

Ірина Миколаївна Левицька,

військовослужбовець Управління Служби безпеки України у Хмельницькій області

ПРОБЛЕМА ЕТИЧНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ ВПЛИВІВ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

На основі узагальнення думок провідних науковців у статті надається морально-етична оцінка маніпулятивному впливу, окреслюється авторська концепція проблеми етичності маніпуляцій у професійному спілкуванні.

Ключові слова: маніпуляція, маніпулятивний вплив, макіавеллізм, моральна оцінка, етичність, міжособистісна взаємодія, професійна діяльність.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі використання методів маніпулятивного впливу на особистість у різних сферах соціальної взаємодії сприймається як належний процес розвитку і трансформації суспільних відносин. У найзагальнішому вигляді традиційним є використання прихованих методів психологічного впливу у дипломатичних відносинах, військовій справі, діяльності спецслужб, конкурентній боротьбі в економічній сфері, політичній боротьбі. Є надія, що вирішення низки проблем стосовно маніпулятивного впливу та визначення їх етичності надасть можливість більш тонко та майстерно його використовувати в тих галузях, де його необхідність і застосування є професійно виправданими.

Існує низка професій, у яких використання методів маніпулятивного впливу є звичним явищем. До таких спеціальностей можна віднести діяльність: практичних психологів та психотерапевтів, які при роботі з клієнтом із метою досягнення психотерапевтичного ефекту маскують справжню мету психокорекційного впливу; лікарів, які задля підтримання віри хворого у зцілення не розкривають несприятливих прогнозів щодо діагнозу чи перспектив

видужання, тощо. Оперативно-розшукова діяльність не є виключенням. Навряд чи злочинець добровільно розкриє факт і деталі скоєного ним злочину, знаючи, що йому загрожує покарання. Іншими словами, маніпулятивний вплив у будь-якій професійній діяльності виникає тоді, коли маніпулятор створює для адресата цілі, які той має прийняти та засвоїти, унаслідок чого реалізує небажані спочатку для нього наміри [1]. З огляду на зазначене, логічно обумовленим та актуальним є питання етичності маніпулятивного впливу на особистість у межах вирішення професійних завдань, моральної позиції маніпулятора, що передбачає ставлення до іншої людини як до засобу досягнення певних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми та на які опирається автор. Психічні складові маніпуляцій, особливостей свідомості і підсвідомості людини в умовах взаємодії розроблялись тією чи іншою мірою в працях З. Фрейда, Г. Леона, В. Бехтерева, К.-Г. Юнга, інших класиків психології. У цілому психологічний аналіз маніпуляцій – явище досить нове. Маніпуляція як наукова категорія була введена в обіг у 40-50-х рр. ХХ століття західними політологами. У політологічній літературі доби СРСР термін “маніпуляція” мав негативний відтінок і вживався для розвінчання ідеології “буржуазних” “імперіалістичних” держав. Згодом, у 60-х роках поняття маніпуляції з політологічних праць перемістилося у сферу психології та почало вживатися у контексті міжособистісних відносин. Разом із запозиченням терміну було перенесено негативний контекст на сприйняття самої маніпуляції, що у більшості людей асоціюється з обманом, хитрощами, найвитонченішими формами маскування.

Важливі кроки у вивченні проблеми маніпуляції в контексті саме психологічної науки було зроблено у 70-х – 80-х роках ХХ століття. Не зважаючи на відносно великий обсяг літератури з проблеми, повноцінних праць, присвячених психологічним маніпуляціям, відносно небагато. До них ми можемо віднести роботи західних авторів Р. Гудіна, Г. Шиллера, Е. Шострома, У. Прото, Дж. Рудинова та ін.

Починаючи з 90-х років, кількість публікацій з тематики психологічного впливу наростає лавиноподібно. На сьогоднішній день серед найбільш відомих науковців, які досліджували питання маніпулятивного впливу, є: О. Доценко, О. Сидоренко, Г. Грачев, І. Мельник, Т. Кабаченко, Е. Берн, Б. Бессонов, О. Вагін, Г. Ковалев, В. Крисько, В. Куліков, Н. Коваль, С. Поварнин, В. Панкратов, Г. Почепцов, Д. Рамендик, В. Сагатовський, В. Шейнов, Р. Чалдіні та ін. Водночас питання етичності маніпулятивного впливу піднімалось, але ґрунтовно не вивчалось жодним із вищезазначених науковців. Поодинокі статті і публікації щодо етичності методів маніпулятивного впливу грішать емоційністю й однобічністю викладу. Ця тематика, залишаючись малодослідженою, має розпочинатися із здійснення аналізу думок науковців з проблеми морально-етичних позицій застосування маніпуляцій у міжособистісній взаємодії.

