

ПРИЙОМИ ТА МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ НА ПСИХІКУ ЛЮДИНИ

У статті розкрито й проаналізовано прийоми та методи організації маніпулятивного впливу на психіку людини.

Ключові слова: маніпулятивний вплив, психіка, особистість, методи, прийоми.

Усвідомлюємо ми це чи ні, але наша поведінка завжди перебуває під впливом інших людей. У зв'язку із цим цілком закономірно постає питання, як окремій особистості можна якщо не повністю убезпечити себе від небажаного впливу, то хоча б звести його до мінімуму й таким чином утримати ситуацію взаємодії з опонентом під своїм контролем. Виявляється, зробити це не тільки можливо, а й необхідно.

Отже, якщо ми хочемо, щоб до нас ставилися не як до засобу досягнення своїх цілей, якщо хочемо захистити себе від небажаного впливу, то мусимо добре вивчити свого потенційного ворога, під якими масками він би не ховався, знати його доктрину, тактику та зброю, які можуть бути застосовані проти нас.

“Знати наперед наміри супротивника – це, по суті, діяти як Бог!”, – прорікав свого часу видатний стратег стародавнього Китаю Сунь-цзи. А втім, знати треба не багато, а тільки те, що дійсно необхідне, причому останнє залежить від того, що ви намагаєтесь зробити, до чого життєво прагнете.

Мусимо констатувати очевидний факт: у цьому житті кожен із людей думас, насамперед, про себе та завжди ладен застосувати хитромудрі й вигадливі прийоми для досягнення вузькоособистих інтересів. Тут навіть друзі не є винятком, а скоріше правилом. Пам'ятаючи про те, що нічого не буває важче, ніж уберегтися від ворога, що надягнув на себе маску відданого друга, або проникнути в потаємні думки й спонування тих, хто постійно перебуває біля нас, ми постійно мусимо пильнувати, і завжди, за будь-якої ситуації бути готовими вжити необхідних заходів безпеки, щоб убезпечити себе від їх корисливих намірів. Будучи добре поінформованими й озброєними ефективними прийомами боротьби, ми зможемо не тільки нейтралізувати їх вплив на нас, а й за допомогою наперед продуманих і чітко спланованих акцій підпорядкувати процес взаємодії з ними своєму контролю.

Мета статті – розкрити прийоми й методи організації маніпулятивного впливу на психіку людини.

Після такого вступу до проблеми маніпуляції переходимо до детального аналізу суті цього феномену, а також спробуємо з'ясувати, в чому секрет його вражаючого впливу на свідомість і поведінку людини.

Переграати суперника не вдається, а повністю придушити вже немає можливості.

Маніпуляція – це не насилля, а спокуса; її сила й найбільша небезпека для людини найчастіше виявляється в підступності. Зрештою, маніпуляція тому й стає можливою, що людина, на яку вона скерована, виступає як співавтор, співучасник маніпулятора, оскільки в її свідомості є місце для іншого, відкритість йому, спокусливе бажання та *готовність зустрітися з іншим голосом і почути його* [4].

З огляду на сказане важливим кроком маніпулятора у цьому напрямі є піклування про посилення свого союзника у свідомості жертви, якому вже вдалося там оселитися. Першочерговим завданням для маніпулятора є, з одного боку, зміцнення своїх позицій у свідомості жертви, а з іншого – послаблення й нейтралізація мотивів, які б йому могли протидіяти. Маніпулятор завжди відчуває, де визріває точка розколу, на яку треба натискати. Правильніше буде сказати, що він спеціально провокує боротьбу мотивів людини та шукає серед них той, через який можна легко “влізти” в її душу [8]. У кінцевому результаті всі зусилля спрямовані на те, щоб перемаг саме той мотив, який відображає домінуючу слабкість людини і є надійним союзником маніпулятора. Таких мотивів багато: хобі, жага успіху, жага визнання, гроші, секс, матеріальний добробут, марнославство, завищена думка про себе, занижена самооцінка, залежність від думки оточення, бажаний статус, високий і часто нічим не обґрунтований рівень домагань (на що людина претендує, сподівається), страх за близьких (найбільш дієвий фактор), страх перед застосуванням фізичного впливу (залякування).

Зазначені мотиви роблять можливими організацію та проведення щодо людини успішних маніпулятивних акцій як разових, так і розрахованих на далеку перспективу. Розглянемо стисло сутність деяких із них, а також організаційні заходи щодо їх можливої реалізації.

