

грузинского народа Шота Руставели «Витязь в тигровой шкуре». Я почти закончил перевод этой поэмы с русского языка.

**Хо Сун Чхоль**, колишній посол Республіки Корея в Україні,  
професор Університету Корея, Сеул

### **НАЦІОНАЛЬНА КУЛЬТУРА І ОСВІТА ТА СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

*Стаття присвячена аналізу необхідних умов розвитку України з урахуванням того, що країна є колыскою слов'янської культури та знаходиться на стику двох культур: азійської та європейської. Дуже важливо розвивати власну унікальну культуру, одночасно приймаючи та гармонічно розвиваючи в собі культури країн, що знаходяться навколо.*

**Ключові слова:** економічний розвиток, зовнішньополітична ситуація, ефективні реформи, громадянський дух.

**Hur, Seung Chul**, former ambassador of the Republic of Korea, professor  
University of Korea, Seoul

### **NATIONAL CULTURE AND EDUCATION IN THE DEVELOPMENT OF STATE**

*The article is dedicated to the consideration of conditions necessary for the development of Ukraine with due regard of the fact that Ukraine is the cradle of Slavic culture and is situated on the junction of two cultures: Asian and European.*

**Key words:** economic development, situation in foreign policy, effective reforms, civic spirit.

УДК 81'42

**Гнезділова Я.В.**, докторант

Київський національний лінгвістичний університет, Київ, Україна

### **ЕМОЦІЙНА МАНІПУЛЯЦІЯ: ТЕХНІКИ І ТЕХНОЛОГІЇ ВПЛИВУ**

*Стаття присвячена виокремленню психологічних, соціальних й лінгвістичних маніпулятивних технік. Особлива увага приділяється розкриттю сутності та вирізненню психологічних технік впливу, які розглядаються з урахуванням емоцій, що свідомо викликаються в об'єкта маніпуляції, і використовуються як підручні методи контролю. Підкреслюється відмінність психологічних технік впливу в умовах міжособистісної і масової комунікації; описано класифікацію мішеней маніпулятивного впливу на особистість, до якої належать відповідні групи компонентів людської психіки.*

**Ключові слова:** маніпуляція, маніпулювання, психологічні, соціальні, лінгвістичні техніки впливу, емоційна маніпуляція, міжособистісна і масова комунікації.

© Гнезділова Я.В., 2016

Маніпуляція як соціально-психологічний феномен взаємодії людей [Доценко 1997; Інформаційна безпека 2010], виявляється через маніпулювання, що розуміється як вид психологічного впливу, майстерна реалізація якого веде до прихованого збудження в іншої людини намірів, що не співпадають з його актуально існуючими бажаннями [Доценко 1997; Інформаційна безпека 2010]. Іншими словами, маніпулювання – це дії, спрямовані на “прибирання до рук” іншої людини, <...> здійснювані настільки уміло, що у людини створюється враження, ніби вона самостійно управляє своєю поведінкою [Інформаційна безпека 2010]. При цьому, потрібно чітко розрізняти маніпулювання як процес і власне маніпулятивні методи, тобто техніку маніпулювання. Актуальність роботи зумовлена загальною антропоцентричною спрямованістю сучасних лінгвістичних досліджень із дискурсу на виявлення особливостей мовленнєвої поведінки співрозмовників в умовах здійснення маніпулятивного впливу. Метою цієї статті є психологічні техніки впливу. Мета статті передбачає розв’язання таких конкретних завдань:

- розкрити сутність психологічних прийомів маніпуляції;
- визначити види психологічних прийомів маніпуляції;
- розмежувати маніпулювання на міжособистісному рівні та масові маніпулювання.

Маніпулятивними прийомами можна користуватися як свідомо, так і несвідомо, адже у буденному житті багато хто з нас виконує роль мимовільних маніпуляторів чи жертв маніпулювання [пор. Інформаційна безпека 2010; Birch 2015]. Маніпулятивні прийоми різняться на міжособистісному рівні та рівні масової маніпуляції і зводяться у першому випадку маніпулятивними техніками, а в другому – технологіями маніпулювання [Інформаційна безпека 2010].