Мета статті – надати морально-етичну оцінку маніпулятивному впливу на основі узагальнення думок провідних науковців; окреслити авторську позицію щодо етичності маніпуляцій у процесі професійного спілкування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розкриттю основного змісту статті має передувати уточнення понятійного апарату. Під терміном “маніпуляція” будемо розуміти “умисне та приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень і виконання дій, необхідних для досягнення ініціатором його цілей” [1, с. 49]. “Адресат маніпуляції” – особа, на адресу якої спрямовано маніпулятивний вплив. “Ініціатор маніпуляції” – особа, яка здійснює маніпулятивний вплив.

Окреслення авторської позиції щодо етичності маніпулятивних впливів варто почати з аналізу позицій дослідників, які вивчали проблему маніпуляції та визначали моральні критерії маніпуляцій у міжособистісній взаємодії. Маніпуляція часом оцінюється дослідниками як негативне явище, проте маніпулятивний вплив має суперечливий характер. Зокрема, Ю. Єрмаков, Л. Рюмшина, О. Доценко, Г. Грачев, І. Мельник, Г. Сміт, В. Панкратов,

Г. Сагатовський, Д. Устинов, А. Беляєв, С. Зелінський вважають проблему маніпуляцій такою, що не має однозначно негативного звучання. Вважають, що маніпулятивний вплив є об'єктивним і необхідним, хоча й не надто приємним (для адресата впливу з моральних позицій) моментом людського існування.

Розкриваючи моральну оцінку маніпуляції, Г. Грачов та І. Мельник виокремлюють три основних підходи до питання міжособистісних маніпуляцій залежно від ситуації взаємодії і наслідків для її учасників:

1. Маніпуляція розглядається як негативне соціально-психологічне явище міжособистісної взаємодії, яке здійснює руйнівний вплив на особистість та її психологічну структуру.

2. Маніпуляція позиціонується як позитивний соціально-психологічний феномен соціальної взаємодії, що надає можливість замінити примус на прихований психологічний вплив, тобто перейти від грубих форм насилля і відкритого примусу до більш м'яких способів впливу – маніпулювання особистістю.

При цьому виокремлюється дві точки зору:

- а) абсолютна позитивна оцінка цього феномена в усіх ситуаціях;
- б) позитивна оцінка лише в ситуаціях досягнення позитивних цілей.

Це, відповідно, призводить до необхідності оцінки цілей взаємодії та вироблення для цього системи критеріїв. Отже, моральна оцінка способів трансформується в оцінку цілей.

3. Позитивна оцінка як необхідних засобів захисту, яка може використовуватись у двох випадках:

- а) у відповідь на примус і використання сили;
- б) у відповідь на використання міжособистісних маніпуляцій як контрманіпулятивний вплив [2, с. 92, 93].

На думку О. Сидоренко, із загальноприйнятих моральних позицій у будь-якій маніпуляції важливо, щоб цей вплив відповідав етичним нормам, прийнятим самим адресатом (суб'єктом) впливу, а також був цивілізованим. Адже, як цивілізація є ступенем розвитку, що слідує за варварством, так і

цивілізований вплив стоїть над варварським – грубим, жорстоким та диким [1, с. 24]. Маніпуляція, таким чином, розташована між варварським і цивілізованим впливом, є його перехідною сходинкою та завжди краща за примус.

