

ПРИМУС ЯК МЕХАНІЗМ МАНІПУЛЯЦІЇ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ КОМУНІКАТИВНОМУ ПРОСТОРИ

Статья посвящена проблемам исследования факторов влияния на личность и манипуляций, имеющих место в деловом общении. Проанализировано содержание понятия принуждение, которое является разновидностью манипулятивного воздействия. Отмечена способность принуждения к трансформации в различные формы убеждения, скрытого контроля, неявной зависимости, социальной отчужденности и т. п.

Ключевые слова: влияние, манипуляция, принуждение, церемония, процедура, стереотип, макиавеллизм.

Статья посвящена проблемам дослідження чинників впливу на особистість і маніпуляцій, які мають місце в діловому спілкуванні. Проаналізовано зміст поняття примус, який є різновидом маніпулятивного впливу. Указано на здатність примусу до трансформації в різноманітні форми переконання, прихованого контролю, неявної залежності, соціальної відчуженості тощо.

Ключові слова: вплив, маніпуляція, примус, церемонія, процедура, стереотип, макиавеллізм.

The article deals with the problems of factors influencing the personality and manipulations that take place in business communication. The meaning of coercion, which is a type of manipulative influence, is analyzed. The paper underlines that the coercion is able to transform into various forms of persuasion, covert control, implicit dependency, social exclusion, etc.

Keywords: influence, manipulation, coercion, ceremony, procedure, stereotype, Machiavellism.

У проблемному полі сучасної екзистенції людини зосереджені основні інтенції сутнісного змісту людського життя, моральні й ціннісні орієнтири людської особистості. Людина сьогодення в аспекті вимушеного співжиття й узгодження приватних інтересів, що зазвичай конкурують між собою, в існуючій плюралістичності людських інтеракцій частіше зазнає різноманітних засобів впливу й маніпуляції.

Процес соціалізації, трансляція культурних здобутків матеріального й духовного характеру спонукає людину до спілкування, з допомогою якого вона здійснює освітню й виховну, професійну, інформаційну (ЗМІ та Інтернет), управлінську та інші види діяльності.

Оскільки реалізація професійного функціонування особистості пов'язана з інституційними стосунками, які є системою прийнятих видів діяльності соціальних спільнот, норм і цінностей, що гарантують стандартизовану поведінку їхніх членів, вирішують конфлікти, забезпечують стан рівноваги між різними прагненнями індивідів та груп, доцільним є дослідження чинників впливу на особистість і маніпуляцій, які мають місце в діловому спілкуванні. Саме одним із

таких є примус як різновид психологічного впливу на людину, сутністю якого є приховане чи відкрите керування її поведінкою, спонукання до виконання необхідних для маніпулятора дій.

Дослідження психологічного впливу, який є важливим атрибутом процесу спільної діяльності людей, управління, виховання, навчання та інших сфер людського буття, нині є надзвичайно потрібним, адже завдяки йому відбувається зміна емоційного стану людини, психічних процесів і властивостей особистості [1, с. 51–52]. Серед зацікавлених є не лише ті, хто здійснює вплив і прагне до підвищення його ефективності, а й ті, на кого він, власне, спрямований і хто хотів би навчитися дієвим прийомам захисту від небажаного для нього впливу. У відомій монографії «Основи менеджменту» її автори М. Х. Мескон, М. Альберт і Х. Федоурі зазначають, що впливом є будь-яка поведінка одного індивіда, яка вносить зміни в поведінку, стосунки, відчуття тощо іншого індивіда [2].

Вплив на особистість, її думки, настрої, діяльність цікавила людину ще з часів Античності. Так, зацікавленість проблемою маніпулятивного впливу, яка була іманентно присутньою ще в постулатах давньогрецьких філософів, знаходимо в Сократа, Платона й Арістотеля. Зокрема у творах Платона (діалог «Федр») відображено його погляди на риторику й мистецтво переконання. Красномовство є, на його думку, мистецтвом впливу на людські душі за допомогою промов (Plat. Phaedrus, 261 a,b). Філософ також указує на важливість чіткого окреслення теми з метою уникнення непорозумінь, дає оцінку видам ораторського мистецтва, акцентує увагу на необхідності побудови промови, додає нові якості риторики: аналіз, синтез або узагальнення. Наголошуючи не лише на здатності різних видів маніпуляції до підкорення волі та впливу на думку людини, Платон звертає увагу ще й на спонукальний характер маніпуляції до виконання конкретних дій без явного насильного примусу [3] (Plat. Phileb., 58 a). Зокрема, у трактаті «Держава» він описує позитивну маніпуляцію, вплив, який повинна застосовувати родина, суспільство й навіть мистецтво (поезія), на процес виховання юнаків – «ідеальних громадян», які, виконуючи своє суспільне значення, сприяють спільному благу (Plat. Rep., 378 c, d).

