

**Поліщук Дарина**

*здобувач вищої освіти*

*першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
Дніпровського гуманітарного університету*

*Науковий керівник:*

**Сахарова Катерина Олександрівна**

*доктор філософії*

*старший викладач кафедри психології*

*Дніпровського гуманітарного університету*

## **ВИЯВЛЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ У ПРОЦЕСІ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ**

Починаючи з В. Вундта, який розробляв окремо фізіологічну психологію і психологію народів, психологічна наука розвивалася з двох платформ: з боку окремої людської психіки – в індивідуальному аспекті, і з боку культури – в соціальному аспекті. У цей час відбувалося їх поступове зближення, а стик між ними нерідко опинявся однією з точок розвитку психології. Сучасний стан, що цікавить нас в проблематиці міжособистісної взаємодії підтверджує цю думку: в останні роки інтенсивно розроблялися як психологія спілкування, так і психологія особистості, а на їх стику з'явилася область пізнання, яка містить таємницю психологічної взаємодії. Відповідно, можна виділити три можливих точки розгляду.

По-перше, маніпуляція може бути розглянута як соціально-психологічний феномен. Основні проблеми виникають з питань: що таке маніпуляція, коли вона виникає, для яких цілей використовується, за яких умов найбільш дієва, які вироблені нею ефекти, чи можливий захист від маніпуляції, як остання може бути організована?

По-друге, маніпуляція являє собою симбіоз, в якому сплелися найважливіші проблеми психології впливу: перетворення інформації, наявність силової боротьби, проблеми «істина-брехня» та «таємне-явне», динаміка переміщення відповідальності, зміни балансу інтересів і інші.

Література по психологічному впливу містить безліч цікавих емпіричних досліджень і спостережень, ще чекають свого теоретичного осмислення, розкриття закономірностей, що стоять за цим різноманіттям. Є надія, що вирішення низки проблем стосовно маніпулятивного впливу дасть поштовх вирішення подібних завдань і для всього кола проблем психології впливу.

І по-третє, інтерес до механізмів захисту від маніпуляції переміщує нас в область психології особистості, оскільки передбачає пильну увагу до внутрішньо-психологічної динаміки, пов'язаної з процесами прийняття рішень, внутрішньо-особистісною комунікацією, інтеграцією і дисоціацією. Дослідження маніпуляції в даному аспекті висвічує нові грані проблеми між зовнішньою і внутрішньою активністю, зміщуючи предмет дослідження в площину загальної психології [1].

Таким чином, вивчення маніпуляції зачіпає широкий спектр проблем, починаючи від фундаментальних теоретичних і завершуючи прикладними і описовими.

Звичайно, нам необхідно дати визначення поняттю «маніпуляція», для того, щоб найчіткіше охарактеризувати сутність цього явища, тож *маніпулювання* – вид психологічного впливу, спрямованого на неявне спонукання інших (іншого) до виконання визначених маніпулятором дій [2].

У більш широкому розумінні психологічна маніпуляція є видом соціальної взаємодії, в основі якої знаходяться деструктивні прояви комунікативної діяльності: брехня, психологічне насилля, газлайтинг та інше.

За Д.Саймоном маніпуляція може вважатися успішною при дотриманні основних вимог – прихованість намірів, знання вразливості жертви та достатній рівень жорстокості, яка допоможе маніпулятору не відчувати провини за нанесений негативний збиток.

До основних механізмів такого прояву комунікації ми можемо віднести: брехню через замовчування, відволікання, заперечення, приховане залякування, помилкову провини, виконання різних ролей (слуги, жертви) для досягнення поставленої мети, проектування провини, симуляцію невинності,

різні види спокус, симуляцію плутанини, агресію, присоромлення, відволікання, приниження та осуд жертви [3].

На думку Еверетта Шострома, в основі психологічної маніпуляції лежать наступні причини [4]:

1) Недовіра. Маніпулятор не довіряє собі. Свідомо чи несвідомо він переконаний, що його можуть врятувати лише інші люди, і тому вступає на шлях маніпуляцій, щоб інші «завжди були у нього на прив'язі».

2) Нездатність любити. Для маніпулятора такі відносини як любов та довіра неможливі, бо саме сприйняття не дозволяє йому правильно оцінювати людей і їхні вчинки. Крім того, любов – «перемога, досягти якої нелегко», і людині, яка полінувалася її домогтися, залишається лише одна альтернатива - «відчайдушна, повна влада над іншою особою».

3) Почуття безпорадності. Багато маніпуляторів намагаються управляти людьми через усвідомлення власної безпорадності: «універсальним прикладом може служити мати, яка починає хворіти, коли не може впоратися з дітьми».

4) Боязнь тісних міжособистісних контактів. «Одним з основних людських страхів є страх скрутного становища». Для маніпулятора, болісно переживає свою неповноцінність, така фобія особливо характерна, тому він вважає за краще близького спілкування формалізоване.

5) Бажання отримати схвалення. Діяльність багатьох маніпуляторів викликана їхньою залежністю від існуючих у суспільстві стереотипів, один з яких можна сформулювати так: «нам необхідно отримати схвалення всіх і кожного» [4].

Якщо ми розуміємо сутність феномену маніпуляцій, то наше наступне логічне питання: як нам її виявити в ході міжособистісної взаємодії? Для цього умовно розділимо сигнали маніпуляцій на дві категорії : ті, що пов'язані безпосередньо з маніпулятивною ситуацією і ті, що пов'язані зі змінами у внутрішньому стані людини.

