

МАНІПУЛЯЦІЯ СУСПІЛЬНОЮ СВІДОМІСТЮ У ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ

Makarenko S. S. Manipulation of social consciousness in the process of communication / S. S. Makarenko // Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University, G. S. Kostyuk Institute of Psychology of the National Academy of Educational Sciences of Ukraine / scientific editing by S. D. Maksymenko, L. A. Onufriieva. – Issue 41. – Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2018. – P. 142–151.

S. S. Makarenko. Manipulation of social consciousness in the process of communication. The results of the study of the principles of management technology of the behavior of people in its modern understanding, in order to provide such behavior, which is absolutely necessary to the owners of the means of manipulation, are presented in the article.

It is shown that the hidden effect which must be unnoticed by the object of manipulation lays in the basis of all types of manipulation. The success of manipulation is guaranteed when manipulated person believes that what is happening is natural and inevitable. If the attempt of manipulation is being exposed and the disclosure becomes too much known, the action is usually curtailed, since the disclosed fact of such attempt condemns the manipulator to failure. The main purpose is hidden more carefully, so that even the disclosure of the fact of an attempt to manipulate would not lead to revealing true intentions.

The study of domestic and foreign scholars, who considered manipulation as a component of power technology, and not just an influence on the behavior of a friend or partner, is presented herein. Since manipulation of social consciousness has become a technology, there are professionals who master this technology (or its specific characteristics). The system of training of personal, scientific researches, scientific and popular science literature have appeared.

It is suggested to get acquainted with the most common basic types of manipulators. The attention is paid to forms of informational violence, namely: physical (high-volume music, radiation); physiological (negative effect from the combination of colors, 25th frame); psychological (fear, disorders, negative information) and the latest technologies that increase the danger of informational violence, through which exponential development of the risk and vulnerability of our civilization takes place.

Thus, it is concluded that the used technologies of manipulation are based particularly on the general methods of psychological influence. The preventive methods of manipulation of social and mass consciousness are

the integral part of the professional activities of a practical psychologist in the implementation of psycho-corrective influence in general. The protection against information becomes more relevant rather than the protection of the information itself.

Key words: manipulation, manipulator, metaphor of manipulation, computer terrorism, informational violence.

С. С. Макаренко. Маніпуляція суспільною свідомістю у процесі спілкування. Представлено результати вивчення принципів технології керування поведінкою людей у її сучасному розумінні з метою забезпечення такої поведінки, яка дуже потрібна власникам засобів маніпуляції.

Показано, що в основі усіх видів маніпуляції є прихований вплив, факт якого має залишитися непоміченим об'єктом маніпуляції. Успіх маніпуляції гарантований, коли маніпульований вірить, що те, що відбувається, є природне і неминуче. Якщо спроба маніпуляції викривається і про викриття стає загальновідомо, акція, зазвичай, згортається, оскільки розкритий факт такої спроби прирікає маніпулятора на невдачу. Ще старанніше приховується головна мета, щоб навіть викриття самого факту спроби маніпуляції не призвело до з'ясування справжніх намірів.

Представлено дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців, які розглядали маніпуляцію як складову технології влади, а не просто вплив на поведінку друга чи партнера. Оскільки маніпуляція суспільною свідомістю стала технологією, з'явилися професіонали, що володіють цією технологією (або її певними характеристиками). Виникла система підготовки кадрів, наукові дослідження, наукова та науково-популярна література.

Запропоновано ознайомитись із найпоширенішими основними типами маніпуляторів. Приділено увагу формам інформаційного насильства, а саме: фізичному (гучна музика, випромінювання); фізіологічному (негативний вплив від поєднання кольорів, 25-й кадр); психологічному (страх, розлади, негативна інформація) та новітнім технологіям, що посилюють небезпеку інформаційного насильства, через які відбувається експоненціальний розвиток ризику й вразливості нашої цивілізації.

Зроблено висновок про те, що техніки маніпулювання, що використовуються, здебільшого базуються на загальних методах психологічного впливу. Превентивні методи профілактики маніпулювання суспільно-масовою свідомістю є складовою професійної діяльності практичного психолога у процесі здійснення психокорекційного впливу загалом. Усе актуальнішим стає захист від інформації, а не захист самої інформації.

Ключові слова: маніпуляція, маніпулятор, метафора маніпуляції, комп'ютерний тероризм, інформаційне насильство.

