

ОСОБЛИВОСТІ ТА ЧИННИКИ МАНІПУЛЯТИВНОГО ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Руденко Ганна Сергіївна

здобувач вищої освіти

Одеського національного економічного університету
ORCID ID: 0009-0005-5167-4632

Каурова Вікторія Олегівна

здобувач вищої освіти

Одеського національного економічного університету
ORCID ID: 0009-0000-8629-5265

У статті здійснено комплексний теоретичний аналіз маніпулятивного психологічного впливу як специфічного різновиду соціально-психологічної взаємодії, що реалізується в умовах сучасного інформаційного простору. Обґрунтовано, що маніпулятивний вплив функціонує як у площині міжособистісної комунікації, так і в контексті масових інформаційних процесів, набуваючи особливої інтенсивності в цифровізованому середовищі та соціальних мережах.

Розкрито провідні механізми реалізації маніпулятивного впливу, серед яких особливе значення мають емоційна активація, когнітивне спрощення, селективна подача інформації та використання соціально-психологічних ефектів (соціального доказу, авторитету, наслідування).

Показано, що маніпулятивний вплив трансформує характер міжособистісних взаємин, сприяючи зниженню їх відкритості, автентичності та довіри, а також формуванню інструментального ставлення до іншого як засобу досягнення власних цілей.

Визначено основні соціально-психологічні чинники маніпулятивного впливу, серед яких провідне місце посідають індивідуально-психологічні характеристики особистості (рівень критичного мислення, самосвідомості, сугестивності, психологічної стійкості), емоційні детермінанти, а також соціальні та інформаційно-комунікаційні умови.

Показано, що маніпулятивний вплив має виражені деструктивні наслідки на індивідуальному, міжособистісному та соціальному рівнях, зокрема призводить до деформації ціннісно-сміслової сфери особистості, зниження психологічної автономії, порушення довіри у взаєминах і поширення деструктивних моделей поведінки.

Ключові слова: маніпулятивний вплив, міжособистісна комунікація, соціально-психологічні чинники, інформаційний простір, соціальні мережі, психологічна автономія, сугестивність, критичне мислення, психологічна стійкість.

Rudenko A., Kaurova V. FEATURES AND FACTORS OF MANIPULATIVE PSYCHOLOGICAL INFLUENCE IN INTERPERSONAL INTERACTION

The article provides a comprehensive theoretical analysis of manipulative psychological influence as a specific type of socio-psychological interaction that is implemented in the conditions of the modern information space. It is substantiated that manipulative influence functions both in the plane of interpersonal communication and in the context of mass information processes, gaining particular intensity in the digitalized environment and social networks.

The leading mechanisms for the implementation of manipulative influence are revealed, among which emotional activation, cognitive simplification, selective presentation of information and the use of socio-psychological effects (social proof, authority, imitation) are of particular importance.

It is shown that manipulative influence transforms the nature of interpersonal relationships, contributing to a decrease in their openness, authenticity and trust, as well as the formation of an instrumental attitude towards the other as a means of achieving one's own goals.

The main socio-psychological factors of manipulative influence are identified, among which the leading place is occupied by individual-psychological characteristics of the personality (level of critical thinking, self-awareness, suggestibility, psychological stability), emotional determinants, as well as social and information and communication conditions.

It is shown that manipulative influence has pronounced destructive consequences at the individual, interpersonal and social levels, in particular, it leads to deformation of the value-semantic sphere of the personality, reduction of psychological autonomy, violation of trust in relationships and the spread of destructive models of behavior.

Key words: manipulative influence, interpersonal communication, socio-psychological factors, information space, social networks, psychological autonomy, suggestibility, critical thinking, psychological stability.

Вступ. Актуальність дослідження маніпулятивного психологічного впливу в міжособистісній комунікації зумовлена тим, що умови інтенсивного розвитку інформаційного простору, цифровізації комунікації та зростання ролі медіа посилюють можливості прихованого впливу на свідомість і поведінку людини, що суттєво ускладнює процеси критичного осмислення інформації та прийняття автономних рішень. За таких обставин маніпуляція перестає бути епізодичним явищем і набуває статусу системного чинника, який пронизує як масові комунікаційні процеси, так і сферу безпосередніх міжособистісних взаємин. Актуальність дослідження також детермінується деструктивними наслідками маніпулятивного впливу, які проявляються на різних рівнях функціонування особистості та суспільства. На індивідуальному рівні йдеться про трансформацію ціннісно-сислової сфери, зниження критичності мислення, формування залежності від зовнішніх інформаційних джерел і послаблення психологічної автономії. На міжособистісному рівні маніпуляція сприяє руйнуванню довіри, зростанню конфліктності та формуванню деструктивних моделей взаємодії. У соціальному вимірі це може призводити до деформації соціальних норм, поширення девіантних форм поведінки та дестабілізації соціальних відносин.

