

УДК 007:304:004.9

МАНІПУЛЯТИВНІ ТИПИ ОСОБИСТОСТІ ТА ЇХ РОЛЬ У ПРОЦЕСІ КОМУНІКАЦІЇ

Майборода Р.В.

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

У статті розглядаються маніпулятивні типи особистості та їх роль у процесі комунікації. Аналізуються причини маніпуляції та стиль життя маніпуляторів, що базується на 4 характеристиках: брехні, неусвідомленості, контролі та цинізмі. Автор наводить маніпулятивні прийоми та основні способи, завдяки яким маніпулятор управляє своїми жертвами. Висвітлюються також мотиви, що керують поведінкою маніпуляторів.

Ключові слова: міжособистісна комунікація, маніпулятивні типи, маніпулятивні технології, маніпулятивні прийоми.

Постановка проблеми. Маніпуляції в спілкуванні ми зустрічаємо кожен день: на роботі, в сім'ї, спілкуючись з друзями або сторонніми людьми. Це один з найбільш поширених видів спілкування, необхідний для психологічного впливу на людину. Маніпуляції в спілкуванні – це спосіб управління, можливість контролю над поведінкою і почуттями людини.

Все життя сучасної людини проходить в маніпуляціях. Більшість маніпуляцій проходить неусвідомлено, і ті чи інші дії застосовуються неусвідомлено, але деякі використовують спеціальні прийоми, які ведуть до досягнення поставлених цілей. І зараз ми всюди бачимо маніпуляторів і тих, ким маніпулюють. Це і торговець, який умовляє нас купити абсолютно непотрібну річ за допомогою своїх спритних прийомів і хитроумних рекламних трюків, і батько, який за допомогою пряників вмовляє свою дитину вчинити таким чином, як йому потрібно (наприклад, обіцяє подарунок, якщо дитина буде добре вчитися), і бабуся, яка лякає свого онука (якщо погано будеш себе вести, то тебе забере міліціонер), і дитина, яка плачем і третируванням мами змушує її зробити те, чого хочеться йому, і вчитель, який домагається слухняності, погрожуючи викликати батьків до школи, абсолютно не піклуючись про підвищення інтересу до свого предмету.

Сам процес складається з суб'єкта (маніпулятора) і об'єкта (адресата його впливу). Причому останній не інформується про проведення психологічного втручання в його особистість. Тому такий вплив на людей (або групу) часто має зневажливий або поблажливий підтекст.

Проблема маніпулювання людьми завжди цікавила вчених. На необхідність освоєння області поведінкових маніпуляцій вказували М. Монтель, Б. Паскаль, Ф. Ларошфуко. Але ще більше ця проблема цікавила практиків (бізнесменів, політиків, керівників різних рангів). Зокрема, в багатьох зарубіжних країнах виходять десятки професійних журналів, що вчать «мистецтву» комерційних і політичних маніпуляцій та ігор.

Мета дослідження – проаналізувати маніпулятивні типи особистості, специфіку та способи використання ними маніпулятивних технологій у процесі комунікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тема маніпуляції в соціології досі не зазнала ґрунтовного системного вивчення. Праці, присвячені даній проблематиці, носять здебільшого психолого-прикладний та філософський кон-

текст. Явище маніпулятивного впливу є порівняно новим для соціологічної науки, а тому його виділення та аналіз вимагає, перш за все, уточнення понятійного апарату, та, відповідно, чіткого окреслення предметного поля використання даного терміну.

Як вважає О. Л. Доценко, в метафоричному сенсі маніпуляцію можна визначити як «витівки, махінації», а маніпулятора як «циркового артиста, що виконує фокуси, засновані на спритності рук» [1, с. 56]. Стосовно ситуацій реальної взаємодії людей маніпуляція – це такий психологічний вплив на людину, в процесі якого вона виступає об'єктом якихось дій, спрямованих на те, щоб «прибрати її до рук» за допомогою махінацій, відволікаючих вивертів і прийомів [1, с. 56].