Для легкості та зручності сприйняття прийомів маніпулятивного впливу умовно поділимо на “м’які”, тобто без шоку та моральних страждань, і “жорсткі” або навіть жорстокі, які не нехтують, а навпаки, шукають вишукані, удосконалені засоби фізичного й морально-психологічного впливу на особистість, аж до застосування фізичних і психологічних тортур з таким розрахунком, щоб особистість “зламалася”, припинила чинити опір і підкорилася чужій волі. Почнемо з перших.

Необхідно сказати, що для досягнення своїх цілей люди роблять собі сходинкою бажання інших. До кожного підібрати відповідну відмичку – в цьому мистецтво керування людьми. Завдання для маніпулятора в цьому плані полегшується тим, що всі люди – ідолопоклонники: кумир одних – почесні, інших – корисливі, а більшості – насолода. Річ тільки в тому, щоб намацати ту ниточку, потягнувши за яку можна, нарешті, отримати ті відомості про людину, на основі яких можна скласти собі більш-менш адекватне уявлення про те, чим вона живе насправді, чим “дихає”, що її приваблює, збуджує, захоплює, мучить, гризе, мордує, не дає спокою.

Як усе це робиться? Тут на допомогу, скоріше за все, прийде відчуття, “нюх”, а не теоретичні знання; “нюх” одразу вловлює суть моменту, інтуїтивно, через прозріння, оминаючи досвід, розум і глузд людини.

Отже, щоб ефективно вплинути на людину, необхідно, насамперед, шукати першодвигун, який частіше нищий, ніж порядний, бо людей порочних набагато більше, ніж порядних. Разом з тим, і в порядних людей чимало нищих пристрастей. Один філософ сказав навіть, що чим порядніша людина, тим більше у неї вад. У глибинах душі фактично кожної людини дремає міцна підоснова нищих пристрастей, тільки вони добре замасковані. До певного часу вони приховуються в душі людини, поки їх не виштовхне назовні певна ситуація. Саме ці властивості нашої душі схильні до укладання союзу із зовнішнім ворогом, який вишукує їх у нас, змушує нас діяти в його інтересах.

Отже, якщо брати до уваги весь спектр людських пристрастей і вад, то однією із найприємніших, найпривабливіших і найнебезпечніших, яким підкоря-

ються всі люди, є марнославство. Це той гачок, на який ловиться будь-яка рибка. “У кожної людини стільки марнославства, скільки їй бракує розуму”, – писав свого часу Ф. де Ларошфуко. Справді, саме через цю ваду, якій підвладні майже всі без винятку і якій опиратися вкрай важко, а практично майже неможливо, легко проникають у “непрístupну” фортецю, яка називається свідомістю людини.

Окутування людини маніпуляцією з використанням найнебезпечнішої та найпоширенішої її слабкості – марнославства, відбувається простим і елегантним способом – через повільне, поступове звикання до неї за допомогою витончених прийомів – *лестоців* та *обману*. Необхідно зазначити, що людина відчуває справжнє блаженство, коли її самолюбство, порожній гонор ніжаться в лестоцях, наче в теплій ванні.

Ніщо так не лестить людині, як її самолюбство; це найбільший ворог людини, якого вона не помічає (або не хоче помічати) у собі. Люди з особливим задоволенням дослуховуються до міркувань, що відповідають їх потаємним вадам і розбещують їх думки; вони легко зазнають впливу того, хто майстерно грає на струнах їх гордості та прихованих бажань. Потураючи їй найбільшим слабкостям, будь-яку людину можна легко прив’язати до себе, а згодом пов’язавши її цими слабкостями, встановити над її поведінкою повний контроль.

Лестоці – це двері, через які обман потрапляє в душу людини і, зачаровуючи, отруює її. Коли вухам приємно, мозок, як відомо, не працює, що робить обман вишуканим прийомом, здатним психологічно й інтелектуально роззброїти навіть освічену та професійно підготовлену людину. Лестоці – найсильніший і непорушний засіб для підкорення будь-якого людського серця, засіб, який ніколи не підведе і діє всюди, за будь-яких обставин, абсолютно на всіх і без будь-якого винятку. Немає нічого легшого за лестоці: якими б грубими вони не були, проте половина з того, що говорять, здається людям правдою, принаймні вони слухають їх не без задоволення. З уст іншого часом нам приємні навіть ті похвали, яким ми самі не віримо. Дивовижно, наскільки легко і невимушено піддається людина спокусі й обману!