Під час розгляду міжособистісних маніпулювань аналізуються психологічні особливості людей та виокремлюються психічні структури людської психіки, на які діє ініціатор впливу і які змінюються згідно з метою впливу. Їх класифікують як мішені маніпулятивного впливу [Доценко 1997, с. 114, 121–124], а саме: збуджувачі активності людини (потреби, інтереси, схильності); регулятори активності людини (групові норми, самооцінка / відчуття власної гідності / самоповага / гордість), суб’єктивні відносини, світогляд, переконання, вірування, смислові, цільові, операційні установки тощо; когнітивні (інформаційні) структури (у тому числі інформаційно-орієнтована основа поведінки людини загалом), тобто знання про навколишній світ, людей та інші різноманітні відомості, які є інформаційним забезпеченням активності людини; операційний склад діяльності (спосіб мислення, стиль поведінки та спілкування, звички, уміння, навички тощо) [Дмитрук 2013, с. 23; Інформаційна безпека 2010]. Потужність і ефективність маніпулятивного впливу залежить від наявності певних переваг у маніпулятора над адресатом чи услід за Є. Доценком [Доценко 1997, с. 137] власних і залучених / позичених сил, до яких належать: 1) власний набір переваг, включаючи статусні переваги (рольова позиція, посада, вік) та ділові (кваліфікація, аргументи, здібності, знання); 2) сила третіх осіб, зокрема так-звана сила “представницької підтримки” та / чи конвенціональні переваги (традиції, мораль тощо); 3) сила, що витягується з самого процесу взаємодії з партнером: динамічні сили (темп, паузи, ініціатива); позиційні переваги (експлуатація емоційного тону колишніх чи актуальних відносин); договір – результат спільних угод; 4) сила, що здобувається зі слабкості партнера або його психічних особливостей.

На відміну від міжособистісних, масові маніпулювання знеособлені й передбачають вплив на широкі маси. Воля меншини (а то й окремої особи) в завуальованій формі нав'язується більшості з метою впровадження в свідомість певного світогляду, ціннісних установок, уявлень про мораль, моральність, нормативність тих чи інших форм поведінки. При масовому впливові основним інструментом маніпулювання свідомістю є масова культура – система маніпулювання елементарними реакціями мас людей, що застосовує найсучасніші досягнення науки й техніки. Ключовими провідниками масової культури є засоби масової інформації та індустрія дозвілля [Інформаційна безпека 2010].

Маніпулятивні техніки, технології, методи, прийоми дуже різноманітні, вони не зникають, а видозмінюються, адаптуючись до умов сучасності. Ми дійшли висновку, що їх можна умовно поділити на психологічні, соціальні й лінгвістичні. При цьому варто звернути увагу на слово “умовно”, оскільки вказані вище техніки надзвичайно пов'язані між собою. Так, і соціальні, і психологічні маніпуляції не можливі без лінгвістичних: спеціальних вербальних і невербальних засобів, які вживаються маніпулятором для введення співрозмовника в необхідний йому емоційний стан чи підсилення дії певних соціальних установок. У той же час, лінгвістичне маніпулювання є малоефективним без залучення психологічного чи соціального маніпулювання. Детально розглянемо лише психологічні техніки впливу.

Психологічне маніпулювання розуміється як сукупність прийомів, що тиснуть на негативні сторони особистості. Емоційна провокація направлена переважно на пробудження негативних емоцій у людини з метою вибити співбесідника з колії, розізнати його, зігравши на почуттях сорому, самолюбства, заздрості, гордості, образи, страху тощо, що заторможує реакцію на те, що відбувається під час розмови [Антонов; Види маніпулятивного впливу]. Завуальовані тактики психологічного маніпулювання чи емоційної маніпуляції є підручними методами контролю [Birch 2015].

До методів психологічного маніпулювання відносять:

1. Маніпуляцію гнівом. Маніпулятори, які викоритовують так-званий “тактичний гнів”, виходять з себе, щоб змусити об'єкта маніпуляції їм піддатися [Електронний ресурс].

2. Маніпуляцію мовчанням. Метод маніпуляції мовчанням використовується як в міжособистісному спілкуванні, так і в масовій комунікації. У міжособистісному спілкуванні люди удаються до багатозначного мовчання з незначних причин, коли хочуть показати, як вони ображені. У противному разі, на їх думку, можна подумати, що проблема неважлива для них. Як наслідок, створюється неприємна атмосфера, яка може зіпсувати відносини. Мовчання розраховане на те, щоб викликати в об'єкта маніпуляції почуття провини і змусити його капітулювати [Електронний ресурс]. У теорії масової комунікації існує поняття “спіраль мовчання”, запропоноване німецьким політологом Е. Ноель-Нойманом [див. Бебик 2005 та ін.]. Спіраль мовчання базується на страхові соціальної ізоляції і починає працювати в той момент, коли хтось впевнено висловлює свою точку зору на соціально значиму тему. Незгодні з почутим віддають перевагу зберігати мовчання і не висловлюються, адже переконані, що знаходяться в меншості і бояться ізоляції [Косенко].

3. Маніпуляцію надією. Блискучі обіцянки нерідко приховують прагнення до миттєвої вигоди їх автора [Електронний ресурс].

