

УДК 159.9:316.64

## Психологічні аспекти резистентності до маніпуляції свідомістю

Бучко В. Б.

У статті аналізується вплив стереотипного мислення та когнітивної складності особистості на зміну резистентності до маніпулятивного впливу; перераховано ознаки, які можуть свідчити про наявність маніпуляцій та сформувано загальні рекомендації щодо посилення психологічного опору маніпуляціям. Автор також подає результати експериментів, котрі підтверджують стійкість стереотипного мислення та сприйняття візуальних образів як більш достовірних у порівнянні з мовою. Стереотипне мислення пропонується нейтралізувати шляхом відокремлення емоційної оцінки від об'єкта та за допомогою методу парадоксальної інтенції В. Франкла.

Ключові слова: маніпуляції свідомістю, стереотипне мислення, когнітивна складність.

This article analyzes the impact of stereotypical thinking and cognitive complexity of personality on resistance to manipulative influence. The author also highlighted features that may indicate the presence of manipulation and formulated general recommendations for strengthening psychological resistance to manipulation. The author also presents experimental results that confirm the stability of stereotypical thinking and visual perception as more credible than the language. It's proposed to neutralize stereotypical thinking by separating emotional evaluation from the object and using the method of paradoxical intention of V. Frankl.

Keywords: manipulation of consciousness, stereotypical thinking, cognitive complexity.

В статье анализируется влияние стереотипного мышления и когнитивной сложности личности на смену резистентности к манипулятивному воздействию; перечислены признаки, которые могут свидетельствовать о наличии манипуляций и сформулированы общие рекомендации по усилению психологического сопротивления манипуляциям. Автор также представляет результаты экспериментов, подтверждающих устойчивость стереотипного мышления и восприятия визуальных образов как более достоверных по сравнению с языком. Стереотипное мышление предлагается нейтрализовать путем отделения эмоциональной оценки от объекта и с помощью метода парадоксальной интенции В. Франкла.

Ключевые слова: манипуляции сознанием, стереотипное мышление, когнитивная сложность.

Постановка проблеми. Формування та підсилення психічної стійкості до маніпулятивного впливу не втратило своєї актуальності, а навпаки – ця актуальність зростає пропорційно зростанню кількості самих маніпуляцій. Якщо в Єгипті затемнення сонця мотивувалось жрецькими образами Богів за, наприклад, недостатню сплату податків – хоча в той час окремі „вибрані” володіли достовірною інформацією, – то тепер з допомогою ЗМІ найрізноманітніша інформація поширюється надзвичайно швидко і масово, маніпулюючи реципієнтами на значно вищому рівні. Очевидно, що за тисячі років освіченість населення різко зросла, як і можливість доступу до різного роду інформації. Також вагомим чинником стало те, що цикл зміни наукових відкриттів різко скоротився в часі, що найпомітніше видно на прикладі комп'ютерних технологій, де такий цикл зараз вимірюється роками, а не століттями. Однак, це не лише не захищає людину від маніпулятивного впливу величезних потоків інформації, а й певним чином підсилює його. Неможливо досягнути всієї інформації і опрацювати її на предмет достовірності, а враховуючи особливості мотиваційної, емоційної та когнітивної сфери людини, зокрема психологічні особливості обмеження пізнання в об'ємі та часі, можна тільки констатувати, що потенційно завжди будуть шляхи маніпулятивного впливу. Конструктивний вихід з такої ситуації – формування саме опору (резистентності, а не звикання) психіки до таких явищ.

Аналіз сучасних досліджень та публікацій. Кількість наукових публікацій щодо проблеми маніпуляції свідомістю за останні роки значно зросла. Проте базові дослідження представлені наступними авторами: Р. Гаріфуллін, Є. Доценко, С. Кара-Мурза, В. Панкратов, С. Поварнін, М. Присяжнюк, А. Філатов, В. Шейнов та інші. Із зарубіжних досліджень привертають увагу праці Дж. Адаіра, Е. Дічтера, С. Кілінчика, А. Стефаньчика, С. Томпсон, Д. Перцеффа та Х. Фексеуса, Е. Шостром.

Мета статті – показати особливості зростання резистентності до маніпулятивного впливу. Звідси можна виокремити наступні завдання: розкрити вплив стереотипного мислення та когнітивної складності особистості на зміну резистентності до маніпулятивного впливу; перерахувати ознаки, які можуть вказувати на наявність маніпуляцій; сформувати загальні рекомендації щодо посилення опору прихованому впливу на психіку людини з метою управління нею.

