

Н. В. ВОЛИНЕЦЬ, методист
(Краснодонська філія МАУП)

ПСИХОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРИХОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТІСТЮ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 11, с. 50–52

Розглядаються психологічні проблеми прихованого управління особистістю, що здійснюється незалежно від волі адресата. Основним джерелом маніпулювання, на нашу думку, є потреби, слабкості, пристрасті та ритуали, за якими живуть люди.

Дуже часто кожен з нас потрапляє в ситуації, коли якась сила змушує зробити щось так чи інакше, що йде в розріз з нашими бажаннями, поглядами та принципами. Ці намагання управляти нами призводять до внутрішнього дискомфорту, невпевненості у власних силах, виникнення почуття залежності від інших. Таким чином, спроби управляти людиною, групою людей та іншими людськими спільнотами часто наштовхуються на опір останніх.

Проте скільки існує людство одні бажатимуть управляти іншими, а останні тією чи іншою мірою прагнутимуть опиратися такому управлінню або сприйматимуть його як належне.

Приховане управління здійснюється незалежно від волі адресата і припускає можливу його незгоду з тим, що пропонується (у протилежному разі ініціатор не має підстав приховувати свої наміри).

Чи морально потай управляти іншою людиною проти її волі? Це залежить від ступеня моральності цілей ініціатора. Якщо його мета — отримати власну вигоду за рахунок “жертви”, то, безумовно, це аморально. Приховане управління людиною проти її волі, що приносить ініціатору односторонні переваги, є маніпуляцією. Ініціатор, що управляє впливом, є маніпулятором. Таким чином, маніпулювання — це підклас прихованого управління, який визначається егоїстичними, непорядними цілями маніпулятора, що приносить матеріальну або психологічну шкоду своїй жертві.

Якщо особа вчиняє опір такому управлінню, перед ініціатором керуючого впливу відкриваються два шляхи: намагатися примусити виконати дію, що нав'язується, тобто зламати опір (відкрите управління), або замаскувати керуючий вплив так, щоб він не викликав заперечень (приховане управління). Застосування другого способу після провалу першого неможливе, оскільки намір адресатом вже розгадано. До нього вдаються тоді, коли передбачається опір, і тому одразу робиться ставка на прихованість управління. Фактично в кожній групі людей є особа, яка впливає на інших, причому часто непомітно, а інші несвідомо або свідомо підкоряються їй.

Приховане управління може мати і доволі благородні цілі. Наприклад, коли батьки замість наказів непомітно і безболісно управляють дитиною, ненав'язливо підштовхуючи її до дій у правильному напрямку. У такому разі об'єкт зберігає свою гідність і свідомість власної свободи. Таке приховане управління не є маніпуляцією, якщо приносить користь.

Основними джерелами маніпулювання є потреби, слабкості, пристрасті та ритуали, за якими живуть люди. Саме це й є основним об'єктом маніпулювання.

Що ж відбувається з людиною, яка підпадає під такий вплив? Що вона відчуває, і які психологічні зміни відбуваються в такій ситуації? Завданням маніпулятора є здійснення впливу так, щоб адресат не помітив, що ним управляють. Якщо людина відчуває здійснюваний на неї

вплив і якщо питання вирішується не на її користь, вона починає нервувати, у результаті чого відволікається увага від основного питання, від сприймання інформації, що надходить. У такій ситуації внутрішнього протиборства завжди змінюються фізичний стан і зовнішній вигляд: людина ніби зменшується на зріст, виникає переривчасте дихання, виявляється розгубленість, і людина опиняється у стані беззахисності перед маніпулятором. Якщо ж людина часто потрапляє в такі ситуації, то в неї розвивається комплекс неповноцінності, зникає віра у свої можливості, особливо якщо ця людина ще й інтроверт. Повільнішають розумові процеси, у результаті чого процес адекватної оцінки ситуації затягується або стає зовсім неможливим. Водночас створюється обстановка, що відповідає задумам маніпулятора.

