

## СПРЯМУВАННЯ НА ЕМОЦІЙНУ СФЕРУ ЯК ОСНОВА МАНІПУЛЯЦІЙНОГО ВПЛИВУ

Багнюк Ю.С.

Науковий керівник – канд. філос. наук, доц. Дашенкова Н.М.  
Харківський національний університет радіоелектроніки  
(61166, Харків, пр. Науки, 14, каф. філософії, тел.: (057)7021-465)

There are various techniques of manipulation that you will find out in this article. People manipulate each other every day. Traps of manipulators keep us on every step. There is no sphere that would have cost without manipulation. Manipulation is a hidden management of people and their behavior. Manipulating interpersonal relationships are considered by scholars around the world. The more you know about a person, the more you have a chance to achieve the desired. You need to know about the wishes and values of your interlocutor, the weaknesses and fears. Let's find out what kind of psychological manipulation is?

Люди маніпулюють один одним щодня і на усіх рівнях. Пастки маніпуляторів підстерігають нас на кожному кроці. Немає жодної сфери, яка обійшлась би без маніпуляцій, навіть дружні або сімейні стосунки. Тому вивчення психології маніпулятивного впливу є сьогодні дуже поширеними й популярними.

Маніпулятивні міжособистісні стосунки висвітлюються у роботах як українських (О.О. Баклюков, Г.О. Балл, М.С. Бургин та ін.), так і зарубіжних науковців (А.В. Бедненко, Е. Берн, Р.Р. Гаріфуллін, Є.Л. Доценко та ін.).

За Доценко, психологічна маніпуляція – різновид соціального впливу, який використовується для прихованого впровадження в психіку жертви цілей, бажань, намірів, відносин або установок маніпулятора, які не збігаються з актуально існуючими потребами жертви [1].

Звісно, не будь-яке управління є маніпуляцією. Якщо соціальний вплив не є примусовим, якщо «жертві» надається можливість прийняти або відхилити цей вплив, то тоді він не вважається негативним і шкідливим. В протилежному випадку, соціальний вплив може бути прихованою маніпуляцією.

Як маніпулятори управляють своїми жертвами? Харріет Брейкер ідентифікувала основні способи, якими маніпулятори управляють своїми жертвами: позитивне підкріплення (похвала, схвалення, подарунки тощо); негативне підкріплення (позбавлення від проблемної ситуації в якості нагороди); нестійке або часткове підкріплення; травмуючий одноразовий досвід (словесна образа, вибух гніву або інша загрозна поведінка з метою встановити панування або перевагу) [2].

Основою для здійснення маніпулятивного впливу є звернення до емоційної сфери особистості.

Маніпуляція почуттям провини чи образи. Використання образи або почуття провини – один з найвірніших прийомів маніпуляції близькою людиною. Образ нещасної жертви часто дає своєму носієві «дивіденди» у вигляді негласних повноважень. В цьому випадку саме така жертва виявляється завжди на вершині піраміди в сімейній системі. Така людина впливає на інших за допомогою їх почуття провини. Згодом люди, залучені в цю гру, починають прямо або напівсвідому розуміти цю маніпуляцію і реагувати на неї агресією.

До різновидів маніпуляцій почуттям провини належить маніпуляції мовчанням. Люди вдаються до багатозначного мовчання, коли хочуть показати, як вони засмучені. Інакше, на їхню думку, хтось може подумати, що проблема неважлива для них. Мовчання в цьому випадку розраховане на те, щоб викликати почуття провини.

Маніпуляції гнівом. Існують люди, які виходять з себе, щоб змусити жертву їм піддатися. Це маніпулятори, які використовують так званий тактичний гнів.

Іронія або сарказм. Маніпулятор вибирає іронічний тон, використовує критичні висловлювання і зауваження, приправлені жартами або провокаційними коментарями. Щоб уникнути цієї критики або жартів, жертва змушена прийняти умови, які нав'язуються маніпулятором.

Усвідомлення наявності «гри» з емоціями, що властиве маніпулятивному стилю спілкування, є необхідною умовою протистояння маніпуляціям. Виверти, які використовують маніпулятори, спрямовані на просування їх власних інтересів за рахунок інших людей, отже, вони можуть вважатися експлуатаційними, насильницькими, нечесними і неетичними. Потрібно чітко розуміти необхідність контролювати власні емоції, щоб не поступатися маніпуляторам.

#### Перелік посилань

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо: Юрайт, 2000. – 342 с.
2. Брейкер Х. Кто дергает за ваши ниточки, или Как не позволить манипулировать собой / Харриет Брейкер; [пер. с англ. А. Матвеевой]. – М.: Изд. торговый дом Грант: Фаир-Пресс, 2005. – 254 с.