Цікаве визначення дає М. Битянова: «Маніпуляція – це поширена форма міжособистісної комунікації, яка передбачає вплив на партнера по спілкуванню, з метою досягнення своїх прихованих намірів; за маніпулятивним спілкуванням ставиться також мета домогтися контролю над поведінкою і думками іншої людини; партнер не інформується про справжні цілі спілкування; вони або просто ховаються від нього, або підміняються іншими» [2, с. 75].

Поняття маніпулятивного впливу у децю іншому контексті розкривається соціологом Ч. Р. Міллсом. Американський вчений розглядає маніпуляцію у межах своєї теорії панування (влади), поряд з двома іншими формами влади: насиллям та авторитетом. При цьому маніпулювання визначається як влада, про механізм дії якої підкорені нічого не знають [3]. З огляду на реалії сучасного світоустрою аналіз явища маніпуляції, здійснений Ч. Міллсом, набуває важливого значення.

Е. Гофман аналізує явище маніпуляції через призму власної концепції «множинності «я», відповідно до якої індивід, керуючись зиском від соціальних контактів, у процесі своєї діяльності набуває та відтворює ряд ситуативних образів та соціальних характерів. Останні відкривають можливості цілеспрямованої маніпуляції, хоча й різною мірою. Виходячи з розрахунку власної вигоди, індивід, у процесі соціальної взаємодії, може підправити, коригувати враження (відповідно маніпулювати ними). Таким чином, і це наголошується, в міжособистісній взаємодії, люди є маніпуляторами соціальних ситуацій і, будучи включеними у відносини довіри, підпорядковані їм [4].

Приміром, С. В. Сидоренко дає своє визначення цього терміну. На його думку, маніпуляція – це навмисне і приховане спонукання іншої людини до переживання певних станів, прийняття рішень та спонукання дій, що є необхідними для досягнення ініціатором власних цілей [5].

Р. Грачов і І. Мельник вважають, що психологічна маніпуляція – це процес використання різних специфічних засобів і коштів щодо зміни (модифікації) поведінки людини чи цілей, бажань, намірів, відносин, установок, психічних станів та інших її психічних характеристик у сфері суб'єкта впливу, і який міг би не статися, якби адресат знав у достатньому обсязі дані, що стосуються ситуації, зокрема, які способи застосовувалися стосовно нього, чи для яких цілях їх використовували [6].

Маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого веде до прихованого порушення в іншій людині намірів, що не збігаються з її актуально існуючими бажаннями [7, с. 137].

Наведемо маніпулятивні прийоми, що найбільш часто зустрічаються: посилення на авторитет; висмикування окремих фраз з контексту, що спотворює сенс; відхід від теми розмови, гострих проблем; натяжки; лестощі; жарти-вистіювання; передбачення жахливих наслідків.

Це так звані прості прийоми. Але є і більш складні, засновані на порушеннях логічних законів і правил. До них можна віднести такі прийоми, як: імітація вирішення проблеми; альтернативні формулювання питань, які потребують відповіді «так» або «ні»; сократовські питання (це коли готуються кілька простих запитань, на які опонент не замислюючись відповідає «так», а потім задається основне питання, на яке опонент ніби за інерцією теж дає відповідь «так»); відтягування рішення та ін.

Гарріет Брейкер (Harriet B. Braiker) [10] ідентифікувала наступні основні способи, якими маніпулятори управляють своїми жертвами: а) позитивне підкріплення – похвала, поверхнева чарівність, поверхнєве співчуття («крокодильчі сльози»), надмірні вибачення; гроші, схвалення, подарунки; увага, вираз обличчя (удаваний сміх або посмішка); суспільне визнання; негативне підкріплення – позбавлення від проблемної, неприємної ситуації в якості нагороди. б) нестійке або часткове підкріплення – може створювати ефективний клімат страху і сумніву. Часткове або нестійке позитивне підкріплення може заохотити жертву упиратися – наприклад, в більшості форм азартних ігор гравець може вигравати час від часу, але в сумі все одно виявиться в програші; в) покарання – докори, крик, «гра в мовчанку», залякування, погрози, лайки, емоційний шантаж, нав'язування почуття провини, похмурий вигляд, навмисний плач, зображення жертви; г) травмуючий одноразовий досвід – словесна образа, вибух гніву або інша страшна поведінка з метою встановити панування або перевагу; навіть один інцидент такої поведінки може привчити жертву уникати протистояння або протиріччя маніпулятора.