Постановка проблеми. У живій природі людина – якісно нове явище. Вона володіє розумом, здатним на абстрактне мис-

лення, мовленням, мовою. Мова і мислення – складні системи, на які можна впливати з метою програмування поведінки людини. Вона, як відомо, має неоднозначну психіку, важливою частиною якої є уява, і вона розвинена настільки, що ми фактично живемо водночас у двох вимірах, у двох «реальностях» – справжній та уявній. Уявний світ значною мірою (а в багатьох – у першу чергу) визначає нашу поведінку. Але людина гнучка й податлива, на неї можна впливати зовні таким чином, що це буде абсолютно непомітно.

Отже, закладеної в нас біологічної програми поведінки замало для того, щоб ми були людьми. Вона доповнюється програмою, що записана знаками культури спілкування. Маніпуляція суспільною свідомістю завжди перебуває під впливом інших людей, і захистити себе від цього певним жорстким бар'єром ми, зрештою, не можемо. Ось так і виникає таке важливе поняття, як маніпуляція. З різновидами маніпуляційних впливів на нашу поведінку ми ознайомимось у нашому дослідженні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з перших книг, безпосередньо присвячених маніпуляції свідомістю, була книга німецького соціолога Герберта Франке «Маніпульована людина» (1964). Він дає таке визначення: «Під маніпуляцією переважно треба розуміти психічний вплив, який здійснюється таємно, відтак, на шкоду тим особам, на котрих він спрямований. Найпростішим прикладом цього може бути реклама».

На думку професора Каліфорнійського університету Г. Шиллера, «для досягнення успіху маніпуляція має залишатися непомітною. Успіх маніпуляції гарантований, коли маніпульований вірить: усе, що відбувається, природне і неминуче» [1].

Отже, термін «маніпуляція» є метафорою і вживається в переносному розумінні: спритність рук у поводженні з речами перенесена у цій метафорі на спритне керування людьми (і, звичайно, вже не руками, а спеціальними «маніпуляторами»).

Із шістдесятих років ХХ століття маніпуляція стала предметом особливого вивчення. Проблемою її використання займалися Б. М. Безсонов, Д. О. Волкогонов, Р. Шиллер, Л. Войтасік, Дж. Р. Бенігер, Т. С. Брок, Л. А. Беккер, Р. Е. Гудін, Б. Кей, Є. М. О'Коннар, С. С. Пайн, Р. Прото, В. Розенберг, П. У. Робінсон, Е. Шостром та інші. Усі вони запропонували свої визначення маніпуляції, розглянемо деякі з них.

Метафора маніпуляції складалася поступово. Психологи вважають, що важливим етапом в її розвитку було позначення

цим словом фокусників, які працюють без складних пристроїв, руками («фокусник-маніпулятор»). Саме тоді, коли ці принципи увійшли в технологію керування поведінкою людей, виникла метафора маніпуляції в її сучасному розумінні – програмування думок і прагнень мас, їхніх настроїв і навіть психічного стану з метою забезпечити таку їхню поведінку, яка конче потрібна власникам засобів маніпуляції.

Вітчизняний учений Є. Доценко дає такі кілька визначень маніпуляції [2]:

1. Вид психологічного впливу, майстерне виконання якого веде до прихованого порушення в реципієнта намірів, що не збігаються з його актуально існуючими бажаннями й потребами.

2. Психологічний вплив, націлений на зміну напряму активності іншої людини, виконаний настільки майстерно, що залишається непоміченим нею.

3. Психологічний вплив, спрямований на неявне спонукання іншого до вчинення обраних маніпулятором дій.

4. Майстерне спонукання іншого до досягнення (переслідування) побічно вкладеної маніпулятором мети.

5. Дії, спрямовані на «прибирання до рук» іншої людини, поштуркування нею, вироблені настільки майстерно, що в тої створюється враження, ніби вона самостійно керує своєю поведінкою.

Мета статті – дослідити маніпулятивні впливи на свідомість суб'єктів у процесі спілкування в умовах інформаційного суспільства.

Виклад основного матеріалу. Виявлення метакомунікацій – прихованих значень, мотивів, припущень, переваг, інтерпретацій у комунікативному потоці інформації на сьогодні є одним із пріоритетних напрямків розвитку психологічної науки. Використання технік активного і пасивного захисту від маніпуляції, що ситуативно переживається, і відчуттів слугуватимуть своєрідною перешкодою для маніпулятивного вторгнення.

На основі вибору способів впливу на людей формується «система дій» суб'єктів спілкування, яку в науковій літературі визначають як «модель спілкування».

Американський психолог В. Сатир виокремлює такі моделі (типи) маніпулятивного спілкування: запобіглива, звинувачувальна, розважлива, віддалена й урівноважена. Ознайомимось із ними докладніше [3].