Продовжуючи роздуми щодо ідеальної держави та влади, Арістотель зауважував, що маніпуляція дає владу над іншими, а отже, багато хто хоче досягти успіхів у мистецтві маніпулювання [3, с. 59]. Серед його здобутків – удосконалення теорії аргументації й техніки ведення діалектичної суперечки. Арістотель уважав, що саме риторичні прийоми сприяють перемозі в диспутах та інших публічних заходах і дозволяють маніпулювати думкою реципієнтів [4]. Він переконливо виступав проти софістичних та еристичних суперечок, а також ґрунтовно дослідив можливі прийоми маніпулювання людьми у вказаних видах диспутів, здійснив спроби розроблення тактичних прийомів протистояння хитрощам у творі «Про софістичні спростування».

Також великий внесок у теорію аргументації з її маніпулятивним забарвленням зробив великий римський оратор Марк Туллій Цицерон. Засвоївши

вчення греків, античний Рим надавав особливої ваги публічним дискусіям державних діячів і судовим суперечкам. З часом, занепад Риму призвів до зменшення необхідності публічних виступів, залишивши лише судову практику, у якій розвивався діловий стиль з короткою й чіткою аргументацією.

Доба Середньовіччя ще більше вдосконалює техніки ведення аргументованих диспутів, зокрема в апологетиці, патристиці, теологічній схоластиці.

Період Ренесансу сприяв новому поштовху до розвитку мистецтва суперечки. Трактати італійських гуманістів Лоренцо Валли, Леонардо Бруні, гуманістична сатира Еразма Роттердамського, політичні аргументи Нікколо Макіавеллі надали нового звучання теорії й практиці дискусії та аргументації.

У цьому напрямку заслуговує на увагу Н. Макіавеллі, який увійшов в історію політичної думки як творець нової науки про політику, яку він тлумачив окремо від теології та етики. Його відомі праці «Правитель» (1513 р.), «Роздуми на першу декаду Тита Лівія» (1519 р.), «Історія Флоренції» (1532 р.) і думки щодо керівництва, влади здійснили науковий прорив у напрямку регулювання суспільних відносин та є ґрунтовно досліджуваними в сучасному менеджменті. Сучасні закордонні школи бізнесу, використовуючи його праці, формують самостійні наукові напрямки для розвитку його ідей у галузі лідерства. Їхні знання є надзвичайно важливим для керівників, підприємців, менеджерів-практиків, підприємства яких, з одного боку, перебувають в українському реформованому економічному й політичному просторі, а з другого – зазнають внутрішнього самостійного реформування.

Розглядаючи владу як інструмент впливу на людей, Н. Макіавеллі зауважує, що всі керівники користуються законною владою, тому що їм делеговані повноваження керувати іншими людьми. Це підґрунтя влади є інструментом, за допомогою якого керівник може змусити підлеглих виконувати роботу, спрямовану на досягнення мети організації. Вони також є засобами, які можуть бути використані неформальним лідером, щоб перешкодити досягненню цієї мети.

Проводячи демаркаційну лінію між поняттями «вплив», «маніпуляція», «примус», варто зазначити, що предметом дослідження постає саме психологічний аспект, який має місце в інституційних стосунках.

До проблем впливу й маніпуляції, серед яких механізми, технології, критерії та чинники маніпулятивної поведінки, зверталось багато зарубіжних і вітчизняних дослідників: А. Елліс, Е. Берн, Е. Фромм, Е. Шостром, О. Коннор, Д. Мартін, Дж. Рудінов, Г. Шиллер, С. Братченко, Є. Доценко, Г. Грачев, Т. Кабаченко, С. Кара-Мурза, Г. Ковальов, В. Панкратов, О. Сидоренко, В. Татенко, І. Мельник та ін. У педагогічному спілкуванні вказану проблематику знаходимо в наукових розвідках Е. Щеглової, С. Братченка, Л. Рюмшиної. Маніпулятивний вплив постає питанням пильної уваги таких дослідників, як С. Богомаз, В. Знакова, О. Каракулова, М. Еймс, Р. Крісті, А. Кід.

Розглядаючи поняття «вплив», наукові дослідження переважно відзначають таку категорію, як «взаємодія», і похідне від неї поняття «взаємовплив» [5].

