

УДК 351:007

М.М. Присяжнюк, канд. техн. наук, с.н.с.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ЗАХИСТ ВІД МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

У статті розкриваються поняття, базові стратегії та механізми психологічного захисту від маніпулятивного впливу. Наводяться способи вчасного виявлення спроби психологічної агресії та розпізнання загроз маніпулятивного впливу, а також пропонуються прості правила, яких варто дотримуватися з метою протистояння маніпулюванню.

Ключові слова: маніпулятивний вплив, психологічний захист, стратегії та механізми психологічного захисту.

The article is devoted to concepts, base strategies and mechanisms of the psychological protecting from manipulative influence. They are pointed the methods of well-timed detection signs of psychological aggression and recognition threat of manipulation, and also simple rules which it is needed to adhere to with the purpose of opposition manipulation are offered.

Keywords: manipulative influence, psychological protection, strategies and mechanisms of psychological protection.

Вступ. Напевно кожен знає або чув про існування маніпулятивного впливу. Проте зустрічається останній набагато частіше, ніж людина може передбачити. Усі відомі форми масової культури: комікси, мультфільми, кіно, телевізійні та радіовистави, спортивні змагання, усі засоби масової інформації та комунікації складають надзвичайно різноманітний апарат обробки свідомості.

"Якщо узагальнити висновки багаточисельних і витончених експериментів, то можна сказати, що ми – люди – необ'єктивно вважаємо себе розумнішими, раціональнішими, твердішими і послідовнішими, чим є насправді. Ми небезпечно недооцінюємо силу впливу як різних ситуацій, так і інших людей. Ми здатні поводитися так само сліпо, як істоти з "курчачим мозком". Наше родинне виховання, шкільна та вища освіта не дають ні інформації, ні навиків, необхідних для реалістичного й здорового розуміння самих себе та оточуючих. Ми регулярно обманюємо самих себе, помиляємося в розумінні інших людей і ситуацій. Іноді ми не розмірковуємо раціонально, а раціоналізуємо, тобто виправдовуємо свої помилки. Ми не аналізуємо обставини, а піддаємося стереотипам, що допомагають іншим обводити нас навколо пальця".

Поняття психологічного захисту. В науковій психологічній літературі поняття "Психологічний захист" (ПЗ) тісно пов'язане з поняттям цілісності особистості. Особлива увага приділяється самооцінці, відчуттю впевненості, самоповазі, Я-концепції, уявленню про себе, індивідуальності. Психологічному захисту може піддаватися як будь-яка цілісність, будь то організація, група людей, сім'я, окрема людина, психіка в цілому, так і поведінкові прояви (звички, стилі життя, уміння), когнітивні структури (думки, знання, світогляд), мотиваційні утворення (бажання, смаки, переваги). Відбувається це через те, що власне Я захищає саме себе, свої прояви та якості.

У відповідь на порушення або загрозу порушення психологічних кордонів, яке здатне завдати збитку цілісності особистості або її індивідуальній особливості, виникає захист в умовах міжсуб'єктної боротьби. Такий захист називається психологічним.

У своїй книзі "Психологія маніпуляції" Є. Доценко дає визначення: "психологічний захист – це вживання суб'єктом психологічних засобів усунення або послаблення збитку, що наноситься йому з боку іншого суб'єкта"

Залежно від суб'єкта захисту та від спрямованості можна виділити 2 групи ПЗ. По-перше, це може бути відповідно внутрішньоособистісний та міжособистісний захист і, по-друге, захист буває специфічним і неспецифічним.

Внутрішньоособистісний захист виникає за умов внутрішньоособистісної боротьби, яку ведуть між собою відносно самостійні особистісні підструктури. Це можуть бути, наприклад, окремі бажання людини, її уміння, переваги, самовпевненість, самооцінка. Кожна з цих підструктур визначає особливості внутрішнього світу людини та формує його зовнішню поведінку. Кожна з них

має свої власні устремління, які, щонайменше, не збігаються, а інколи й суперечать одне одному. Відбувається природна конкуренція між ними. Коли ця конкуренція переростає у внутрішньоособистісну боротьбу, виникає необхідність у ПЗ, який вберігає одні внутрішньопсихічні утворення від нанесення збитку з боку інших. Такий ПЗ називається внутрішньоособистісним.