Ще одним аспектом, що виникає в результаті прихованого управління людиною, є виникнення у неї почуття залежності від поглядів оточуючих, почуття провини за власні помилки. Якщо в такій ситуації людина опиняється доволі часто, поводить пасивно, то з часом відбуваються психологічні зміни в її характері: вона стає замкненою у спілкуванні з іншими людьми, у неї зменшується воля до обстоювання власної позиції, розвиваються комплекси неповноцінності. І все це знову ж таки стає мішенню для маніпулятивного впливу. Маніпулятор опиняється у вигідному становищі, якщо в нього є одностороння перевага, оскільки він робить перший крок. Проте потенційній жертві, яка здатна розпізнати загрозу, ці переваги — раптовість, високий темп, але вигідний розподіл позицій — дуже легко нейтралізувати. Зруйнувати конструкцію прихованого управління в більшості випадків неважко. Завжди необхідно захищатись від маніпуляцій. Можна збудувати надійний захист за такою схемою. Найперше, оскільки предметом керуючого впливу є отримання інформації про адресата, зрозуміло, що по можливості не слід давати ініціатору інформацію про себе. Аналіз ситуацій прихованого управління свідчить, що майже кожного разу можна виявити порушення управляючим якогось з правил етикету. Основною ознакою цього є почуття незручності, внутрішньої боротьби. Таким чином, відчувши певні незручності, необхідно запитати себе, чому вони виникли, оскільки порушення правил принципів — безспірна ознака мані-

пулювання. Наступними кроками самозахисту є пасивний і активний захист. Пасивний захист рекомендується застосовувати тоді, коли людина не знає, як потрібно вчинити або якщо не бажає псувати стосунки з маніпулятором. Це здійснюється в таких формах:

- взагалі не реагувати на маніпулятора, мовчати, роблячи вигляд, що не розчули, не звернули увагу, не зрозуміли;
- розмовляти зовсім про інше;
- “погоджуватися” з пропозиціями маніпулятора, але обумовлюючи це тим, що ситуація залежить від вас, що в подальшому можна при бажанні “відіграти назад”.

Найчастіше маніпулятор, наштовхуючись на пасивний захист, припиняє свої намагання.

До наполегливіших агресорів застосовуються активні методи захисту. Головне в них — психологічний настрій: не слід соромитися сказати (або дати зрозуміти) те, що ви думаєте, чого побоюєтесь. Активний захист полягає у викритті маніпулятора і нанесенні йому зустрічного удару. Після цього необхідно розставити всі крапки над “і”, тобто прямо, не соромлячись, сказати про те, що вас бентежить, або вимагати безпосереднього пояснення. Одне з основних завдань цього виду захисту — зробити таємне (наміри маніпулятора) явним. Усе це руйнує сценарій маніпулятора. Адресат задовольняється тим, що сам не постраждав, а маніпулятор зрозумів, що своєї мети не досягне.

Зустрічним ударом адресата може бути такий вид активного захисту, як контрманіпуляція. Це найсильніший із захистів, що становить обставини, створені першопочатковим маніпулятивним впливом суб’єкта, який нападає. Хід контрманіпуляції такий: зробити вигляд, ніби не розумієте, що вами намагаються маніпулювати, почати зустрічну гру і завершити її раптовим поворотом ситуації, що покаже маніпулятору ваші психологічні переваги, психологічним ударом, що приведе до поразки маніпулятора.

Маніпулятивні дії здійснюються на кожному кроці нашого життя. Приховане управління здійснюється у службових відносинах, у діловому спілкуванні, серед працівників сфери обслуговування, серед жінок і чоловіків, дорослих і дітей, у рекламі, політиці. Тому дослідження прихованого управління важливе для всіх людей, якщо вони бажають бути активними суб’єктами в суспільстві, бути самодостатніми у процесі реалізації себе як особистості з великої літери.



Література

1. Малишев А. А. Психология личности и малой группы: Учеб.-метод. пособие. — Ужгород: Инпроф ЛТД, 1997. — 448 с.
2. Таранов П. С. Дерзкие тайны общения: Поведение наоборот, или 25 законов инверсии. — Симферополь: Реноме, 1997. — 560 с.
3. Таранов П. С. Методы 100%-ной победы: Манеры поведения. Логика риска. Зигзаги общения. — Симферополь: Реноме, 1997. — 560 с.
4. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). — М.: ООО "Изд-во АСТ"; Минск: Харвест, 2002. — 848 с.
5. Щербатых Ю. В. Искусство обмана. Популярная энциклопедия. — М.: Эксмо-Пресс, 2000. — 544 с.