

## **Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу**

У статті проаналізовано зміст поняття психологічного впливу та маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. Визначаються критерії, на основі яких обґрунтовується доцільність виокремлення маніпулятивного впливу серед інших видів психологічного впливу. Окреслено характерні ознаки маніпуляції: ставлення до об'єкта маніпулювання як до засобу досягнення власних цілей; прагнення отримати односторонній вииграш; прихований характер впливу; використання психологічної вразливості; прагнення ввести партнера по взаємодії у психологічну залежність; створення в адресата маніпуляції ілюзії самостійності прийняття рішень та дій.

**Ключові слова:** психологічний вплив, маніпуляція, маніпулятор, макіавеллізм.

В статье проанализировано содержание понятия психологического влияния и манипуляции как подвида скрытого психологического влияния. Определяются критерии целесообразности выделения манипуляции среди других видов психологического влияния. Выделены характерные признаки манипуляции: отношение к объекту манипулирования как к способу достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; скрытый характер влияния; использование психологической уязвимости; стремление ввести партнера по общению в психологическую зависимость; создание у адресата манипуляции иллюзии самостоятельности принятия решений и действий.

**Ключевые слова:** психологическое влияние, манипуляция, манипулятор, макиавеллизм.

**Визначення проблеми.** Впродовж тривалого періоду знання про маніпуляцію, як про різновид прихованого психологічного впливу, накопичувалося у буденному досвіді, в художній творчості, ставало предметом наукових досліджень.

Слід зазначити, що у сучасному світі роль насильницьких методів примусу (політичного, правового, економічного, соціального, релігійного та іншого контролю) значно зменшилася, поступилася місцем різноманітним формам переконання, прихованого контролю, неявної залежності, соціальної відчуженості тощо. [9, С.142]. Перехід до інформаційного суспільства лише сприяє трансформації психологічного впливу та перенесенню його застосування від таких сфер суспільного життя, як політи-

ка, дипломатія, військове мистецтво, торгівля, рекламування, у сферу масового використання, як технології та ідеології соціальної взаємодії та спілкування людей. З огляду на це, дослідження різних аспектів психологічного впливу є вкрай **актуальними**, а особливо – вивчення механізмів його здійснення, умов, що впливають на ефективність застосування, способів захисту від деструктивного втручання.

Різні аспекти феномена маніпуляції, серед яких механізми, технології, критерії та чинники маніпулятивної поведінки, розглядали зарубіжні і вітчизняні вчені: Е.Берн, Дж. Рудінов, Е. Фромм, Е. Шостром, А. Елліс, О. Коннор, Д. Мартін, Г. Шиллер, С. Братченко, Є. Доценко, Г. Грачев, Т. Кабаченко, С. Кара-Мурза, Г. Ковальов, І. Мельник, В. Панкратов, О. Сидоренко, В. Татенко та інші. Вивченню маніпуляцій у педагогічному спілкуванні присвячені дослідження С. Братченка, Л. Рюшиної, Е. Щеглової. У роботах С. Богомаза, В. Знакова, О. Каракулової, М. Еймс, Р. Крісті, А. Кід досліджувалися питання схильності до маніпулятивної поведінки. Різні аспекти механізмів маніпулятивного впливу представлені у дослідженнях В. Татенка. Аналізуючи ґрунтовні дослідження науковців, ми зауважили суперечливість поглядів вчених щодо феномена маніпуляції, зокрема щодо самого терміна. **Мета** нашої роботи полягає у виділенні характерних ознак маніпуляції, диференціації маніпуляції з-поміж інших різновидів психологічного впливу ознак. Зокрема, нижчепредставлений ряд основних **завдань**:

- проаналізувати поняття психологічного впливу та класифікувати його різновиди за різними критеріями;
- виокремити маніпуляцію як різновид прихованого психологічного впливу та розглянути даний феномен з позиції різних авторських концепцій;
- окреслити критерії маніпулятивного впливу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Психологічний вплив є важливим атрибутом процесу спільної діяльності людей, управління, виховання, навчання, психоконсультативної, психотерапевтичної, психокорекційної практик та інших сфер людської життєдіяльності. [20] Він дозволяє змінити стан людини, психічні процеси та властивості особистості. [10, С. 51-52] Проблематика психологічного впливу розроблена та продовжує розроблятися у дослідженнях зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких Е. Аронсон, Ф. Зімбардо, М. Ляйппе, Е. Пратканіс, М. Снайдер, Д. Фрідман, К. Хоган, Р. Чалдіні, Г. Балл, Б. Бессонов,

Г. Гуменюк, В. Татенко, Б. Паригін, В. Погольша, Б. Поршнєв, П. Таранов, В. Шейнов та інші.

Визначаючи сутність поняття “вплив”, дослідники часто звертаються до такої наукової категорії, як “взаємодія” і похідного від неї поняття “взаємовплив”. [5, С.174] Варто зазначити, що сьогодні спостерігається узагальнене ставлення до впливу як до елемента психологічної взаємодії, що часто призводить до ототожнення цих понять. [4, С. 15] У психологічних словниках вплив під час взаємодії розглядається як процес зміни індивідумом поведінки іншої людини, її установок, намірів, уявлень, так і як результат діяльності суб’єкта. [12, С.53; 14, С. 42]

Поняття психологічного впливу розглядається як один з варіантів впливу загалом. Виділення цієї категорії опирається на причинно-наслідкові зміни в психіці суб’єкта (психологічних характеристик особистості, групових норм, суспільної думки тощо) в результаті здійснення на нього впливу. [8, С.13] В. Татенко розглядає феномен впливу з онтологічної точки зору і визначає його як спосіб суб’єктно-вчинкового діяння на іншого, як особливу дію, що породжує подію буття. [16, С. 3-18]

Розробка типології психологічного впливу різними авторами у сучасній психологічній науці є актуальною проблемою, оскільки є необхідність систематизації критеріїв, за якими можна було б диференціювати різновиди впливу, проводити аналіз умов, які забезпечують ефективність їхнього застосування. Залежно від того, які критерії покладено в основу (способи, засоби, методи, цілі тощо), психологічні впливи можна диференціювати на сильні і слабкі, життєдайні і згубні, навмисні і випадкові.

О. В. Сидоренко виокремила види психологічного впливу, які різняться своїми засобами. [15, С.83] Дана класифікація представлена у таблиці 1.

*Таблиця 1*

**Види психологічного впливу за О. В. Сидоренко**

<b>Вид впливу</b>	<b>Зміст впливу</b>	<b>Засоби впливу</b>
<b>переконування</b>	свідомий аргументований вплив на іншу людину чи на групу людей з метою змінити їхні судження чи рішення	пред’явлення адресату чітких та зрозумілих аргументів, визнання сильних та слабких сторін прийнятого рішення
<b>навіювання</b>	свідомий неаргументований вплив на людину з метою зміни її стану, ставлення до чогось,	особистісний магнетизм, авторитет, впевненість поведінки, використання обставин

<b>зараження</b>	довільне та мимовільне передавання свого стана чи ставлення іншій людині	висока енергетика власної поведінки, артистизм, використання інтриги для залучення партнера у виконання дій, погляд «очі в очі», тілесний контакт
<b>спонукання до наслідування</b>	здатність викликати бажання бути подібним до себе	публічна відомість того, хто впливає, демонстрація зразків високо моральної поведінки.
<b>формування благосприятливості</b>	створення в адресата позитивного ставлення до себе	прояв власної непересічності та привабливості, надання послуги адресату впливу
<b>прохання</b>	звертання до адресата із закликом задовільнити бажання ініціатора впливу	ввічливі та чіткі формулювання, визнання права адресата відмовити у послугі
<b>деструктивна критика</b>	образливі висловлювання про особистість людини, насмішка над її діями	приниження особистості, висміювання того, що людина не в змозі змінити, критичні зауваження на адресу людини, яка перебуває у пригніченому настрої
<b>ігнорування</b>	навмисна неувважність по відношенню до партнера по спілкуванню	ігнорування висловлювань та дій
<b>маніпуляція</b>	приховане від адресата спонукання його до переживання певних станів, зміни ставлення до чогось та виконання дій, необхідних для досягнення цілей ініціатора впливу	думки, почуття, рішення ініціатора впливу починають «належати» адресату впливу, за які він визнає свою відповідальність
<b>примус</b>	вимога виконувати вказівки ініціатора, підкріплена погрозами (відкритими чи прихованими)	жорстко окреслені строки чи методи виконання роботи, накладання заборок, які не можуть бути оскаржені, залякування наслідками, погроза покарання