О. Сидоренко зазначає, що “цивілізований вплив має відповідати нормам етикету, бути суб’єктивним критерієм справедливості, благородства, гідності, водночас як варварство характеризується грубими, жорсткими методами впливу. Маніпуляція спрямована на те, щоб примусити людину почувати, думати і діяти так, як це вигідно маніпулятору, але щоб при цьому людині не здавалося, що її примусили. Якщо маніпуляція залишається прихованою, то зовні вона може здаватися цивілізованим методом впливу, оскільки і справи, і ділові відносини можуть процвітати і навіть особистісна цілісність учасників не буде порушуватись” [1, с. 29]. Застосовувати чи не застосовувати маніпуляцію – це питання індивідуального етичного вибору людини, зазначає О. Сидоренко. Людина повинна сама приймати рішення і нести всю повноту відповідальності за застосування маніпуляції. І ніхто інший не може зняти з людини її індивідуальної відповідальності за участь у маніпуляції. Вона сама вирішує – благородно це чи не благородно, при чому кожного разу заново [1, с. 59]. Відтак, лікар, психолог, педагог, дипломат, політик несе особисту відповідальність за ті методи маніпулятивного впливу, які він застосовує стосовно об’єктів впливу в процесі здійснення професійної діяльності. Від нього залежить, наскільки використані техніки будуть цивілізованими чи деструктивними для подальшої міжособистісної взаємодії. Крім того, важливо, щоб кожен ініціатор прихованого психологічного впливу розумів, що маніпулятивний вплив – це морально-етична відповідальність.

Г. Сміт розкриваючи способи розуміння людей, виводить поняття “практичне розуміння”, яке тлумачить як “здатність однієї людини впливати на іншу та змінювати її поведінку бажаним чином” [3, с. 8]. Якщо проаналізувати приклади, що він наводить, то практичне розуміння – це усвідомлена чи неусвідомлена маніпуляція. Мати хоче, щоб її хвора дитина прийняла ліки,

чоловік – щоб його гладка дружина менше їла, викладач – щоб студент добре навчався, а психотерапевт – щоб його клієнт був більш упевненим. Загальним аспектом у всіх цих ситуаціях є націленість на те, щоб отримати термінові й об'єктивні зміни в іншій людині [3, с. 9]. За Г. Смітом, практичне розуміння містить і маніпуляцію, і психологічну гру. З позицій цього дослідника маніпуляції є морально виправданими, адже спрямовані на досягнення позитивних змін у житті та здоров'ї адресата прихованого психологічного впливу.

Відомий спеціаліст у психології маніпулювання О. Доценко таким чином окреслює етичну сторону маніпуляції: “Чомусь прийнято вважати, що маніпуляція – це погано. Ви пам'ятаєте, для чого красуня Шехерезада розповідала казки своєму грізному повелителю Шахріару? За допомогою маніпуляцій вона майже впродовж трьох років рятувала від смерті не лише себе, але й найкращих дівчат своєї країни... Не лише в часи казок “1001 ночі”, але й у нашому повсякденному житті маніпуляції виконують роль м'яких засобів від самодурства правителів, перегинів керівників, дурного характеру колег чи родичів, нетовариських нападок з боку тих, з ким випадково довелося спілкуватися” [4, с. 11].

Як зазначає А. Беляєв, маніпуляція сама по собі не є чимось неетичним, тобто хорошим чи поганим. Етика – це *якість* маніпуляції, інший логічний рівень, тому не можна приписувати маніпуляції лише етичні чи неетичні властивості. Люди бояться цього поняття, тому намагаються декларувати неманіпулятивність своєї поведінки, оскільки маніпулювати не вміють. Майстерно виконана маніпуляція залишається непоміченою для адресата впливу. На думку С. Зелінського, не можна розглядати маніпуляцію як зло. Він погоджується, що за допомогою маніпулятивного впливу ініціатор досягає власних цілей. Але при цьому привід, причина, наслідки впливу на адресата можуть бути настільки непомітними, незначущими, що він не відчує себе використаним [5, с. 34]. Якщо маніпуляція виявлена, то вона перетворюється на невдалий комунікативний акт, суть якого – зворотний зв'язок, що вказує на

недоліки мистецтва досягати цілей. Маніпуляція – це тонке мистецтво. Тому застосовувати її слід уміло, непомітно, високо професійно або не застосовувати взагалі, за умови, що навички маніпулятивного впливу в ініціатора маніпуляції розвинуто недостатньо.

Низка дослідників дотримується позицій, що маніпулятивна практика з моральних міркувань деформує комунікативний процес (Е. Шостром, А. Добрович, С. Кара-Мурза), тому з приводу етичності маніпуляцій триває багато суперечок.

