

Крикун Віталій Юрійович, кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри логіки філософського факультету,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, Україна
e-mail: krikun_vitaly@ukr.net
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2531-0414>

ПОНЯТТЯ «МАНІПУЛЮВАННЯ»: СУТНІСТЬ ТА КОНТЕКСТИ

У статті досліджується маніпулювання як технологія комунікативного впливу, розглядаються основні підходи до розуміння поняття «маніпулювання». Пропонується розглядати поняття «маніпулювання» у двох аспектах: фізичному (об'єкт впливу – предмети) і психологічному (об'єкт впливу – свідомість). Поняття «користь від застосування маніпулятивних прийомів» варто розглядати в контексті досягнення поставлених суб'єктом впливу цілей.

Ключові слова: маніпулювання, психологічний вплив, «самоманіпулювання», мімікрія, комунікація.

Постановка проблеми. У сучасному агресивному інформаційному просторі людина знаходиться під прицілом впливу широкого кола комунікативних технологій. Однією з таких технологій ефективного впливу виступає маніпулювання. Поняття «маніпулювання» активно використовується як на рівні побутового спілкування для фіксації фактів застосування певних комунікативних засобів, так і в межах наукових проєктів при дослідженні засобів впливу на людину. Поряд із цим варто відзначити, що загальноновизнаного визначення понять «маніпулювання», «маніпуляція» не існує. Наявний стан речей зумовлений міждисциплінарним характером окресленої проблематики та браком теоретичної однозначності наявних розвідок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти явища маніпуляції (процес, методи, етапи, технології, критерії та чинники успішності тощо) розглядали такі закордонні та вітчизняні дослідники: Т. Адорно [1], М. Горкхаймер [1], Г. Франке [2], Є. Доценко [3], С. Кара-Мурза [4], В. Чернявская [5], Р. Лакофф [6], М. Карпенко [7], Р. Мей [8] та ін. Наявні розвідки можна систематизувати відповідно до засадничих принципів відповідних галузей науки.

Перше фундаментальне теоретичне дослідження маніпулювання як явища було проведено австро-німецьким ученим, соціологом Гербертом Франке [2], який зосередив увагу на виявленні сутності та основних методів маніпулювання інформацією. Основним предметом аналізу для Франке вступають рекламні повідомлення, але маніпулювання має місце не лише в сферах бізнесу чи політики. Маніпулятивні прийоми можуть очікувати нас у будь-якому місці, оскільки передбачають дії з інформацією, яка оточує нас.

М. Карпенко [7] основну увагу зосереджує на важливості формування навичок виявлення та протидії маніпулятивним прийомам. Дослідження Є. Доценко [3] досить часто називають фундаментальним, оскільки автор розглядає сам феномен маніпуляції, обґрунтовує ефективність маніпулятивних прийомів внутрішнім зв'язком з природою людини і значну увагу приділяє протидії відповідному впливу. У межах такого підходу маніпулювання розглядається в контексті впливу на психічний стан людини.

В. Чернявская [5] розглядає низку проблем пов'язаних з мовленнєвим впливом, фокусуючи увагу на ньому як на окремому феномені, так в аспекті застосування влади в сучасному суспільстві. Мова розглядається як компонент соціальної та політичної діяльності.

Специфіку маніпулювання як соціального явища досліджували у своїх працях Т. Адорно [1], М. Горкхаймер [1], які розглядали маніпулятивні прийоми як засоби впливу на суспільну думку, формування необхідної ідеології.

У дослідженнях М. Карпенко [7], Р. Мей [8] звертається увага не лише на сутність феномену маніпулювання, але й на цікаве і мало досліджене явище «самоманіпулювання».

Серед сучасних публікацій варто звернути увагу на працю О. Мороз [13], яка відповідаючи запитам сьогодення, проводить не лише теоретичний аналіз феномену маніпулювання та основних його прийомів, але й значну увагу приділяє практичним аспектам, що сприяють формуванню навичок протидії маніпуляціям.

Метою статті є визначення сутності поняття «маніпулювання», виявлення основних підходів до розуміння та властивостей маніпулювання як методу впливу в комунікації.

