

УДК 159.9

Тищенко М.С.

студ. гр. СН-114 НУ «Запорізька політехніка»

МАНІПУЛЯЦІЇ У СПІЛКУВАННІ: ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ ТА ЗАХИСТ ВІД НИХ

У сучасному світі, який перебуває в постійному інформаційному русі, надзвичайно важливою стає тема маніпуляцій у спілкуванні. Люди щодня вступають у численні комунікативні взаємодії — у родині, на роботі, в громадських місцях, в інтернеті. Іноді вони навіть не помічають, що стали об'єктом впливу або що самі маніпулюють іншими. Саме тому розуміння психологічних механізмів маніпуляцій та формування навичок захисту від них набувають неабиякого значення як у повсякденному житті, так і в професійній сфері.

Маніпуляція — це прихований вплив на людину з метою досягнення певних результатів, які вигідні маніпулятору, але не завжди відповідають інтересам особи, що піддається впливу. На відміну від відкритого переконання чи прохання, маніпуляція завжди містить у собі елемент прихованості, нечесності або навмисного перекручування фактів. Людина, що потрапляє під маніпулятивний вплив, часто не усвідомлює, що її поведінка чи рішення вже підконтрольні іншій особі.

Серед основних психологічних механізмів маніпуляцій слід виокремити кілька найпоширеніших. Наприклад, виклик почуття провини — одна з найефективніших форм впливу, коли людину змушують відчувати відповідальність за чужі проблеми або невдачі. Ще один приклад — емоційний шантаж,

який часто використовують у близьких стосунках, коли один із партнерів намагається домогтися свого, погрожуючи образою, мовчанням або навіть самопошкодженням. Також активно використовуються такі техніки, як лестощі, посилення на авторитети, перебільшення небезпеки чи створення ілюзії вибору.

Слід зазначити, що маніпуляція є не лише міжособистісним явищем. У широкому суспільному контексті її застосовують політики, рекламодавці, журналісти, інфлюенсери. Вони створюють інформаційний простір, який впливає на масову свідомість, формує погляди, звички, споживацьку поведінку. Так, реклама може використовувати образи щастя, успіху чи краси, пов'язані з певним продуктом, хоча насправді між ними немає прямого зв'язку. Окрему категорію становлять маніпуляції в умовах кризових ситуацій. Під час війни, пандемії, соціальних потрясінь люди стають більш вразливими, легше піддаються страху, тривозі, дезінформації. Це створює підґрунтя для широкомасштабного маніпулятивного впливу, що здатен дестабілізувати суспільство або змусити людей діяти всупереч власним інтересам.

Психологічний захист від маніпуляцій — це комплекс навичок, що дозволяють людині зберігати автономність, критичність і внутрішню свободу у спілкуванні. Передусім важливо навчитися розпізнавати ознаки маніпуляції. Якщо під час розмови ви відчуваєте незрозуміле почуття провини, внутрішній тиск або страх сказати "ні" — це може бути сигналом, що на вас намагаються вплинути приховано.

Другий важливий елемент захисту — розвиток критичного мислення. Людина, яка аналізує отриману інформацію, перевіряє джерела, не піддається на перше враження, значно менше ризикує стати жертвою маніпуляції. Також важливим є формування асертивності — здатності спокійно і впевнено висловлювати свої думки, відмовляти, не відчуваючи при цьому провини.

Психологічна гігієна передбачає також обмеження контакту з токсичними людьми, які постійно маніпулюють. Вміння розставляти межі у спілкуванні, не допускати тиску з боку інших — одна з ключових навичок емоційної саморегуляції. Останнім часом у науковій літературі зростає інтерес до теми маніпуляцій. Її досліджують такі відомі психологи, як Е.Берн, Р. Чалдіні, Е. Фромм. Їхні праці допомагають краще зрозуміти природу впливу, мотиви маніпуляторів і способи збереження внутрішньої рівноваги в ситуаціях психологічного тиску.

Таким чином, проблема маніпуляцій у спілкуванні є багатогранною, актуальною та важливою для аналізу як у науковій, так і в практичній площині. Уміння розпізнавати і протистояти маніпуляціям — необхідна компетенція сучасної людини, що прагне зберегти своє психологічне здоров'я, будувати рівноправні стосунки та бути вільною у своїх рішеннях. У світі, де інформа-

ція стала головною зброєю, саме критичне мислення та емоційна грамотність є нашими цитами.