Водночас заради справедливості необхідно зазначити, що брехня іноді так спритно прикидається істиною, що не піддатися обману означало б зрадити здоровому глуздові: саме в цьому прихована підступність брехні, у цьому її сила і причина того, що на її вудочку потрапляють навіть люди освічені й з багатим життєвим досвідом. Значною мірою сприяє цьому і специфічна особливість людської натури: іноді дуже хочеться повірити в те, чим хотів би володіти, або чого так довго очікуєш, що так яскраво розмалював у своїй уяві.

Інший, надзвичайно витончений і дуже ефективний прийом впливу на розум та почуття людини, пов’язаний з маніпуляцією, здійснюється за допомогою **“раціонального навіювання”**. Якщо коротко, то сутність цього прийому зводиться до того, щоб нав’язати жертві єдино “правильне” тлумачення керівного мотиву, завдяки чому стає можливим навіювання об’єкту потрібної ідеї, думки, емоції, почуття, бажання або навіть певного смаку. Під впливом такого навіювання людина не змінює своїх усталених переконань і оцінок, а змінює тільки об’єкт оцінювання. Але саме цей об’єкт треба вміти спритно підсунути, і так, щоб людина цього не помітила. Ось приклад: людині пропонують декілька розумних та обґрунтованих варіантів пояснення проблеми. У межах цих варіантів “заганяється” потрібна думка. Від спритності маніпулятора залежить те, щоб зробити необхідний, вигідний йому варіант найбільш привабливим і правдоподібним, який би найкраще відповідав його інтересам та потаємним очікуванням.

Із цією метою тонко й ненав'язливо жертву підводять до певного рішення, м'яко підштовхуючи її до думки, що саме в цьому вся істина, навіюють думку про те, що запропонований варіант не тільки гарантує їй особисту вигоду, а і є єдино правильним і надійним виходом із проблемної ситуації.

В арсеналі засобів впливу на особистість на прискіпливу увагу заслуговують психотехнології жорсткого маніпулятивного впливу з використанням методів як фізичного, так і морального-психологічного впливу, коли маніпулятори нехтують моральними нормами і загальноприйнятими стандартами відносин між людьми.

Логічно припустити, що якщо є певні перевірені часом і досвідом прийоми та методи силового впливу на поведінку людини, то ними може скористатися будь-хто, будь-коли і за будь-яких обставин, якщо це буде продиктовано його особистими інтересами. А отже, ми повинні бути до цього готові. Той же, хто в спокійний час не передбачив можливих лих і в затишку не думав про можливу небезпеку, нехай потім нарікає не на долю, яка його може спіткати, а на власну недбалість. “Часом пильність нам потрібніша, ніж сила, недбалість багатьох сильних занапастила”, – застерігав свого часу Ю. Баласагунський.

Мислителі минулого, усвідомлюючи неминучість конфронтації між людьми, уже тоді пробували визначити критерії справедливого і несправедливого насилля. Так, зокрема, Августин Блаженний висунув тезу про “справедливість намірів” тих, хто веде війну. Його міркування про війну звучать досить сучасно: “Ті, хто порушує мир, не ненавидять його як такий, а хочуть тільки іншого миру, який відповідав би їх бажанням”.

Отже, усвідомлюючи те, що війна неминуча (війни не можна уникнути, її можна тільки відтермінувати, з вигодою для вашого супротивника, за словами Н. Макіавеллі), до неї треба готуватися завчасно, з усією відповідальністю і серйозністю. Насамперед, треба добре вивчити свого суперника, роблячи все для того, щоб про нас ворог знав якомога менше: коли не знають і сумніваються, поважають більше (а отже, і бояться), ніж коли всі сили твої, хоча б і великі, відомі.

“Порядок або безлад залежить від організації та керівництва, сміливість або боягузтво залежить від обставин, а сила або слабкість залежить від стратегічних позицій”, – писав видатний китайський стратег Сунь-цзи. Для того, щоб вибудувати стратегічну лінію поведінки, яка забезпечить перевагу, необхідно насамперед проникнути в задуми супротивника: ми повинні знати про нього все, і навіть те, про що він і сам про себе не здогадується, те, що переважно поховано в глибинах його підсвідомості. А для цього нам треба поставити себе на місце супротивника, “влізи в його шкуру”, подивитися на ситуацію його очима, зрозуміти, як працює його голова; все це дасть нам перед ним безліч переваг, адже нашому супротивнику просто не спаде на думку, що ми давно вже поставили себе на його місце й випереджаємо його і в думках, і в діях.