Коли існує неузгодженість між особистісними підструктурами, але індивід не усвідомлює цього, він потенційно уразливий тривожності, загрозою та дезорганізацією. Якщо протиріччя стають настільки очевидними, що можуть бути свідомо сприйнятими, то індивід буде під загрозою і його велич дезорганізується цими протиріччями. В цьому випадку з метою збереження структури величності виступає в дію особистісний захист.

Міжособистісний захист проявляється там, де йдеться про міжособистісну боротьбу. Оскільки люди при спілкуванні є носіями бажань, що не співпадають, між ними природно виникають протиріччя, які викликають прагнення захищатися. Предметом міжособистісного захисту є індивідуальна цілісність, що поєднується з індивідуальною особливістю, та направлена проти сили бажань і устремлень опонента.

Залежно від спрямованості виділяється специфічний і неспецифічний ПЗ.

Специфічний психологічний захист – це захист, який направлений на характер загрози. По суті, він нагадує процес вирішення проблем. Він є пошуковими діями в проблемній ситуації. Такі захисні дії зорієнтовані на стандартний вигляд загрози, що часто повторюється. Внаслідок цього, специфічний ПЗ може перетворитися на автоматичний та стати звичкою. Такий вигляд захисту забезпечує детальний аналіз характеру загрози. Результатом цього аналізу буде відчуття, образ.

Неспецифічний психологічний захист направлений на сам факт загрози. Такий захист має справу з характеристиками ситуації взаємодії. Він найбільшою мірою схильний до стереотипізації й генералізації. При цьому час затримки реакції суттєво скорочується. Факт присутності загрози діє як ключовий подразник, який запускає один з психічних автоматизмів, що складається з базових захисних установок. Неспецифічний ПЗ забезпечує швидкий аналіз сили загрози. Результатом цього є емоційна оцінка.

Базові стратегії та механізми психологічного захисту. Питання про те, де відтворюється психологічний захист (у міжособистісних стосунках чи у внутрішньому світі людини) відходить на другий план, коли мова заходить про стратегії ПЗ.

Існує велика кількість способів вберегтися від маніпулювання, але всі вони складаються з переплетення шести так званих базових захисних установок. А саме: *відхід, вигнання, блокування, управління, завмирання та ігнорування.*

Відхід – збільшення дистанції, переривання контакту, видалення себе за межі досяжності впливу агресю-

ра. Крайнім проявом цієї стратегії може вважатися відчуження, повна замкнутість в собі, відмова від контактів з людьми. Звичайним проявом цього вигляду захисту є зміна теми бесіди, переривання бесіди під сприятливим приводом, відхід від контактів з неприємними людьми.

Вигнання – збільшення дистанції, видалення агресора. Граничним проявом такого захисту є вбивство. Часто проявляється в звільненні з роботи агресора, вигнанні його з будинку, засудженні, колючому заваженні, кепкуванні (частковому зниженні певної частини агресора: звички, характеру тощо).

Блокування – контроль впливу, виставлення перешкод на його дорозі. Граничним проявом є повна самоізоляція за допомогою активізації окремих статусів і підсистем. Повсякденне вживання у вигляді смислових і семантичних бар'єрів ("Я не розумію, про що Ви говорите"), ролевих бар'єрів ("я на роботі").

Управління – контроль впливу, що витікає від агресора, вплив на нього самого. Граничним проявом є підпорядкування собі іншої людини. Звичні способи використання такого ПЗ – скарги, плач, підкуп, спроби подружитися, спровокувати бажану поведінку. Сюди ж відносяться й маніпулювання захисного походження.

Завмирання – контроль інформації про самого суб'єкта, її навмисне спотворення або скорочення. **Крайня форма** – заціпеніння. **Найчастіше проявляється в приховуванні відчуттів, обмані.**

Ігнорування – контроль інформації про агресора, спотворене сприйняття агресора або погрози з його боку. Гранична форма прояву – втрата адекватності сприйняття, ілюзії. Зазвичай проявляється як стереотипізація (вона просто пустує), пояснення маніпулювання позитивними намірами (мені бажать добра).