Додаткової ваги проблемі надає той факт, що ефективність маніпулятивного впливу значною мірою обумовлена індивідуально-психологічними характеристиками особистості, зокрема рівнем розвитку критичного мислення, самосвідомості, сугестивності та здатності до саморегуляції. Це актуалізує потребу в поглибленому науковому аналізі особливостей, чинників і умов реалізації маніпуляції, а також у розробці підходів до підвищення психологічної стійкості особистості до зовнішніх впливів.

Мета статті полягає у здійсненні соціально-психологічного аналізу феномену маніпулятивного психологічного впливу в міжособистісній комунікації, зокрема у виявленні його сутнісних характеристик, структурних ознак і визначенні ключових соціально-психологічних чинників, що детермінують ефективність маніпулятивних стратегій і рівень сприйнятливості особистості до них в умовах сучасного інформаційного простору.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети було використано метод теоретичного аналізу наукової літератури; метод порівняльного аналізу; системно-структурний метод; метод узагальнення і систематизації.

Результати. Термін «маніпуляція» має латинське походження від слова *manipulus*, яке вживалося у двох основних значеннях: «жменя», «те, що вміщується в руці» та «невеликий загін». У першому значенні акцент робиться на дії, пов'язаній із «ручним керуванням», тобто впливом на об'єкт із певним наміром і ціллю, що передбачає контроль і спрямованість дії.

У другому значенні *manipulus* означав військовий підрозділ – маніпулу, невелику групу воїнів, яка діяла злагоджено та беззастережно виконувала накази командування. Така етимологія підкреслює ідею керованості та підпорядкування, що згодом трансформувалася в сучасне розуміння маніпуляції як прихованого управління поведінкою інших [1, с. 153–154].

Як зазначає С. Макаренко, уявлення про маніпуляцію як соціально-психологічний феномен формувалося поступово. Дослідники звертають увагу на те, що важливим етапом у становленні цієї метафори стало використання терміна щодо фокусників, які виконували трюки без складних технічних засобів, виключно завдяки спритності рук. Образ «фокусника-маніпулятора» підкреслював майстерність прихованої дії, коли результат досягається непомітно для спостерігача, а сама техніка впливу залишається за межами його усвідомлення [2, с. 144].

Однією з ранніх і концептуально значущих праць, безпосередньо присвячених проблемі маніпуляції свідомістю, стала книга німецького соціолога Герберт Франке «Маніпульована людина». У цій роботі маніпуляція визначається як психічний вплив, що здійснюється приховано й спрямований на досягнення цілей суб'єкта впливу всупереч інтересам того, на кого він спрямований. Принциповим у цьому визначенні є акцент на таємності та асиметрії намірів: адресат не усвідомлює ні справжніх мотивів, ні потенційних наслідків впливу. Як ілюстративний приклад Г. Франке наводить рекламу – форму комунікації, яка, залишаючись зовні нейтральною або навіть корисною, може програмувати установки та споживчу поведінку без явного примусу [2, с. 144].

Подібну позицію розвиває професор Каліфорнійського університету Герберт Шиллер, який підкреслює, що ефективність маніпуляції прямо залежить від її непомітності. На його думку, маніпулятивний вплив досягає мети тоді, коли людина сприймає нав'язані смисли як природні, логічні й немисливі. Інакше кажучи, маніпуляція успішна настільки, наскільки вона інтегрується в суб'єктивну картину світу індивіда, не викликаючи когнітивного спротиву чи критичної рефлексії [2, с. 144].

Обидва підходи закладають важливий теоретичний фундамент для сучасних соціально-психологічних досліджень: маніпуляція постає не як відкрите нав'язування волі, а як тонке конструювання інтерпретаційної реальності, в межах якої суб'єкт зберігає ілюзію автономності власних рішень. Саме ця ілюзія свободи вибору й становить психологічне ядро маніпулятивного впливу.

Д. Голота та О. Варгата вважають, що у сучасному суспільстві маніпуляція постає однією з провідних форм соціальної комунікації та невід'ємним компонентом життєдіяльності особистості