Коли ми визначилися зі стратегією, необхідно прискіпливо продумати тактику дій щодо нашого супротивника, граючи на випередження. Планувати свій наступ необхідно з таким розрахунком, щоб, розгадавши задум ворога, вдарити першим, раптово, так, як це він сам наперед міг би запланувати проти нас, – у цьому вищий прояв мистецтва воювати. “Будь-яка перемога відтермінована лише настільки, наскільки відтермінований рішучий наступ” [6].

Що ми отримуємо внаслідок цього? Насамперед, психологічну перевагу, можливість побити супротивника “козирним тузом”, витягнутим із його ж колоди.

Щодо технології реалізації задуманої стратегії, то тут найголовніше – переконати ворога в тому, що йому відомі ваші плани, ваші наміри. Щоб послабити його, необхідно створити ілюзію його повної переваги над вами, підігравати його передбаченням, ніби він знає, де і яким способом, скажімо, буде вчинено напад, тобто допомогти йому повірити в те, у що він вже й сам майже повірив, – у свою перемогу, розпалюючи тим самим його азарт. Цей прийом називається “заманювання в пастку”. Як ілюстрацію цього прийому можна навести поведінку Наполеона напередодні вирішальної битви під Аустерліцем. Наполеон згадав, що відбувалося в стані російської армії. Він артистично розіграв роль людини, яка найбільше боїться битви і намагається за будь-яку ціну її уникнути. Всією своєю поведінкою він демонстрував невпевненість і боязкість, навіюючи супротивнику думку про те, що саме тепер його легко розбити, тим самим спонукаючи, підштовхуючи ворога напасти на себе негайно. І коли ворог повірив у те, що перемога майже в його руках, Наполеон, спровокувавши на себе напад, почав панічно “відступати”, а насправді, заманив війська об’єднаної коаліції в пастку та вщент розгромив їх.

Одним із найбільш дієвих засобів впливу на особистість є використання тактики “крайніх заходів”, одним із прийомів якої є погрози і залякування. Залякування – це драматизовано загроза фізичного чи психологічного насилля над людиною або її близькими з метою підкорення її чужій волі.

Все, чим людина дорожить і чого побоюється раптово втратити (кар’єра, становище в суспільстві, любов близької людини, щастя дітей, свій бізнес, підтримка і повага значущих для неї людей, фізична безпека, включно з безпекою уподобань, майнове забезпечення) – все це становить сферу її особистої вразливості. Сюди можна також віднести страх викриття, втрати престижу, за майбутнє. При цьому слід зазначити, що удар по одній зоні чутливості особистості зазвичай переноситься і в інші зони. Наприклад, компрометація на роботі здатна призвести до погіршення відносин зі значущими для особи людьми (унаслідок втрати репутації) і до краху в особистому житті (у зв’язку з втратою соціального статусу).

Таким чином, усе те, що утворює сферу особистої вразливості людини, – це ті наживки, на які ловлять людину, коли їй кажуть: якщо не зробиш те чи те, втрадиш усе, або найбільш значуще для себе, – репутацію, честь і добре ім’я. Головне тут – добре налякати, створити такі умови для об’єкта впливу, щоб йому здавалося, ніби в нього під ногами земля горить. Приголомшена страхом, який не піддається осмисленню в раціональних поняттях, людина в таких ситуаціях легко піддається паніці й починає вірити в будь-який рятівний засіб, що їй пропонується. Завдання полегшується тим, що люди більше вірять в істинність того, що їм вдається нав’язати, ніж у твердість і непохитність своїх переконань. Справді, у чому тільки не переконують людину страх і надія!

Треба зазначити, що кінцевою метою маніпулятивного впливу в міжособистісних відносинах є прагнення особистості до самоствердження за рахунок інших, за рахунок доказів своєї переваги над ними. Бажання влади над іншими – найсильніша людська мотивація. “Сутність речей не є бажання жити або продовження людського роду, – писав Ф. Ніцше, – сутність речей – це є бажання влади, і всі явища, які відбуваються в людській душі, повинні бути витлумачені як прояви цього бажання”.

При встановленні жорсткого психологічного контролю над іншими, у першу чергу, намагаються визначити, до якої межі конкретний індивід здатен чи-

нити опір і за яких умов у нього може настати злам психіки. Нагадаємо, злам психіки відбувається, коли доступні людині засоби особистого захисту та віри у свої сили поступаються засобам нападу, загрози, що, як торнадо, насувається на неї, і вона припускає, що не вистійть у цьому протистоянні й не здатна буде контролювати хід подій. Кінцевою ж метою такого впливу є знищення супротивника як особистості, змусивши його принести в жертву все найдорожче для нього – репутацію, честь і добре ім'я. Унаслідок такого інтенсивного психологічного впливу людина ламається, “здається”, стає повністю керованою, впадає в хворобливу пригніченість, а в окремих випадках навіть втрачає ознаки індивідуальності й особистісної визначеності.