4. Маніпуляцію марнославством, почуттям гордості (ідеєю “зверх Я”). Цей метод використовується в ситуаціях, коли маніпулятори грають на нашому Еґо, що проявляється через використання, на перший погляд, невинних коментарів у вигляді похвали або виклику з натяком на некомпетентність [Електронний ресурс].

5. Маніпуляцію любов’ю / коханням. Ця маніпуляція вважається однією з найбільш підступних і жорстоких і розрахована на близьких людей, які мають до маніпулятора позитивне ставлення. Страх бути знехтуваним і втратити любов живе в людей із самого дитинства. У даному випадку на одну чашу терезів кладеться любов, а на іншу – якась умова, тому виходить, що любов – це певний товар, який за необхідності можна обмінювати на послуги і гроші [Игнатова; Електронний ресурс].

6. Маніпуляцію страхом. Найсильніша емоція – це страх, відповідно використання людських страхів є одним із улюблених прийомів маніпуляторів. Страх базується на інстинкті самозбереження, тому, щоб змусити людину щось робити, треба її налякати. Для того, щоб викликати у когось страх, треба зрозуміти, чого він найбільше боїться, викликати цей страх у собі і спрокотувати його на співбесідника через слова, почуття, емоції, вираз обличчя. Відчуття схвильованості заважає раціонально мислити, а неможливість знайти рішення приводить у відчай. Маніпулятор виступає у ролі рятівника, вказуючи на можливість вирішення проблеми. Він може говорити спокійно і впевнено, викликаючи до себе довіру, а може емоційно, зразу ж спонукаючи людину до дій, щоб не втрачати час. Таким чином, такі маніпулятори грають на недостатній інформованості людини, озвучувані міфічні небезпеки і спонукування до певних дій [Власов; Игнатова] широко використовуються в рекламному бізнесі і роботі страхових компаній; керівниками, які тиснуть на своїх підлеглих страхом втрати роботи, грошей тощо [Косенко].

7. Маніпуляцію невпевненістю в собі. Маніпуляція – це завжди питання влади, але даний метод використовується керівниками-маніпуляторами, які не мають реального авторитету, не виступають реальною владою, але хочуть нею бути. Тому вони шукають підтвердження своєї спроможності за рахунок чужих недоліків, однак маніпулювання буде успішним лише в тому разі, якщо підлеглого хвилює його недолік [Игнатова].

8. Маніпуляцію почуттями провини, образи, жалості. Маніпулятори почуттями провини, образи і жалості вважаються лукавими і тонкими, адже цей прийом поширений у сімейному житті для маніпуляції близькою людиною. Образ нещасної жертви дає своєму носієві “дивіденди” у вигляді слів схвалення, заохочення і допомоги, негласних повноважень і репарацій, і, як не дивно це звучить, саме “жертва” завжди виявляється на верхині піраміди в сімейній системі [Игнатова; Електронний ресурс]. Такі жертви є вампірами, вони можуть безкінечно довго обговорювати свою життєву ситуацію, але ніколи нічого не зроблять, щоб щось змінити, бо вони “щасливі жертви” [Игнатова]. Цей метод базується на моделі комунікації, описаний в соціальній психології як “трикутник Карпмана” [див. Сосновский; Шипунов та ін.] з такими ролями як “жертва”, “переслідувач” і “рятівник”. Так, “жертва” шукає “рятівника”, на якого пробає скинути відповідальність за рішення своїх проблем. У разі невирішення проблем “жертва” перетворюється в “переслідувача”, і починає шукати винних в тому, що життя не вдалося. Винним стає “рятівник” і перетворюється на “жертву”. Функція “рятівника” полягає в тому, щоб було кого звинуватити у разі невдачі. А “жертва” не така вже і жертва, а досвідчений маніпулятор, який віщає відповідальність за своє життя на інших [Шипунов].