незалежно від її віку, статі, соціального статусу, професійної належності чи досвіду. Вона пронизує різні сфери взаємодії та набуває багатовимірного змісту. Дослідниці зазначають що у сучасному науковому та практичному дискурсі поняття «маніпуляція» вживається як у фізичному, так і в психологічному значеннях. По-перше, йдеться про сукупність цілеспрямованих дій щодо певного об'єкта, які здійснюються з конкретною метою (у галузях фізики, медицини, техніки, виробництва тощо). У цьому контексті маніпуляція має нейтральний, операційний характер. По-друге, маніпуляція розглядається як різновид ілюзійного мистецтва. На відміну від класичної ілюзії, де ефект досягається завдяки спеціальним технічним пристроям, у маніпуляції вирішальну роль відіграють спритність рук, міміка та жести виконавця, які відволікають увагу глядачів і створюють необхідний ефект сприймання. По-третє, це прийом впливу на поведінку окремої особи чи соціальної групи, зокрема у політичній сфері, де маніпулятивні технології спрямовані на формування певних оцінок, позицій або рішень. По-четверте, маніпуляція трактується як специфічний різновид соціально-психологічного впливу, що передбачає приховане впровадження суб'єктом у психіку іншої людини (або групи) певних цілей, установок, намірів чи бажань, які не відповідають її актуальним потребам і не усвідомлюються як нав'язані. Саме в цьому значенні маніпуляція набуває особливої актуальності в умовах сучасного інформаційного простору [3, с. 154–155]. Зокрема, інформаційний простір не тільки формує умови для виникнення і поширення маніпуляції, а й ускладнює можливість критичного аналізу інтенсивних інформаційних потоків. Це створює сприятливі умови для поширення маніпулятивної інформації.

М. Карпенко на основі аналізу існуючих визначень поняття маніпуляції, виокремив чотири ключові характеристики маніпуляції, які дають змогу ідентифікувати її незалежно від конкретних умов реалізації: 1) маніпуляція має психологічну природу і здійснюється переважно на неусвідомлюваному рівні. Вона спрямована на емоційно-ціннісну сферу особистості, активізуючи внутрішні переживання, установки та чутливі аспекти психіки. Саме через апеляцію до почуттів, потреб і внутрішніх станів маніпулятивний вплив здатний змінювати поведінку людини, не викликаючи прямого усвідомлення зовнішнього втручання; 2) маніпуляція передбачає елемент психологічного примусу, оскільки її результатом стає поведінка, яка не повністю відповідає первинним намірам або інтересам особистості. Вплив реалізується таким чином, що людина здійснює дії, які були ініційовані суб'єктом маніпуляції, зберігаючи при цьому ілюзію власної автономності; 3) маніпуляція має цілеспрямований і структурований характер. Вона реалізується через зовнішню комунікацію, але ґрунтується на попередньо сформованому плані дій і передбачає прогнозування можливих реакцій адресата. Суб'єкт впливу використовує визначену послідовність комунікативних кроків, орієнтованих на формування необхідної поведінкової відповіді, що свідчить про сценарний характер маніпулятивної взаємодії; 4) суттєвою ознакою маніпуляції є її прихованість. Справжні наміри суб'єкта впливу не декларуються відкрито, що ускладнює своєчасне розпізнавання маніпулятивного втручання. Завдяки маскуванню цілей і засобів впливу створюється ситуація, у якій адресат сприймає власні дії як результат самостійного вибору, хоча фактично вони були опосередковано детерміновані зовнішнім впливом [4, с. 27–28].

Сукупність зазначених характеристик дозволяє розглядати маніпуляцію як складний, цілеспрямований і латентний різновид психологічного впливу, що функціонує через механізми емоційного залучення, комунікативного програмування та прихованого управління поведінкою. Ми погоджуємося з думкою М. Карпенко, що пропонує таке визначення: «Маніпуляція – психологічний вплив, що містить зовнішню конструктивну комунікацію; істинну мету; послідовність сценічних ходів; завжди здійснюється проти волі людини; завжди має прихований характер. Цим вона і небезпечна, бо має вигляд зовні як коректна комунікація» [4, с. 30].

Маніпулятивний вплив характеризується низкою специфічних рис, що відрізняють його від інших форм психологічного впливу. Передусім адресат не усвідомлює самого факту впливу, не піддає отриману інформацію критичному осмисленню і не має можливості повною мірою реалізувати власну позицію. Його когнітивна активність спрямовується у визначеному напрямі, що звужує можливості самостійного прийняття рішень. Як зазначає О. Гузенко, інформація подається таким чином, щоб не викликати внутрішнього опору і сприйматися як природна і логічно обґрунтована, що значно підвищує ефективність маніпулятивного впливу [5, с. 335].

Маніпулятивний вплив реалізується не тільки в масових комунікаційних процесах, але й у міжособистісних взаєминах. У психологічному словнику міжособистісні взаємини визначаються як зв'язки між людьми, які суб'єктивно переживаються особистістю та об'єктивно проявляються в характері й способах взаємних впливів, що здійснюються у процесі спільної діяльності та міжособистісного спілкування. У цьому підході акцент робиться на єдності внутрішнього, переживального аспекту взаємин і їх зовнішнього, поведінкового виявлення [4, с. 178].