Одним із критеріїв класифікації методів психологічного впливу є залежність від відкритості для адресата засобів впливу

та мети його здійснення. Відкритий психологічний вплив – цілі якого завчасно повідомляються та не приховуються. Прихована психологічна взаємодія – взаємовплив, цілі якого не оголошуються або маскуються під цілі відкритої взаємодії і адресат приймає рішення (чи виконує дію), заплановане ініціатором впливу. [22, С. 3-4].

Б. Бессонов, Л. Прото, Г. Шиллер ототожнюють зміст прихованого психологічного впливу зі змістом маніпуляції, підкреслюючи деструктивні характеристики. На думку В. Шейнова, прихований вплив може чинитися з різними цілями та намірами ініціатора. Коли у виграві залишаються адресат впливу і сам маніпулятор, такий прихований вплив називають асертивним, такий, що не має на меті вчинити шкоду іншому, а слугує можливості людини впевнено та гідно відстоювати свої права (не гноблячи прав інших). Коли адресат впливу опиняється у виграві, а ініціатор програє – йдеться про альтруїстичний прихований вплив. Отримання виграву лише ініціатором впливу відбувається в результаті егоїстичного прихованого впливу (маніпуляції). [21, С.9-10]

Поняття «маніпуляція» має пряме та метафоричне значення. Слово “маніпуляція” (від латинського *manipulare*) здавна означало у суто позитивному сенсі “керувати зі знанням справи”. Перехідним етапом до метафори стало використання цього терміна стосовно демонстрування різноманітних фокусів та ігор у карти, в яких, окрім вправності, цінується приховання дій або справжніх намірів, а також проведення всіляких відволікаючих процедур, які розпорошують увагу спостерігача. Згодом маніпуляцію почали розуміти (у непрямому значенні) як прагнення “прибрати до рук”, “спіймати на гачок”, “спроба перетворити людину у слухняне знаряддя, у маріонетку”. Надалі метафору маніпуляції доповнюють такими характеристиками: майстерність виконання та створення в людини ілюзії самостійності прийнятих рішень і виконаних дій. [7, С.43-47]

Сьогодні маніпуляцію застосовують у контексті міжособових взаємин та у сфері управління масовою свідомістю. М. Бабюк зазначає, що маніпуляція перебуває у полі переплетення багатьох соціальних стосунків, контактуючи із такими феноменами людського життя, як соціальне управління, співробітництво, суперництво тощо. Актуальною проблемою визначення сутності маніпуляції є те, що він різний у різних підходах, авторська позиція накладає свій суттєвий відбиток на визначення основного змісту поняття. У психологічній літературі головний

акцент зроблено саме на міжособовій маніпуляції, основна увага приділяється механізмам психічного впливу. У політології такий феномен розглядають у контексті подій, які відбуваються “тут і тепер”, відповідно аналіз часто обмежується актуальною дійсністю.[1, С.9]

Розглядаючи маніпуляцію у широкому ракурсі, Г. Грачев та І. Мельник, зробили висновок, що це поняття використовують у таких значеннях:

- як позначення специфічного загального підходу до соціальної взаємодії та управління, що передбачає активне використання різноманітних способів прихованого примусу людини (в цьому значенні маніпулювання заміняє термін “макіавеллізм” як зразок політичної діяльності, що не цурається будь-яких засобів для досягнення цілей);
- маніпуляція використовується як позначення специфічного виду психологічної взаємодії (міжособистісні маніпуляції, маніпуляції суспільною думкою, соціально – політичні маніпуляції тощо);
- поняття маніпуляції використовують для позначення певних організаційних форм застосування таємного примусу людини. Крім того, для позначення окремих способів, їхніх стійких поєднань, умов та організації застосування, можна використовувати такі поняття: маніпулятивні прийоми, маніпулятивні техніки, маніпулятивні технології тощо.