Виклад основного матеріалу. Слово «маніпуляція» походить від латинського слова «manipulus», яке використовувалось у трьох основних значеннях:

- пригорща, жменя (manus – рука і ple – наповнювати);
- пучок сіна, прив'язаний до жердини, представляв спочатку прапор підрозділів римського війська, з часом – сніп, в'язка, пучок сіна;
- підрозділ римського війська, структурний елемент фаланги, що забезпечував основу для маніпулярної тактики ведення бою (на бойовому штандарті було зображено розкрити долоню).

У сучасності поняття «маніпуляція» використовується як у фізичному, так і у психологічному значеннях:

- комплекс дій щодо певного об'єкта або дії з особливими намірами і метою (фізика, медицина, виробництво тощо);
- різновид ілюзійного жанру, що частково протиставляється ілюзії. Якщо в ілюзії ефект досягається за рахунок спеціальних технічних засобів, то в маніпуляції він є результатом комбінації спритності рук маніпулятора (фокусника) та його ж міміки й жестів, що відволікають увагу спостерігачів;
- прийом, що впливає на поведінку індивіда чи групи осіб у суспільстві (політична маніпуляція);
- різновид соціального впливу, який використовується для прихованого упровадження суб'єктом маніпулювання до психіки певного об'єкта цілей, бажань, намірів, ставлень або настанов, які не збігаються з його актуально існуючими потребами.

Маніпулювання є об'єктом дослідження декількох галузей науки, серед яких варто виокремити психологію, соціологію, філософію, лінгвістику та журналістику. У межах кожної з наведених галузей ведеться внутрішній дискурс щодо розуміння поняття «маніпулювання».

Одне з перших ґрунтовних визначень феномену маніпулювання міститься у праці «Der manipulierte Mensch. Grundlagen der Werbung und der Meinungsbildung». Її автор, Г. Франке, під маніпулюванням пропонує розуміти психічну дію, яка проводиться таємно, а отже, на шкоду тим особам, на яких вона спрямована [4, с. 12].

Психологічний підхід розглядає маніпулювання передусім в аспекті психологічних особливостей людини заради ефективного впливу на неї (чоловіками легко маніпулювати, використовуючи прагнення їх доводити власну мужність, а жінками – жіночність або материнські почуття). Ефективність впливу забезпечується використанням закономірностей поведінки різних груп людей відповідно до різноманітних психологічних особливостей (архетипи К. Юнга, «піраміда бажань» А. Маслоу тощо). Є. Доценко у своїй фундаментальній праці розглядає маніпулювання як «вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого виникнення в іншій людині намірів, які не відповідають актуально існуючим у неї бажанням» [3, с. 59].

У межах соціологічного підходу переважає ставлення до маніпулювання як до соціального факту (Е. Дюркгейм), тобто як до соціального явища. Як наслідок, залишається поза увагою оціночний компонент, а сам факт і процес маніпулювання розглядаються максимально об'єктивно як соціальне явище.

Лінгвістичному підходу до вивчення маніпулювання притаманною є увага до ефективності використання мовних засобів для досягнення необхідного впливу. При дослідженні окресленої проблематики науковцями вико-

ристовується поняття «персуазивний вплив» (*persuadere* (латин.) – «умовляти»). Персуазивною дослідники пропонують вважати будь-яку мовленнєву дію як в усній, так і в письмовій формі, яку спрямовано на формування в об'єкта впливу необхідного (бажаного) ставлення або заклику до певних дій [5, с. 25].

Філософському дискурсу щодо поняття «маніпулювання» притаманним є передусім сутнісний підхід – дослідники прагнуть визначити природу цього явища, суспільні аспекти, механізми реалізації, можливості щодо протидії тощо. Так, маніпулювання розглядали представники Франкфуртської школи філософії. У праці Т. Адорно та М. Горкгайма «Діалектика просвітництва» авторами обґрунтовується, що контроль над суспільством і маніпулювання свідомістю людей є засобами для формування необхідної ідеології, що реалізується через культіндустрію (реклама, пропаганда) [1, с. 205–206].

Оскільки маніпулювання (передусім громадською думкою) виявилось ефективним методом впливу як на електоральні настрої зокрема, так і на суспільство в цілому, обійти увагою це явище не змогли і в межах політологічного дискурсу. Одним із перших на ефективності маніпулювання для політичних діячів акцентував увагу Н. Макіавеллі: «...для володаря немає потреби володіти усіма вищевказаними чеснотами, – треба лише, щоб здавалося, ніби вони в нього є. Я наважуся навіть сказати, що за постійної їх наявності й дотримання вони стають шкідливими, а коли здається, що вони є, – корисними» [9, с. 352]. Представлений Макіавеллі підхід з часом отримав назву «макіавеллізм» і передбачав використання маніпулятивних технологій для забезпечення комфортної для політичної еліти форми відносин з народом.