У ширшому соціально-психологічному контексті міжособистісні взаємини, з одного боку, відображають психологічні особливості особистості, рівень інтенсивності та емоційно-ціннісну спрямованість системи атиюдів, диспозицій, ціннісних орієнтацій, соціальних стереотипів і нормативних

приписів, що реалізуються в умовах безпосередньої та опосередкованої взаємодії людей. З іншого боку, як зазначають дослідники соціальної психології, саме міжособистісні взаємини виступають своєрідною стимулювальною основою формування й актуалізації цих соціально-психологічних феноменів, визначаючи характер міжособистісного сприйняття, виразність особистісних диспозицій і специфіку групової динаміки в конкретних умовах спільної діяльності та спілкування [4, с. 148].

Поняття взаємодії використовується, з одного боку, для опису реальних, безпосередніх контактів між людьми в умовах спільної діяльності, а з іншого – для характеристики взаємних впливів суб'єктів у процесі соціальної активності. У ході взаємодії особистість впливає на мотиваційну сферу партнера, його цілі, процес ухвалення рішень, особливості виконання та контролю дій, тобто фактично на всі ключові компоненти його діяльності [6].

За визначенням дослідників, міжособистісна взаємодія – це взаємні дії учасників спілкування, спрямовані на узгодження цілей кожного та організацію їх досягнення. Тому особливу увагу слід приділити суб'єкт-об'єктному характеру взаємодії [7]. У цьому випадку одна людина розглядає іншу не як рівноправного партнера, а як засіб досягнення власних цілей. При цьому ігноруються її індивідуальні особливості, потреби, інтереси та право на самостійний вибір. Як зазначає Н. Гребінь, саме таке ставлення створює психологічне підґрунтя для виникнення маніпулятивного впливу, оскільки маніпулятор прагне приховано керувати поведінкою іншої людини, не враховуючи її справжніх потреб [6, с. 80].

Однією з форм поведінки, які вивчаються психологією міжособистісної взаємодії, є деструктивні моделі взаємодії. Маніпулятивний психологічний вплив, що реалізується через систематичне поширення деструктивного контенту, зокрема сцен насильства, жорстокості, сексуалізованих образів і викривленого зображення соціальної реальності, має виражені негативні наслідки для особистості та суспільства. Через засоби масової комунікації, цифрові медіа та комп'ютерні ігри відбувається цілеспрямований вплив на свідомість людини, що формує у неї нові установки, поведінкові орієнтації та моделі реагування, які не завжди відповідають соціально прийнятним нормам.

На особистісному рівні це призводить до поступового зниження чутливості до насильства, формування толерантності до агресивної поведінки та послаблення морально-етичних обмежень. Людина починає сприймати деструктивні форми поведінки як допустимі або навіть соціально схвалювані, що сприяє наслідуванню побачених моделей. У результаті закріплюються викривлені поведінкові стереотипи, змінюється система цінностей, знецінюються гуманістичні орієнтири та послаблюється внутрішній моральний контроль.

На соціальному рівні наслідком такого впливу може стати поширення девіантної поведінки, зростання рівня правопорушень, агресії та соціальної дезадаптації. Маніпулятивне формування викривленої картини реальності призводить до деформації соціальних норм і цінностей, що створює передумови для дестабілізації соціальних відносин [6, с. 186].

На міжособистісному рівні маніпулятивний вплив сприяє руйнуванню довіри, зростанню агресивності, конфліктності та відчуження між людьми. З точки зору Н. Волинець, досвід маніпулятивного впливу може формувати у людини недовіру до інших, підвищену настороженість і очікування прихованих намірів у процесі спілкування. Це ускладнює встановлення відкритих і щирих відносин і негативно впливає на якість міжособистісної взаємодії [8, с. 8].

Особливо негативно це позначається на сімейних відносинах, оскільки знецінюються традиційні ролі, відповідальність і взаємна підтримка. Поступово порушуються основи родинної взаємодії, послаблюється емоційна близькість і взаєморозуміння між членами сім'ї.

Деструктивна взаємодія може набувати різних проявів, серед яких найбільш характерними є психологічний напад, спрямований на пригнічення або дестабілізацію психічного стану людини, та психологічний примус, що передбачає нав'язування певних рішень, дій або поведінки всупереч її власній волі.

Психологічний напад як форма деструктивного психологічного впливу має виражені особистісні та міжособистісні наслідки, оскільки спрямований на порушення психологічної рівноваги, зниження самооцінки та послаблення психологічної стійкості людини. Він проявляється у вигляді раптового вербального впливу на психіку іншої особи, який може здійснюватися як усвідомлено, з метою встановлення контролю або домінування, так і як спосіб емоційної розрядки. У таких ситуаціях адресат сприймається не як рівноправний суб'єкт взаємодії, а як засіб досягнення власних цілей або як перешкода, яку необхідно психологічно послабити чи нейтралізувати.