В сучасній літературі під маніпуляцією чи маніпулюванням, розуміють мистецтво керувати поведінкою за допомогою цілеспрямованого впливу на психіку, на свідомість та інстинкти людини. [23] Німецький вчений Г. Франке під маніпуляцією розуміє своєрідний психічний вплив, який здійснюється приховано на шкоду людям, яким він адресований. Б. Бессонов розглядає маніпуляцію як форму духовного впливу, прихованого панування, управління людьми, що відбувається ненасильницьким методом. [2, С.110] В. Татенко розуміє маніпулювання як особливий різновид соціально-психологічного тиску, коли суб’єкт впливу ніби вдається до пропозитивних механізмів, а насправді намагається обмежити свободу об’єкта чи підпорядкувати його своїй волі [17]

Розуміючи маніпуляцію як духовне управління, Елвейн наголосив, що маніпуляція – це примус, знаряддям якого є ірраціональні та емоційні засоби. Д. Рудінов визначив маніпулятивний вплив як спонукання поведінки за допомогою обману, гри на людських слабкостях. У визначеннях М. Еймс та А. Кід також

зроблено наголос на використанні під час маніпуляції тонких, ледь помітних засобів, таких як брехня, підкуп чи залякування. Інші автори (О. Йокояма, В. Знаков, В. Сагатовський) підкреслюють ставлення маніпулятора до інших як до знаряддя, як до засобу, а також його діяльність у власних інтересах, нехтування справжніми інтересами людей, які потрапляють під маніпулятивний вплив. [21, С.6-7] За У. Рікером маніпуляція – це особливе структурування світу, що дозволяє вигравати її провідникові. [25, р.39] О. Сидоренко визначила маніпуляцію як переднамірене та приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень та/чи виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором своїх власних цілей. [15, С.49]

О. Самборська, порівнюючи характеристики маніпуляції та інших видів впливу, виокремила наступні її ознаки:

- маніпулятивний вплив не усвідомлюється реципієнтом<sup>1</sup> (ця ознака відрізняє маніпуляцію від таких видів впливу, як переконування та санкціонування, але є спільною для зараження та навіювання);
- низька можливість реципієнта критично аналізувати інформацію (відмінність від переконування та санкціонування, спільність із зараженням та навіюванням);
- обмежена свобода в прийнятті рішення (обмежена соціальна автономність) – ця ознака є спільною для всіх видів психологічного впливу, окрім переконування;
- визнання змісту впливу морально прийнятним (характерно тільки для маніпуляції);
- унеможливлення висловлення власної точки зору з боку людини, яка підпадає під вплив;
- початкова розбіжність точки зору реципієнта з позицією комунікатора (властива всім видам впливу). [13, С.35]

Отже, маніпулятивний вплив відрізняється від інших видів впливу за параметрами моральності, усвідомленості, критичності і соціальної автономності. Але ознака моральності є досить суперечливою. Адже багатьма вченими наголошується на можливих позитивних рисах маніпуляції. В працях Є. Доценка, О. Сидоренко, Дж. Рудінова, К. Фопеля, Е. Шострома наводиться можлива позитивна роль маніпуляцій. Зокрема, на думку К. Фопеля, йдеться про багатоманітність можливостей впливу, за допомогою яких люди переслідують справедливі цілі. [19, С.83]

М. Кондратьєва виділила декілька аспектів маніпулювання людиною у сучасному суспільстві, зокрема серед них положення

<sup>1</sup> Реципієнт – людина, на яку спрямовується вплив

про те, що маніпуляцію застосовують всі люди, вона може носити як свідомий, так і несвідомий характер, але завжди із негативним відтінком, маніпулювати людиною найлегше у натовпі. Вважаємо за потрібне розглянути дані положення детальніше, проаналізувати їх з різних авторських позицій.

