

Сугестивні технології маніпулятивного впливу

Розкрито сутність і засоби маніпулювання свідомістю, розглянуто особливості маніпулятивного впливу з використанням нейролінгвістичного програмування, піару та інших сучасних сугестивних технологій.

У додатку розміщено програму навчального спецкурсу для впровадження матеріалів посібника в освітній процес.

Для студентів і викладачів вищих навчальних закладів гуманітарної спрямованості, насамперед психологів, журналістів, політологів, кримінологів, а також практичних психологів і психіатрів, представників спецслужб й інших силових відомств.

СУГЕСТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ



НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Видавничий дім
«С К І Ф»
Київ - 2023

Рецензенти:

І. В. Бичко — доктор філософських наук, професор;

Ю. С. Вілков — доктор філософських наук, професор;

Ю. В. Романенко — доктор соціологічних наук, професор.

Наукові консультанти:

О. А. Штоквиш — кандидат філософських наук, старший науковий співробітник;

В. К. Спірідонов — кандидат медичних наук;

В. В. Цибулькін — кандидат філологічних наук, доцент.

Внесок авторів:

Бойко О. Д. – розділ 4, підрозділи 3.1-3.6, 8.1, 8.2;

Компанцева Л. Ф. – розділи 6, 7;

Остроухов В. В. – підрозділи 3.7, 3.8;

Петрик В. М. – задум, підрозділ 1.2, додаток;

Присяжнюк М. М. – розділ 2, підрозділи 1.1, 8.3, 8.4;

Скулиш Є. Д. – вступ, розділ 5, загальна редакція.

Сугестивні технології маніпулятивного впливу: навчальний посібник / С 89 [В. М. Петрик, М. М. Присяжнюк, Л. Ф. Компанцева, Є. Д. Скулиш, О. Д. Бойко, В. В. Остроухов]; за заг. ред. Є. Д. Скулиша. — 2-ге вид.— Київ: Вид. дім «СКІФ», 2023. — 248 с.

ISBN 978-966-370-927-7

Розкрито сутність і засоби маніпулювання свідомістю, розглянуто особливості маніпулятивного впливу з використанням нейролінгвістичного програмування, піару та інших сучасних сугестивних технологій. У додатку розміщено програму навчального спецкурсу для впровадження матеріалів посібника в освітній процес.

Для студентів і викладачів вищих навчальних закладів гуманітарної спрямованості, насамперед психологів, журналістів, політологів, кримінологів, а також практичних психологів і психіатрів, представників спецслужб й інших силових відомств.

ISBN 978-966-370-927-7

© В. М. Петрик, М. М. Присяжнюк, Л. Ф. Компанцева,
Є. Д. Скулиш, О. Д. Бойко, В. В. Остроухов, 2011, 2023.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ	8
1.1. Походження й еволюція феномену “маніпуляція”	8
1.2. Основні поняття маніпулятивного впливу	15
РОЗДІЛ 2. СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ СУГЕСТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ	36
2.1. Історичні й наукові особливості сугестивних явищ	36
2.2. Поняття та напрями реалізації сугестивних технологій	42
РОЗДІЛ 3. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ	51
3.1. Сутність нейролінгвістичного програмування й особливості його використання	51
3.2. Базові пресупозиції нейролінгвістичного програмування	55
3.3. Збирання інформації. Репрезентативні системи	65
3.4. Калібрування й підлаштування	70
3.5. Приєднання та ведення	73
3.6. Основні прийоми нейролінгвістичного програмування	78
3.7. Нейролінгвістичне програмування та профілактика терористичної діяльності	93
3.8. Нейролінгвістичне програмування і специфіка силових структур ..	95
РОЗДІЛ 4. ПОЛІТИЧНИЙ НЕЙРОМАРКЕТИНГ	101
РОЗДІЛ 5. ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК НОВИЙ ОБ’ЄКТ СУГЕСТИВНОГО ВПЛИВУ	111
5.1. Наукові концепції інформаційного суспільства	111
5.2. Визначення поняття “інформаційне суспільство”	112
5.3. Від інформаційного до інформаційно-комунікативного суспільства	117
5.4. Досвід України у формуванні інформаційно-комунікативного суспільства	125

РОЗДІЛ 6. ЧОРНИЙ ПІАР	130
6.1. Чорний піар як сугестивна технологія.....	133
6.1.1. Чорний піар: підходи, зміст, принципи.....	133
6.1.2. Сугестія як психолінгвістична основа чорного піару.....	136
6.1.3. Піартехніки: реалізація сугестії.....	137
6.2. Чорний піар і чорна риторика.....	153
6.2.1. Чорна риторика – маніпулятивна технологія чорного піару..	153
6.2.2. Принципи й правила чорної риторики: сугестивний підхід....	156
РОЗДІЛ 7. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СУГЕСТИВНОГО ВПЛИВУ В ІНТЕРНЕТІ	165
7.1. Інтернет як нове середовище сугестивного впливу.....	165
7.2. Сугестія в Інтернеті: інформаційно-комунікативні передумови.....	167
7.3. Сугестивний вплив в Інтернеті як аспект соціальних комунікацій.....	171
7.4. Принципи сугестивної лінгвістики в інтернетній комунікації.....	176
7.5. Реалізація сугестії в жанрах Інтернету.....	180
7.5.1. Медіавіруси.....	180
7.5.2. Комп'ютерні ігри.....	183
7.5.3. Блоги.....	186
РОЗДІЛ 8. ЗАХИСТ ВІД МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ	194
8.1. Особливості механізмів психічного відображення.....	194
8.2. Поняття, форми й методи психологічного захисту.....	200
8.2.1. Несвідома та свідомі форми захисту від маніпулювання....	201
8.2.2. Пасивний і активний захист від маніпулювання.....	210
8.3. Базові стратегії та механізми психологічного захисту.....	216
8.4. Як розпізнати загрозу маніпулювання й протидіяти йому.....	220
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	228
ДОДАТОК. Програма навчального спецкурсу “Сугестивні технології маніпулятивного впливу”	233

