

УДК 316.46.058.5+316.628

## МАНІПУЛЯЦІЯ ТА МОТИВАЦІЯ: СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

**Хаметова Л.М.**

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет  
імені Григорія Сковороди

У статті досліджується взаємозв'язок мотивації та маніпуляції у контексті психічного здоров'я особистості. Розглядається взаємозв'язок маніпуляції та мотивації та їх місце у міжособистісних стосунках. Маніпуляція як один із видів психологічного впливу, який використовується у процесі спілкування з метою маскуван-ня, керування та втручання одних індивідів у духовну сферу та поведінку інших. Мотивація – це процес спонукання індивіда до діяльності для досягнення особистих і колективних цілей.

**Ключові слова:** маніпуляція, засоби маніпуляції, психологічний вплив, мотивація, потреба, спілкування, психічне здоров'я.

**Постановка проблеми.** Психічне здоров'я особистості є вагомим показником визначення загального стану здоров'я, яке залежить як від внутрішніх станів психіки людини так і від зовнішніх. У даному контексті варто виокремити такі чинники впливу як мотивація (внутрішній) та маніпуляція (зовнішній). Досить часто у сучасному буденному житті людини, не науковця) ці поняття підмінюються, або точніше взаємозамінюються у процесі комунікативних взаємодій. А так як без мотивації неможлива активність людини, а маніпуляція є компонентом більшості інтеракцій у процесі життєдіяльності від дитинства до старості, то уникнути їх неможливо. Тому, незважаючи на широке і ґрунтовне коло

досліджень і маніпуляція, і мотивація як об'єкт і предмет наукових інтересів не втрачає позицій актуальності в сучасній науці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти феномену маніпуляції, серед яких механізми, технології, критерії та чинники маніпулятивної поведінки, розглядали зарубіжні та вітчизняні вчені такі як: Е. Берн, С. Братченко, Г. Грачев, Є. Доценко, А. Елліс, С. Кара-Мурза, Г. Ковальов, О. Коннор, Д. Мартін, В. Панкратов, Дж. Рудінов, