

СУТЬ ПОНЯТТЯ «МАНІПУЛЯЦІЯ», ЇЇ ХАРАКТЕРИСТИКА ТА МЕТОДИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

М. П. Карпенко

*Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди (м. Харків, Україна)*

E-mail: sandromk@ukr.net

ESSENCE OF CONCEPT “MANIPULATION”, ITS DESCRIPTIONS AND NEUTRALIZATION METHODS

M. P. Karpenko

*H. S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University
(Kharkiv, Ukraine)*

У статті розкрито основи маніпуляції, обману, шантажу та способи протидії їм. Метою статті є роз'яснення поняття «маніпуляція», визначення основних видів маніпуляції, методів протидії маніпуляціям в умовах повсякденного життя та професійної діяльності. Узагальнено певні варіанти розвитку подій при різноманітних маніпуляціях, надано корисні поради для їх нейтралізації – так звані «кроки протидії» маніпуляціям.

Ключові слова: маніпуляція, професійна маніпуляція, професійний маніпулятор, вплив, мета, сценарій, прихований характер, нейтралізація.

Постановка проблеми. Професійна діяльність лідера в основному тісно пов'язана з використанням маніпуляцій, тому слід проаналізувати та систематизувати знання для тлумачення поняття «маніпуляція».

У початковому неметафоричному значенні «маніпуляція» – це складні види дій, що виконуються руками: управління важелями,

виконання медичних процедур, довільне поводження з предметами, що потребують майстерності у виконанні.

«Маніпуляція» в переносному значенні цього слова – це прагнення «прибрати до рук», «приручити» іншого, «заарканити», «піймати на гачок», спроба перетворити людину на слухняне знаряддя, немов на маріонетку. Проте метафора «прибирання до рук» хоча і є основною ознакою, але зовсім не єдиною в процесі маніпуляції.

Аналіз наукової літератури [3; 7] та публікацій дозволяє стверджувати, що повна метафора «маніпуляція» має три найважливіші ознаки:

- 1) ідею «прибирання до рук»;
- 2) умову збереження об'єктом впливу ілюзії самостійності прийняття рішень і виконання ним певних дій;
- 3) майстерність маніпулятора у використанні прийомів впливу.

Мета статті – роз'яснення поняття «маніпуляція», надання характеристики основних її видів та простих кроків для нейтралізації маніпуляцій.

Виклад основного матеріалу. Існує твердження, що обман – це маніпуляція. Що підвищення тону, то певна емоційна забарвленість – також є маніпуляцією. Шантаж та загроза – маніпуляція. Насправді, все це деструктивна поведінка, якій приписується термін «маніпуляція».

У науковій літературі автори (Б. Бессонов, Д. Волкогонов, В. Сагатовський, Р. Гудін) дають власні визначення поняттю «маніпуляція» та досить повно у своїх працях обговорюють його. На цій основі нами було виділено чотири характеристики маніпуляції, які дозволять розпізнати її за будь-яких умов.

1. Маніпуляція – це завжди психологічний, на рівні підсвідомості, несвідомий вплив на людину. Вона завжди «грає на струнах людської душі» і, як наслідок, здійснює «удар» по самій людині. Навіть на латині в давнину маніпуляцію називали словом «at homines», тобто до людини. А людина – це, перш за все, душа, її почуття.

2. Маніпуляція завжди має насильницький характер, завжди буде протидіяти волі людини. Словом: «Ви цього не хочете, але я Вас заставляю, це зробити...».

3. У будь-якої маніпуляції завжди є зовнішній прояв (як у звичайної комунікації) та чітка мета: зробити так, щоб людина злякалась та зробила при цьому те, що потрібне маніпулятору. І це ще не все, справа в тому, що

в будь-якої маніпуляції завжди є певний план дій, типовий сценарій. Тобто, коли кимось маніпулюють, то передбачають, що людина буде виконувати дії в продуманій послідовності: крок 1, крок 2, крок 3. У маніпулятора завжди присутня лінія сценарію. Коли маніпулятор говорить певну фразу, то одразу ж передбачає можливі варіанти відповіді. І якщо жертва іде шляхом очевидної поведінки, то тут же потрапляє на гачок маніпуляції.

4. Четверта характеристика надає маніпуляції певну містичну властивість. Маніпуляції абсолютно завжди притаманний прихований характер. Саме тому маніпуляція якоюсь мірою «схожа на загадкову даму, що ховається за маскою», оскільки привертає до себе увагу. Однак, при цьому зрозуміти, що це саме вона, дуже важко. Маніпуляція має певну загадковість, яку так хочеться розгадати.

Чим талановитіша маніпуляція, тим вона буде більш витонченою, загадковішою і, як результат, – людина ніколи не зрозуміє, що нею маніпулюють.

Г. Шиллер та Е. Шостром [3, с. 64] акцентують увагу на психологічних виитоках маніпуляції, досить широко характеризують психологічні прояви маніпуляції та наводять перелік почуттів, які відчуває людина-жертва маніпуляції через деякий час після маніпуляції. А саме: у людини відзначається певний негативний осад, з'являються симптоми внутрішнього дискомфорту, відчуття, що хтось грає на «струнах твоєї душі», при цьому свідомо змінюється поведінка, тобто людина в даній ситуації «танцює під чужу дудку». Це певні маркери для виявлення маніпуляції, однак не завжди, бо при талановитій, ідеальній маніпуляції людина ніколи не зможе зрозуміти, що нею маніпулювали проти її волі.

Відомий експерт з маніпуляцій М. Непряхин [5, с. 64] аргументовано стверджує, що їм належить центральне місце у взаєминах між людьми. З цим положенням ми абсолютно погоджуємося. Крім того, вчений зазначає наявність такого маловивченого поняття як «самоманіпуляція» – певна форма мотивації.

Загальноновизнано, що не існує ситуації, коли б було неможливим переконати людину в будь-чому. Питання полягає лише в тому, як діяти? Наскільки чесно, коректно і конструктивно, а також який при цьому присутній ресурс часу.

Людина кожного разу робить вибір, яким шляхом взаємодіяти з іншою. Шляхом переконання, використовуючи при цьому доведення, аргументи чи шляхом маніпуляції – діяти нечесно і маніпулюючи.

Це два зворотні боки однієї медалі: з одного боку, це аргументи і логіка, відомі ще з античних часів під назвою «риторика відкритої руки», що характеризувала цивілізоване, коректне, конструктивне спілкування. І «риторика стиснутого кулака» – так звана «чорна риторика». Навіть з античних часів говорили, що є і біле і чорне – певний закон життя, що побудований на гармонії, контрасті.

Основними структурними елементами маніпуляції, з одного боку, є сам маніпулятор, суб'єкт маніпулювання чи автор впливу, а з іншого, – людина, на яку він спрямований, тобто об'єкт маніпуляції чи адресат впливу.

Адресатами маніпулятивного впливу найчастіше є люди похилого віку, діти, жінки з дітьми. Це переважно невпевнені у собі верстви населення з недосконалими, нестійкими механізмами психіки, особи, що в силу своїх особливостей схильні до установок, навіювання. Наприклад, важливим фактом у здійсненні маніпуляції є те, що така людина чує в словах іншого те, що прагне почути, на що в даний момент налаштована, а саме, що є відображенням її власних установок.

А. Цуладзе [7, с. 23] виділяє поняття «сугестивність», на якому ґрунтується «ефект плацебо», коли хворому замість призначеного препарату дають нейтральний засіб (воду, таблетку), стверджуючи про його особливу цінність. Подібні випадки досить часто наводяться в періодичних виданнях, фільмах, коли завдяки установкам і навіюванню в людей настає одужання. Однак сугестивність, з іншого боку, є і основним джерелом доходу різноманітних магів, чаклунів, ворожок, які «вербують» таких людей.

Треба відзначити особливе місце освіти, адже саме вона знижує сугестивність. Оскільки дії освіченої людини завжди ґрунтуються на моралі, логіці, фактах, аргументах, які апіорі відсутні в маніпуляціях.

Маніпулятором завжди виступає людина конструктивна, яка вміє приємно спілкуватися, яка ніколи не підвищить голос, у якій ніколи не розпізнають маніпулятора. Проте, маніпуляція відбудеться саме тоді, коли людина її, власне, ніколи б не помітила.

Сам процес маніпуляції, як правило, здійснюється безпосередньо маніпулятором, однак бувають ситуації, коли маніпулятор виступає

ініціатором і організатором складного психологічного маніпулювання, в якому використовує інших осіб для досягнення своєї мети (так званий метод «залучення третіх сил»).

Відомий психолог Є. Доценко [3, с. 59] підкреслює у визначенні поняття «маніпуляція» «операційний бік» процесу маніпуляції, де головним чином переважає майстерність маніпулятора, а також прямо акцентує увагу на «насильстві», «нав'язуванні» змін, що вносяться в психіку та поведінку. І при цьому пропонує відділити навіть гіпотетичні підстави розмежування «насильницьких» (вимушених) змін поведінки та психіки адресата маніпуляції від ненасильницьких. Автор вважає, що робоче визначення психологічної маніпуляції доцільніше буде сформулювати як процес цілеспрямованого чи ненавмисного використання різних специфічних способів і засобів зміни (модифікації) поведінки людини чи її мети, бажань, намірів, відносин, установок, психічного стану та інших психологічних характеристик на користь суб'єкта впливу, і які при цьому могли б не відбутися, якби адресат достатньо володів даними, що відносяться до ситуації, зокрема знав, які способи застосовувалися стосовно нього або з якою метою вони використовувалися.

Ми підтримуємо думку вченого і на основі аналізу літературних джерел та публікацій окреслили загальне визначення поняття «маніпуляція».

Отже, маніпуляція – психологічний вплив, що містить зовнішню конструктивну комунікацію; істинну мету; послідовність сценічних ходів; завжди здійснюється проти волі людини; завжди має прихований характер. Цим вона і небезпечна, бо має вигляд ззовні як коректна комунікація.

У своїх наукових працях М. Непряхін [5] виділяє три найпоширеніших види маніпуляції:

1. Прагматична – завжди переслідує певну мету, характеризується замаскованим натяком. Є легкою, дозволяє зрозуміти маніпулятора і мету, яку вона переслідує. Є найчеснішою, якщо щиро говорити. Її завжди простіше розпізнати. Можна відразу визначити, чого хоче добитися людина.

Однак, буває маніпуляція найстрашніша, а саме

2. гедоністична – маніпуляція заради задоволення. Від давньогрецького слова «гедон», що дослівно перекладається як насолода, задоволення. Гедоніст – людина, у якої задоволення є вищим благом та метою життя.

Гедоністична маніпуляція завжди відбувається заради задоволення, просто так – заради себе.

При взаємодії з гедоністичним маніпулятором присутнє відчуття психологічного тиску, певний внутрішній дискомфорт: розуміємо, що дії відбуваються некоректно, деструктивно – все вказує на маніпуляцію, але реально зрозуміти, чого хоче добитися людина, не можемо. Тут проглядається умовна мета – задоволення, самоутвердження, потіха з власного самолюбства.

До групи гедоністичних маніпуляторів належать люди, що постійно роблять їдкі зауваження, намагаються поставити людину в некоректне становище, і при цьому мета є розмитою. Ці так звані «енергетичні вампіри» є звичайними гедоністичними маніпуляторами. Вони так утверджуються! І як наслідок, припинити гедоністичну маніпуляцію найскладніше, бо мета в ній практично відсутня.

3. Зустрічна маніпуляція, яка в силу своєї особливості зачіпає певні моральні цінності, проте є найбільш виправданою. Тому що іноді бувають маніпуляції, які конструктивним способом відбити не можливо. І залишається єдиний спосіб – відповісти зворотнім аперкотом, надати «удар» у відповідь.

Отже, виділено три основні види маніпуляцій: зустрічна – «певна стратегія захисту»; прагматична, що переслідує чітку мету; гедоністична, що використовується для потіхи власного самолюбства.

М. Непряхін [5] розробив також універсальні способи, що дозволяють нейтралізувати, розбити, зупинити маніпуляцію у 70 % випадків:

крок 1 – зламати сценарій маніпуляції максимально;

крок 2 – також логічний, спрямований на мету маніпуляції, який ставить маніпулятора в глухий кут;

крок 3 розкриває прихований характер маніпуляції, руйнує модель маніпуляції. Тут помітна певна схожість з кроком 2, однак процес нейтралізації маніпуляції різний.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що маніпуляція займає центральне місце у взаємовідносинах людей між собою. Загалом всі люди в процесі комунікацій впливають одна на одну певним чином: хтось відкрито, хтось приховано, з різним ступенем успішності. У кожній групі людей присутня особа, що впливає на інших непомітно, а інші підкорюються їй. Це так зване приховане управління лідером групи.

Лідерам, які мають на меті досягнути успіху в професійній діяльності, необхідно чітко розрізнити поняття «маніпуляція» як процес і власне маніпулятивні методи, тобто техніку маніпулювання. Адже технікою можна користуватися несвідомо. Так, у повсякденному житті більшість людей виконує роль мимовільних маніпуляторів чи жертв маніпулювання. Таким чином, треба бути обізнаними, щоб чітко усвідомлювати свою позицію в тій чи іншій ситуації.