ВСТУП

На початку XXI століття у пресі з'явилося багато публікацій, присвячених інформаційно-психологічним технологіям. Серед таких технологій особливу небезпеку становлять системи прихованого інформаційного впливу, основним об'єктом нападу яких є психіка людини.

Тема маніпулювання свідомістю вийшла за межі наукових досліджень і розширила рамки публічної дискусії, потрапивши в поле уваги засобів масової інформації (ЗМІ).

Вихід цього питання на рівень широкої публічної дискусії, тим більше у ЗМІ, вимагає чіткої визначеності суті феномену маніпулювання, технологій його організації та результатів інформаційного впливу.

Донедавна головним об'єктом інформаційного впливу на людину вважалася її свідомість. При цьому стверджувалося, що “вагомі ефекти” сприйматимуться свідомістю тоді й тільки тоді, коли вони можуть бути критично нею осмислені, пройти через фільтр оперативної пам'яті, а потім відкластися у “сховищі” пам'яті (підсвідомості). Прямий доступ у цьому випадку до “сховища” категорично закритий. Підсвідомість розглядалася швидше як щось міфічне, ефемерне, в усякому разі, як щось спляче, неактивне, не здатне впливати на “здорові думки” та вчинки особи.

Утім, останні дослідження нейрофізіологів показують, що оперативна пам'ять, яка формує наш “здоровий глузд”, – це лише мала частина “сумарної пам'яті”, якою володіє людина. Головний її резерв і “сховище” – наша підсвідомість. У підсвідомості міститься 70-90 % обсягу пам'яті (всіх знань). Звідси такий величезний інтерес учених до розкриття “резервних можливостей” людини *шляхом прямого впливу на її підсвідомість*.

Пошуки вчених стимулюються також і прикладною стороною цієї теми. Усвідомлення ключової ролі людини-оператора у функціонуванні комплексу “людина – машина”, включаючи комплекс “людина – влада”, мотивує проведення активних досліджень у сфері інформаційних впливів на підсвідомість операторів у процесі виконання функціональних завдань.

У контексті збройної боротьби за цим не тільки стоїть важливе завдання суттєвого підвищення ефективності людино-машинних комплексів, але й убачається глобальна можливість переходу від відкритого збройного протистояння армій до методів прихованої війни. Цей напрям пов'язують із такими прийомами інформаційного впливу на ключових операторів (осіб, котрі ухвалюють рішення), які мають на меті забезпечити контроль і потрібну форму поведінки протилежної сторони, не знищуючи при цьому її ресурси та особовий склад. Це досягається здебільшого через здійснення впливу на керівництво противника аж до маніпулювання його волею й свідомістю.

Наслідки, до яких можуть призвести такі пошуки, наразі важко оцінити повною мірою. Це можуть бути проривні напрями в пришвидшенні розумової діяльності людини, підвищенні ефективності навчання та виховання, появи принципово нових методів лікування тощо. З іншого боку, з'являється можливість створення новітніх засобів збройної боротьби на базі *систем прихованих інформаційних впливів*, спрямованих на пряме маніпулювання підсвідомістю людини.

Подібні форми впливу вже використовувались у практиці численних релігійних культів і сект типу “Біле братство”, “АУМ Сенріке”. Громадянам, залученим до тоталітарних за своєю спрямованістю сект, за допомогою спеціальних інформаційно-сугестивних методів прищеплюється рабська покірність, ворожість до національної духовної культури та звичаїв, сімейних і батьківських обов'язків.

Корекція підсвідомої сфери психіки відбувається постійно внаслідок інтенсивного інформаційного потоку. Яскравим прикладом цього слугує формування “рекламного мислення” значної частини суспільства, особливо дітей. Нав'язлива реклама викликає роздратування, але все-таки залишається в пам'яті у формі підсвідомих автоматизмів. Завдяки впливу повторюваної однієї й тієї ж рекламної або пропагандистської фрази у психіці формується стійкий автоматизм, який так чи інакше починає впливати на потреби, вчинки та поведінку. Саме в цьому й полягає одне із завдань пропаганди та реклами – вплив на підсвідомість – “кодування” з метою формування потенційного споживача, клієнта, прибічника тощо. І цей ефект “кодування” виникає незалежно від того, чи людина сприймає цю інформацію у “свідомому” стані, тобто зберігаючи можливість критичного до неї ставлення.