На особистісному рівні психологічний напад може призводити до формування почуття невпевненості, зниження рівня самоповаги, виникнення тривожності, внутрішнього напруження та психологічного дискомфорту. Систематичне зазнавання такого впливу сприяє розвитку залежної позиції, зниженню психологічної автономії та формуванню негативного образу «Я». Це, у свою чергу, знижує здатність особистості до самостійного прийняття рішень і підвищує її вразливість до подальшого маніпулятивного впливу [9, с. 204].

На міжособистісному рівні психологічний напад порушує довіру, викликає напруженість у взаєминах і сприяє формуванню деструктивних моделей взаємодії, заснованих на домінуванні, підпорядкуванні та психологічному контролі. Найбільш поширеними проявами такого впливу є деструктивна критика, деструктивні констатації та деструктивні поради. Деструктивна критика виражається у зневажливих або образливих висловлюваннях щодо особистості, її діяльності, цінностей або значущих для неї об'єктів, що супроводжуються осудом, приниженням або висміюванням. Подібні форми впливу не спрямовані на конструктивну зміну поведінки, а мають на меті послаблення психологічної стійкості людини та формування у неї почуття меншовартості, що створює сприятливі умови для подальшого маніпулювання її свідомістю та поведінкою.

Маніпулятивний вплив має також суттєві наслідки для самосвідомості та психологічної автономії. Як зазначає М. Смульсон, в умовах сучасного інформаційного середовища відбувається трансформація процесів самосприйняття, що може призводити до зниження рівня самостійності особистості та формування залежності від зовнішніх інформаційних джерел. Особистість поступово починає орієнтуватися на зовнішні оцінки і втрачає здатність до самостійного визначення власних цілей і життєвих орієнтирів.

Що стосується онлайн-комунікацій, то такі взаємодії зберігають основні ознаки міжособистісного контакту, але набувають специфічних характеристик, що впливають на психологічний комфорт користувачів. Зокрема, взаємодія вважається міжособистісною за умови: 1) участі обмеженої кількості осіб; 2) можливості безпосереднього обміну інформацією, коли учасники можуть сприймати емоційні сигнали партнера через доступні онлайн-засоби (пости, повідомлення, емодзі, відеозв'язок) та отримувати зворотний зв'язок; 3) визнання унікальності та незамінності партнера, врахування його емоційного стану, самооцінки та індивідуальних особистісних характеристик [9].

Додамо, що онлайн-взаємодія містить потенційні ризики для психологічного комфорту: обмеженість невербальних сигналів, можливість спотворення образу партнера, відчуття соціальної ізоляції або тиску, а також підвищену вразливість до емоційних маніпуляцій і порівнянь. Саме ці фактори можуть знижувати відчуття безпеки, впевненості та задоволення під час міжособистісної взаємодії у віртуальному середовищі.

Нові можливості для маніпулятивного впливу створюють соціальні мережі, оскільки забезпечують швидке поширення інформації, формування інформаційних потоків і можливість цілеспрямованого впливу на конкретні групи користувачів. Алгоритми цифрових платформ сприяють поширенню емоційно забарвленого контенту, що підвищує його вплив на свідомість користувачів [10, с. 51]. Так, Н. Малєєва вважає, що соціальні мережі сформували особливе комунікативне середовище, у межах якого встановлення зв'язків за інтересами, професійною належністю чи спільністю досвіду відбувається значно легше й швидше, ніж у безпосередній, офлайн-взаємодії [11, с. 22].

Соціальні мережі значно підсилюють суб'єктивне сприйняття образів інших учасників. На екрані кожен користувач представлений подібно фішці на полі гри, а спостерігач у процесі інтерналізації створює власну версію образу партнера відповідно до особистих очікувань та досвіду. Це може призводити до маніпулятивного ставлення до інших учасників, формування хибних уявлень про соціальні взаємодії та загрожувати психологічному комфорту користувачів [12, с. 182–183].

А. Сіленко і Ю. Кедик звертають увагу на те, що мінімізація деструктивного психологічного впливу соціальних мереж на користувачів безпосередньо пов'язана з рівнем сформованості у них відповідних когнітивних компетентностей і практичних навичок саморегуляції та критичного осмислення інформаційного контенту. Такий ресурс особистісної обізнаності й психологічної грамотності виступає детермінуючим чинником підтримання оптимального психоемоційного стану та забезпечення конструктивної, екологічної взаємодії з іншими суб'єктами онлайн-комунікації [13, с. 80].

Маніпулятивний психологічний вплив виникає і поширюється внаслідок дії різних чинників, у тому числі, соціально-психологічних, які визначають сприйнятливість особистості до зовнішнього впливу, а також ефективність використання маніпулятивних технологій у міжособистісному спілкуванні. Так, маніпулятивна поведінка може бути зумовлено особистісними рисами індивіда (хитрість, упередженість, схильність до стереотипного мислення), які не обов'язково спрямовані на отримання вигоди, але активуються під дією неусвідомлених мотивів самоствердження, суперництва чи домінування. Ці чинники охоплюють як індивідуально-психологічні особливості особистості, так і характеристики соціального середовища, інформаційного простору та міжособистісної взаємодії.