На технологічному рівні як мінімум два фактори сприяють маніпуляції: 1) хитрувати доводиться тому, що грубо домагатися від людини необхідного не дозволено, а по-хорошому – не всі

вміють; 2) успішна маніпуляція провокує в маніпулятора відчуття прихованої переваги, отже, може впливати на його самооцінку.

Стіль життя маніпулятора базується на чотирьох характеристиках: брехні, неусвідомленості, контролі і цинізмі.

Які ж способи прояви цих характеристик в діяльності маніпулятора? 1. Брехня (фальшивість, шахрайство). При цьому маніпулятор ламає комедію, грає роль, всіма силами прагне справити хороше враження. Почуттів при цьому він не відчуває, а старанно підбирає і висловлює їх в залежності від обставин. 2. Неусвідомленість (апатія, нудьга). В цьому випадку у маніпулятора дуже чітко проявляється так зване тунельне бачення, тобто він бачить і чує лише те, що хоче. 3. Контроль (закритість, навмисність). Для будь-якого маніпулятора життя – це шахова гра. Він завжди намагається контролювати ситуацію, але при цьому постійно думає про те, що його теж хтось контролює. Зовні він зберігає спокій для того, щоб приховати свої плани від реального чи уявного опонента. 4. Цинізм (безвір'я). Маніпулятор ніколи не довіряє нікому – ні собі, ні іншим. В глибині душі він не довіряє людській природі взагалі. Людей він ділить на дві великі категорії: ті, хто контролює, і ті, кого контролюють.

Вигода при маніпуляції може бути не тільки матеріальною, а й психологічною: підвищена увага значущих людей, підвищення самооцінки і, отже, психологічного комфорту. А також заради придбання більш високого статусу, авторитету, поваги і положення, заради так званого високого «рангу» серед собі подібних і благ, що прямують з цього більш високого становища в суспільстві.

Так, Еверетт Шостром вважає, що «в кожному з нас сидить маніпулятор... Я скажу вам ще страшнішу річ: в кожному з нас сидить кілька маніпуляторів. У різні моменти життя то один, то інший з них береться керувати нами. Серед них є головний, тобто в кожній людині переважає один, характерний для нього тип маніпулятора» [8, с. 23].

Маніпулятор – людина, яка робить маніпуляції, намагається ввести жертву в оману своїми словами або діями, які мають завжди подвійний сенс: один зовнішній сенс, призначений для іншої людини, і другий, прихований, таємний, деколи підступний сенс. Іншими словами, маніпулятор прагне використовувати іншу людину як засіб для досягнення власних цілей або отримання особистої вигоди. Тому він намагається контролювати поведінку партнера, спираючись на його мотиви, інтереси і т. д., одержати над нею владу або перевагу за рахунок створення такої ситуації, у якій об'єкт маніпулювання змушений вести себе вигідним для маніпулятора чином, не маючи вибору або не усвідомлюючи його. Маніпулятори – це люди, основна мета яких (свідома або несвідома) – контроль над ситуацією.

Можливими мотивами маніпуляторів є: потреба фактично за будь-яку ціну просунути свої власні цілі і особисту вигоду, необхідність в придбанні почуття влади і переваги над іншими, бажання і потреба відчувати себе диктатором, отримання панування над іншими для того, щоб підняти власну самоповагу, бажання пограти, маніпулюючи жертвою, і отримати задоволення

від цього, звичка, після постійних маніпуляцій над жертвами, бажання потренуватися і перевірити дієвість будь-яких прийомів [10].