Загальнонаукове значення даного дослідження полягає у підтвердженні взаємозв'язку між когнітивною складністю особистості та її стереотипним мисленням, а також запропоновано використовувати метод парадоксальної інтенції В. Франкла для нейтралізації стереотипів. Емпірично підтверджено, що людина схильна більше довіряти першій сигнальній системі (системі образів), ніж другій (мові).

Виклад основного матеріалу. Для організму в цілому та психіки людини зокрема властивий ефект звикання. Тому умовою підтримання опору проти маніпулятивного впливу є уникнення самого маніпулятивного впливу. На жаль, феномен маніпуляції не є рідкісним і неможливо від нього ізолюватись повністю. Логічно, що якщо взаємовідносини не є дружніми чи хоча б партнерськими, цілком імовірно, що буде використовуватись домінування через відкрите ігнорування інтересів, застосування сили, обману тощо або маніпулювання як прихований вплив для отримання бажаного результату. Оскільки домінування розпізнається як таке і за перераховані дії може наставити відповідальність, то при маніпуляції справжні корисні мотиви та умисел такої діяльності приховані. Відтак, природно, що домінування як відкритий примус може застосовуватись у випадку, якщо маніпуляція не дає результатів.

Проте, як показує практика, щораз частіше застосовується саме маніпулятивний вплив на такі „чутливі” елементи особистості, як секс, спокуса досягнення слави і (або) влади, жага до грошей, багатства, потреба в їжі, безпеці, соціальній приналежності тощо.

Чуттєве та абстрактне пізнання людини є обмеженим і у значній мірі визначається середовищем (принцип детермінізму психіки). Відтак, ті знання, вміння, навички, установки тощо, котрі сприяють позитивній зміні цього середовища чи самого суб'єкта, є для людини необхідними та корисними, а котрі не сприяють – зайвими. Потреби визначають мотивацію, а мотивація – діяльність. Відповідно, можна вести мову про корисні потреби та „зайві”. Потреба (потяг, в залежності від міри усвідомлення) сприймати інформацію з точки зору маніпулятивного впливу може мати як позитивне так і негативне значення. Бажання знати абсолютно все не можливо вважати раціональним, це потяг невротика. З огляду на те, що інформації дуже багато, при чому часто суперечливої, занурення в її пізнання знижуватиме опір маніпулятивному впливу. Тому одна з умов маніпуляції передбачає перенасичення інформацією, яка не фільтрується і перешкоджає мислити раціонально (критично). Суб'єкт губиться в аргументах і не може відшукати причинно-наслідкові зв'язки між фактами, наслідками, співставити їх між собою, розставити в хронологічному порядку тощо. Досить часто інформація подається із задумом викликати ту чи іншу емоцію. З психологічної точки зору саме емоція успішно виокремлює інформацію, надає забарвлення та залишає слід (емоційна пам'ять). Наприклад, наступні способи маніпуляції здатні викликати емоцію, яка „виключає” необхідність раціонального осмислення ситуації: звернення до анонімного авторитету; заплановане контрольоване голодування; відвернення гніву суб'єкта на іншу проблему (ціль); застосування „ефекту присутності”; інформаційна блокада; циркуляція міфів, чуток не через ЗМІ, а через посередників у соціумі; інтерпретація коментатора (в більшості випадків так подана, щоб кінцевий висновок споживач інформації робив сам) та інші.

Таким чином, для підвищення резистентності до маніпулятивного впливу слід мінімально піддаватись дії вищеперерахованих технік через уже згаданий вище ефект звикання. Наприклад, внаслідок перенасичення негативною інформацією про злочини, катастрофи, теракти тощо реципієнт такої інформації перестає на неї реагувати, сприймає це як щось буденне та звичне, а не як виняток із правила. Якщо інформація стає звичною, увага на ній слабше фокусується і, відповідно, гірше обробляється раціонально. Відтак, якщо і сприймається, то в такому аспекті, як і подається. Перенасичення інформацією фізично позбавляє реципієнта співставляти її з подібною і будувати умовиводи за законами логіки.