Таким чином, емоційне маніпулювання полягає в грі на емоціях об'єкта маніпуляції, провокуючи його, і відрізняється за своїми техніками й технологіями в міжособистісній та масовій комунікації. В обох видах комунікації можуть вдаватися до маніпуляції гнівом; маніпуляції мовчанням; маніпуляції надією; маніпуляції марнославством, почуттям гордості (ідеєю “зверх Я”); маніпуляції любов'ю / коханням; маніпуляції страхом; маніпуляції невпевненістю адресата в собі; маніпуляції почуттями провини, образи, жалості. Перспективи досліджень зумовлені необхідністю дослідження сучасних соціальних і лінгвістичних прийомів маніпулювання, адже вони існують не ізольовано, а комбінуються з відповідними психологічними маніпулятивними техніками з метою досягнення максимального ефекту на адресата.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонов А. Маніпуляції в общении. Основы / Александр Антонов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://antonovpsy.ru/articles/manip/>
2. Бебик В. М. Розділ 3. Моделі і технології соціальної комунікації // Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка наблік рилейшнз : Моногр. / Валерій Михайлович Бебик. – К. : МАУП, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/1033/42/1/0/>
3. Види манипулятивного воздействия, встречающиеся в деловом мире // сайт ФАКТОР РОСТА. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://piter-trening.ru/vidy-manipulyativnogo-vozdeystviya-vstrechayushhiesya-v-delovom-mire/>
4. Власов М. Психология человека. Маніпуляції в общении / Максим Власов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psichel.ru/manipulyaciya-sobesednikom-vo-vremya-obshheniya/>
5. Дмитрук О. В. Маніпулятивні стратегії в міжособистісному спілкуванні (на матеріалі сучасних англomовних серіалів) / О. В. Дмитрук // Мовні і концептуальні картини світу. – 2013. – Вип. 43(2). – С. 21–30.
6. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Евгений Леонидович Доценко.— М. : ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.
7. Игнатова Е. Маніпуляції в общении / Екатерина Игнатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.r-gorod.ru/articles/psy/manipulyazia/>
8. Інформаційна безпека (соціально-правові аспекти): підручник / [Остроухов В.В., Петрик В.М., Присяжнюк М.М. та ін.]; за заг. ред. Є.Д.Скулиша. – К. : КНТ, 2010. – 776 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/1597012236940/politologiya/viznachennya\\_manipulyuvannya\\_yogo\\_rivniv](http://pidruchniki.com/1597012236940/politologiya/viznachennya_manipulyuvannya_yogo_rivniv)
9. Косенко А. Как это работает 11 способов манипуляции людьми и как не стать её жертвой / Александра Косенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lookatme.ru/mag/how-to/inspiration-howitworks/206831-manipulation>
10. Скаженик Е. Н. Практикум по деловому общению : Уч. пособие / Е. Н. Скаженик. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books/m96/>
11. Сосновский Д. Свобода лучше несвободы? Книга о зависимостях для зависимых и независимых / Дмитрий Сосновский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://drsosnov.ru/kniga\\_ogl.html](http://drsosnov.ru/kniga_ogl.html)

12. Шипунов С. Треугольник, в который лучше не попадать (или борьба с манипуляциями) / Сергей Шипунов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.orator.biz>
13. Шипунов С. Треугольник Карпмана (защита от манипуляций в общении) / Сергей Шипунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.orator.biz/library/shipunov/treugolnik\\_karpmana/](http://www.orator.biz/library/shipunov/treugolnik_karpmana/)
14. Birch A. 30 covert emotional manipulation tactics. How manipulators take control in personal relationships / Adelyn Birch. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.amazon.com/dp/B00PCVJGFW/ref=cm\\_sw\\_r\\_pi\\_awdm\\_czIEwb0FZXAXJ](http://www.amazon.com/dp/B00PCVJGFW/ref=cm_sw_r_pi_awdm_czIEwb0FZXAXJ)
15. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.meta.com.ua/](http://www.meta.com.ua/)

**Гнездилова Я.В.**, докторант

Киевский национальный лингвистический университет, Киев

### **ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ МАНИПУЛЯЦИЯ: ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ**

*Статья посвящена разграничению психологических, социальных и лингвистических манипулятивных техник. Особое внимание уделено раскрытию сути и выделению психологических техник влияния, рассматриваемые с учетом эмоций, которые сознательно пробуждаются в объекте манипуляции, и используются как подручные методы контроля. Подчеркивается отличие психологических техник влияния в условиях межличностной и массовой коммуникации; описана классификация мишеней манипулятивного влияния на личность, к которой принадлежат соответствующие группы компонентов человеческой психики.*

**Ключевые слова:** манипуляция, манипулирование, психологические, социальные, лингвистические техники влияния, эмоциональная манипуляция, межличностная и массовая коммуникации.

**Gnezdilova Ya.**, doctoral student

Kyiv national linguistic university

### **EMOTIONAL MANIPULATION: TECHNIQUES OF INFLUENCE**

*This research focuses on the differentiation of psychological, social and linguistic manipulative techniques. A special attention is drawn to the disclosure and distinction of psychological manipulative techniques due to the emotions which are intentionally evoked in the object of manipulation and used as expedient control means. The difference of psychological manipulative techniques used in interpersonal and mass communication is underlined; the classification of manipulative influence targets on a personality which includes the corresponding groups of human psychic components is described.*

**Key words:** manipulation, psychological, social and linguistic manipulative techniques, emotional manipulation, interpersonal and mass communication.