Існують вісім основних маніпулятивних типів [9; 1]: *диктатор*, який, безумовно, перебільшує свою силу, він домінує, наказує, цитує авторитети – коротше робить все, щоб керувати своїми жертвами; *ганчірка* – зазвичай жертва диктатора та його прямиа протилежність. Ганчірка розвиває велику майстерність у взаємодії з диктатором. Вона перебільшує свою чутливість. При цьому характерні прийоми: забувати, не чути, пасивно мовчати; *калькулятор* перебільшує необхідність все і всіх контролювати. Він обманює, ухиляється, бреше, намагається, з одного боку, перехитрити, з іншого – перевірити ще раз інших; *прилипала* – полярна протилежність калькулятору. Щосили перебільшує свою залежність. Це особистість, яка жадає бути предметом турбот. Дозволяє і поволи змушує інших робити за неї її роботу; *хуліган*, який перебільшує свою агресивність, жорстокість, недобррозичливість, керує за допомогою погроз різного роду; *славний хлопцев*, що перебільшує свою дбайливість, любов, уважність. Він вбиває добротою. У певному сенсі зіткнення з ним значно складніше, ніж з хуліганом. Ви не зможете боротися із гарним хлопцем. Дивно, але в будь-якому конфлікті хулігана із гарним хлопцем хуліган програє; суддя перебільшує свою критичність. Він нікому не вірить, сповнений обвинувачень, обурення, ніяк не прощає; *захисник* – протилежність судді. Він надмірно підкреслює свою підтримку і поблажливості до помилки. Він псує інших, співчуваючи понад усяку міру, і відмовляється дозволити тим, кого захищає, стати на власні ноги і вирости самостійним. Замість того, щоб зайнятися власними справами, він піклується про потреби інших.

Необхідно пам'ятати, що маніпулятор безпомилково знаходить собі партнера, найбільш гідного йому за «типом». Наприклад, дружина – Ганчірка швидше за все вибере собі чоловіка – Диктатора з тим, щоб найбільш ефективно керувати ним за допомогою своїх підривних заходів.

Іноді ми здаємося зовсім різними різним людям. І справа тут зовсім не в їх сприйнятті. Просто різним людям ми демонструємо різних маніпуляторів, які живуть в нас. «Ось чому ми повинні бути дуже обережними в своїх судженнях про людей, якщо ці судження ґрунтуються на чужих думках. Пам'ятайте, вони бачили лише частину особистості. Може бути, аж ніяк не головну», – вважає Е. Шостром [8, с. 24].

Крім того, Е. Шостром стверджує, що можна виділити різні типи маніпулятивних систем: *Активний маніпулятор* намагається керувати іншими за допомогою активних методів. Його філософія заснована на тому, щоб безроздільно панувати у що б то не стало. Як правило, він користується своїм соціальним становищем або рангом (батько, учитель, керівник і т.п.). *Пасивний маніпулятор* прикидається безпорадним і

дурним. Його філософія – ніколи не викликати роздратування. У той час як активний маніпулятор виграє, перемагаючи супротивника, пасивний маніпулятор виграє, терплячи поразку. Кращий його помічник – млявість і пасивність. *Маніпулятор, що змагається*, сприймає життя «як постійний турнір, нескінченний ланцюжок вигравань і програвань» [8, с. 31]. Для нього життя – це постійна битва, а люди – суперники і навіть вороги, реальні або потенційні. Філософія маніпулятора, що змагається, – виграти за будь-яку ціну. *Байдужий маніпулятор* грає в байдужість і відчуженість; намагається піти, усунути від контактів. Його девіз: «Мені наплювати», філософія – відкидати турботу. Однак, насправді, йому далеко не «наплювати», інакше він не затівав би настільки складні маніпулятивні ігри з оточуючими людьми.

Пояснюючи причини маніпуляції, Е. Шостром вважає, що першою причиною є недовіра. Недовіра як до себе, так і до інших. Коли людина повністю невпевнена в собі, вона починає маніпулювати. Другою причиною Е. Шостром вважає любов. Але любов передбачає прийняття людини такою, якою вона є, не краще і не гірше. Але парадоксальність в тому, що майже кожен з нас вважає, що чим більш досконалим і кращим він буде, тим більше його будуть любити. Ця «робота», бажання бути краще веде і штовхає людину в обійми маніпулятора, і тоді той набуває повну владу над іншою людиною. Третьою причиною маніпуляції вважаються ризик і невизначену ситуацію. Це коли людина не може і не хоче контролювати ситуацію і дивитися в обличчя фактам. Така людина, усвідомлюючи непередбачуваність свого життя, перетворюється в корабель, що пливе за течією або по хвилях. Четверта причина маніпуляції – страх і пов'язані з цим різні скрутні положення. П'ята причина – ті правила і аксіоми, які людина набуває дослідним шляхом і з якими потім звиряє свої дії. Одне з таких помилкових правил – це те, що нам необхідно отримати схвалення всіх і кожного.