**1. Маніпулюють всі без винятку** – всі і постійно, але у різній мірі. Такої ж думки дотримується Д. Дудинський, котрий вважає, що кожен з нас в тій чи іншій ситуації для досягнення своїх цілей використовує прямі або приховані методи психологічного впливу. [18, С.14] Е. Шостром зазначив, що “сучасна людина – це маніпулятор, ким би вона не була...маніпуляторів – легіон. В кожному з нас живе маніпулятор, який безкінечно застосовує всілякі фальшиві трюки для того, щоб досягти для себе того чи іншого блага” [24, С.11] Такий контекст передбачає, що, поперше, люди все ж різняться за схильністю маніпулювати іншими. По-друге – маніпулятора всередині людини може перемогти внутрішній актуалізатор (питання лише, на який час та за яких умов зберігатиметься перевага).

**2. Маніпуляції можуть бути як неусвідомлюваними, так і усвідомлюваними та цілеспрямованими.** Під час неусвідомлюваного маніпулювання людина не звітує собі, що намагається тиснути на іншого – це відбувається автоматично. Люди часто прагнуть впливати тому, що відстоюють свої інтереси та задоволення потреб, а не тому, що їм повністю відкрилася істина і вони відчувають, що мають право вирішувати за інших. [5, С.18] Через це маніпуляції часто застосовуються несвідомо, що не зменшує їхньої ефективності.

Найяскравіший приклад свідомого маніпулювання – реклама. Спеціалісти у цій галузі притримуються принципу продавати не товар, а потребу (тобто людина повинна сприймати товар таким, що задовольнятиме її потреби). Незаперечно маніпулятивний характер має, наприклад, реклама безалкогольних напоїв, де “натуральний, справжній продукт” асоціюється з уявленнями про молодість, здоров’я, життєрадісність. У рекламі слабоалкогольних напоїв акцент зміщується до “компанії справжніх друзів”, з якими всюди весело, які радо поділяться всім, що мають (а особливо пляшкою того самого слабоалкогольного напою). Спекулюючи на потребах людини мати гарних і веселих приятелів, міцне здоров’я тощо, рекламисти та продавці майстерно, цілеспрямовано та свідомо маніпулюють споживачами.

**3. Маніпуляція завжди має негативний характер.** Е. Шостром, Дж. Рудінов, О. Доценко позбавляють маніпуляцію вкрай



негативної оцінки. У їхніх працях простежується її можлива позитивна роль. Зокрема, Е. Шостром наголосив, що деякі маніпулятивні кроки необхідні людині у її боротьбі за існування, але більша частина наших маніпуляцій дуже шкодить самим маніпуляторам та їхнім близьким. [24, С.20] На думку Р. Гудіна, маніпулятивними людські дії робить не те, що вони не суперечать інтересам іншої людини, а те, що вони суперечать її волі. [7, С.53]

Дж. Бюджентал вважає, що важливо розрізнити маніпулятивне та не-маніпулятивне використання міжособового тиску. Головним критерієм можна вважати наміри “суб’єкта тиску” – чи піклується він про іншу людину та прагне допомогти їй подолати проблеми, чи намагається за допомогою тиску досягнути будь-яких інших цілей. Але, як зазначає Дж. Бюджентал, використання тиску у міжособовій взаємодії (в кабінеті психолога чи поза його межами) – майже неминуче тягне за собою ризик маніпулювання, а тому потребує особливої уваги та обережності. [3]

**4. Маніпулювати людиною найлегше у ситуації, коли вона перебуває у натовпі, адже всередині натовпу особливо потужно діють механізми взаємної навіюваності, емоційного зараження, несвідомого наслідування один одного.** Зокрема, лідери культур досягають від своїх наслідувачів інтенсивного вираження почуттів та здатні маніпулювати ними, активізуючи паніку і страх.