Зрозуміло, наскільки широкими стають можливості навіювання особі за умов уведення інформації безпосередньо в підсвідому сферу психіки. Останнім часом ведуться роботи зі створення нових засобів управління станом психічного та фізичного здоров'я і поведінкою людини, в тому числі на підсвідомому рівні. Нові технічні засоби за допомогою спеціального оброблення носіїв інформації (магнітні плівки, комп'ютерні дискети, лазерні диски, канали радіо та телебачення) дають можливість вводити в пам'ять людини неусвідомлену інформацію, яка в подальшому формуватиме спонування, поведінку, смаки тощо. Ні факту, ні змісту такого впливу людина визначити не може. Неусвідомлена інформація залишається в пам'яті та сприймається як своя власна. Сьогодні, як ніколи раніше, стало реальним управління самопочуттям, поведінкою, настроєм і всім світоглядом через інформаційний вплив на підсвідомому рівні.

Сучасний розвиток науки й техніки набув такого рівня, коли створена реальна можливість масового поширення новітніх технологій, що дають

зможу застосовувати засоби та методи для прямого й непрямого впливу на нервову систему людини з метою зміни її функціонування. Потенційно виникає велика соціальна небезпека застосування технологій штучної зміни поведінкових реакцій людини, впливу на свободу її волевиявлення, а також на стан здоров'я особи, груп і різних прошарків населення.

Вплив на психічну сферу людини можливий не лише під час безпосереднього контакту з об'єктом, але й дистанційно. Уже сьогодні створені засоби впливу в акустичному гучномовному й інфразвуковому діапазоні, світловому видимому, інфрачервоному та ультрафіолетовому діапазонах, радіодіапазоні. Проводяться роботи зі створення комп'ютерних "вірусів", які, заражаючи комп'ютерні програми, призводять до зміни роботи комп'ютера й користувача шляхом впливу на нервову систему та психіку останнього. На сьогодні немає достатніх гарантій захисту людини від загроз, пов'язаних із порушенням безпеки її психічного стану і здоров'я неусвідомленими інформаційними впливами, включаючи штучне вироблення психічної залежності; маніпулювання суспільною свідомістю з використанням спеціальних засобів впливу.

Методи прихованого впливу на поведінку людини вже використовують злочинні угруповання, створюючи розгалужені мережі клубів типу "Спейс" у багатьох державах, у тому числі в Україні. На членів цих клубів здійснюється спланований вплив із застосуванням навіювання, гучної музики та прийомів, що звужують свідомість і створюють стресові ситуації. Після такої обробки люди втрачають здатність розсудливо мислити й сліпо виконують чужу волю.

Нові комунікаційні технології багатократно збільшили можливості деструктивного інформаційного впливу на великі групи людей. Виникає необхідність в організації *інформаційно-психологічної безпеки*, під якою варто розуміти стан захищеності психіки людини від деструктивного інформаційного впливу (впровадження руйнівної та іншої шкідливої інформації у свідомість або підсвідомість), що призводить до неадекватного сприйняття дійсності, порушення прав і життєво важливих інтересів особи.

Об'єктами захисту інформаційно-психологічної сфери людини є психічне благополуччя останньої та інформаційно-психологічного середовища, що забезпечують діяльність, сприяють гармонійному розвитку особи та реалізації її конституційних прав і свобод. А це потребує чіткої законодавчої бази, яка б регулювала створення та застосування технологій впливу на психіку, здоров'я й поведінку особи, механізмів захисту від них і механізмів контролю й нейтралізації зазначених впливів.

РОЗДІЛ 1

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

1.1. Походження й еволюція феномену “маніпуляція”

Термін “маніпуляція”, чи “маніпулювання”, походить від латинського слова *manipulare*. Його первинне значення вельми позитивне: “управляти”, “управляти зі знанням справи”, “надавати допомогу” тощо. Наприклад, у медицині це огляд, обстеження якоїсь частини тіла за допомогою рук або лікувальних процедур. Спеціально наголошується на наявності спритності та майстерності під час виконання дій-маніпуляцій.

Поверхове вивчення самого поняття “маніпулювання” дає лише при-близне його визначення й не відображає більш глибоке тлумачення з погляду психології.

За словником іноземних слів *маніпуляція* (фр. *manipulation* – лат. *manipulatio* – *manipulus* – жменя):

- 1) рух рук, пов'язаний із виконанням певного завдання;
- 2) демонстрація фокусів, заснована на спритності рук, умінні відвернути увагу глядачів від того, що має бути прихованим від них;
- 3) махінація, шахрайська витівка.

У початковому неметафоричному значенні термін “маніпуляція” означає види дій за допомогою рук, які потребують майстерності та вправності під час виконання. Перехідним ступенем до метафори постало використання терміна “маніпуляція” стосовно демонстрації фокусів і карткових ігор, у яких цінується майстерність не тільки в проведенні відволікаючих прийомів, але й у приховуванні реальних дій чи намірів, створенні оманливого враження або ілюзії. Зв'язок із початковим значенням особливо виразно проявляється в лексемі “фокусник-маніпулятор” – такий, що спеціалізується на фокусах, які виключають складні механічні або електронні пристрої, асистентів-двійників тощо. Усі такі фокуси – “спритність рук і ніякого шахрайства”. Головні психологічні ефекти створюються на основі управління увагою (відволікання, переміщення, зосередження), широкого використання механізмів психологічної установки, стереотипних уявлень та ілюзій сприйняття. Усі ці елементи зберігаються й у міжособистісному *маніпулюванні*.