Сучасні розвідки позначені узагальненістю в ставленні до впливу як до елемента психологічної взаємодії, що переважно призводить до ототожнення цих понять [6, с. 15]. Словники з психології розглядають вплив під час взаємодії як процес зміни індивідуумом поведінки іншої людини, її принципів, намірів, уявлень, результат діяльності суб'єкта [7, с. 53; 8, с. 42]. Виділення цієї категорії спирається на причинно-наслідкові зміни в психіці суб'єкта (психологічних характеристиках особистості, групових нормах, громадській думці) у результаті здійснення впливу.

Визначаючи особливості впливу, знаходимо їх у класифікації методів психологічного впливу: одним із критеріїв є залежність від відкритості для адресата засобів впливу й мети його здійснення. Дослідження виокремлюють відкритий психологічний вплив, мета якого завчасно оголошена й не приховується, і приховану психологічну взаємодію – взаємовплив, мету якого не повідомляють або маскують під мету відкритої взаємодії, й адресат ухвалює рішення (чи виконує дію), заплановане ініціатором впливу [9, с. 3–4].

Розглядаючи наступне поняття «маніпуляція», звертаються до міжособистісних стосунків і сфери впливу на масову свідомість. Зокрема зазначається, що маніпуляція з'являється на перетині багатьох соціальних взаємодій, контактуючи із такими феноменами людського життя, як соціальне управління, співробітництво, суперництво. Визначення сутності маніпуляції є доволі проблемним питанням, оскільки існує множинність авторських позицій щодо основного змісту поняття. У літературі з психології акцентуванням є міжособова маніпуляція й механізми психологічного впливу.

У широкому розумінні поняття «маніпуляція», на думку дослідників Г. Грачева та І. Мельник, має такі значення [10].

– загальний підхід до соціальної взаємодії та управління, що передбачає активне використання різноманітних способів прихованого примусу людини (у цьому значенні маніпулювання є заміщенням поняття «макіавеллізм» як зразок політичної діяльності, що вдається до будь-яких засобів для досягнення мети);

– вид психологічної взаємодії (міжособистісні маніпуляції, маніпуляції суспільною думкою, соціально – політичні маніпуляції тощо);

– організаційна форма застосування таємного примусу людини. Крім того, для позначення окремих способів, їхніх стійких поєднань, умов та організації застосування можна використовувати такі поняття: маніпулятивні прийоми, маніпулятивні техніки, маніпулятивні технології тощо.

Сучасна наукова література під маніпуляцією чи маніпулюванням убачає мистецтво керування поведінкою за допомогою цілеспрямованого впливу на психіку, свідомість та інстинкти людини [11]. Німецький учений Г. Франке вказує на негативний аспект маніпуляції, вважаючи, що це своєрідний психічний вплив, який здійснюється приховано на шкоду людям, яким він адресований. Зокрема, Б. Бессонов, навпаки, розглядає маніпуляцію як форму духовного впливу, прихованого панування, управління людьми, що відбувається ненасильницьким методом [12, с. 110]. Розуміючи маніпуляцію як духовне управління, Елвейн

наголосив, що маніпуляція – це примус, зняряддям якого є ірраціональні й емоційні засоби. У працях Є. Доценка, О. Сидоренко, Дж. Рудінова, К. Фопеля, Е. Шострома наводиться можлива позитивна роль маніпуляцій. Зокрема, на думку К. Фопеля, ідеться про багатоманітність можливостей впливу, за допомогою яких люди переслідують справедливу мету [13, с. 83].

Отже, маніпуляцію розглядають із полярних позицій впливу на особистість чи групу осіб. Саме тому виокремлюють параметри, за якими маніпулятивний вплив відрізняється від інших видів впливу: усвідомленість, моральність, критичність і соціальна автономність.

Виходячи з сутнісних характеристик понять «вплив» і «маніпуляція», «примус» постає спорідненим, дещо синонімічним саме до «маніпуляції». Переважно під ним розуміють певний психологічний тиск на людину, зумовлений особистими чи груповими (суспільними) інтересами. Він є вимогою виконувати розпорядження ініціатора, підкріплене погрозами, прихованими чи явними. Для його реалізації вдаються до різних засобів: оголошення жорстких термінів чи способів виконання роботи, накладення заборон, що не підлягають оскарженню, залякування наслідками, погрози покарання тощо [14, с. 83].