Однозначно негативне ставлення до маніпулятивної тактики було б очевидно неправильним. Потреба виграшу будь-якою ціною, безумовно, відображає егоцентризм суб'єкта, однак егоцентричними є не лише корисні, жорстокі, холодні люди, але й ті особи, які глибоко невдоволені життям, нещасні. Вихованій людині іноді доводиться закривати очі на маніпулятивні “прогладжування”, щоб відчувати самоствердження за рахунок задоволення [6, с. 138–182]. Як зазначає А. Добрович, “маніпулятор жалюгідний і багато хто підіграє йому через почуття жалості”. Очевидно, йдеться про неусвідомлені маніпуляції, що характерні для осіб з вираженою макіавеллістичною спрямованістю. “Макіавеллізм” є особистісним синдромом, складовими якого є переконання людини в тому, що при спілкуванні з іншими людьми ними потрібно маніпулювати [7, с. 330].

Макіавелліст, як зазначає В. Знаков, завжди вчиняє егоїстично, а маніпулятор – далеко не завжди. Щоб зняти це протиріччя, він запропонував розвести поняття “макіавелліст” та “маніпулятор” за двома критеріями:

1) макіавелліст не відчуває докорів сумління з приводу маніпулятивних дій, оскільки вважає, що маніпулювання відповідає природі людини, водночас як маніпулятор відчуває докори сумління;

2) макіавелліст діє завжди усвідомлено заради своєї вигоди, маніпулятор – не завжди усвідомлено і не завжди заради власної вигоди, деколи з метою захисту власного внутрішнього світу [8].

Маніпулятивна тактика простежується в діях партнера, який позбавлений егоцентризму, діє зазначеним чином, розмірковуючи про благо співрозмовника, або переслідує професійні цілі. Такий маніпулятивний вплив є свідомо вибраним ініціатором впливу, а маніпуляція є усвідомленою. Крім того, маніпулятивний вплив обумовлено професійною необхідністю та здійснюється в межах професійної етики. Так працює психотерапевт, вчитель, вихователь. Сказати про них, що вони маніпулюють людьми, буде правильно лише в тому випадку, якщо вони керуються корисними цілями. В їх діяльності припустимим є застосування маніпулятивних технік, які сприяють реалізації професійних завдань. Це саме стосується застосування маніпулятивних впливів співробітниками правоохоронних структур. Здатність брати на себе відповідальність за етичність застосування методів психологічного впливу, виходячи з інтересів держави та суспільства, обумовлює моральний зміст роботи. Основним чинником, що веде до досягнення моральної зрілості, є моральний зміст роботи: наскільки вона робить необхідним прийняття моральної відповідальності за свою поведінку [9, с. 8].

Морально-етичні норми є надзвичайно потужними регуляторами всієї життєдіяльності особистості. У професійній діяльності такими регуляторами є норми професійної етики. Від того, як глибоко розроблені ці норми, наскільки точно і повно працівник усвідомив їх, залежить якість та результат його діяльності [10]. До того ж завдання морального обґрунтування використання маніпулятивного впливу у професійному спілкуванні, наприклад, психолога, має не лише зовнішній, нормативний бік (тобто пов'язаний із тим, наскільки допустимим є маніпулятивний вплив, як один із засобів вирішення завдань, що покладені на психолога), а й внутрішньоособистісний, пов'язаний із тим, що працівник не зможе ефективно використовувати маніпуляцію, якщо не віритиме у моральну виправданість таких дій. Опоненту значно легше виявити (викрити) маніпуляцію людини, яка не вірить у справедливість того, що вона робить, яка переживає внутрішній конфлікт у зв'язку з необхідністю

обманювати партнера зі спілкування для вирішення певних завдань професійної діяльності.

При цьому не можна забувати про те, що саме слово “маніпуляція” у свідомості багатьох людей має негативне забарвлення. Маніпуляція часто розглядається людьми як негативне явище. Безумовно, таке сприйняття маніпуляції у своїй професійній діяльності буде спричиняти виникнення у будь-якого професіонала внутрішніх конфліктів. Крім того, моральна виправданість маніпуляції може суттєво впливати на мотивацію професійної діяльності спеціаліста. С. Рубінштейн підкреслює: “І особливо важливим у мотивації діяльності є саме її суспільний зміст, точніше – ставлення людини до ідеології, до норм права та моралі, що виражаються в його мотивах. На ставлення людини до речей, таким чином, накладається й її ставлення до інших, до суспільства в цілому. Значення, яке результати дій людини, спрямованих на ту чи іншу предметну мету, набувають для нього в суспільно-організованому житті, побудованому на розподілі праці, залежить від значення їх для суспільства. Тому центр тяжіння в мотивації людських дій природно тією чи іншою мірою переключається зі сфери речової, предметної в план особистісно-суспільних відносин...” [11, с. 437].