Всі ці базові захисні установки можна попарно об'єднати між собою, спираючись на міру пасивності/активності. Виходять наступні пари: *відхід – вигнання, блокування – управління, завмирання – ігнорування*. Кожна пара має своє поле дії. *Відхід – вигнання* створює дистанцію з агресором, *блокування – управління* управляє потоком впливу, *завмирання – ігнорування* працює з інформаційним каналом.

Важливо пам'ятати, що базові захисні установки є такими, що лише направляють захисні дії. У житті вони часто використовуються в композиції та переплетінні. Наприклад, досить частий жіночий прийом "в сльозах вибігла геть" містить в собі як власне сам відхід, так і управління (плач).

Виходячи з визначення неспецифічного ПЗ, не важко зрозуміти, що його механізми починають діяти у відповідь на сам факт присутності загрози й не враховують її характеру. Оскільки маніпулювання найчастіше буває прихованим, наявність загрози адресатом сприймається в основному підсвідомо. Захисні дії також не сприймаються свідомістю, а у випадках, коли вони помічаються, їм знаходяться пояснення. Наприклад, відхід, що виявляється в спробах змінити що-небудь в зовнішній обстановці, може мати такі пояснення: "Ви не заперечуєте, якщо я відкрию квартиру? Тут дуже накурено". Існують деякі прояви дій механізмів неспецифічного ПЗ, що зустрічаються частіше:

- легке похитування головою в горизонтальній площині в момент, коли адресат уже майже готовий погодитися (підсвідоме управління);

- гострі позиви в туалет, які виникають у адресата, в найбільш важливий для маніпулятора момент (несвідома втеча);

- пригнічений стан, сповільнені рухи в момент, коли маніпулювання почало діяти, але адресат ще не зрозумів, що сталося (підсвідоме завмирання).

Серед механізмів специфічного захисту залежно від рівня, на якому він діє, можна виділити три підвиди. До першого рівня відносяться ті, що мають зв'язок з особливостями загрози, яку несе маніпулювання. Діють вони у власне особистісних структурах. До другого рівня відноситься захист, що має зв'язок з автоматизмами – психічними процесами, які реалізують маніпулятивний вплив. Тут механізми ПЗ співвідносяться з механізмами маніпулювання. До третього рівня відноситься той захист, який пов'язаний з використовуваними маніпулятором засобами.

Механізми специфічного ПЗ першого рівня. Основною мішенню будь-якого маніпулювання є власне особистісний структури опонента, а основна дорога до мети – розщеплювання цих структур. "Для того, щоб чуже слово увійшло до свідомості як "своє", необхідно, аби в цій свідомості було "місце" для іншого, готовність зустрітися з іншим голосом і почути його. Це можливо лише в тому випадку, якщо інший уже живе в свідомості, якщо він є не зовнішнім об'єктом, що сприймається, а внутрішнім вмістом свідомості"

Маніпулятор прагне підсилити свого союзника, ослабити мотиви, що перешкоджають йому. Чим менша кількість внутрішніх суб'єктів бере участь у конфлікті, тим простіше людині проконтролювати його результат. Часто, з метою ізолювати одну підструктуру, маніпулятор, звертаючись до адресата, веде розмову з однією з його соціальних або статусних ролей. Це, наприклад, фраза "Врешті-решт, ти ж батько, замкни сина будинку і не випускай його тижнів два!". Кращим способом ПЗ в такій ситуації буде пригадати й інші ролеві позиції. Наприклад, відповідь "Так, але я йому ще й співчуваючий друг, а не просто строгий батько-тиран" цілком врятує вас від запропонованих дій.

Оскільки самостійний вчинок здійснюється всією особистістю в цілому, з відома всіх її підструктур, захист від маніпулювання – це в першу чергу захист цілісності особистості, знищення структур, які працюють на користь маніпулятора.

Механізми специфічного ПЗ другого рівня. Оскільки маніпулятор прагне проникнути у внутрішній світ адресата, зачепити його слабкі місця, останній прагне певним чином закритися, не дозволити "зачепити" себе. У явному вигляді такий опір в житті зустрічається рідко і проявляється в словах. Наприклад, такі фрази як "не сип мені сіль на рану", "не лізь мені в душу", "не терзай мої рани", "дай мені спокій" є чистою перешкодою маніпулюванню. В основному боротьба між маніпулятором і адресатом тут відбувається за контроль над автоматизмами (психологічними процесами, що становлять механізми маніпулятивного впливу).