Повне перенесення слова “метафора” в новий контекст і породження метафори, яка нас цікавить, веде до того, що під об'єктами маніпулювання розуміються вже не предмети, а люди, при цьому сам вплив виконується вже не руками, а за допомогою інших засобів.

Тобто, *маніпулювання* в переносному значенні – це прагнення “прибрати до рук”, “приручити” іншого, “заарканити”, “піймати на гачок”, спроба перетворити людину на слухняне знаряддя, “маріонетку”. Проте метафора “прибирання до рук” хоча і є стрижневою ознакою, але зовсім не єдиною щодо психологічного маніпулювання.

У процесі свого становлення ця ознака була доповнена іншими ознаками. По-перше, для маніпулювання характерні вміння, спритність, майстерність виконання. По-друге, маніпулювання передбачає створення ілюзії. Не було б сенсу називати певну дію маніпулюванням, якби вона здійснювалася відкрито. Поганий той ілюзійніст, який не може створити ілюзію задуманого фокусу, всі прийоми якого на виду. Або поганий той лялькарь, який не здатний примусити глядачів забути, що персонажі п’єси – ляльки-маріонетки. Тому маніпулювання в метафоричному значенні передбачає також створення ілюзії незалежності об’єкта від стороннього впливу, ілюзії самостійності прийняття рішень і виконання певних дій.

Таким чином, повна метафора психологічного маніпулювання містить три найважливіші ознаки:

- ідею “прибирання до рук”;
- невідмінну умову збереження об’єктом впливу ілюзії самостійності прийняття рішень і виконання певних дій;
- майстерність маніпулятора у виконанні прийомів впливу.

У сучасній літературі частіше вживається термін “маніпулювання” на позначення майстерності управляти поведінкою за допомогою цілеспрямованого впливу на суспільну психологію, свідомість та інстинкти людини.

Обговорюючи генезис маніпулювання свідомістю і поведінкою людей, вчені часто не збігаються в поглядах. Так, німецький соціолог Г.Франке маніпулювання розглядає як свого роду психічний вплив, який проводиться таємно.

Філософ Г.Шишков пише, що феномен управління масами (термін, ідентичний за змістом із “маніпулюванням”) є “суспільним і державним культивуванням ситуацій за допомогою цілеспрямованого впливу, щоб головним чином формувати суспільну структуру”.

Професор Елвайн визначив це поняття як “управління людиною, що здійснюється або в результаті так званого примушення речей, або внаслідок організованих класових інтересів, або в результаті відповідної економічної структури. Духовне управління людиною зумовлене впливом ірраціональних і емоційних засобів та аргументів: у політиці – звернення до нації, любові до вітчизни, до крові, раси, честі”.

Враховуючи зазначене вище, під маніпулюванням необхідно розуміти специфічну форму духовного впливу, що виражається як приховане, анонімне панування, здійснюване “ненасильницьким способом”.

Таке визначення вочевидь недосконале. Воно вказує лише на одну характерну рису маніпулювання – прихований, анонімний характер, непомітний, негаданий вплив – і не дає відповіді на питання: хто здійснює маніпулювання, на кого спрямована ця “специфічна форма духовного впливу”, яка його мета?

У науковій літературі дослідники досить активно обговорюють поняття маніпулювання та надають йому власні визначення, найбільш характерні з яких наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

№ з/п	Автори	Визначення
1.	Бессонов Б.М.	Форма духовного впливу прихованого панування, здійснювана насильницьким шляхом.
2.	Волкогонов Д.А.	Панування над духовним станом, управління зміною внутрішнього світу.
3.	Гудін Р.	Приховане застосування влади (сили) всупереч передбачуваній волі іншого.
4.	Йокояма О.Т.	Оманливий непрямий вплив на користь маніпулятора.
5.	Прото Л.	Прихований вплив на здійснення вибору.
6.	Рікер У.	Така структуризація світу, яка дає можливість вигравати.
7.	Рудінов Дж.	Спонування поведінки за допомогою обману або гри на передбачуваних слабкостях іншого.
8.	Сагатовський В.М.	Ставлення до іншого як до засобу, об'єкта, знаряддя.
9.	Шиллер Г.	Приховане примушення, програмування думок, намірів, відчуттів, взаємин, установок, поведінки.
10.	Шостром Е.	Управління й контроль, експлуатація іншого, використання в ролі об'єктів, речей.
11.	Робінсон П.	Майстерне управління або використання.

Аналізуючи ці уявлення, можна виокремити п'ять основних ознак, які повинні входити в психологічне визначення маніпулювання:

1) родова ознака психологічного впливу;

2) ставлення маніпулятора до об'єктів маніпулювання як до засобу досягнення власної мети;

3) прагнення отримати односторонню перевагу;

4) прихований характер впливу (як факт впливу, так і його спрямованість);

5) застосування сили (психологічної), гра на слабкостях (використання психологічної вразливості).