– Запобігливий тип. В основі спілкування – намагання догодити іншим. Людина в розмові часто вибачається, не вступає в суперечки.

– Звинувачувальний тип. Визначається намаганням отримати владу над іншими, постійним пошуком тих, хто винен. Така людина – диктатор, нерідко веде себе зухвало, говорить різко і жорстоко, перебиваючи інших.

– Розважливий тип (або «комп'ютер»). В основі поведінки – коректність, спокійність. Це людина, яка дуже чітко розраховує все наперед, вибудовує довгі фрази, має монотонний голос.

– Віддалений тип. Людина не реагує на жодні запитання, часто говорить недоречно, невчасно і невлучно.

– Урівноважений тип. Поведінка людини послідовна, гармонійна. Вона ставиться до інших відкрито, чесно, ніколи не принижує гідності. Це цілісна особистість.

Якщо порівнювати моделі (типи) спілкування, то можна побачити, що представники перших чотирьох мають занижену самооцінку, відчуття власної неповноцінності й відносяться до маніпуляторів, а урівноважений тип – до актуалізаторів.

При маніпулятивному спілкуванні в учасників виникають спотворені уявлення про свої і чужі цілі, дії, мотиви та позиції (Є. Мелібруда, 1986) [4]:

1. «Ілюзія власної шляхетності» – уявлення про те, що істина та справедливість цілком на нашому боці, а моральні норми порушує лише інша сторона.

2. «Пошук порошинки в оці іншого» – перебільшене уявлення про похибки іншого і неусвідомлення своїх недоліків.

3. «Подвійна етика» – при здійсненні і навіть при усвідомленні однакових взаємодій власні дії сприймаються як припустимі, а дії опонента – як недозволені та нечесні.

4. «Усе ясно» – небажання вислухати іншого, упереджене спрощення ситуації на користь собі. Людина переконана в тому, що саме вона має повне і правильне уявлення про конфлікт.

Чому людина вдається до маніпуляцій? Е. Шостром указує на п'ять таких причин.

Перша причина – це недовіра. Людина не довіряє собі, вважає себе залежною від інших. Хоча іншим також не довіряє. Це схоже на поведінку одного з батьків у сім'ї, котрий ухиляється від виховання дітей, а натомість намагається вказувати іншому, як треба виховувати.

Друга причина (за Еріхом Фромом): нормальні стосунки між людьми – це любов. Любов передбачає сприйняття людини такою, якою вона є, і повагу до її істинної суті. Більшість людей не люблять самих себе, тому не можуть любити ближнього. Але справжня любов безкорисна і безумовна. Вона не залежить від вигоди і приймає людину без будь-яких умов.

Третю причину маніпуляції пропонують екзистенціалісти: всюди нас оточують ризик і невизначеність. Щохвилини з людиною може трапитися будь-що, тому людина почувається безпомічною, незахищеною.

Четверта причина відображена у дослідженнях Джея Хейлі й Еріка Берна. Д. Хейлі під час тривалої роботи осіб із розумовими відхиленнями помітив, що вони найбільше боялися тісних особистісних контактів. Е. Берн вважає, що людина починає грати в ігри, уникає близькості, щоб краще керувати своїми емоціями.

П'яту причину висуває Альберт Бліс. Він зазначає, що упродовж життя людина засвоює низку аксіом або ірраціональних переконань. Одна з таких аксіом: нам необхідно одержати схвалення всіх і кожного. Людина прагне подобатися іншим, справляти на них приємне враження і для цього вживає маніпуляції.

Під маніпуляцією Е. Шостром розуміє не одну гру, а цілу систему ігор, і ще більше – стиль життя, псевдофілософію життя, спрямовану на те, щоб експлуатувати і контролювати себе й інших. Мета актуалізаційної моделі – розвинути в собі здатність чесно проявляти свої щирі почуття.

Е. Шостром у праці «Анти-Карнегі...» змалювала такі основні типи маніпуляторів [5]:

1) Диктатор – перебільшує свою силу, прагне керувати своїми жертвами – домінувати і наказувати;

2) Ганчірка – протилежність Диктаторові та його жертва. Перебільшує свою чутливість, прагне забувати, не чути, пасивно мовчати, уникати;

3) Калькулятор – перебільшує необхідність контролювати все; робить вигляд, що володіє прихованою інформацією, ухиляється, коли намагаються перевірити його самого;

4) Прилипала – протилежність Калькулятору. Перебільшує свою залежність, прагне, щоб про нього дбали, дозволяє і спонукає інших виконувати за нього його роботу;

5) Хуліган – перебільшує власну агресивність, прагне контролювати людей за допомогою погроз;

6) Гарний хлопець – перебільшує свою дбайливість, любов, паралізує неприродною добротою. Протилежність Хулігану;

7) Суддя – перебільшує свою критичність, нікому не вірить, завжди сповнений обурення, висуває масу звинувачень, не схильний прощати;

8) Захисник – перебільшує свою готовність до підтримки, поблажливість до чужих помилок; надмірно співчуваючи тим, ким опікується, не дозволяє їм стати на власні ноги і паралізує ініціативу. Протилежність Судді.