Найважливіше завдання для адресата на цьому рівні – не дозволити маніпулятору запустити механізм роботи автоматизмів, не дати йому оволодіти ними. "Американські психологи стверджують, що у кожної людини є тисячі автоматичних програм. Однією з таких програм поведінки є, наприклад, рукостискання, коли людина протягує руку, ви автоматично протягуєте свою у відповідь. Але що станеться, якщо він не поздоровається, а, наприклад, візьме вас за зап'ястя. Він порушить програму. Ви не знаєте, що робити далі, у вас відсутній наступний крок, до якого можна перейти. І в це самий час він дає вам певну інструкцію, навіювання: "Ми сьогодні обов'язково повинні закінчити всі справи". Якщо маніпулятор просто перерве рукостискання й нічого більше не зробить, то людина, з якою поздоровалися таким дивним чином, буде здивована. Тут важливе вербальне навіювання".

Найбільш ефективним проявом захисту автоматизмів вважається непередбачуваність. Якщо реакцію адресата не можна передбачити, то маніпулятору ні до чого підстроюватися, його плани рушаються. Проте, через соціальну культуру, людина живе під владою, поперше, стереотипів поведінки та мислення, що склалися в суспільстві, по-друге, очікувань і вимог людей, що оточують її, тому непередбачуваність не заохочується.

Так, наприклад, ефективним захистом від маніпулювання, пов'язаного з перериванням автоматизму, що вказаний вище, буде висмикування руки, але, з іншого боку, цей жест вважається проявом неповаги, невихованості.

Ще один спосіб захисту на цьому рівні – затримка автоматичних реакцій. Цей прийом може проявлятися в тому, що адресат діятиме обережніше, витративши більше часу на ухвалення рішень. Наприклад, побачивши в магазині чисельні реклами, першим з'являється відчуття необхідності в кожному з пропонованих предметів, проте, якщо обдумати ситуацію пізніше, наприклад, удома, ця необхідність відпадає сама собою, залишається лише потреба в дійсно потрібних вам речах.

Способи "непередбачуваність" і "затримка автоматичних реакцій" в активному стані можуть проявлятися як спонтанне та навмисне трансформування пропонованого вам образу. Наприклад, при покупці автомобіля, на створюваний торгівельним агентом образ швидкості, плавності та зручності, можна пригадати, скільки сил і грошей потребує бензин та запчастини.

Механізми специфічного ПЗ третього рівня. Оскільки захист цього рівня пов'язаний із засобами впливу, які використовує маніпулятор, перерахувати всі можливі захисти не можливо через різноманітність засобів самого маніпулювання. Тут можна виділити дві найбільш загальні стратегії захисту.

Перша така стратегія пов'язана з руйнуванням технологічних елементів впливу та має на увазі зустрічну активність адресата. Цей процес схожий на боротьбу "хто кого". У відповідь на бажання маніпулятора приховати факт впливу виникає прагнення розкрити його наміри, зробити "все таємне явним". Проявляється такий ПЗ може як уточнення з недовірливою інтонацією, сумнівом, чіплянням до слів, прямими питаннями: "Куди ви хилите?", "До чого ця розмова?", "Скажіть прямо, чого ви хочете".

У відповідь на психологічний тиск адресат, швидше за все, стане шукати таку силу, в якій він має перевагу. Наприклад, ви можете заздалегідь розробити теми та сюжети розмови з опонентом. Проте тут можлива боротьба і в тому ж середовищі, що вибрав маніпулятор. Наприклад, у відповідь на уповільнення темпу розмови з метою "виснажити" терпіння адресат може вибрати темп ще повільніший, роздумуючи попутно про своє. Ефект такої протидії посилюється неповним включенням адресата в розмову.

Друга стратегія специфічного захисту цього рівня пов'язана з використанням технологічних елементів впливу в своїх інтересах. Часто вона є зустрічним маніпулюванням, підсумком якого є прагнення переграти маніпулятора. Наприклад, ваш співрозмовник у ході розмови ніби випадково відходить від теми. Адресат може підтримати відхід, але на іншу, вигіднішу йому тему, або просто, вислухавши опонента, повернути розмову до первинної тематики. Можливо також, вгадуючи наміри маніпулятора, уточнити прямо, чи правильно ви зрозуміли їх. Якщо мета опонента непристойна, то, швидше за все, маніпулятор відмовиться від неї. Приймаючи цей вислів, Ви можете погодитися вести бесіду "на тему" далі, проте сенс її для маніпулятора буде втрачений.