Наведений перелік підходів та інтерпретацій не претендує на вичерпність і має на меті окреслити межі загальнонаукового майданчика, на якому здійснюються спроби усвідомлення маніпулювання як явища. Наявні дослідження відрізняються не лише специфікою підходів, але й загальною оцінкою прийнятності маніпулювання – від край негативної, як засобу цинічного обману, до позитивної, як природного механізму забезпечення взаємодії між людьми.

Логічний аналіз поняття «маніпулювання». Наявні наукові розвідки містять дещо відмінні варіанти тлумачення поняття «маніпулювання», але переважна більшість дослідників визнають притаманність переліку певних ознак. У таких умовах доречно застосувати логічний підхід, який передбачає визначення змісту поняття, що розглядається. У нашому випадку можна отримати такі відомості:

- 1) родові ознаки – метод психологічного впливу;
- 2) видові ознаки:

а) прихований характер впливу – викриття об'єктом впливу факту застосування щодо нього маніпулятивних прийомів викликає в останнього негативну реакцію. У багатьох випадках викриття маніпуляції тлумачиться об'єктом впливу як агресивні, ворожі дії по відношенню до нього, що деструктивно впливає на перебіг комунікації;

б) суб'єкт застосовує маніпулятивні прийоми свідомо – ознака, що не викликає сумнівів у дослідників;

в) метою застосування маніпулятивних прийомів є користь для суб'єкта впливу. Чимало дослідників (Г. Франке, Є. Доценко та ін.) розглядають користь від маніпуляції для суб'єкта впливу в нерозривному зв'язку зі шкодою для об'єкта. На нашу думку, подібний нерозривний зв'язок є необґрунтованим, оскільки поняття «користь» і «шкода» є відносними – досить часто, те що сьогодні сприймається людиною як шкода, завтра може бути оцінено вже як користь. Отже, під користю для суб'єкта впливу пропонуємо вважати досягнення останнім поставлених цілей;

г) майстерність застосування маніпулятивних прийомів є передумовою їх успішності (Є. Доценко та ін.). Зазначену ознаку варто розглядати в контексті можливості комунікації з суб'єкт-суб'єктним характером відносин між співрозмовниками, у якій успішним буде більш майстерний, той, хто зможе свій вплив залишити прихованим. Цікаву позицію в окресленому питанні займає Р. Лакофф, яка зазначає, що переконуюча комунікація можлива лише за умови суб'єкт-об'єктних відносин між співрозмовниками. Саме нерівноправність між співрозмовниками, на думку дослідниці, відрізняє переконуючу комунікацію від звичайної [6, с. 27]. Задля успішності впливу суб'єкт маніпулювання має сформувати в об'єкта враження щодо рівності сторін у комунікації. Взаємодію двох маніпуляторів, кожен з яких усвідомлює дійство, можна вважати комунікативною грою або тренуванням;

д) маніпулювання передбачає спотворення інформації щодо справжнього стану речей. Подібна ознака викликає запитання – «А що є справжнім станом речей?». Відповідь на зазначене фундаментально важливе запитання відсилає до філософських рефлексій. Поняття «справжній стан речей» у філософії розкривається за допомогою категорії «істина». А що можна вважати істиною? У сьогоденні вважаються класичними три теорії істини: кореспондентна, когерентна та прагматична, а додатково наявні окремі підходи ще більше розширюють межі зазначеної філософської категорії.

Оскільки однозначної відповіді на запитання: «Що таке істина? Якою вона є: абсолютною чи відсноною?» – дати неможливо, варто звернутись до іншого поняття, а саме «правда», яке ставлять поруч з «істиною» в контексті «справжнього стану речей». Але виявляється, що поняття «правда» так само є неоднозначним. Навіть більше, порівняно з протилежностями «істина /

хиба», «правда / брехня» є ще більш неоднозначними і заплутаними за рахунок поширення в останні десятиліття поняття «постправа». Під «постправдою» ми пропонуємо розуміти «соціокультурну цінність, яка передбачає формування точки зору без ціннісної орієнтації на правдивість, об'єктивність, щирість» [10, с. 225]. Змістовно явище постправи унеможливорює моральну оцінку маніпулювання, оскільки розсіює кордони «справжнього стану речей». Більш детально явище «постправи» розглянуто в нашій статті «Постправа: сутність та перспективи» [10].