Такий підхід до оцінювання засобів впливу в міжособистісній взаємодії зумовлений розумінням сутності людської природи. Один з найвидатніших філософів усіх часів Н. Макіавеллі писав: “Люди за своєю природою завжди погані, якщо їх не примушує до добра необхідність, а тому найкращою можна вважати ситуацію, коли тебе і люблять, і бояться одночасно”. Однак любов погано уживається зі страхом, тому якщо доводиться вибирати, то надійніше вибрати страх: люблять володарів на свій розсуд, а бояться на розсуд володарів, тому мудрому правителю краще розраховувати на те, що залежить від нього, а не від когось іншого. Натура людей непостійна; якщо обернути їх у свою віру відносно легко, то утримати в ній важко. Тому треба бути готовим до того, щоб, коли віра в тебе у людей вичерпається, змусити їх повірити силою; цій загадковій субстанції, як ми вже говорили, скоряються всі [6].

Уважний читач, який серйозно обміркував те, про що йшлося в цій статті, не міг не помітити, що деякі прийоми і методи боротьби з опонентами та ворогами не відзначаються особливою делікатністю й аж ніяк не узгоджуються із загально визначеними канонами етичної поведінки. Із цього приводу необхідно зазначити таке: могутність інтелекту – не аналог моралі, так само як не стикується з мораллю справжній професіоналізм. Будь-які знання можуть бути сприйняті полярно. Із зазначеного джерела часто п'ють і той, хто здійснює злочин, і той, хто ловить цього злочинця. Блага мета завжди виправдовує засоби, прийнятність яких, зокрема, залежить від моральних установок виконавця.

Висновки. Маніпуляція – це насамперед психологічна модель впливу, що забезпечує ефективну (дієву) стратегію поведінки в міжособистісній взаємодії, максимально адаптуючись до особливостей людей, які вступають у контакт, й обставин, в яких вони опиняються, намагаючись реалізувати власні інтереси. Із цього боку маніпуляція добирає тільки ті засоби, які справляють найбільший вплив на особистість, навіть нехтуючи моральними нормами.

У статті зроблено спробу окреслити один із варіантів гнучкого маніпулятивного впливу, який може бути застосований проти будь-кого з нас, якщо ми не знатимемо тактику й засоби маніпуляцій. Водночас бути поінформованим – значить бути озброєним. Ми повинні не тільки вчасно виявляти ворожі наміри наших опонентів, а й випереджати можливий перебіг взаємодії з ними за допомогою наперед продуманих і чітко спланованих дій та акцій.

Список використаної літератури

1. Бахтин М.М. Поэтика Достоевского / М.М. Бахтин. – М., 1963.
2. Бертан Грасиан. Карманный оракул. Критикон / Бертан Грасиан ; пер. и ком. Е.М. Лысенко и Л.Е. Пинского. – Москва : Наука, 1981. – 643 с.
3. Достоевский Ф.М. Братия Карамазовы : собр. соч. : в 15 т. / Ф.М. Достоевский. – Л. : Наука, 1991. – Т. 9. – 698 с.

4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции / Е.Л. Доценко. – М., 1997. – 374 с.
5. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием / С.Г. Кара-Мурза. – М. : Эксмо – Пресс, 2001. – 832 с.
6. Макиавелли Н. “Государь” Избранные произведения / Н. Макиавелли. – М. : Художественная литература, 1982. – 504 с.
7. Психология влияния / сост. А.В. Морозов. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.
8. Ронин Р. Своя разведка : практ. пособ. / Р. Ронин. – Мн. : Харвест, 1998. – 368 с.
9. Русинка І.І. Психологія : навч. посіб. / І.І. Русинка. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2011. – 407 с.

Стаття надійшла до редакції 20.08.2012.

Русинка И.И. Приемы и методы организации манипулятивного воздействия на психику человека

В статье раскрыты и проанализированы приемы и методы организации манипулятивного воздействия на психику человека.

Ключевые слова: *манипулятивное воздействие, психика, личность, методы, приемы.*

Rusinka I. Techniques and methods of manipulative effect on the human psyche

The article reveals and analyzes techniques and methods of manipulative effect on the human psyche.

Key words: *manipulative effect, mind, personality, methods, techniques.*