У зв’язку з цим С. Бессонов вказує навіть на необхідність навчання та роз’яснення етичних норм у процесі професійної підготовки спеціалістів. У цьому питанні, на його думку, не можна сподіватися, що кожний спеціаліст здатен самостійно вирішити морально-етичні проблеми своєї діяльності.

“Реальне життя людей, – пише Л. Дорфман, – відрізняється від життя, яким вони повинні були б жити згідно з тією чи іншою мораллю. У чомусь їх життя відповідає нормам моралі, у чомусь – ні. Та й мораль з часом змінюється, хоча цінності типу “не убий” є незмінними та існують вічно” [12].

Розглядаючи обман як складову маніпуляції, слід зазначити, що обман входить у технологію професіоналів-психологів і психотерапевтів, які в половині експериментів дають досліджуваним зовсім не ту інструкцію, яку саму переслідують. Наприклад, експерименти на конформність та плацебо

ефекти є маніпулятивними [8]. Складовими маніпуляції є прийоми обману, маневри, ігри людей у різні ролі, справляння враження на інших. При цьому необхідно розмежовувати обман як дію суб'єкта, який переслідує певні цілі, та обман як результат [13]. Спеціаліст, застосовуючи маніпуляції, переслідує професійні цілі, які не можуть передбачати обман у результаті.

Дослідник психології і мистецтва обману Ю. Щербатих зазначає, що обман є невід'ємною частиною особистості: “Людина найчастіше обманює свідомо, так би мовити “з дальнім прицілом”, заздалегідь прогножуючи результат своєї обманної дії. Очевидно, здатність лукавити виникла у людини одночасно з появою у неї здібностей до прогнозування майбутніх подій, без чого не може існувати свідомість. Отже, обман виник разом із людиною та не віддільний від нього” [14].

Відправним положенням у моральному обґрунтуванні обману своїх партнерів зі спілкування може бути поняття добродійного обману, яке використовує Д. Дубровський. Він пише, що “на відміну від недобродійного обману, який використовується для реалізації, як правило, егоїстичного інтересу (а це найчастіше пов'язано з порушенням моралі і справедливості), добродійний обман виражає такі інтереси суб'єкта, котрі узгоджуються із загальнолюдськими цінностями, принципами моралі та справедливості” [15, с. 27].

Очевидно, маніпулятивний вплив, що здійснюється співробітником правоохоронних органів, можна віднести до другого різновиду добродійного обману. Його маніпулятивні дії спрямовано проти суспільно санкціонованого об'єкта, особи, яка скоїла або готується здійснити злочин. Об'єктом добродійності тут є народ, країна, держава. “Зрозуміло, критерієм добродійності для всіх подібних випадків є додержання основних норм моралі і справедливості, їх моральна прийнятність у межах цього суспільства” [15, с. 29]. Йдеться про те, що співробітник правоохоронних структур діє поза межами особистих інтересів. Він виконує соціальне замовлення й опирається на моральні норми соціуму, в інтересах якого він і здійснює свою діяльність.