У сучасності поняття «маніпулювання» негативно оцінюється з боку суспільної моралі. Поряд із цим необхідно визнати, що вважається нормою, або навіть більше, обов'язком людини зранку зробити зачіску, скористатись косметикою, парфумерією, одягнути красивий одяг тощо. Але ж такі дії приховують справжній стан речей... Чому такі дії маніпулятивного характеру позитивно оцінюються суспільством?

Після значної кількості поставлених запитань, на які немає однозначних відповідей, стає очевидним, що поняття «маніпулювання» потребує уточнення та очищення від нагромаджених стереотипів.

Чи є маніпулювання винаходом ХХ ст.? Слово «маніпулювання» набуло значної популярності в інформаційному просторі в останні десятиліття, але приклади ефективного застосування маніпулятивних прийомів як комунікативних засобів психологічного впливу в історії філософської думки можна знайти ще за часів Стародавніх Індії та Греції. Так, еволюція диспутальної практики між брахманами у Стародавній Індії ІІІ–V ст. до н. е. призвела до виникнення різного роду хитрощів (маніпуляцій), які мали на меті полегшити процес суперечки для одного з учасників. До таких прийомів відносили ухилення від суперечки, звинувачення в бік опонента, погрози, зміну теми, використання неясних, незрозумілих слів тощо. Боротися з подібними маніпуляціями прагнули завдяки:

1) утворенню інституту компетентного суддівства, який був незалежним від суспільної думки;

2) формуванню переліку «ніграхастхан» – передумов програшу в суперечці [11, с. 24–26].

Схожий процес мав місце і за часів Стародавньої Греції, коли психологічні, логічні, лінгвістичні та інші види маніпулятивних прийомів набули значного поширення та популярності завдяки діяльності софістів. Основою софістичного світогляду стали принципи філософського релятивізму та скептицизму з усіма відповідними наслідками. На нашу думку, саме прагнення протидіяти легітимації софістичних прийомів значною мірою підштовхнуло Арістотеля до розроблення теорії правильного мислення (логіка) та теорії ефективного переконання (риторика).

Спільною рисою розглянутих процесів стало залучення маніпулятивних засобів до комунікативної практики через вагому цінність результатів комунікації – як у Стародавній Греції, так і в Стародавній Індії переможці отримували значні матеріальні та іміджеві здобутки. На нашу думку, розглянуті приклади ілюструють, що до маніпуляції люди звертаються через конкуренцію з іншими, задля отримання бажаних переваг.

Ще однією спільною рисою необхідно визнати високий інтелектуальний та освітній рівень окреслених маніпуляторів, адже як брахмани, так і софісти належали до категорії освічених і розвинутих людей свого часу.

Маніпулятивна практика в історії людства має ще більш давню історію, оскільки різноманітні маніпулятивні прийоми використовувались під час полювання та військових дій з початку історії homo sapiens. Уперше подібні ідеї та прийоми було системно викладено у творі Сунь-Цзи «Мистецтво війни». Автор наголошує, що для досягнення перемоги необхідним є використання обману, шпигунів та дезінформаторів. Перемогу отримає той, хто краще підготовлений та володіє достовірною інформацією [12, с. 152–158]. Автор «Мистецтва війни» акцентує увагу на доречності застосування маніпулятивних прийомів в обох аспектах існування цього поняття:

1) маніпулювання фізичне – тренування свого війська, забезпечення боєздатності;

2) маніпулювання психологічне – дії спрямовані як на підтримку бойового духу своїх воїнів, так і на руйнування бойового духу ворогів.

Чи є маніпулювання лише людиноорієнтованим засобом впливу? Відповідаючи на поставлене запитання, у першу чергу варто звернутись до процесів взаємодії між живими істотами у природі і зіставити явища маніпулювання та мімікрії.

Дослідники визначають мімікрію як уподібнення, маскуванню живої істоти, що зумовлює більш вигідне становище під час взаємодії з іншими живими істотами.

Результати зіставлення маніпулювання та мімікрії можна навести у вигляді низки положень (таблиця).