Останнім часом усе більше зростає увага науковців до проблеми інформаційного насильства, впливу засобів масової інформації на особистість, маніпуляції свідомістю людей за допомогою інформації. Ці проблеми порушували І. Г. Ненов («Засоби масової інформації України в умовах політичного трансформування суспільства»), О. В. Ваганова («Роль засобів масової комунікації в процесі глобалізації»), О. В. Германов («Вплив засобів масової інформації на підсвідомість»).

У другій половині ХХ ст. почала переосмислюватися картина світу. Традиційно вона була представлена в матеріалістичних парадигмах такими класичними категоріями, як матерія, рух, простір, час. Із відкриттям ролі інформації стало ясно, що ця картина неповна і потребує доповнення, виникли сумніви і щодо пріоритету такої фундаментальної категорії, як матерія.

До основних властивостей інформації відносять: подвійність, достовірність, повноту, переконливість, цінність, корисливість. Розглянемо із соціально-філософських позицій залежність цінності інформації від її впливу на стан, поведінку соціальної системи, на можливість вирішення системою своїх завдань. Найбільший інтерес для нас становить спотворена інформація: видача одиничного за загальне, явища – за сутність, приводу – за причину, можливого – за дійсне, випадкового – за необхідне.

В основі об'єктивної реальності лежить не матерія, а інформація. Матерія (матеріал) існує постільки, поскільки забезпечує життєздатність інформації: інформація – це зміст, а матерія – її форма.

Отже, інформація одночасно визначає і соціокультурне життя людини, і її матеріальне буття. Для передавання певної інформації від однієї людини до іншої використовується такий спосіб спілкування, як повідомлення. Це відбувається під час безпосереднього спілкування (мова, жести, міміка) або через різні засоби масової комунікації. У науковій літературі відсутнє чітке

означення змісту поняття «способи спілкування». Спосіб – це система дій, які використовуються в діяльності або взаємодії для досягнення мети.

Виокремлюють такі способи спілкування, що слугують обміну інформацією, і ті, що використовуються з метою впливу одного суб'єкта або групи на іншого.

До групи психологічних способів впливу одного суб'єкта на іншого належать переконання, навіювання (самонавіювання), психічне зараження, наслідування.

Способи (механізми) впливу на людину можуть різнитися також своєю етично-мотиваційною визначеністю способів і мети спілкування.

Новітні технології посилюють небезпеку інформаційного насильства, відбувається експоненціальний розвиток ризику й вразливості нашої цивілізації.

Говорячи про інформаційне насильство, насамперед, необхідно мати уявлення про те, що взагалі становить собою інформація. Отже, інформація – певна матеріальна або логічна впорядкованість на основі силових (енергетичних і речовинних) чинників, що не зводиться до них. Інформаційний компонент (не речовинний і не енергетичний) міститься в будь-якому насильстві, але з еволюцією суспільства його роль зростає.

У людини, яка починає сприймати світ через Інтернет, виникає нова картина світу. В цій ситуації змінюється навіть традиційне уявлення про знакові системи, представлені як:

1) величезний потік інформації перекладає її з дискретного рівня на континуальний, можлива навіть інформація без змісту, причому втрачається можливість верифікувати цю інформацію, визначити, де правда, а де брехня;

2) відбуваються зміни в мові як основі комунікації, а це, в свою чергу, породжує глобальні трансформації в суспільстві.

У даний час терористи освоюють інформаційну зброю. Так, сучасні розвинуті суспільства залежні від електронних баз даних, аналізу й передачі інформації. Відтак багато життєво важливих секторів відкриті для несанкціонованого впливу, який може паралізувати всю країну.

Отже, можна сперечатися з приводу того, наскільки насильство на екрані призводить до насильства у житті й що відбувається, коли кількість телевізійних убивств на годину подвоюється, але одне не викликає сумніву: наші цінності перебувають під величезним впливом того, що ми бачимо на екрані.