Стереотипне мислення також є перешкодою у ефективній протидії маніпулятивному впливу, а тому його слід нейтралізувати шляхом відокремлення емоційної оцінки від об'єкта. Згідно з теорією особистісних конструктів Дж. Келлі, суб'єкт будує свою особистісну структуру конструктів шляхом спостереження за поведінкою інших, намагаючись зрозуміти і пояснити її. В залежності від структури конструктів суб'єкта аналогічні ситуації можуть по-різному сприйматись на когнітивному та емоційному рівнях. Змінюючи структуру конструкта можна змінити стереотип. Емоційний компонент можна погашати шляхом корекції біполярних полюсів конструктів, наприклад „добрий – злий”, „розумний – дурний”, „чесний – підлий” тощо. За допомогою імплікативної решітки Д. Хінкла можна вимірювати опір конструктів до їх зміни [4, с. 109]. Відтак, Д. Келлі трактує когнітивну складність як здатність бачити світ багатовимірно. Можна говорити про високу чи низьку когнітивну складність особистості. Особистість з високою когнітивною складністю, сприймаючи та оцінюючи об'єкти, оперує більшою кількістю ознак, які структуруються в ієрархічну систему. Формується багатовимірна модель реальності, котра і сприяє нейтралізації стереотипного мислення.

Особистість з низькою когнітивною складністю розрізняє відмінності між фактами, предметами, рисами особистості тощо менш диференційовано, дійсність сприймається у спрощеній формі. Люди з низькою когнітивною складністю більш схильні думати стереотипно, що підтверджується наступним експериментом.

З метою виявлення стійкості стереотипного мислення вісімдесятьма п'ятьма студентами-психологами (з них сорока трьома жіночої та сорока двома чоловічої статі) проведено експеримент, подібний до описаного С. Кара-Мурзою в книзі „Маніпуляція свідомістю” (студентам не було відомо про те, що подібний експеримент уже проводився). Суть емпіричного дослідження полягала в наступному: студентам була дана картинка, де зображена конфліктна ситуація між чорношкірим та білошкірим чоловіком. В одного з них у руці був ніж. Фон картини схиляв до думки, що подія мала місце у Північній Америці. Завдання полягало в тому, щоб уважно вдивитися в картинку і запам'ятати ситуацію. Через три місяці було показано ту саму картинку, тільки без ножа. Треба було пригадати, у кого з учасників конфлікту в руці був ніж. 41 опитаний (48%) відповіли, що ніж був у руці чорношкірого чоловіка, хоча насправді він був зображений у руці білошкірого. Стереотип виявився сильнішим за пам'ять [3, с. 16].

Вимір когнітивної складності у тих самих респондентів за допомогою репертуарного тесту Д. Келлі показав, що „когнітивно складні” респонденти оцінюють себе як несхожих на інших, в той час як „когнітивно прості” – навпаки. Для перших більш характерна комунікабельність, розвинене почуття гумору, детальніше спостереження за співрозмовниками.

Співставлення отриманих результатів з вищезазначеним опитуванням щодо стійкості стереотипів показало, що серед сорока одного респондента, котрий вважав, що ніж був у руці чорношкірого, тільки у восьми висока когнітивна складність, тоді як серед останніх сорока чотирьох (52%), котрі не піддалися стереотипу, висока когнітивна складність у тридцяти семи.

Слід припустити, що для формування когнітивної складності, подібно як і для творчості, більше значення має дивергентне мислення, на відміну від вирішення логічних завдань (які переважають у

тестах на інтелект) і для яких характерне конвергентне мислення.

Для нейтралізації стереотипного мислення у людей, схильних до конформізму, важливо змінювати стереотипи лідерів групи. Одночасно можна коригувати конформність як соціальний феномен шляхом підвищення самооцінки особистості, її самореалізації та незалежності від групи. Однак це тривалий процес із поступовими „молекулярними” змінами, і, як показують експерименти Аша, має місце навіть при оцінці очевидних фактів.

Оскільки для маніпуляції характерний умисел, не виключене також і умисне формування стереотипів чи підсилення уже існуючих. Усвідомлення наявності мотиву підтримувати стереотип повинно покращити його нейтралізацію, сприяти логічному аналізу фактів, а не емоційного ставлення до них. Цицерон застерігав тогочасних римлян не попадатись на пастку і розглядати чужу поведінку, спосіб мислення через призму потенційної вигоди (*Cui bono? Cui prodest?* – Кому це добре? Кому вигідно?).

Дослідження показують, що стереотип, який будувється на негативних моральних якостях суб'єкта, набагато важче змінити чи погасити, на відміну від стереотипу, який будувється на негативній інформації про функціональні можливості особи [1, с. 35]. Із виборчих кампаній наглядно видно, що опонентам приписують саме негативні моральні якості у вигляді ярликів „хазарник”, „злочин”, „кримінальний авторитет” тощо, тому що такі ярлики як „недостатньо освічений”, „непрацьовитий”, „неохайний” не матимуть очікуваного ефекту і при частому їх використанні можливий ефект бумеранга, коли надто сильне глузування над функціональними можливостями опонента може викликати до нього співчуття.

