В. В. Знаков // *Вопросы психологии*. – М., 2002. – №6. – С. 45 – 54.
2. *Гарифуллин Р. Р. Иллюзионизм психолога. Иллюзии и манипуляции психолога* / Р. Р. Гарифуллин. – Казань – Йошкар-Ола: Марийский полиграф.-издат. комбинат, 2000. – 44 с.
3. *Панкратов В.Н. Психология управления людьми. (Практическое руководство)* / В.Н.Панкратов. – Москва: Изд. Института Психотерапии, 2002. – 323 с.
4. *Шейнов В. П. Скрытое управление человеком* / В. П. Шейнов. – Мн.: Харвест, 2003. – 848 с.
5. *Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита* / Е. Л. Доценко. – СПб.: Речь, 2003. – 304 с.
6. *Перлз Ф. Внутри и вне помойного ведра* / Ф. Перлз, П. Гудмен, Р. Хефферлин. – СПб.: ССІ век, 1995. – 448 с.
7. *Фромм Э. Человек для себя* / Э. Фромм; пер. с англ. Л. А. Чернышевой. – М.: Прогресс, 1992. – 253 с.
8. *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. Ярko, Л.Г. Ионин. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 480 с.
9. *Глассер У. Школы без неудачников* / У. Глассер. – М.: Прогресс, 1991. – 140 с.
10. *Эллис А. Аргументы и эмоции в психотерапии* / А. Эллис. – СПб.: Питер, 1986. – 268 с.
11. *Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации* / Э. Шостром, пер. В. Данченко. – К.: PSYLIB, 2003. – 82 с.
12. *Филатов А.В., Филатова В.Н. Основы распознавания и противодействия манипуляции сознанием* / А. В. Филатов, В. Н. Филатова. – М.: Сенте, 2004. – 200 с.
13. *Человек и его работа* / Под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. – М.: Мысль, 1967. – 452 с.