Є. Доценко детально проаналізував характеристики маніпуляції, які були вжиті різними авторами та узагальнив їх в інтегральні критерії, на які можна опиратися у визначенні самого поняття міжособистісної маніпуляції:

**1) родова ознака – психологічний вплив.** Цей критерій охоплює такі ознаки: «непрямий вплив, «духовний вплив», «програмування думок, намірів», «спрямованість на духовний стан, внутрішній світ»;

**2) ставлення до об’єкта маніпулювання як до засобу досягнення власних цілей,** завдяки якому досягаються приховані цілі маніпулятора, реалізуються його інтереси, власні потреби без урахування інтересів, волі, бажання іншої сторони – людини, яка виступає як об’єкт маніпуляції;

**3) прагнення отримати односторонній виграш.** [7, С.51-58] Цей критерій досить суперечливий, адже маніпулятивний вплив може здійснюватися в інтересах іншого, наприклад, для того, щоб хтось покинув шкідливу звичку;

**4) прихований характер впливу (самого факту впливу, його спрямованості).** Спроба маніпуляції має шанс на успіх, якщо факт впливу не усвідомлюється адресатом. Можна припустити, що під-

свідомо людина відчуває, що стає жертвою маніпуляції, але з різних причин не допускає до усвідомлення сигнали про небезпеку;

**5) використання психологічної сили, гра на слабкостях (використання психологічної вразливості).** Цей критерій досить відносний, бо сила є необхідним елементом будь – якого впливу, тому не є ознакою, яка б диференціювала різновиди впливу;

**6) спонукання, мотиваційне привнесення** (формування “штучних” потреб і мотивів для зміни поведінки в інтересах ініціатора маніпуляції). Не будь-яке спонукання свідчить про маніпуляцію, а лише таке, коли маніпулятор нав’язує адресату нові цілі, яких попередньо не мав;

**7) майстерність у здійсненні маніпулятивних дій.** [7, С.57] Останній критерій, на нашу думку, може бути лише відносною ознакою маніпулятивного впливу, яка характеризує власне суб’єкта маніпуляції.

На підставі цих критеріїв Є. Доценко сформулював визначення: *маніпуляція – це вид прихованого психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до збудження в іншої людини намірів, що не збігаються з її актуально існуючими бажаннями.* [7, С.59]

На наш погляд, дане визначення інтегрує погляди різних вчених на природу маніпулятивного впливу та основний механізм його здійснення. Воно позбавлене негативної чи позитивної оцінки, що дозволяє припускати доцільність у використанні маніпулятивних засобів у певного роду ситуаціях – на цьому наголошено дослідниками феномена маніпуляції.

Отже, поняття маніпуляції використовують у таких значеннях:

- як позначення специфічного виду прихованої психологічної взаємодії, цілі якої не оголошуються або маскуються під цілі відкритої взаємодії і адресат приймає рішення, заплановане ініціатором впливу.
- як позначення загального підходу до соціальної взаємодії та управління, що передбачає активне використання різноманітних способів прихованого примусу людини (в цьому значенні маніпулювання заміняє термін “макіавеллізм” як зразок політичної діяльності, що не цурається будь-яких засобів для досягнення цілей).
- як позначення певних організаційних форм застосування таємного примусу людини.

Аналіз психологічної літератури показав, що сьогодні існує значна кількість визначень маніпуляції. На думку Х. Франке,

маніпуляція – це психологічний вплив, який здійснюється приховано, а відповідно – на шкоду особам, на яких спрямований. Б. Бессонов вважає, що маніпуляцію можна розглядати як форму духовного впливу, прихованого панування, управління людьми, що здійснюється ненасильницьким чином. Як духовне управління, яке являє собою примус під впливом ірраціональних та емоційних засобів, маніпуляцію визначив Елвейн. Д. Рудінов описав маніпулятивний вплив як спонукання поведінки за допомогою обману, гри на слабкостях інших. О. Йокояма визначив маніпулятивний вплив як такий, що здійснюється в інтересах маніпулятора оманливим, непрямим шляхом. В. Сагатовський підкреслив, що маніпуляція передбачає ставлення до іншого, як до засобу, об'єкта, знаряддя. В. Татенко розуміє маніпулювання як особливий різновид соціально-психологічного тиску, коли суб'єкт впливу ніби вдається до пропозитивних механізмів, а насправді намагається обмежити свободу об'єкта чи підпорядкувати його своїй волі.