Висновки. Отже, виходячи з того, що професійне спілкування – процес двосторонній, який передбачає переслідування кожною стороною власних цілей, переможе той, хто, здійснюючи кроки, не буде переступати через себе та через інших, але при цьому досягатиме поставлених професійних цілей. Відтак, маніпуляція буде виправданою, у випадку, коли в процесі міжособистісної взаємодії перемагають обидві сторони: ініціатор впливу й адресат, оскільки внаслідок майстерного впливу маніпулятора в ініціатора залишається ілюзія виграшу, а часом і значна частка перемоги. Відтак, необхідно вчитися бути професіоналом при застосуванні методів маніпулятивного впливу, щоб при цьому вигравали обидві сторони, одна більше, друга – менше. Не слід забувати, що перевага залишається на боці ініціатора впливу, який розробляє сценарій, керує процесом та несе відповідальність за перебіг і результат маніпуляції. Тобто маніпуляція має під собою етичну основу, якщо ініціатор готовий взяти відповідальність на себе за її результат. Тому маніпуляція з позицій вирішення професійних завдань є моральним соціально-психологічним явищем, особливо якщо маніпулятивний вплив обумовлено професійною необхідністю та здійснюється в межах професійної етики. Такі маніпулятивні впливи обумовлено благородними цілями та не передбачають отримання особистої вигоди для ініціатора маніпуляції.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Напрямки подальших досліджень передбачають визначення рівня можливої професійної деформації будь-якого спеціаліста, який активно застосовує у провідній діяльності маніпулятивний вплив, можливої появи макіавеллістичних тенденцій у розвитку особистості. Актуальним є питання визначення етичних меж самих маніпулятивних технік, тобто тих меж, за якими маніпулятор не переходить меж цивілізованої міжособистісної взаємодії у професійному спілкуванні.

Список використаної літератури

1. Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2007. – 265 с.

2. Грачев, Г. Манипулирование личностью: Организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Грачев Г., Мельник И. – М. : Мысль, 2006. – 153 с.
3. Смит, Г. К. Тренинг прогнозирования поведения: тренинг сенситивности / Г. К. Смит ; [пер. с англ.]. – СПб. : Речь, 2001. – 256 с.
4. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, Изд-во МГУ, 1997. – 334 с.
5. Зелинский, С. А. Манипулирование личностью и массами. Манипулятивные технологии власти при атаке на подсознание индивида и масс / С. А. Зелинский. – СПб. : Издательско-Торговый Дом “СКИФИЯ”, 2008. – 204 с.
6. Добрович, А. Б. Анатомия диалога / А. Б. Добрович // Психология влияния : хрестоматия / сост. А. В. Морозов. – СПб. : Питер, 2001. – С. 138–182.
7. Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. – 4-е изд., расширенное. – М. : АСТ МОСКВА ; СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. – 811 с.
8. Знаков, В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В. В. Знаков // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21. – № 5. – С. 16–22.
9. Анцыферова, Л. И. Связь морального сознания с нравственным поведением человека / Анцыферова Л. И. // Психологический журнал. – 1999. – № 3. – С. 5–17.
10. Бессонов, С. П. Профессиональная деформация личности / С. П. Бессонов. – СПб. : Речь, 2004. – 272 с.
11. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2009. – 592 с.
12. Дорфман, Л. Я. Методологические основы эмпирической психологии : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Л. Я. Дорфман. – М. : Смысл; Издательский центр “Академия”, 2005. – 288 с.
13. Гарифуллин, Р. М. Иллюзионизм личности как новая философско-психологическая концепция. Психология обмана, манипуляций, кодирования / Р. М. Гарифуллин. – Йошкар-Ола : РТО, 1997. – 164 с.
14. Щербатых, Ю. Искусство обмана. Популярная энциклопедия / Ю. Щербатых. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 720 с.

15. Дубровский, Д. И. Обман. Философско-психологический анализ / Д. И. Дубровский. – М. : Изд-во “РЭЙ”, 1994. – 120 с.

*Рецензент: кандидат психологічних наук, старший науковий співробітник
Фармагей О. І.*

Стаття надійшла до редакції 26.04.2013.

Левицкая И. Н. Проблема этичности использования манипулятивных влияний у профессиональной деятельности

На основании обобщений позиций ведущих ученых в статье дается морально-этическая оценка манипулятивному влиянию, очерчена авторская концепция проблемы этичности манипуляций в профессиональном общении.

Ключевые слова: манипуляция, манипулятивное влияние, макиавеллизм, моральная оценка, этичность, межличностное взаимодействие, профессиональная деятельность.

Levytska I. M. The problem of ethics of manipulative influences application within the professional activity

In the article based on the generalization of thoughts of foremost scientists the moral and ethical evaluation of manipulative influence has been given; the author's concept of problem of ethics of manipulations in professional communication has been outlined.

Key words: manipulation, manipulative influence, Machiavellism, moral evaluation, ethics, interpersonal interaction, professional activity.