До першої групи ми можемо віднести наступне :

- 1) Дисбаланс у розподілі відповідальності та дисбаланс у співвідношенні виграшу та плати : ваша відповідальність та обов'язок більший, ніж те, що ви отримуєте в результаті вирішення ситуації;
- 2) Наявність психологічного тиску;
- 3) Дисбаланс елементів ситуації – маніпулятор використовує на вас механізми взаємодії, які не відповідають актуальній ситуації;
- 4) Неузгодженість поведінки партнера – різні канали передають суперечливу інформацію (впевнені слова співрозмовника контрастують з небажанням дивитися в очі, метушливими рухами рук);
- 5) Схильність партнера до стереотипізації наших дій – прагнення привести їх у відповідність з уявленнями про поведінку «справжнього чоловіка», «чесного громадянина» або з нашими попередніми вчинками.

Розглядаючи другу групу, ми аналізуємо наш внутрішній стан, або стан тієї людини, що потрапила у ситуацію маніпуляції. В першу чергу це активізація регресії, як захисного механізму психіки: можливий плач, гнів, агресія пов'язані з обставинами, в які вас змусили втрутитися. Одним із найчастіших сигналів є відсутність достатнього часу на прийняття зваженого рішення – маніпулятор завжди бути прискорювати «жертву», щоб вона не могла проаналізувати всі обставини та можливі варіанти вирішення питання. Наступним помітним маркером маніпуляції є стан звуження свідомості – спілкуючись з певною людиною, ми помічаємо, що розмова рясніє незмінними формулюваннями, постійно повертається до однієї й тієї ж теми. І останнє – несподівана зміна фонових станів: погіршення настрою, роздратованість, образа та інші прояви негативних емоцій.

Підсумовуючи вищезазначене ми розуміємо, що маніпулятивна взаємодія повністю деструктивна та впливає не тільки на «жертву» маніпуляції, а й на самого маніпулятора. Відповідно, після того як ми

розпізнали маніпуляцію нам необхідно від неї захиститися. Але який спосіб обрати? Їх також умовно поділимо на два види : пасивний захист та активний захист.

При пасивному захисті можна використовувати наступні дії:

- 1) Приховування своїх ситуативно пережитих емоцій і почуттів. Таке приховування не дозволить маніпулятору «виявити» ваші справжні емоції і почуття, чинити психологічний вплив на них;
- 2) Дистанціювання від маніпулятора;
- 3) Побудовування смислових і семантичних бар'єрів з маніпулятором при обговоренні варіантів вирішення проблеми. Посилайтеся на «труднощі» сприйняття сенсу переданої інформації і термінології;
- 4) Ухилення від психологічного контакту з маніпулятором. Не кажіть нічого. Зробіть вигляд, що не розчули, не зрозуміли.
- 5) Виявлення метакомунікації – прихованих смислів, мотивів, припущень, інтерпретацій, яка транслюється маніпулятором.
- 6) Поведінкове і операціональне блокування дій маніпулятора. Проявляйте навмисну неухважність навмисну сповільненість в відповідних психічних реакціях
- 7) «Відсторонення» від передбачуваності в поведінкових реакціях і діях. Якщо маніпулятор квапить з відповіддю, збийте темп його атаки: скажіть, що вам потрібно терміново зателефонувати, відправити SMS. Якщо ж від вас не відстають, починайте перепитувати, «уточнювати». Робити це необхідно рівно стільки, щоб не зруйнувати ваші відносини, адже основна перевага пасивного захисту – саме в збереженні позитивних відносин. Мабуть, найсильніший хід потенційної жертви – заявити: «потрібно порадитися» або «подумати».

В більшості випадків маніпулятор відступає вже перед пасивним захистом.

Вирішивши активно захищатися, прямо скажіть маніпулятору, що вас турбує в його пропозиції. Не слід боятися говорити про свої побоювання.

Маніпулятори зазвичай експлуатують наше бажання виглядати гідно, тому не бійтеся здатися поганим. «Ти сильно перебільшуєш мою гідність (щедрість, можливості, здібності)». Ці слова звільняють потенційну жертву від зобов'язань. Не бажано використовувати активний захист тоді, коли об'єкт маніпуляції знаходиться в залежності (спорідненої, матеріальної та ін.) від маніпулятора. Активний захист оголює егоїстичність намірів маніпулятора, тому є зустрічним конфліктогеном, що не поступається, а то і перевершує за силою дії маніпулятора. Унаслідок закону ескалації конфліктогенів маніпулятор відповість конфліктогеном ще сильнішим, що в підсумку призведе до конфлікту.

***Список використаних джерел:***

1. Доценко Е.Л. Маніпуляція: психологічне визначення поняття. *Психологічний журнал*. 1993, 4.
2. Словник психологічних термінів. URL: <https://nuph.edu.ua/slovník-psihologichnih-terminiv/>
3. [Саймон Д. «Як розпізнати маніпулятора?»](#). Вид. «Альпіна Паблішер». 2015. 190 с.
4. Шостром Е. Анти-Карнегі, або Людина-маніпулятор / Пер. з англ. А. Малишевої. Мн .: Поліфакт. 1992. 128 с.