Крім того, виявилися дещо відособленими ще два критерії:

1) спонукання, мотиваційне привнесення (формування "штучних" потреб і мотивів для зміни поведінки на користь ініціатора маніпулювання);

2) майстерність і уміння в процесі здійснення маніпулятивного впливу.

Залишаючись найважливішою змінною в аналізі механізмів і способів впливу, поняття сили не може бути ознакою, що диференціює різні види дій, тому його у визначення включати не слід. Для скорочення визначення маніпулювання варто уникати згадки про моральну позицію маніпулятора – ставлення до іншого як до засобу досягнення власної мети.

Одним з обов'язкових елементів визначення є покликання на родову належність поняття. Тому варто зауважити, що маніпулювання – це вид психологічного впливу. Оскільки обов'язковою умовою дієвості маніпулювання виступає приховування як факту впливу, так і намірів маніпулятора, необхідно відзначити цю його особливість. За можливості слід указати на уміння та майстерність, що забезпечують ефективність маніпулювання. І нарешті, потрібно визначити основний ефект унесення змін у мотиваційні структури адресата – спонукання його до дій, визначених маніпулятором.

Із викладеного вище випливає визначення: *маніпулювання* – це вид психологічного впливу, майстерна реалізація якого веде до прихованого збудження в іншій людині намірів, які не збігаються з її реальними бажаннями. Виходячи із цих міркувань, можна також визначити основні складові процесу здійснення маніпулювання:

Об'єкт маніпулювання – це свідомість людини та масова свідомість, на які здійснюється певний вплив із метою досягнення бажаного результату.

Жертва маніпулювання – це людина, група людей, суспільство (об'єкт маніпулювання), які були використані або якимсь чином посприяли досягненню встановленої мети.

Суб'єкт маніпулювання – це людина (група людей), яка ініціювала проведення маніпулювання свідомістю для досягнення певної мети.

Інструменти маніпулювання – це ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дає змогу впливати на свідомість людини для досягнення певної мети.

Ще одне поняття, яке необхідно увести для опису психологічного маніпулювання особою, – це “мішені” впливу. Мішенями можуть бути окремі люди, їхні об’єднання, соціальні групи, населення й навіть країни – об’єкти спеціальних інформаційних операцій.

Мішені маніпулятивного впливу доцільно поділити на п’ять груп:

1. *Збуджувачі активності людини*: потреби, інтереси, схильності.
2. *Регулятори активності людини*: групові норми; самооцінка (відчуття власної гідності, самоповага, гордість); суб’єктивні відносини; світогляд; переконання; вірування; смислові, цільові, операційні установки тощо.
3. *Когнітивні (інформаційні) структури* (зокрема інформаційно-орієнтовна основа поведінки людини в цілому) – знання про навколишній світ, людей та інші різноманітні відомості, які є інформаційним забезпеченням активності людини.
4. *Операційний склад діяльності*: спосіб мислення, стиль поведінки та спілкування, звички, уміння, навички й т. ін.
5. *Психічні стани*: фонові, функціональні, емоційні.

Багато теоретиків переконані в тому, що сучасна “масова людина” не здатна раціонально мислити, отже, духовна еліта суспільства повинна формувати її свідомість, уселяючи відповідні ідеї, думки, норми поведінки. Причому маніпулювання свідомістю “масової людини” не тільки неминуче, не тільки необхідне, але як система методів “легкого, непомітного” тиску має бути “гуманним”, “законним” засобом “для нав’язування людині певної поведінки, бо в іншому випадку довелося б вдаватися до насильства”.

Природно, що більшість ідеологів прагне замаскувати своє негативне ставлення до мас. Їхнім основним аргументом є покликання на раціонально-технічну організацію нашого суспільства. Нездатність до раціонального мислення, як вони вважають, не так властива масам загалом, як зумовлена пануванням “раціональності”, начебто неминучим результатом технічного прогресу.

Суть подібних міркувань теоретиків приблизно така: прогрес техніки й розподіл праці привели до поділу виробництва на прості операції, в результаті яких окремий робітник став використовуватися для виконання окремих функцій, перетворюватися на придаток до машини. Ця обмеженість людини (оскільки вона визначається як елемент, як функція машини) й конформізм (прагнення пристосуватися до цієї машини) є підґрунтям маніпулювання свідомістю та поведінкою людей. За цих умов з’являється відчуття безпорадності, виникає уявлення про себе як про “маленьку людину”. “Маленька людина” тільки тоді відчує впевненість, коли повірить у порядність сил, що нею маніпулюють. Цю компенсацію відчуттю безпорадності приносять і засоби масових комунікацій. Вони “втискають” людину в рамки

шаблонів і створюють у неї відчуття впевненості та надійності. Але одночасно в людях, захоплених силою навіювання цих медіумів, зменшуються індивідуальні розумові здібності, уніфікуються інтереси, відчуття та мислення, що ще більше уможливорює маніпулювання їхньою свідомістю та поведінкою.