За умови підсилення емоційної складової стереотипу, ефективним способом її нейтралізації можна вважати метод парадоксальної інтенції В. Франкла. Суть методу полягає в тому, щоб особа, для якої характерне стереотипне мислення, старалась побачити у представника іншого етносу ті негативні моральні якості, які формують її стереотип. Згідно теорії В. Франкла симптом породжує страх, а страх породжує і посилює симптом [5, с. 246].

Щоб за аналогією із вищезазначеним розірвати замкнене коло між стереотипом та негативними моральними якостями, які його породжують, варто намагатись побачити у людини ці негативні моральні якості. Якщо їх побачити буде важко, відповідно, має послабитись сам стереотип шляхом послаблення його емоційної складової. Маніпульована особа буде шукати негативну моральну якість, наприклад, у представника етносу чи політичного діяча і, якщо не знайде її, страх побачити таку негативну якість об'єкта чи пережити негативний досвід у взаємодії з ним „атрофується”. Хоча складність у застосуванні такого прийому якраз і полягає у тому, що ЗМІ вибірково подають інформацію, фрагментарно дозуючи її аргументами щодо позитивної чи негативної моральної якості (функціональні можливості) діяча, лідера, представника етносу тощо.

Для нейтралізації логічних помилок необхідно дотримуватись формально-логічних законів, серед яких закон тотожності, виключення третього, протиріччя, закон достатньої підстави [6, с. 26].

Оперуючи цими законами, можна виявляти протиріччя в доказах, умовиводах, а враховуючи потенційний умисел та корисний мотив відповідних осіб – можна припускати про наявність маніпулятивного впливу.

Для ефективної протидії маніпулятивному впливу варто знати про техніки такого впливу. Це збільшить вірогідність розпізнавання потенційної маніпуляції, оскільки уже відомі техніки дозволять краще розпізнати та нейтралізувати потенційний вплив. Знання техніки нейролінгвістичного програмування (НЛП), котра користується великою популярністю в середовищі технологів, дасть можливість побачити ознаки маніпулятивного впливу ЗМІ не тільки свідомістю, але й підсвідомістю людини. Як зазначає М. Присяжнюк, знання людини про те, що на неї впливають, знижує ефект дії на 70% [7, с. 139].

На людей більше впливає система образів, ніж мова. Відтак, на відміну від радіо та преси, де в процесі осмислення інформації беруть участь логіка та уява, телебачення сприяє некритичному сприйняттю інформації реципієнтом, оскільки подає візуальні та звукові образи. Відтак, те що з'являється на екрані телевізора, створює враження безапеляційної реальності [7, с. 139].

З метою знаходження розбіжностей у оцінці візуальних образів (першої сигнальної системи) та мови (другої сигнальної системи) для вісімдесяти семи студентів ми запропонували ряд картинок та письмовий коментар до них. При цьому зміст візуального образу не повністю збігався із коментарем, але і не суперечив однозначно. Однак, 82% опитаних вибрали саме візуальні образи як достовірні.

Таким чином, з метою створення опору маніпуляціям через телебачення, варто намагатись не віддавати перевагу суто візуальним образам та сприймати інформацію через призму раціонального зіставлення фактів, врахування мотивів подачі саме такої інформації, звертати увагу не тільки на фігуру, а й на фон. Слід пам'ятати, що саме завдяки стереотипному мисленню людина схильна піддаватись маніпулятивному впливу.

Оскільки маніпуляція має прихований вплив, наявність загрози адресатом сприймається, як правило, неусвідомлено. Захисні механізми також залишаються фактично непоміченими, а у випадках, коли проявляються – їм приписується мотивація. Міжособистісні механізми захисту подібні до внутрішньоособистісних захисних механізмів. Наприклад, уникнення може проявитись у спробі перервати контакт, змінити тему розмови; вигнання – у вербальній агресії; блокування – у розсіяності; управління – в контрманіпуляції [2, с. 209]. Практика застосування таких механізмів значно підвищує шанси детекції маніпуляційного впливу на підсвідомому рівні.