Одним із ключових соціально-психологічних чинників є навіюваність як властивість особистості, що визначає її схильність до прийняття зовнішніх впливів без критичного аналізу. Як зазначає Н. Волинець, навіюваність пов'язана з рівнем розвитку самосвідомості, критичного мислення та психологічної стійкості особистості. Особи з підвищеним рівнем сугестивності частіше піддаються маніпулятивному впливу, оскільки вони менш схильні до самостійного аналізу інформації та більш орієнтовані на зовнішні авторитети [8, с. 6]. Подібну позицію підтримує С. Сідун, яка підкреслює,

що сугестивність виступає важливою детермінантою поведінки, особливо в умовах невизначеності та емоційної напруженості [14, с. 36].

Адресатами маніпуляції частіше стають особи, які характеризуються підвищеною психологічною вразливістю або недостатньо сформованими механізмами саморегуляції та критичного мислення. До таких груп можуть належати люди похилого віку, діти, жінки з дітьми, а також особи з підвищеною невпевненістю в собі або нестійкими психологічними установками. Їхня підвищена чутливість до зовнішнього впливу зумовлює більшу сприйнятливості до навіювання та формування зовнішньо зумовлених переконань.

Значну роль відіграють емоційні чинники, оскільки маніпулятивний вплив в міжособистісної взаємодії часто реалізується через емоційну сферу. На думку Т. Данилової та І. Гояна, емоційно насичена інформація сприймається швидше і глибше впливає на психіку людини, ніж нейтральна. Емоції страху, тривоги, гніву або, навпаки, довіри і симпатії можуть використовуватися для зниження критичного контролю і формування необхідних поведінкових реакцій. Це пояснюється тим, що емоційні реакції активізують автоматичні механізми обробки інформації, які не потребують свідомого аналізу [15, с. 118].

Соціальні чинники також відіграють важливу роль у поширенні маніпулятивного впливу. Людина як соціальна істота орієнтується на думку інших і прагне відповідати соціальним нормам і очікуванням. Це проявляється у феноменах конформізму, соціального наслідування та соціального доказу. Люди схильні приймати позицію більшості як правильну, що створює сприятливі умови для поширення маніпулятивних ідей у соціальних групах.

Особливого значення в сучасних умовах набувають інформаційно-комунікаційні чинники. Традиційні засоби масової інформації, зокрема телебачення, радіо та друковані видання, зазнали суттєвої перебудови відповідно до нових економічних і ринкових вимог. Інформаційний простір почав функціонувати за принципами конкуренції та комерційної доцільності, що сприяло активному поширенню рекламних повідомлень і комерційного контенту. Паралельно з цим з'явилися нові канали масової комунікації, серед яких провідне місце посіли Інтернет, мобільні технології, зовнішня реклама та технології зв'язків із громадськістю. Це значно розширило обсяг і швидкість поширення інформації, але також призвело до перенасичення інформаційного середовища повідомленнями різної якості та змісту. Унаслідок цього зросла інтенсивність впливу інформаційних потоків на свідомість людини, що актуалізувало проблему маніпулятивного психологічного впливу через масмедіа. За таких умов інформація почала виконувати не лише функцію інформування, а й інструмент формування установок, ціннісних орієнтацій і поведінкових моделей особистості.

Різні засоби масової комунікації мають власні психологічні ресурси впливу, пов'язані з особливостями подання інформації, ступенем довіри аудиторії та рівнем залучення реципієнтів. Через ці механізми створюються умови для впливу на когнітивні структури, емоційні стани та соціальні установки як окремих осіб, так і груп. Соціально-психологічний зміст такого впливу полягає у спрямованій зміні уявлень, оцінок і поведінкових орієнтацій, що відбувається через актуалізацію соціальних норм, групових очікувань і механізмів ідентифікації [5, с. 335].

Ще одним чинником маніпулятивного впливу є соціальна невизначеність і кризові умови. Як зазначають М. Діденко та О. Зелінська, у періоди соціальної нестабільності підвищується рівень тривожності і потреба в інформації, що робить людей більш вразливими до маніпулятивного впливу. У таких умовах люди частіше орієнтуються на зовнішні джерела інформації і менш схильні до критичного аналізу [16].