Характер і сутність маніпулювання особливо виразно проявляються у порівнянні з іншими способами впливу на свідомість та поведінку людей. Панівний клас мав і зараз має безліч способів впливу на розум та вчинки людей. Підкуп, шантаж, загроза застосування насильства й саме насильство – все це давно використовується для того, щоб зорієнтувати людські вчинки в бажаному напрямі. Але кваліфікувати подібний вплив як маніпулювання не можна. У багатьох випадках тому, хто користується такими методами, абсолютно байдуже, чи вірить людина у правильність і справедливість того, що її примушують робити. Того, хто впливає, в такому випадку цікавить тільки одне – досягти бажаного. Такий вплив є відкрито насильницьким та примусовим.

У процесі маніпулювання особа, яка здійснює вплив, постійно прагне того, щоб індивід, який є об'єктом впливу, визнав сам той чи інший навіюваний йому вчинок єдиною правильним для себе. Щоб досягти цього, пропагандист-маніпулятор удається до засобів не примушення, а переконання, заснованого на навмисному обмані або, ще краще, навіюванні. Він повинен створити у свідомості своїх жертв подвійну ілюзію: по-перше, що дійсність саме така, якою він її зображає, і, по-друге, що реакція на цю дійсність залежить від самої людини, яка є об'єктом маніпулювання.

Неабиякі можливості впливу на широкі верстви населення виникли завдяки засобам масових комунікацій (преса, радіо, кіно, телебачення, інтернет, реклама) та прогресу сучасної техніки. У нинішньому капіталістичному суспільстві ці засоби масового впливу переважно належать монополістичній буржуазії, яка використовує їх як певний механізм управління суспільством, маніпулювання свідомістю та поведінкою.

Американський соціолог М.Чукас вважає, що справжньою причиною маніпулювання є не прогрес техніки й засобів масових комунікацій, а зіткнення інтересів соціальних груп. Саме державно-монополістичний характер сучасної капіталістичної суспільної системи, панування великої буржуазії створюють можливість маніпулювання свідомістю та поведінкою. Прагнення заручитися підтримкою широких верств населення зумовлює насамперед загальну стратегію прихованого й непрямого маніпулювання громадською думкою – стратегію обману.

У соціальному аспекті сучасна світова спільнота характеризується небаченою в історії поляризацією. Із 6 млрд населення Землі 4 млрд живуть

нижче рівня бідності, а 1 млрд страждає від голоду. Процеси поляризації тривалий час розглядалися з погляду класових суперечностей. Класи визначалися як великі групи людей, що різняться своїм місцем у системі суспільного виробництва, відношенням до засобів виробництва, способами отримання й розмірами тієї частки суспільного багатства, яку вони мають у розпорядженні.

За К.Марксом, історія всіх суспільств, заснованих на експлуатації, була історією боротьби класів, яка розглядалася як рушійна сила розвитку й переходу від однієї суспільної формації до іншої. Тут основну роль відігравала суперечність між гнобителями та пригнобленими. Сила гнобителів полягала в багатстві та владі, сила пригноблених, які становили переважну більшість, – у їх об'єднанні навколо ідеї соціальної справедливості.

Але вже в середині ХХ століття ця схема потребувала вдосконалення. Так, на Заході вдалося істотно згладити класові суперечності, поліпшивши становище частини суспільства з низьким рівнем доходів, по-перше, шляхом посиленої “експлуатації” природи і, по-друге, за рахунок надмірної додаткової вартості, одержуваної на основі нових високих технологій, а отже, прихованої експлуатації країн, що розвиваються. Але головне в іншому – появі можливостей впливу не тільки на існування людей, але й безпосередньо на їхню свідомість, тобто управління їхньою поведінкою.

Загалом, система та технології маніпулювання свідомістю були належним способом сформульовані, оформлені й апробовані в ХІХ столітті. Таким чином, ХІХ століття стало своєрідним передвісником ХХ ст. у плані маніпулювання свідомістю. А у ХХ столітті у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу стало можливе настільки масове, глобальне маніпулювання свідомістю, що практично будь-яка людина стала об'єктом маніпулювання. Але людський індивід виявився практично неготовим до агресивних дій на свідомість. Активне нав'язування ідей і помилкових уявлень про щастя, рівність і братство, культивування образу ворога у свідомості мільйонів людей породило більше ніж драматичні наслідки – світові війни, революції, депресії, які принесли незліченні жертви. Незважаючи на усвідомлення наслідків таких грандіозних маніпулювань, бажання управляти мільйонами людей ще більше посилювалося. Тепер управляти людиною хочуть всі, починаючи від політиків найвищого рангу й закінчуючи посередніми комівожерами. Зараз для них головною метою стала брудна нажива та користь.

Цікава еволюція терміна “маніпулювання” в нашій країні. У радянську добу він застосовувався, як правило, щодо “буржуазної пропаганди”, комерційної реклами, знову-таки “буржуазних ЗМІ” тощо.