Захист від маніпуляції – це захист в першу чергу своєї особистості, мінімізація внутрішніх суперечностей. Також універсальним та ефективним способом підвищення опору маніпуляції є непередбачуваність. У такому випадку маніпулятору важко буде прогнозувати поведінку, установки, потреби людини тощо. Тому шаблони мислення, поведінки, переживання часто виступають предметом

маніпулятивного впливу. Культури, в яких непередбачуваність не є соціально бажаною, відповідно, є більш сприятливими для маніпуляцій [2, с. 214].

Переживаючи емоції, людина часто старається знайти їх причину виникнення. Дослідник емоційних станів Пол Екман виокремив феномен помилкової інтерпретації емоцій і назвав його "помилкою Отелло". Щоб мінімізувати проявлення вищезазначеного феномену, слід підвищувати емоційний інтелект як інструмент у протистоянні маніпулятивному впливу. Слід мати на увазі, що техніка НЛП передбачає „якоріння” для вироблення реакцій на відповідні сигнали, в тому числі емоційні реакції. Тому підвищення рівня емоційного інтелекту та здатність розпізнавати техніку „якоріння” значно підвищує резистентність до маніпулятивного впливу.

Варто виокремити деякі ознаки, котрі можуть вказувати на наявність маніпулятивного впливу:

- розбіжності в інформації, неконгруентність між мовою та мімікою, жестами, емоційним супроводом;

- схожість з відомим для реципієнта способом маніпуляції;
- дисбаланс між відповідальністю за діяльність та результатом (прийнятим рішенням);
- дисбаланс між затратами та отриманою вигодою; наявність силового впливу; поведінка, котра виходить за рамки звичного;

- схилення до стереотипного мислення, апелювання до ролевої позиції;

- регресія до інфантильних реакцій (плач, агресія, туга тощо);

- дефіцит часу, відведеного на прийняття рішення;

- звуження свідомості реципієнта;

- використання прихованих команд для створення нетипових асоціацій;

- створення „якорів” для вироблення реакцій на відповідні сигнали;

- раптова неочікувана зміна фонових станів: напруга, агресія, суєта тощо [2, с. 221].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Підсумовуючи вищезазначене, для вироблення резистентності (опору) людини до маніпулятивного впливу варто:

- оцінювати інформацію через призму припущення наявності корисного мотиву („Кому це добре? Кому вигідно?”);

- при підозрі щодо наявності маніпуляції варто уникати контакту з таким джерелом (інформацією). Бажано не завищувати „поріг чутливості” через звикання до буденної маніпуляції, особливо тієї, яка періодично передається через систему образів (телебачення, інтернет);

- підвищити когнітивну складність; намагатися не мислити стереотипно; у випадках, коли є можливість, не поспішати, обдумувати ситуації, щоб не піддаватися емоціям і не приймати на їх основі швидке рішення, котре не відповідає реальним обставинам;

- практикувати розв’язування логічних задач, застосовувати формально-логічні закони для аналізу отриманої інформації.

- для нейтралізації стереотипів застосовувати метод парадоксальної інтенції В. Франкла;

- підвищувати емоційний інтелект, здатність до розпізнавання міміки та жестів;

- співставляти емоційне (інтегральне) сприйняття та раціональну оцінку потенційного маніпулятора;

- мати здатність розпізнавати „якоріння” як елемент технології НЛП для утворення умовно-рефлекторних зв’язків;

- намагатися бути непередбачуваним для потенційних маніпуляторів.

Дана стаття не охоплює усієї проблематики. Перспективними напрямками подальших розвідок є емпіричне дослідження конкретних технік маніпулятивного впливу на психіку людини. Це мало б сприяти пошуку якісно нових способів нейтралізації прихованого управління.

#### Література:

1. Бучко В. Б. Шляхи деескалації етнічних гетеростереотипів / Пелагогіка та психологія : проблеми науки та практики : Збірник тез наукових робіт міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 21-22 вересня 2012 року). – Львів: ГО „Львівська педагогічна спільнота”, 2012. – С. 32-36.

2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции : феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.

3. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием / С. Г. Кара-Мурза. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 832 с.

4. Карелин А. А. Большая энциклопедия психологических тестов / А. А. Карелин. – М. : Эксмо, 2007. – 416 с.

5. Лейбин В. М. Словарь-справочник по психоанализу / В. М. Лейбин. – М. : АСТ Москва, 2010. – 1219 с.

6. Панкратов В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация : Практическое руководство. – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2001. – 208 с.

7. Присяжнюк М. М. Використання нейролінгвістичного програмування для маніпулювання свідомістю / М. М. Присяжнюк // Соціальна психологія. – К., 2008. - № 5 (31). – С. 137-141.