Висновки з даного дослідження. Отже, у процесі взаємодії люди впливають один на одного різними способами. Одні спираються на людські слабкості, особисті проблеми, напірають на почуття людей. Такі люди є маніпуляторами. Кожен деколи вдається до маніпуляції, можливо, навіть не помічаючи цього, на підсвідомому рівні. У сучасному світі людині іноді доводиться маніпулювати, щоб вижити. Проблема в тому, що існує величезна ймовірність потрапити в пастку досвідченого маніпулятора.

Однак бути маніпулятором досить складно, адже в підсумку відбувається руйнування не тільки міжособистісних відносин (дружніх, подружніх, виробничих), але і виникають неоправдані зміни в особистості самого маніпулятора. Втім, людина не народжується маніпулятором. Це результат взаємодії з соціальним середовищем.

Список літератури:

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита [Текст] / Е. Л. Доценко. – СПб.: Речь, 2003. – 304 с.
2. Батянова М. Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие / М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
3. Миллс Ч. Р. Социологическое воображение // Пер с англ. О. А. Оберемко. Под общ. ред. и с предисловием Г. С. Батычина. – М.: Изд. дом. NOTA VENE, 2001. – 264 с.
4. Гоффман Э. Ритуал взаимодействия: очерки поведения лицом к лицу // Пер. с англ. С. С. Степанов, Л. В. Трубицына. Под ред. Н. Н. Богомоловой и Д. А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2009. – 319 с.
5. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию // Изд-во: Речь, 2006. – 256 с.
6. Грачов Г., Мельник І. Маніпулювання особистістю // Вид-во: Ексмо, 2002. – 112 с.
7. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии // 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: 2009. – 384 с.
8. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор = Man, the Manipulator: The Inner Journey from Manipulation to Actualization. – Минск: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 127 с.
9. Дорохова Т. А. Культура и страх. Стратегии взаимодействия // Философия XX века: школы и концепции / Научная конференция к 60-летию философского факультета СПбГУ, 21 ноября 2000 г. Материалы работы секции молодых учёных «Философия и жизнь» Санкт-Петербург: Санкт-Петербургское философское общество, 2001. – С. 78-80.
10. Braiker H. B. Who's Pulling Your Strings? How to Break The Cycle of Manipulation. – McGraw-Hill Prof Med/Tech, 2004. – 256 с.

Майборода Р.В.

Николаевский национальный университет имени В.А. Сухомлинского

МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ТИПЫ ЛИЧНОСТИ И ИХ РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются манипулятивные типы личности и их роль в процессе коммуникации. Анализируются причины манипуляции и стиль жизни манипуляторов, который базируется на 4 характеристиках: лжи, неосознанности, контроле и цинизме. Автор исследует манипулятивные приемы и основные способы, с помощью которых манипулятор управляет своими жертвами. Освещаются также мотивы, управляющие поведением манипуляторов.

Ключевые слова: межличностная коммуникация, манипулятивные типы, манипулятивные технологии, манипулятивные приемы.

Maiboroda R.V.

Mykolaiv V.O. Sukhomlynskyi National University

PERSONALITY'S MANIPULATIVE TYPES AND THEIR ROLE IN THE PROCESS OF COMMUNICATION

Summary

The given article discusses the personality's manipulative types and their role in the communication process. It analyzes the causes of manipulation and the manipulators' lifestyle which is based on four characteristics: lie, unconsciousness, control and cynicism. The author studies the manipulative methods and fundamental ways in which a manipulator manages his victims. The study also highlights the motives that control the manipulators' behavior.

Keywords: interpersonal communication, manipulative types, manipulative techniques, manipulative methods.