Але часи змінювалися. Так, на початку “перебудови” однією з найпопулярніших книг була робота Д.Карнегі “Як завойовувати друзів і здійснювати

вплив на людей”. Книга була досить незвичною для радянського читача, оскільки в ній висвітлювалися способи впливу на людей, маніпулювання їх слабкостями, настроями. Книга радила “насаджувати на гачок наживку, що відповідає смакам риби”. Проте Д.Карнегі зовсім не вважав свої поради недобрими. Навпаки, він був переконаний, що полегшує людям життя, допомагає їм краще зрозуміти один одного, проявити себе, свої можливості. Він показав, що міжособистісні маніпулювання можуть бути корисними. Для радянських людей такий підхід був несподіваним і подібним якомусь одкровенню. Потім на ринок була викинута величезна кількість літератури, багатої на поради, як впливати на людей, вигравати суперечки, завойовувати довіру тощо. Уся ця література повторює “філософію” Д.Карнегі стосовно різних сфер людської діяльності – від взаємостосунків чоловіка та жінки до “побудови” кар’єри в бізнесі й політиці.

Із початком реформ наші громадяни на собі переконалися, що маніпулювання може приносити не тільки користь, але й шкоду. Точніше, тому, хто маніпулює, воно приносить користь, а ось тим, на кого здійснюється вплив, часто буває несолодко. Прикладом цього є численні фінансові піраміди. Пригадаймо, скільки разів помилялися виборці в політиках, яким вони виказували довіру. Слово “маніпулювання” знову набуло негативного забарвлення. Все частіше ми чуємо, що нами хтось маніпулює, хтось нас використовує, ошукує тощо.

Сьогодні розробляються вдосконалені технології впливу на мотивацію вчинків і поведінку людей – “не насильницького примушення”. Здійснюється маніпулювання людьми проти їх волі, але за їхньою згодою на користь незначної частини суспільства. Для цього використовується інформація, яка стає знаряддям влади над людьми, одним із методів управління суспільством.

У результаті якісних змін, що настали у світі, маніпулювання свідомістю вийшло на передову позицію та відіграє багато в чому визначальну роль у соціальних процесах.

1.2. Основні поняття маніпулятивного впливу

Дослідження такого складного явища, як сугестивні технології, може бути успішним лише за умови наявності розробленого понятійного апарату щодо маніпулятивних впливів, оскільки сугестивні технології є проявом цих впливів. Головну складову цього апарату становить система понять, завдяки яким розкриваються сутнісні моменти досліджуваного явища. Варто визначити та розглянути окремо такі поняття маніпулятивного впливу, як інформаційний вплив, інформаційно-технічний вплив, інформаційно-психологічний

вплив, сугестія (навіювання), спеціальні інформаційні операції, акції інформаційної агресії, інформаційні війни та інформаційна зброя.

Інформаційний вплив – це організоване цілеспрямоване застосування спеціальних інформаційних засобів і технологій для внесення деструктивних змін у свідомість особистості, соціальних груп чи населення (корекція поведінки), в інформаційно-технічну інфраструктуру об'єкта впливу та (чи) фізичний стан людини. Інформаційний вплив варто поділити на інформаційно-технічний та інформаційно-психологічний впливи.

Інформаційно-технічний вплив (ІТВ) – це вплив на інформаційно-технічну інфраструктуру об'єкта з метою забезпечення реалізації необхідних змін у її функціонуванні (зупинка роботи, несанкціонований доступ до інформації та її перекручування (спотворення), програмування на певні помилки, зниження швидкості оброблення інформації тощо), а також вплив на фізичний стан людини. ІТВ становить загрозу безпеці інформаційно-технічної інфраструктури та фізичному стану людини.

Інформаційно-психологічний вплив (ІПсВ) – це вплив на свідомість та підсвідомість особистості й населення з метою внесення змін у їхню поведінку та світогляд. Базовими методами ІПсВ є *переконання й навіювання*.

Переконання звернене до власного критичного сприйняття дійсності об'єктом впливу. Воно має певні алгоритми впливу:

- логіка переконання має бути доступно для інтелекту об'єкта впливу;
- переконання варто здійснювати, спираючись на факти, відомі об'єкту;
- переконлива інформація повинна містити узагальнювальні пропозиції;
- переконання має містити логічно несуперечливі конструкти;
- факти, що доносяться до об'єкта впливу, повинні мати відповідне емоційне забарвлення.

Навіювання, навпаки, спрямовується на суб'єктів, які некритично сприймають інформацію. Його особливостями є:

- цілеспрямованість і плановість застосування;
- конкретність визначення об'єкта навіювання (селективний вплив на певні групи населення, що враховує їхні основні соціально-психологічні, національні й інші особливості);
- некритичне сприйняття інформації об'єктом навіювання (навіювання засноване на ефекті сприйняття інформації як інструкції до дії без її логічного аналізу);
- визначеність, конкретність поведінки, що ініціюється (об'єкту необхідно дати інструкцію щодо конкретних його реакцій і вчинків, які відповідають меті впливу).

Навіювання або сугестія – це процес впливу на психіку людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності при сприйнятті нав'язаного змісту, який не вимагає ні розгорнутого особистого аналізу, ні оцінки спону-

кання до певних дій. Суть навіювання полягає у впливі на відчуття людини, а через них – на її волю і розум.

Навіювання є основним способом маніпулювання свідомістю, прямим вторгненням у психічне життя людей. При цьому маніпулятивний вплив організується так, щоб думка, уявлення, образ безпосередньо входили у сферу свідомості та закріплювалися в ній як дані, безперечні й уже доведені. Це стає можливим при підміні активного відношення психіки до предмета комунікації навмисно створеною пасивністю сприйняття, що так властиво релігійним виданням завдяки розсіюванню уваги великою кількістю інформації, активній формі її подання, штучному перебільшенню престижу джерел.