Сучасна людина піддається інформаційному насильству сотні разів на день. Нас умовляють, зазивають, настирливо намагаючись довести, що потрібно одягати, на чому смажити, чим лікувати. Радіо, телебачення, газети, журнали нав'язують своє бачення життя. Звичайно, ці продукти сертифіковані, але небезпечним є не сам продукт, а реклама. Вона створює стереотип мислення. Ми купуємо не якийсь продукт, а шматочок «іншого життя». Реклама нелогічна, саме ця алогічність і створює маніпулятивний ефект, що загрожує нашому психологічному здоров'ю.

Інформаційна атака – не просто розширення яких-небудь викриттів, де частка правди перемішана з наклепом. Її основна ознака – вплинути не тільки на свідомість людини, а й на підсвідомість. У результаті інформаційного насильства виникає відчуття внутрішнього дискомфорту. Як наслідок – стрес, психоз, неконтрольовані вчинки. Пересічну людину чекає подвійний шок: спочатку від передачі, потім – від реакції на неї.

Досліди показали, що брехня в друкованій інформації помітніша, ніж у радіопередачах, тоді як у телевізійному мовленні вона практично непомітна.

Основними формами інформаційного насильства є: інформаційний пресинг, перекручена інформація, недостатня інформація, нелегітимна інформація. Звідси найбільш загальними механізмами інформаційного насильства є: інформаційний тиск, спотворення інформації, приховування інформації, незаконне здобуття інформації. Вони пов'язані й взаємодоповнюють один одного.

Отже, маніпуляція суспільною свідомістю у процесі спілкування в широкому розумінні – це інформаційний вплив на людину, що призводить до втрати, деформації, обмеження або неможливості здійснення таких людських якостей, які становлять особистість людини, тобто свідомість і самосвідомість, свободу вибору, індивідуальність, систему цінностей, світогляд, систему потреб, інтересів та установок. Або, що точніше, інформаційне насильство – це впливи, здійснені засобами масової інформації.

Висновки. Отже, негативна забарвленість маніпулювань суспільно-масовою свідомістю в українському суспільстві очевидна. Неоднозначність і двоякість політичної ситуації в країні та позиція наших політиків не дає можливості психологам відслідкувати прогнози щодо поведінки певних політиків і напрямків дії політичних сил. Ця непрогнозованість негативно впливає на поведінку та потреби суспільства.

Техніки маніпулювання, які використовуються, здебільшого базуються на загальних методах психологічного впливу. Превентивні методи профілактики маніпулювання суспільно-масовою свідомістю є складовою професійної діяльності практичного психолога під час здійснення психокорекційного впливу загалом. Усе актуальнішим стає захист від інформації, а не захист самої інформації.

Перспективою подальших досліджень цієї проблеми плануємо розробку програм профілактики превентивних заходів і заходів попередження маніпулятивних впливів на осіб із низьким рівнем психологічного захисту.

Список використаних джерел

1. Шейнов В. П. Приховане управління людиною (психологія маніпулювання) / В. П. Шейнов. – М. : ТОВ «Вид-во АСТ», 2006.
2. Рогов Є. І. Психологія спілкування / Є. І. Рогов. – М. : Гуманіт. вид. центр «ВЛАДОС», 2001.
3. Доненко Є. Л. Психологія маніпуляції: феномени, механізми, захист / Є. Л. Доненко. – М. : ТОВ «Вид-во АСТ», 1996.
4. Коловський О. З. Я зрозумію тебе без слів / О. З. Коловський. – М. : АСТ ; СПб. : Ост, 2007.
5. Костенко Н. В. Парадигми і фактичності нових мас-медіа / Н. В. Костенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 1998. – № 1–21.

Spysok vykorystanyh dzherel

1. Shejnov V. P. Pryhovane upravlinnja ljudynoju (psyhologija manipuljuvannja) / V. P. Shejnov. – M. : TOV «Vyd-vo AST», 2006.
2. Rogov Je. I. Psyhologija spilkuvannja / Je. I. Rogov. – M. : Gumanit. vyd. centr «VLADOS», 2001.
3. Donenko Je. L. Psyhologija manipuljacji': fenomeny, mehanizmy, zahyst / Je. L. Donenko. – M. : TOV «Vyd-vo AST», 1996.
4. Kolovs'kyj O. Z. Ja zrozumiju tebe bez sliv / O. Z. Kolovs'kyj. – M. : AST ; SPb. : Ost, 2007.
5. Kostenko N. V. Paradygmy i faktychnosti novyh mas-media / N. V. Kostenko // Sociologija: teorija, metody, marketyng. – 1998. – № 1–21.

Received March 1, 2018

Revised March 27, 2018

Accepted April 20, 2018