Як розпізнати загрозу маніпулювання та протидіяти йому? Чи існують надійні способи вчасно помітити спробу психологічної агресії в тій чи іншій формі?

Ніхто з нас не застрахований від того, що в якийсь момент стане адресатом або "ціллю" маніпулятора свідомістю чи зловмисного навіювання.

Оскільки маніпулювання найчастіше носить прихований характер, далеко не завжди можна точно визначити факт його існування в конкретній події. Більш того, все більше удосконалюється саме техніка прихованого "впровадження" в чужу психіку всіляких програм – за типом комп'ютерних вірусів. Таке порівняння сповна правомірне: з метою маскування деякі з таких вірусів можуть не проявляти жодної активності певний час після впровадження – і це дійсно дуже серйозно затрудняє їх виявлення.

Очевидними є два основних напрямки: ретельне відстеження ситуації, включаючи й емоційну оцінку, як нехай не ідеально точний, але надзвичайно чутливий інструмент – з одного боку. З іншого – необхідний свідомий аналіз для виявлення наперед відомих механізмів психологічного впливу чи маніпулювання.

Засоби розпізнавання загрози можуть бути розділені на "специфічні" та "неспецифічні" подібно до того, як діляться за цією ознакою види психічного захисту.

Небезпека психічної агресії може бути сприйнята людиною як на рівні відчуттів, так і на рівні розуміння.

Таким чином, тлумачення будь-яких відомостей відноситься до свідомості й залежить, заодно з практичним досвідом, від наявності певних теоретичних знань – зокрема, про можливу техніку впливу, про мету, яку переслідує маніпулювання. І це можна вважати "неспецифічними" засобами виявлення.

З іншого боку, емоційна оцінка, яскраве інтуїтивне відчуття загрози у багатьох випадках виходять за значимістю на перший план – їх слід віднести до засобів "специфічних".

Відстеження всіх змін ситуації, в якій ми схильні бачити потенційну небезпеку прихованого впливу, дозволяє виявити певні ефекти, які характерні для нього та можуть вважатися індикаторами.

Проте слід передбачити, що, вивчаючи дії опонента, можна виділити ті з них, в яких ця присутність зустрічається досить часто. Загальною ознакою наявності маніпулятивних спроб є "порушення балансу окремих змінних у спілкуванні" [.

Тут можна виділити декілька відомих прийомів впливу:

Прийом, який спирається на накопичений досвід спілкування з конкретною людиною. Логічно передбачити, що, переживши одного дня маніпулятивний вплив з боку певної людини, ви не "попадетесь" на той же гачок пізніше. Так дитя, яке "утопає в сльозах", знаходячись в магазині, де йому не купують ляльку, забуває про "горе" вже через якусь мить. Природно, що батьки, знаючи про мету "приступу" і його нетривалість, не піддаються сльозам.

Невірне співвідношення виграш-плата. Проявляється такий прийом у тому, що отриманий результат не відповідає прикладним зусиллям. Наприклад, ви хочете переконати подругу сходити з вами в кіно, розраховуючи витратити на домовленості всі свої аргументи. Подруга погоджується, як тільки звучить сама пропозиція. Помилка розрахунку полягає в тому, що ви не врахували того, що подруга сама давно хотіла переглянути фільм.

Дисбаланс в розподілі відповідальності за здійснені дії та прийняті рішення. Це випадки, коли адресат раптом невідомо чому стає "зобов'язаним" щось зроби-

ти. Або ж навпаки – з вас раптом, без особливих на те причин, зняли відповідальність за ухвалення якогось рішення.

Деформація ерівноваженості елементів ситуації. Тут слід звернути увагу на незвичність компоновки чи подання інформації, відволікання уваги на другорядні деталі. Наприклад, коли від вас вимагають підписати важливий документ, і ви намагаєтеся зосередитися на ньому, ваш діловий партнер може, наприклад, запитати: "Якою ручкою ви зазвичай любите підписувати документи, кульковою чи чорнильною". "Кульковою", – допустимо, відповісте ви. Психолог М. Еріксон називав це ілюзією вибору або помилковим відчуттям альтернативи. Мало того, що в даному випадку вашу увагу переключають на предмет, що не має жодного відношення до справи, та ще й, якщо задуматися, вам пропонують вибір без вибору. У деяких людей, до всього іншого виникає неусвідомлене відчуття вдячності за проявлений інтерес до своєї персони, а, відповідаючи на питання, людина ніби сама погоджується з тим, що підписувати цей документ їй прийдеється своєю улюбленою кульковою ручкою".