ІПсВ спрямовується на індивідуальну або суспільну свідомість інформаційно-психологічними чи іншими засобами, що зумовлює трансформацію психіки, зміну поглядів, думок, взаємин, ціннісних орієнтацій, мотивів, стереотипів особи, з метою вплинути на її діяльність і поведінку. Кінцевою його метою виступає досягнення певної реакції, поведінки (дії або бездіяльності) особистості, яка відповідає цілям ІПсВ.

Процес прийняття індивідом ІПсВ, спрямованого на емоційну сферу свідомості, специфічний. Загалом, він більше згорнутий, ніж, наприклад, процес прийняття пропагандистського впливу: в ньому функціонують тільки сприйняття й запам'ятовування, діяльність мислення виражена досить слабо. Інформацію особистість сприймає або не сприймає, сприймає цілком чи частково, але у формуванні певних висновків практично не бере участі. Процес ІПсВ на емоційну сферу свідомості включає довільне сприйняття та запам'ятовування й характеризується дуже зниженим рівнем усвідомлення змісту впливу. Осмислення отриманої інформації відбувається пізніше, при більш високій пізнавальній активності індивіда.

Потужність і ефективність маніпулятивного впливу залежить від наявності певних переваг у маніпулятора над адресатом. Раніше вже наголошувалося на прихованому від адресата характері маніпулятивного впливу, що відразу створює переваги маніпулятора. Є й інші переваги, які дають змогу маніпулятору використовувати специфічні прийоми впливу та підсилюють його ефект.

Рівень ефективності ІПсВ залежить від:

- *змісту матеріалу:* його складності, конкретності, суспільної важливості тощо. Наприклад, за рівних умов чим простіша інформація, тим більше шансів на те, що дії, на які вона спонукає, можуть виконуватися автоматично, особливо коли не суперечать переконанням об'єкта. Тобто, чим конкретніший заклик до дії, тим вищий ступінь автоматизму відповідної реакції;

- *психічного стану,* що характеризується наявністю високого рівня автоматизму відповідної реакції. Страх, пригніченість, апатія сприяють некри-

тичному й підсвідомому сприйняттю впливу. Ступінь автоматизму у відповіді особи пов'язаний із рівнем усвідомленості та критичності сприйняття інформації. Якщо вплив приймається підсвідомо й некритично, то відповідь аудиторії може бути автоматичною;

- *часового інтервалу* між впливами й відповідною реакцією: із збільшенням часового інтервалу автоматизм реакції зменшується внаслідок підвищення критичності й розумової активності об'єкта (пояснюється включенням змісту отриманої інформації в систему знань особистості й усвідомленням його).

Джерела загроз інформаційно-психологічній безпеці людини в міжособистісній комунікації під час здійснення на неї маніпулятивного впливу доцільно структурувати на три основні групи.

Перша група включає загрози, пов'язані з можливостями маніпулятора впливати на сам процес міжособистісної комунікації. Тобто, відповідно до своєї мети змінювати його хід, організацію, процедуру, інформаційний зміст, використовуючи для цього відповідні прийоми.

Друга група об'єднує загрози, пов'язані з можливостями використання маніпулятором зовнішніх для адресата чинників, і поділяється на такі підгрупи:

а) умови зовнішнього соціального середовища (наприклад, можливість використання інших осіб для здійснення впливу, соціальних зв'язків, що склалися з адресатом і його оточенням тощо);

б) особистий потенціал маніпулятора (скажімо, такі його статусні переваги, як рольова позиція, посада, вік, матеріальне становище, кваліфікація, освіта, здібності, знання, комунікативні навички й уміння і т. ін.);

в) умови зовнішнього фізичного середовища (вибір місця та часу проведення міжособистісної комунікації, створення відповідної обстановки тощо).

Третя група включає загрози, пов'язані з можливостями використання маніпулятором внутрішніх, психологічних, індивідуально-особових характеристик адресата (зокрема його стану).

Застосовуючи відповідні прийоми впливу на різні психічні структури особистості адресата, маніпулятор досягає своєї мети. На відміну від міжособистісного, *маніпулювання на політичному рівні* знеособлене й передбачає вплив на широкі маси. Воля меншості (а то й окремої особи) в завуальованій формі нав'язується більшості. Маніпулювання свідомістю є системою ІПсВ із метою упродовження у свідомість певного світогляду, ціннісних установок, уявлень про мораль, моральність, нормативність тих чи інших форм поведінки.

Для маніпулювання використовуються такі методи, як перекручування, приховування та спосіб подання інформації.

Книги, які можуть вас зацікавити



Сучасні технології
нейролінгвістичного
програмування



Пропаганда



Манипулювання
людьми



Ворожі ІПСО. Як
визначити та
протистояти



Мислення розвідника.
Як припинити
обманювати себе й
побачити найкраще
рішення



Забезпечення
особистої кібербезпеки
військовослужбовця

Перейти до галузі права
Військове право



[Перейти на сайт](#) →