**Висновки.** Завдяки теоретичному аналізу поглядів дослідників феномена маніпуляції, стає можливим описати цей вид прихованого психологічного впливу у *характерних ознаках*: ставлення до об'єкта маніпулювання як до засобу досягнення власних цілей; прагнення отримати односторонній вигравш; прихований характер впливу (самого факту впливу, його спрямованості – ціль впливу прямо не проголошується); використання психологічної вразливості; формування “штучних” потреб і мотивів для зміни поведінки в інтересах ініціатора маніпуляції; прагнення ввести партнера по взаємодії у певну залежність; створення ілюзії самостійності прийняття рішень та дій адресата маніпуляції.

Маніпулятивний вплив відрізняється від інших видів впливу за параметрами моральності, усвідомленості, критичності і соціальної автономності. Але ознака моральності є досить суперечливою. Адже вченими, зокрема Є. Доценко, О. Сидоренко, Дж. Рудіновим, К. Фопелем, Е. Шостромом наголошується на можливих позитивних рисах маніпуляції. Передбачається, що залежно від цілей маніпуляції, можна розрізняти злякисну, спрямовану на принесення шкоди, та інструментальну, яка може застосовуватися задля досягнення створюючих цілей. Окрім цього, підкреслюються переваги прихованого психологічного впливу перед прямим тиском, що часто призводить до конфліктних ситуацій та провокує агресію. Та незважаючи на мету, заради якої застосовують маніпуляцію, такий вплив на психіку людини може мати непередбачувані наслідки, адже нав'язані (нехай тонко та непо-

мітно) думка чи рішення лише на деякий час здаються людині власними. Настає момент, коли жертва маніпуляції починає усвідомлювати розбіжність між власними бажаннями, ідеями, інтересами та тією позицією, що визріла під маніпулятивним впливом. Людина почувається ошуканою та пригніченою. Варто зазначити, що маніпуляція набуває небезпеки не лише з огляду на прихований характер впливу, але також залежно від особистості людини, яка до неї вдається – від її мети, установок та переконань, ціннісних орієнтирів, особистісних якостей, соціального статусу тощо. Відтак, вивчення соціально-психологічних чинників осіб, схильних до маніпулювання у міжособовій взаємодії, є перспективою нашого подальшого дослідження.

### **Список використаних джерел**

1. Бабюк М. И. Социальная манипуляция (Философский анализ): Автореф. канд. дисс. – Москва, 2004. – 19 с.
2. Бессонов Б.Н. Идеология духовного подавления / Б.Н. Бессонов. – М.: вид-во МГУ, 1971. – 295 с.
3. Братченко С.Л. Экзистенциальная психология глубинного общения / С.Л. Братченко. – М.: Смысл, 2001. – 197 с.
4. Волинець П.П. Критерії прихованого психологічного впливу / П.П. Волинець // Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Том 7. Екологічна психологія 2010 – Вип. 22. – С. 15-20.
5. Головаха Е.И. Психология человеческого взаимопонимания / Е.И. Головаха, Н.В. Панина. – Киев, 1989. – 35 с.
6. Грачев Г.В. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г.В. Грачев И.К. Мельник // РАН. Ин-т философии. – М., 1999. – 235 с.
7. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, издательство МГУ, 1997. – 344 с.
8. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия / Т.С. Кабаченко. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 544 с.
9. Лозниця С. Маніпуляція свідомістю: історико – культурні засади /С. Лозниця// Філософська думка. – 2008. – №1. – С.142 – 155
10. Маркин В. Н. Акмеологическая компетентность психолога /В.Н.Маркин // Акмеология. – 2003. – № 3. – С. 51–52.