Г.С. Мельник пише, що "в практиці ЗМІ широко використовуються такі методи, коли відношення аудиторії до тих чи інших явищ докілька формується за допомогою спрощених вистав (стереотипів, іміджів, міфів, чуток), які впроваджуються в потік "організованих" новин, автоматично викликаючи в масовій свідомості або негативну, або позитивну реакцію на конкретну подію".

Невідповідність інформації, що передається різними каналами. Наприклад, при уважному вивченні співрозмовника можна відмітити неспівпадіння вербальної й невербальної інформації. Якщо адресат знайомий з невербальною специфікою, то відмітити "каверзу" не буде занадто важко.

Прагнення стереотипізувати поведінку адресата впливу. Найчастіше цей прийом проявляє себе як звернення до певних ваших ролевих чи статусних позицій, прагнення апелювати до ваших звичок чи сталих ритуалів.

Дивний дефіцит часу на ухвалення рішення. Наприклад, після нетривалого обговорення проблеми, послаючись на намічені плани, опонент збирається вирушати, але чекає від вас відповіді неодмінно зараз.

У гіпнозі психологами часто використовується такий прийом, як *"негативна команда"*. На цьому прийомі власне побудовані деякі рекламні акції. Такий прийом "можуть застосувати й під час ділової бесіди, якщо в доброзичливо-жартівливому тоні, без певного скритого підтексту скажуть: "Будьте уважні при ознайомленні з цими документами, не розслабляйтеся, не втрачайте контроль, ви повинні все ретельно перевірити. А то зараз часто обманюють". Після таких слів ви можете абсолютно перейнятися довірою до свого можливого партнера та виявити, що почали втрачати контроль, розслаблятися й взагалі хоч зараз готові підписати все, що вас попросять. Якщо Ви відчуваєте щось подібне, то краще перенести розгляд документів на наступний день".

Також маніпулятивний вплив можна відчути *прислухаючись до свого власного стану*. Тут, окрім явних сигналів, є сенс пригадати про так звані передчуття та підсвідомий захист, увагу на яких, на жаль, люди звертають в основному вже після впливу. Часто можна почути фрази "Недарма ж він здався мені таким дивним" або "адже в мене виникло відчуття, що це пастка".

До такого підсвідомого захисту слід віднести:

Виклик безпрічинного роздратування в адресата партнером, з яким відбувається комунікація. Цілком можливо, що антипатія викликана прагненням опонента завоювати вашу увагу більшою мірою, чим ви того ба-

жаєте. Або ж, можливо, що неприязнь виникає як відповідь на якесь прагнення, яке вже проявилось в дії маніпулятора.

Відчуття утиску свого авторитету. Нав'язливе бажання довести свою силу, продемонструвати перевагу над партнером цілком може бути реакцією у відповідь на прагнення маніпулятора опанувати поведінку адресата впливу, керувати ним. Проте тут варто бути обережним, адже, якщо подібні наміри стають хоч певною мірою помітні та носять "напівскритий" характер, то, швидше за все, потрібно вбачати в них спробу спровокувати демонстрацію сили.

Несподівана зміна фонових станів. Часто напруга, агресія, метушливість виникає як реакція на втрату, нанесення якої адресат впливу сприймає несвідомо.

До очевидних внутрішніх сигналів при спробі впливу можна віднести такі:

Частий і очевидний прояв психічних автоматизмів. Маніпулятор навмисно запускає автоматизми адресата.

Стан звуження свідомості. Він може відчуватися в незрозумілому обмеженні обговорюваних тем, ідей або в постановці лише ситуативної, проміжної мети (на збитки перспективній, головній).

Очевидно, що приведенний вище перелік не претендує на завершеність; він може й повинен стати лише основою для складання власного списку індикаторів небезпеки.