Ми вважаємо, що викладена інформація допоможе завжди виявляти маніпуляції, завжди бути попереду маніпулятора, завжди вміти розпізнавати його гру, з одного боку, а з іншого, – озброїть лідера свідомими аргументами переконання, методами впливу на підлеглих для отримання позитивного результату.

Перспективи подальших пошуків у напрямі дослідження вбачаємо у висвітленні питань, пов'язаних з етикою ділового спілкування майбутніх магістрів фармацевтичних спеціальностей, розкриття поняття «самоманіпуляція», що є особливо актуальним у зв'язку з досягненням як професійного, так і особистого успіху.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бессонов Б. И. Идеология духовного подавления / Б. И. Бессонов. — М. : Мысль, 1971. — 295 с.
2. Грачёв Г. Д. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Грачёв Г. Д., Мельник И. И.. — М. : Изд-во РАГС, 1998. — 236 с.
3. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. — М. : ЧеРо, Изд-во МГУ, 1997. — 342 с.
4. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Дейл Карнеги. — М. : Альта-Принт, 2005. — 638 с.
5. Непряхин Н. П. 101 совет по противодействию манипуляциям / Н. П. Непряхин. — 4-е изд. — М. : Альпина Паблицер, 2013. — 66 с.
6. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием / С. Г. Кара-Мурза. — М. : Алгоритм, 2000. — 685 с.
7. Цуладзе А. М. Политические манипуляции, или Покорение толпы / А. М. Цуладзе. — М. : Книжный дом «Университет», 1999. — 144 с.

Карпенко М. П. Суть понятия «манипуляция», её характеристика и методы нейтрализации. В статье раскрыты основы манипуляции, обмана, шантажа и способы противодействия им. Целью статьи является пояснение понятия «манипуляция», определение основных видов манипуляции, методов противодействия манипуляциям в условиях повседневной жизни и профессиональной деятельности. Обобщены некоторые варианты развития событий при распространенных манипуляциях, даны полезные советы для их нейтрализации – так называемые «шаги противодействия» манипуляциям.

Ключевые слова: манипуляция, профессиональная манипуляция, профессиональный манипулятор, влияние, цель, сценарий, скрытый характер, нейтрализация.

Karpenko M. P. Essence of concept “manipulation”, its descriptions and neutralization methods. The article exposed basics of manipulation of deception of blackmail and their counteractions. The aim of this paper is explanations of concept “manipulation”. And more main all – determination of basic types of manipulation, methods of counteraction manipulations, in the conditions of domestic life and professional activity, describes the examples of the most widespread manipulations of which each of us in one or another measure met in practice. On the basis of analysis of concept “manipulation” description a computer-integrated concept is given “professional manipulation”. The study scientific literature allowed to generalize the certain variants of development of events at various manipulations and give useful advices for their neutralization, so-called “steps of counteraction” manipulations.

Key words: manipulation, professional manipulations, professional manipulator, influence, purpose, scenario, hidden character, neutralization.

REFERENCES

1. Bessonov B. I. Ideologiya duhovnogo podavleniya [The ideology of the spiritual suppression] / B. I. Bessonov. — М. : Myisl, 1971. — 295 s.
2. Grachyov G. D. Manipulirovanie lichnostyu: organizatsiya, sposoby i tehnologii informatsionno-psihologicheskogo vozdeystviya [Manipulation of a person: organization, processes and information and psychological warfare technologies] / Grachyov G. D., Melnik I. I. — М. : Izd-vo RAGS, 1998. — 236 s.
3. Dotsenko E. L. Psihologiya manipulyatsii: fenomenyi, mehanizmy i zaschita [Psychology manipulation: phenomena and mechanisms of protection] / E. L. Dotsenko. — М. : CheRo, Izd-vo MGU, 1997. — 342 s.
4. Karnegi D. Kak zavoevyivat druzhey i okazyivat vliyanie na lyudey [How to Win Friends and Influence People] / Deyl Karnegi. — М. : Alta-Print, 2005. — 638 s.
5. Nepryahin N. P. 101 sovet po protivodeystviyu manipulyatsiyam [101 advice on counteraction to manipulation] / N. P. Nepryahin. — 4-e izd. — М. : Alpina Pablisher, 2013. — 66 s.

6. Kara-Murza S. G. Manipulyatsiya soznaniem [Manipulation of consciousness] / S. G. Kara-Murza. — M. : Algoritm, 2000. — 685 s.

7. Tsuladze A. M. Politicheskie manipulyatsii, ili Pokorenie tolpy [Political manipulation, or the Conquest of the crowd] / A. M. Tsuladze. — M. : Knizhnyiy dom «Universitet», 1999. — 144 s.