Зіставлення	Мімікрія	Маніпулювання
1	2	3
Види	1) колірна – маскує не тільки під пейзаж, але й імітує інші, небезпечні види фауни у разі, якщо за цілями це пасивне маскуванню;	1) вербальне – передбачає добір із подальшим використанням мовних засобів, що дозволяють приховати справжній стан справ і створити в об'єкта впливу бажане враження;

1	2	3
	2) мімікрія форми – властива комахам і морським мешканцям. Проявляється у візуальній схожості з «нецікавими» хижакові предметами природи; 3) мімікрія звуків – наслідування звукам небезпечних істот	2) невербальне – передбачає добір із подальшим використанням невербальних засобів, що дозволяють приховати справжній стан справ і створити в об'єкта впливу бажане враження
Сутнісні ознаки	1) несвідомий характер, результат еволюції живих істот; 2) має на меті пристосування до взаємодії з іншими живими істотами	1) свідомий характер; 2) має на меті здобуття певних переваг у взаємодії з іншими живими істотами
Передумови успішності	1) проживання тварини-імітатора і тварини-моделі на одній території; 2) тварин-імітаторів має бути значно менше, ніж тварин-моделей	1) довіра з боку об'єкта впливу по відношенню до суб'єкта; 2) прихованість впливу; 3) відсутність альтернативних джерел інформації

Отже, не викликає сумнівів, що маніпулювання і мімікрія є близькими за змістом засобами впливу і відрізняються передусім свідомим і несвідомим характером відповідно. А якщо розглянути процедуру дресури тварин, то стає очевидним активне використання людиною маніпулятивних прийомів до братів наших менших.

Психологи розробили чимало порад для молодих батьків щодо боротьби з маніпулятивними прийомами від дітей, навіть найменших (дитячий крик), але питання щодо здатності домашніх тварин маніпулювати людьми залишається відкритим. Хоча багато власників упевнені, що їх домашні улюбленці ще ті маніпулятори.

Чи можливим є саоманіпулювання? Переважна більшість дослідників розглядають процес маніпулювання в аспекті впливу однієї людини на іншу / інших. Поряд із цим окремі науковці звертають увагу на малодосліджене явище «саоманіпуляції» (Р. Мей та ін.). Так, Ролло Мей упевнений у тому, що явища саоманіпулювання має місце. Поняття «маніпулювання» Мей розглядає як форму психологічного впливу, що безпосередньо пов'язана з «силою волі» людини і виступає інструментом скоріше контролю, керування, аніж введення в оману. Р. Мей вважає, що «сила волі» є засобом контролю над самим собою (боротьба з природними, ірраціональними прагненнями), інши-

ми (вплив на їх поведінку) або природою (вивчення та підкорення зовнішнього світу). Маніпулюючи собою або іншими, ми досягаємо влади, але досить часто здобуття такої влади призводить насправді до її втрати, оскільки набуває форми «нав'язливої ідеї» або «демонічного контролю» [9, с. 58].

Змістовно явище самоманіпулювання не відповідає атрибутивним ознакам маніпулювання, а саме «прихованість» та «свідомий характер» впливу. Проблема полягає у збіжності (ототоженні) суб'єкта й об'єкта впливу у випадку самоманіпулювання. У таких умовах доречно вести мову про відкритий та свідомий або прихований та несвідомий характер впливу. Також, через ототожнення суб'єкта й об'єкта впливу, втрачає сенс питання щодо користі та шкоди в результаті маніпулювання. Як наслідок, самоманіпулювання варто розглядати передусім у значенні «самоналаштування».

Висновки. На нашу думку, маніпулювання варто розглядати як один із засобів психологічного впливу, який передбачає цілеспрямовані дії певного суб'єкта щодо змісту інформації або процесу її опрацювання певним об'єктом у процесі сприйняття об'єктивного світу. Під інформацією варто розуміти не лише «будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді», але й будь-які дані, що отримуються людиною через органи відчуття. Наприклад, фокусник маніпулює відчуттєвими відомостями та увагою глядачів, маскує певні факти об'єктивної реальності, з метою залишити їх поза увагою аудиторії або зробити їх неважливими для свідомості людини під час процесу мислення, що призводить до формування в аудиторії відчуття магічності дійства.

Поняття «маніпулювання» варто розглядати у двох аспектах:

- 1) фізичне – об'єктом впливу виступають предмети;
- 2) психологічне – об'єктом впливу виступає свідомість живої істоти.