Якщо при маніпулюванні використовуються основні життєві образи та ідеї, то невірною, викривленою спрацьовує внутрішній механізм захисту проти цих цінностей.

Важко взагалі уявити, куди заведе захоплення технологіями маніпулювання – можливо навіть до повної деградації людини як особистості.

Необхідно з'ясувати, що ми завжди були, є і будемо об'єктами для маніпулювання. Але чи станемо ми жертвами цих маніпулювань, залежить від нас і нашого бажання боротися проти насильства над особою].

Щоб протистояти маніпулюванню, варто дотримуватися *декількох простих правил*:

1. Встановити точно свої життєві цілі та пріоритетність їх досягнення. Не піддаватися на певні спокуси (гроші, положення тощо) запропонованих ззовні цілей.

2. Визначити свої життєві принципи. Тільки сама людина протягом життя вправі їх змінювати, але змінювати встановлені принципи ніяк не можна, тим більше змінювати їм або їх під тиском інших людей чи зовнішнього світу.

3. Завжди аналізувати життєві ситуації. Перше і головне питання при аналізі "А кому це вигідно?" мусить мати однозначну відповідь "Мені та близьким людям" або "Мені та всім іншим". Якщо відповідь інша, це означає, що виникла небезпека стати жертвою чужих маніпуляцій;

4. Не піддаватися, якщо є хоч мінімальні підозри, що хтось намагається підштовхнути Вас до певного рішення, запитуючи себе – а чи є потреба в цьому рішенні?

5. Враховувати думку інших людей, але якщо вона суперечить вашій, розібратися, хто жертва маніпулювання – Ви чи ваші опоненти.

6. Довіряти своєму внутрішньому Я.

7. Постійно ламати стереотипи в своїй свідомості, використовуючи свою уяву.

8. Читати, вчитися, поповнювати запас знань, але чітко аналізувати інформацію.

9. Проявляти увагу до оточуючих, бути альтруїстом. Хвороблива саморефлексія призводить до того, що людина сама стає жертвою маніпулювання чи й того гірше – маніпулятором.

10. Не піддаватися масовим настроям – паніці, ейфорії, злості тощо.

11. Критично оцінювати ЗМІ, по можливості знати, кому належить інформаційний ресурс і чиї інтереси він представляє.

12. Оцінювати одержувану інформацію не емоційно, а критично й без надмірної втоми чи перевтоми.

13. Не маніпулювати іншими, остерігаючись "ефекту Сатани" – тобто зміни власної свідомості.

14. Критично ставитися до всіляких тренінгів особистісного росту, семінарів з НЛП. Оцінювати й аналізувати одержувану інформацію, але не входити в емоційний контакт з організаторами заходів.

15. Викривати маніпуляторів та їх маніпулятивні дії.

Це дасть можливість іншим гідним людям прозріти.

Прозріння – це момент звільнення.

Маніпулювання, від яких не варто захищатися.

У житті далеко не всі маніпулювання здатні завдати шкоди та переслідують несприятливу для адресата мету.

По-перше, деякі технології маніпулятивних впливів бувають настільки складні та невиразні, що в них нарастає тенденція до саморуйнування. Такі впливи розраховані на опір з боку опонента. Якщо ж такого немає, то вони втрачають сенс свого існування.

По-друге, існує ряд ігор, які включають маніпулювання. Наприклад, це сексуальні ігри. Рідко хто починає дії щодо спокуси з прямого заклик "Давай...", скоріше це відбувається за допомогою маніпулювань, що змінюють одне одного.

Іноколи, через різні причини, чинити опір маніпулюванню не хоче сам адресат. Наприклад, якщо йому зрозумілі мотиви маніпулятора або якщо маніпулювання викликає естетичне захоплення. В одному з творів російської класики XIX століття герой, подорожуючи, програв усі свої гроші офіцеру-шулеру. Він не стільки пе-

реживав, що позбувся засобів існування, скільки захоплювався тим, як його вправно "надули".

Висновки. Аналізуючи форми, методи та технології маніпулятивного впливу, можна зробити невтішний висновок про те, що сьогодні людина не здатна повністю захистити себе від впливу всіх направлених на неї маніпулювань.