Висновки. Встановлено, що маніпулятивний вплив реалізується як у площині безпосередньої міжособистісної комунікації, так і в межах ширших інформаційно-комунікаційних процесів, набуваючи особливої інтенсивності в цифровізованому середовищі. Соціальні мережі, алгоритмізовані інформаційні потоки та емоційно насичений контент створюють сприятливі умови для посилення маніпулятивних практик, що ускладнює можливості критичного осмислення інформації та підвищує вразливість особистості до зовнішнього впливу.

Доведено, що ефективність маніпулятивного впливу детермінується сукупністю індивідуально-психологічних і соціально-психологічних чинників, серед яких провідне місце займають рівень розвитку критичного мислення, самосвідомості, психологічної стійкості, а також ступінь сугестивності особистості. Водночас значущу роль відіграють емоційні, соціальні та інформаційні детермінанти, які активізують автоматизовані механізми сприйняття та знижують рівень раціонального контролю.

З'ясовано, що деструктивні наслідки маніпулятивного впливу проявляються на індивідуальному, міжособистісному та соціальному рівнях, зумовлюючи деформацію ціннісно-сміслової сфери особистості, зниження психологічної автономії, порушення довіри у взаєминах і поширення деструктивних моделей соціальної поведінки. Це актуалізує необхідність розвитку психологічної грамотності, критичного мислення та навичок саморегуляції як ключових ресурсів протидії маніпулятивним впливам.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у розробці емпірично верифікованих моделей виявлення та профілактики маніпулятивного впливу, а також у створенні психологічних технологій підвищення стійкості особистості до деструктивних комунікативних практик у сучасному інформаційному середовищі.

Література:

1. Голота Д., Варгата О. Особливості комунікативних маніпуляцій: теоретичний аспект. *Psychology Travelogs* 2024. № 2. С. 152–160. URL: <https://doi.org/10.31891/PT-2024-2-15>
2. Макаренко С. С. Маніпуляція суспільною свідомістю у процесі спілкування. *Проблеми сучасної психології*. 2018. Вип. 41. С. 142–151. [in Ukrainian].
3. Голота Д., Варгата О. Особливості комунікативних маніпуляцій: теоретичний аспект. *Psychology Travelogs* 2024. № 2. С. 152–160. URL: <https://doi.org/10.31891/PT-2024-2-15>
4. Карпенко М. П. Суть поняття маніпуляція, її характеристика та методи нейтралізації. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*. 2015. № 45. С. 26–34.
5. Гузенко С. В. Особливості психологічного впливу в епоху постжурналістики. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика*. 2022. Том 33 (72). № 3. С. 333–337.
6. Ситнік С. В. Характеристика та ознаки міжособистісної взаємодії. *Наука і освіта*. 2014. № 11. С. 156–161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2014_11_31
7. Биковська Д. С. Особливості форм поведінки у міжособистісній взаємодії: теоретичні аспекти. URL: <https://jpvps.donnu.edu.ua/article/view/10301>
8. Волинець Н. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів : автореф. дис. ... к. псих. н. Спеціальність 19.00.05 – соціальна психологія, психологія соціальної роботи. Київ, 2008. 22 с.
9. Богуславська О. Г. Психологічний вплив та засоби протидії небажаному впливу: практичні аспекти. *Гуманітарний вісник ЗДА*. 2016. № 67. С. 203–213.
10. Деркаченко Я. А. Соціальні мережі, як середовище для технологій маніпулятивного впливу. *Сучасний захист інформації*. 2016. № 1. С. 51–59.
11. Малеева Н. С. Комунікативні Інтернет-практики залежної від соціальних мереж молоді : автореф. дис. ... канд. псих. наук : 19.00.05 «Соціальна психологія; психологія соціальної роботи». Київ, 2017. 22 с.
12. Немеш О. М. Психологія комунікативної діяльності в Інтернет просторі : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.01. Ін-т психології імені Г. С. Костюка НАПН України. Київ, 2017. 402 с.
13. Сіленко А. О., Кедик Ю. О. Психологічні особливості комунікативних практик молоді у соціальних мережах. *Ментальне здоров'я*. 2025. № 3. С. 79–85.
14. Сідун О. Ю. Сугестивність як детермінанта узалежнених форм поведінки в юнацькому віці : дис. ... канд. псих. н. Спец. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. Київ, 2018. 270 с.
15. Данилова Т. В., Гоян І. М. Вплив соціальних мереж на психологічне функціонування особистості: до постановки проблеми. *Гуманістичні студії: педагогічні, психологічні, філософські*. 2021. Вип. 12 (4). С. 118–124.
16. Діденко М. М., Зелінська О. В. Інформаційно-психологічний вплив на людей під час війни. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/12102/11977>

References:

1. Holota, D., Varhata, O. (2024). Osoblyvosti komunikativnykh manipuliatsii: teoretychnyi aspekt. [Features of communicative manipulations: theoretical aspect]. *Psychology Travelogs*. № 2. S. 152–160. <https://doi.org/10.31891/PT-2024-2-15> [in Ukrainian].
2. Makarenko, S. S. (2018). Manipuliatsiia suspilnoi svidomistiu u protsesi spilkuvannia. [Manipulation of public consciousness in the process of communication]. *Problemy suchasnoi psykholohii*. Vyp. 41. S. 142–151.
3. Holota, D., Varhata, O. (2024). Osoblyvosti komunikativnykh manipuliatsii: teoretychnyi aspekt. [Features of communicative manipulations: theoretical aspect]. *Psychology Travelogs*. № 2. S. 152–160. <https://doi.org/10.31891/PT-2024-2-15> [in Ukrainian].
4. Karpenko, M. P. (2015). Sut poniattia manipuliatsiia, yii kharakterystyka ta metody neutralizatsii. [The essence of the concept of manipulation, its characteristics and methods of neutralization]. *Zasoby navchalnoi ta naukovo-doslidnoi roboty*. № 45. S. 26–34 [in Ukrainian].
5. Huzenko, S. V. (2022). Osoblyvosti psykholohichnoho vplyvu v epokhu postzhurnalistyky. [Peculiarities of psychological influence in the era of post-journalism]. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Seriia: Filolohiia. Zhurnalistyka*. Tom 33(72). № 3. S. 333–337 [in Ukrainian].
6. Sytnik, S. V. (2014). Kharakterystyka ta oznaky mizhosobystisnoi vzaiedonii. [Characteristics and signs of interpersonal interaction]. *Nauka i osvita*. № 11. S. 156–161. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2014_11_31 [in Ukrainian].
7. Bykovska, D. S. Osoblyvosti form povedinky u mizhosobystisnii vzaiedonii: teoretychni aspekty [Peculiarities of forms of behavior in interpersonal interaction: theoretical aspects]. Retrieved from: <https://jpvps.donnu.edu.ua/article/view/10301> [in Ukrainian].
8. Volynets, N. (2008). Psykholohichni mekhanizmy vyivlennia ta protydii manipulyativnym namiram u studentiv. Avtoref... dys. k. psyk. n. Spetsialnist 19.00.05 – sotsialna psykholohiia, psykholohiia sotsialnoi roboty. K. 22 s.
9. Bohuslavska, O. H. (2016). Psykholohichniy vplyv ta zasoby protydii nebazhanomu vplyvu: praktychni aspekty. [Psychological influence and means of counteracting undesirable influence: practical aspects]. *Humanitarnyi visnyk ZDA*. № 67. S. 203–213 [in Ukrainian].
10. Derkachenko, Y. A. (2016). Sotsialni merezhi, yak seredovyshche dlia tekhnolohii manipulyativnoho vplyvu. [Social networks as a medium for manipulative influence technologies]. *Suchasnyi zakhyst informatsii*. № 1. S. 51–59 [in Ukrainian].
11. Malieieva, N. S. (2017). Komunikativni Internet-praktyky zaleznoi vid sotsialnykh merezh molodi: avtoref. dys. ... kand. psyk. nauk: 19.00.05. – sotsialna psykholohiia; psykholohiia sotsialnoi roboty. Kyiv. 22 s.

12. Nemes, O. M. (2017). Psykholohiia komunikatyvnoi diialnosti v Internet prostori: dys. ... d-ra psykhol. nauk: 19.00.01. In-t psykholohii imeni. H. S. Kostiuka NAPN Ukrainy. Kyiv. 402 s.
13. Silenko, A. O., Kedyk, Y. O. (2025). Psykholohichni osoblyvosti komunikatyvnykh praktyk molodi u sotsialnykh merezhakh. [Psychological features of communicative practices of young people in social networks]. *Mentalne zdorovia*. №3. S. 79–85 [in Ukrainian].
14. Sidun, O. Y. (2018). Suhestyvnist yak determinanta uzalezhenykh form povedinky v yunatskomu vitsi. Dys... kand. psyk. n. Spets. 19.00.07 – pedahohichna ta vikova psykholohiia. Kyiv. 270 s.
15. Danylova, T. V., Hoian, I. M. (2021). Vplyv sotsialnykh merezh na psykholohichne funktsionuvannia osobystosti: do postanovky problemy. [The impact of social networks on the psychological functioning of the individual: to the formulation of the problem]. *Humanistychni studii: pedahohichni, psykholohichni, filosofski*. 2021. Vypusk 12(4). S. 118–124 [in Ukrainian].
16. Didenko, M. M., Zelynska, O. V. Informatsiino-psykholohichniy vplyv na liudei pid chas viiny. [Informational and psychological impact on people during war]. Retrieved from: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/12102/11977> [in Ukrainian].

Дата першого надходження статті до видання: 13.02.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 09.03.2026

Дата публікації (оприлюднення) статті: 21.05.2026