Маніпулювання як засіб психологічного впливу в комунікації варто розглядати як свідоме здійснення суб'єктом впливу певних дій прихованого характеру з коригування інформації щодо певного фрагменту дійсності для об'єкта впливу заради досягнення поставлених суб'єктом цілей. Маніпулювання є інструментом і його варто позбавити будь-яких (передусім негативних) конотацій, оскільки лише застосування інструментарію людиною надає йому значення (позитивного або негативного). А поняття «користь від застосування маніпулятивних прийомів» варто розглядати в контексті досягнення поставлених суб'єктом цілей.

Теорія й особливо практика маніпулювання має багатовікову історію, зумовлена соціальними потребами людини, конкурентним середовищем і передбачає інтелектуальний розвиток особистості. Актуалізація маніпулятивної практики в комунікації зумовлена зростанням здобутків для суб'єкта впливу в разі успіху. Зростання значення інформаційного впливу завдяки надважли-

вому статусу ЗМІ у сьогоденні призвело до значної активізації маніпулятивної практики у ХХ–ХХІ ст.

Маніпулятивні прийоми мають місце не лише серед людей, а й у тваринному світі. Об'єктом впливу може виступати як людина, так і тварина (полювання, дресування). Сутнісною відмінністю між мімікрією та маніпулюванням є несвідомий і свідомий характер застосування прийомів відповідно. Поняття «самоманіпулювання» варто розглядати в контексті здійснення суб'єктом психологічного впливу самоорганізовних дій, роботи над собою. Здійснення маніпулятивного впливу з метою введення в оману самого себе є неможливим, оскільки виникає пряма суперечність між двома базовими ознаками, а саме «прихованістю» і «свідомим характером» впливу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Хоркхаймер М., Адорно Т. Диалектика Просвещения. Философские фрагменты / пер. с нем. М. Кузнецова. Москва ; Санкт-Петербург : Медиум : Ювента, 1997. 312 с.
2. Franke H. W. Der manipulierte Mensch. Grundlagen der Werbung und der Meinungsbildung. Wiesbaden : F. A. Brockhaus, 1964. 144 p.
3. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. Москва : Изд-во МГУ, 1997. 344 с.
4. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием : учеб. пособие. Київ : Оріяни, 2003. 500 с.
5. Чернявская В. Е. Дискурс власти и власть дискурса. Проблемы речевого воздействия : учеб. пособие для студ. вузов. Москва : Флинта : Наука, 2006. 136 с.
6. Lakoff R. Persuasive Discourse and Ordinary Conversation, with Examples from Advertising. In D. Tannen (Ed.), *Analyzing Discourse: Text and Talk*. Washington DC : Georgetown University Press, 1982. P. 25–42.
7. Карпенко М. П. Суть понятия «маніпуляція», її характеристика та методи нейтралізації. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*. 2015. Вип. 45. С. 26–34. Doi: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.56254>.
8. Мэй Р. Любовь и воля. / пер. О. Чистяков и А. Хомик. Rollo May. Love and Will. N. Y. : W. W. Norton & Co., 1969. Москва : Рефл-бук – Киев : Ваклер, 1997. 384 с.
9. Макиавелли Н. Избранные сочинения : пер. с итал. / вступ. ст. К. Долгова ; сост. Р. Хлодовского ; коммент. М. Андреева и Р. Хлодовского. Москва : Худож. лит., 1982. 503 с.
10. Крикун В. Постправда: сутність та перспективи. *Людиознавчі студії: зб. наук. пр. Дрогобицького держ. пед. ун-ту ім. Івана Франка. Серія «Філософія»*. 2020. №41. С. 213–227. doi: <https://doi.org/10.24919/2522-4700.41.15>

11. Базаров А. А. Институт философского диспута в тибетском буддизме. Санкт-Петербург : Наука, 1998. 184 с.
12. Сунь-цзы, Галиарди Г. Искусство войны и искусство управления. Санкт-Петербург : Изд. Дом «Нева», 2003. 160 с.
13. Мороз О. Як не стати овочем. Інструкція з виживання в інфопросторі. Харків : Віват, 2021. 228 с.