Сучасне інформаційне суспільство з його плюралістичністю засобів впливу на особистість сьогодення в інституційних стосунках трансформує примус у різноманітні форми переконання, прихованого контролю, неявної залежності, соціальної відчуженості та ін. [15, с. 142]. Так, примус як вид маніпулятивного впливу в процесі ділового спілкування має вигляд переконання. У цьому випадку відбувається свідомий аргументований вплив однієї людини чи групи людей на об'єкт впливу, спрямований на зміну їхніх думок і висновків. Задоволення мети переконання реалізується в таких засобах, як надання адресату чітких аргументів, визнання сильних і слабких сторін ухваленого рішення, покрокове отримання згоди на кожен доказ.

В інституційних стосунках у процесі спілкування використовується й такий різновид примусу, як навіювання – свідомий неаргументований вплив на людину з єдиною метою змінити її стан, ставлення до чогось. Для здійснення навіювання використовуються такі засоби впливу, як особистий магнетизм, авторитет, упевненість вербальної й невербальної поведінки, використання умов середовища, а також застосовуються й прийоми навіювання: мотиваційна сфера свідомості, ідентифікація, посилення авторитету, персоніфікація й упередження.

Оскільки майже всі техніки маніпулятивної поведінки побудовані на створенні певного емоційного фону, примус використовує цей емоційний фактор для створення мотивації поведінки суб'єкта й проявляє себе у формі емоційного зараження – довільної або мимовільної трансляції свого стану чи ставлення іншій людині. Реалізується таке зараження за допомогою високої енергетики власної поведінки, артистизму, використання інтриги для залучення партнера на виконання дій, погляду «очі в очі», дотику й тілесного контакту. У діловому спілкуванні зараження виконує функції інтеграції (посилює групову згуртованість,

забезпечує психологічну єдність групи) та експресії (звільнення особи від її звичних обмежень, зняття емоційного напруження).

Варто зазначити, що інституційні стосунки сприяють створенню бажання бути схожим на інших, отримувати похвалу, визнання, мають характер агональності. За таких обставин примусовий вплив транслює себе у формі спонукання до наслідування. Використання таких засобів впливу, як публічна впізнаваність, демонстрація високих зразків майстерності, моральності, особистий магнетизм, заклик до наслідування сприяє його практичному застосуванню.

Сучасна філософія управління соціальними системами надає особливого значення керівнику-менеджеру, оскільки саме він уособлює сукупність морально-вольових якостей і професійну організаторську майстерність. Від його вміння сформулювати позитивне ставлення колективу до нього як до професіонала, так і до особистості, володіння прийомами атракції залежить у подальшому належне розуміння й прагнення підлеглих охоче виконувати його розпорядження й накази.

Доцільно зауважити, що психологічним підґрунтям приваблення однієї людини до іншої є потреба кожної людини в позитивних емоціях. Вдячність за саму можливість задоволення цієї зовнішньої людської потреби зазвичай проявляється в щирому приверненні до того, хто зумів викликати позитивні емоції. Формування прихильності, як різновид примусу, створює в особистості позитивне ставлення до себе. Удаючись до таких інструментів впливу, як створення власної непересічності й привабливості, висловлювання сприятливих суджень про адресата, наслідування його, надання послуги допомагає професійному керівникові в реалізації завдань.

Володіння прийомами атракції також допоможе реалізувати такий маніпулятивний інструмент, як прохання – звернення до адресата із закликом задовольнити бажання ініціатора впливу. Використання ввічливих і чітких формулювань, компліментів – «соціальних погладжуваль», визнання права адресата відмовити в послугі сприятиме ефективності соціально-психологічного, емоційного впливу.

У ділових стосунках прослідковуються й негативні складники примусового впливу – деструктивна критика й ігнорування. Критика, яка проявляється у висловлюваннях образливих суджень щодо особистості, грубого висміювання її вчинків, є неприпустимим інструментом впливу на підлеглого. На жаль, використання таких засобів впливу, як приниження особистості, висміювання аспектів, які критикований не в змозі змінити – зовнішності, соціального й національного походження, голосу та ін., – критичні зауваження на адресу людини, яка перебуває в стані пригніченості, уже ж мають місце в діловому спілкуванні.

Ігнорування також є проявом примусу. Може проявлятися в навмисній неуважності до підлеглого: неуважність до висловлювань, дій особи. Найчастіше сприймається як свідчення зневаги й неповаги, але в деяких випадках постає як тактовна форма вибачення безтактності й ніяковості, допущеної партнером.