По-перше, кількість маніпулятивних впливів на людину та їх різноманітність настільки великі, що немає можливості навіть осмислити те, в якій напрузі повинен знаходитися адресат, аби проконтролювати й проаналізувати всі свої власні стани, зміну поведінки партнера та ситуації. По-друге, часто адресат сприймає маніпулювання лише на підсвідомому рівні, навіть не здогадуючись про факт його присутності.

Проте найсильніші та грубі впливи все ж можна виявити й запобігти їхнім діям. Для цього слід стежити за збереженням цілісності свого Я, прислухатися до свого внутрішнього голосу та зіставляти його сигнали із зовнішньою поведінкою опонента.

Уміння захистити себе від маніпулювання є одним з базових чинників кожного. Стосується це також фахівців публік-релейшнз. Одним із завдань публік-релейшнз є здійснення впливу на ключові аудиторії. Положення, при якому людина впливає сама, але не вміє розпізнавати чужий вплив і захищати себе від нього таїть в собі небезпеку бути "враженою" своєю ж зброею.

1. Е. Волков. Обманы вокруг нас // Московский психологический журнал. № 1. – 2004. <http://magazine.mospsy.ru/number1/index.shtml>. 2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996. – 210 с. 3. К. Уфаев. Психологическое давление // Вечерний Петербург 7. 09. 1996. 4. Мельник Г.С. Mass Media: Психологические процессы и эффекты. – СПб, 1996. – 160 с. 5. Я. Брейкер. НЛП-Защита. Скажи "нет" манипуляторам. – СПб: Вектор – 2009. – 192 с.

Надійшла до редколегії 21.03.2010р.

УДК 537.611.3

Ю.Є. Яремчук, канд. техн. наук, доц.
О.В.Труш, аспірант

МАГНІТООПТИЧНІ ЗАСОБИ ТЕХНІЧНОГО ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ

У статті розглянуті області застосування магнітооптичних засобів для вирішення завдань технічного захисту інформації: методи візуалізації полів магнітними частинками; контроль знищення інформації; контроль несанкціонованих записів; дослідження достовірності сигналосграм; кодування і ідентифікація носіїв; відновлення частково знищеної інформації. Ключові слова: технічний захист інформації, магнітна сигналосграмма, магнітооптична візуалізація.

In the article the scopes of magneto-optical means for the solution of tasks of technical protection of the information: methods of visualisation of fields magnetic corpuscles; the control of destruction of the information; the control of not authorised records; reliability research track records; the coding and identification of carrying agents; renewal of partially annihilated information are observed.

Keywords: technical protection of information, magnetic track record, magneto-optical visualisation.

Інтерес до носіїв магнітного запису багато в чому визначається тим, що, не дивлячись на наявність альтернативних носіїв (оптичні диски, флеш-пам'ять і ін.), вони володіють істотними перевагами і, очевидно, застосовуватимуться ще достатньо довго.

У міру зростання об'ємів інформації, яка реєструється на магнітних носіях, усе більшу актуальності набувають питання вдосконалення методів і засобів її технічного захисту. В зв'язку з цим представляють інтерес технології, які забезпечують доступ на фізичному рівні до зареєстрованої інформації, тобто до характеру розподілу неоднорідних магнітних полів над носієм.

Найбільш поширені методи візуалізації полів магнітними частинками (метод порошкових фігур; візуалізація в колоїдному розчині; візуалізацію на феромагнітній плівці і метод деформації (пластифікації) робочого шару) носять якісний характер. Застосування електронно-оптичних методів, які володіють субмікронним просто-

ровим дозволом, істотно обмежене їх унікальністю і складністю технічної реалізації. Мініатюрні датчики, вживані для топографування магнітних полів [Холла, індукційні і магніторезистивні], володіють невисоким просторовим дозволом і позбавлені властивостей візуалізації.

Порівняно недавно розроблений і успішно розвивається магнітооптичний метод (МО) візуалізації і топографування просторово-неоднорідних магнітних полів монохристаличними плівками вісмутоскладових феррогранатів під впливом полів розсіяння досліджуваних магнітних сигналосграм (МС), і задаючих полів зсуву (компенсації).

Існує ряд прикладних завдань технічного захисту інформації (ТЗІ), вирішення яких вимагає візуалізації і топографування полів розсіяння, контроль за знищенням інформації, контроль наявності несанкціонованих записів, апаратне кодування (захист) інформації; іден-