REFERENCES

1. Horkhajmer, M., Adorno, T. (1997). *Dialektika Prosveshhenija. Filosofskie fragmenty. Perevod s nemeckogo M. Kuznecova.* Moskva ; Sankt-Peterburg: Medium ; Juventa [In Russian].
2. Franke, H. W. (1964). *Der manipulierte Mensch. Grundlagen der Werbung und der Meinungsbildung.* Wiesbaden: F. A. Brockhaus.
3. Docenko, E. L. (1997). *Psihologija manipuljacii: fenomeny, mehanizmy i zashhita.* Moskva: Izdatel'stvo MGU [in Russian].
4. Kara-Murza, S. G. (2003). *Manipuljacija soznaniem: uceb. posobie.* Kyiv: Oriiany [in Russian].
5. Chernjavskaia, V. E. (2006). *Diskurs vlasti i vlast' diskursa. Problemy rechevogo vozdejstvija: uceb. posobie dlja stud. vuzov.* Moskva: Flinta: Nauka [In Russian].
6. Lakoff, R. (1982). *Persuasive Discourse and Ordinary Conversation, with Examples from Advertising.* In D. Tannen (Ed.), *Analyzing Discourse: Text and Talk.* Washington DC: Georgetown University Press, 25–42.
7. Karpenko, M. P. (2015). *Sutj ponjattja «manipuljacija», jiji kharakterystyka ta metody nejtralizaciji.* *Zasoby navchalnoji ta naukovo-doslidnoji roboty*, issue 45. 26–34. Doi: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.56254> [in Ukrainian].
8. Mjej, R. (1997). *Ljubov' i volja.* / Per. O. Chistjakov i A. Homik. Rollo May. *Love and Will.* N. Y.: W. W. Norton & Co., 1969. Moskva : Refl-buk – Kiev : Vakler [in Russian].
9. Makiavelli, N. (1982). *Izbrannye sochinenija: Per. s it. / Vstupit. stat'ja K. Dolgova; Sost. R. Hlodovskogo; Komment. M. Andreeva i R. Hlodovskogo.* Moskva: Hudozh. lit. [in Russian].
10. Krykun, V. (2020). *Postpravda: sutnist ta perspektyvy. Liudynoznavchi studii: zbirnyk naukovykh prats Drohobytskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Ivana Franka. Serii «Filosofia» – Human studies: a collection of scientific articles. Series of «Philosophy», issue 41, 213–227.* Doi: <https://doi.org/10.24919/2522-4700.41.15> [in Ukrainian].
11. Bazarov, A. A. (1998) *Institut filosofskogo disputa v tibetskom buddizme.* Sankt-Peterburg: Nauka [in Russian].
12. Sun' – czy, Galiardi, G. (2003). *Iskusstvo vojny i iskusstvo upravlenija.* Sankt-Peterburg: Izdatel'skij Dom «Neva» [in Russian].
13. Moroz O. (2021) *Yak ne staty ovochem. Instruktisiia z vyzhyvannia v infoprostorii.* Kharkiv : Vivat [in Ukrainian].

Крикун Виталий Юрьевич, кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры логики философского факультета, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина

ПОНЯТИЕ «МАНИПУЛИРОВАНИЕ»: СУЩНОСТЬ И КОНТЕКСТЫ

В статье рассматривается манипулирование как технология коммуникативного воздействия, рассматриваются основные подходы к пониманию термина «манипулирование». Предлагается рассматривать понятие «манипулирования» в двух аспектах: физическом (объект влияния – предметы) и психологическом (объект влияния – сознание). Понятие «польза от применения манипулятивных приемов» следует рассматривать в контексте достижения поставленных субъектом влияния целей.

Ключевые слова: манипулирование, психологическое влияние, мимикрия, «само-манипулирование», коммуникация.

Krikun Vitaly, PhD, Associate Professor of Department of Logic, Faculty of Philosophy, National Taras Shevchenko University of Kyiv, Ukraine

THE CONCEPT OF «MANIPULATION»: ESSENCE AND CONTEXTS

The paper contains information about the essence of the manipulation as a technology of communicative influence, considers the main approaches to understanding the concept of «manipulation». It is proposed to consider the concept of «manipulation» in two aspects: physical (object of influence – things) and psychological (object of influence – consciousness). The concept of «benefit from the use of manipulative techniques» should be considered in the context of achieving the goals set by the subject of influence.

Keywords: manipulation, psychological influence, «self-manipulation», mimicry, communication.