Соціальні стосунки, які потребують упорядкованості, погодженості, єдності в діях, зазнають впливу і таких комунікативних механізмів, як стереотипи поведінки [16]. Ділове спілкування спонукає людину до пошуку адекватної швидкої поведінки, і стереотипи стають тими інструментами, за допомогою яких часто здійснюється маніпулятивний вплив для досягнення приватних інтересів. Як стійкі конструкції поведінки, вони здатні як спровокувати конфлікт, так і вирішити його. Саме тому маніпулятивний характер примусу буде набувати спорідненості з такими поняттями, як церемонія та процедура. Так, філософська думка вітчизняної дослідниці С. Широкої розглядає їх як колективні впорядковані системи дій і вчинків, які, стаючи органічною частиною спілкування завдяки своїй звичності, сприяють дотриманню субординації, розмежуванню рольових і статусних функцій, додають спілкуванню впорядкованості, знижують напруженість і пом'якшують потенційно конфліктні ситуації. Зокрема дослідниця наголошує на їх індивідуальному застосуванні в діловому спілкуванні: вони інтерпретуються в «гарних манерах», узвичаєна невимушеність яких надає людині можливість творчо вибудовувати нетривіальні ситуації в спілкуванні та робить їх додатковим фактором профілактики негативної конфліктності [17, с. 11].

Отже, завдяки здійсненому теоретичному аналізу поняття примусу з'ясовано, що це різновид прихованого маніпулятивного психічного впливу, який у діловому спілкуванні трансформувався в різноманітні форми переконання, прихованого контролю, неявної залежності, соціальної відчуженості тощо. Як маніпулятивний інструмент соціальних інтеракцій, примус взаємодіє з такими феноменами людського життя, як соціальне управління, співробітництво, суперництво. Застосування таких стереотипів спілкування й поведінки в інституційних стосунках, як церемонія й процедура, додають спілкуванню впорядкованості, знижують напруженість і пом'якшують потенційно конфліктні ситуації.

Література:

1. Маркин В. Н. Акмеологическая компетентность психолога / В. Н. Маркин // Акмеология. – 2003. – № 3. – С. 51–52.
2. Мескон М. Основы менеджменту / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклін Хедоурі. – М. : Справа, 1997. – 704 с.
3. Петракова А. С. Социально-философский анализ трансформации сознания личности средствами манипулятивного воздействия: дис. ... кандидата філос. наук : 09.00.11 / Петракова Анна Сергеевна. – Краснодар, 2014. – 201 с.
4. Аристотель. О софистических опровержениях / Аристотель. – Соч. : в 4-х т. – Т. 2. – М. , 1978. – С. 533–593.
5. Головаха Е. И. Психология человеческого взаимопонимания / Е. И. Головаха, Н. В. Панина. – Киев, 1989. – 35 с.
6. Волинець П. П. Критерії прихованого психологічного впливу / П. П. Волинець // Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць. – Том 7. Екологічна психологія. – 2010. – Вип. 22. – С. 15–20.
7. Психология : словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М. : Просвещение, 1990. – 494 с.
8. Словарь-справочник по социальной психологии / под. ред. В. Крысько. – Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 416 с.

-
9. *Шейнов В. П.* Скрытое управление человеком. Психология манипулирования / В. П. Шейнов. – Минск : Харвест, М. : АСТ, 2000. – С. 848.
 10. *Грачев Г. В.* Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г. В. Грачев, И. К. Мельник // РАН. Ин-т философии. – М., 1999. – 235 с.
 11. *Шиллер Г.* Манипуляторы сознанием / Г. Шиллер ; пер. с англ. ; науч. ред. Я. Н. Засурский. – М. : Мысль, 1980. – 326 с. [www.phsyhology.net]
 12. *Бессонов Б. Н.* Идеология духовного подавления / Б. Н. Бессонов. – М. : изд-во МГУ, 1971. – 295 с.
 13. *Фопель К.* Уверенное управление. Тренинг, коучинг, саморазвитие / К. Фопель. – М. : Генезис, 2004. – 122 с.
 14. *Сидоренко Е. В.* Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е. В. Сидоренко. – Санкт-Петербург : Речь, 2002. – 256 с.
 15. *Лозниця С.* Маніпуляція свідомістю: історико-культурні засади / С. Лозниця // Філософська думка. – 2008. – №1. – С. 142–155.
 16. *Проценко О. П.* Этикет в просторі практичної філософії : монографія. – Харків : ХНУ, 2002. – 240 с.
 17. *Широка С. І.* Стереотип поведінки в сучасній комунікативній культурі: автореф. дис. ... канд. філос. наук : 09.00.04 / Широка Світлана Іванівна ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2010. – 20 с.

Надійшла до редакції 20.10.2016. Розглянута на редколегії 02.12.2016

Рецензенти:

Доктор філософських наук, професор, декан Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «ХАІ» Копилов В.О.

Кандидат філософських наук, доцент, доцент кафедри філософії Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «ХАІ» Широка С.І.