11. Основи соціальної психології: Навчальний посібник / О.А. Донченко, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т.М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін.; За ред. М. М. Слюсаревського. – К.: Міленіум, 2008. – 495 с.
12. Психология. Словарь / Под общ. Ред. А. В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М.: Просвещение, 1990. – 494 с.
13. Самборська О. В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу: Дис. канд. психол. наук: 19.00.05 / Київський ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1997. – 190 с.
14. Словарь-справочник по социальной психологии / Под. ред. В. Крысько. – СПб.: Питер, 2003. – 416 с.
15. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е.В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2002. – 256 с.
16. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма / В.О.Татенко// Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. статей. – К.: Сталь, 2000. – Вип. 3 (6). – С. 3-18.
17. Татенко В. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину / В. Татенко// Соціальна психологія. – 2003. – №1. – С. 60 – 72.
18. Тридцать способов манипуляции и управления людьми / Авт.-сост. Д.И. Дудинский. – Мн.: Харвест, 2004. – 96 с.
19. Фопель К. Уверенное управление. Тренинг, коучинг, саморазвитие / К. Фопель. – М.: Генезис, 2004. – 122 с.
20. Чаплак Я.В. Теоретико – методологічний аналіз поняття психологічного впливу в науковій психології / Я.В. Чаплак, Л. Кирилецька, Ю. Радомська. – Електронний ресурс: Режим доступа. – [[http://www.rusnauka.com/8\\_DN\\_2011/Psihologia/2\\_82130.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Psihologia/2_82130.doc.htm)]
21. Шейнов В.П. Психология манипулирования / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2009. – 704 с.
22. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования / В.П. Шейнов. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2000. – С. 848.
23. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием / Пер. с англ; Науч. ред. Я. Н. Засурский.– М.: Мысль, 1980.– 326 с. [[www.phsyhology.net](http://www.phsyhology.net)]
24. Шостром Э. Анти – Карнеги, или Человек – манипулятор/перев. с англ. А.Малышевой. – М.: Дубль-В, Дельта-92, 1998. – 128с.
25. Riker, W. H. The Art of Political Manipulation Text / W. H. Riker. – London : Yale University Press, 1986. – 192 p

In this article, we studied the meaning of psychological influence and manipulation as a form of covert psychological influence. We defined the criteria on the basis of which one can ground the expediency of distinguishing the manipulative influence over other types of psychological impact. The typical features of manipulation are described: the attitude to an object of manipulation as to a means of achieving one's own goals; the desire to get a one-sided advantage; the hidden nature of influence; the use of psychological vulnerability; the desire to bring an interaction partner into psychological dependence; the creation of a manipulation recipient's illusion of independent decision-makings and actions. Manipulative influence differs from its other types by the parameters of morality, awareness, criticism and social autonomy. Manipulation becomes dangerous not only because of the hidden nature of influence, but also, depending on a person's identity resorting to it, on his/her purpose, aims and beliefs, values, personal properties, social status, etc. Thus, the study of psychosocial factors of persons, inclined to manipulations in interpersonal interaction, is the prospect of our future studies.

**Keywords:** psychological influence, manipulation, manipulator, machiavellism.

*Отримано: 7.02.2013 р.*

**УДК 159.923.2**

*О.М.Гріньова*

## **ПРОБЛЕМА СМИСЛОЖИТТЄВИХ ОРІЄНТАЦІЙ В УКРАЇНСЬКІЙ ТА ЗАРУБІЖНІЙ ПСИХОЛОГІЇ**

У статті досліджується проблема смисложиттєвих орієнтацій особистості. Проаналізовано теоретичні підходи вчених до даної проблеми у контексті більш широкого поняття – смислу життя особистості. Висвітлено погляди українських і зарубіжних вчених на зміст, структуру, чинники смисложиттєвих орієнтацій. Виявлено, що у роботах психологів значна увага приділяється вивченню даного феномена в сензитивному періоді – юнацькому віці. Проаналізовано дослідження проблеми взаємозв'язку смисложиттєвих орієнтацій юнаків з іншими феноменами особистісного розвитку. Розглянуто дослідження смисложиттєвих орієнтацій як детермінанти професійного зростання юнаків.

**Ключові слова:** смисл, смисл життя, смисложиттєві орієнтації, юнацький вік, цінності, потреби, мотиви.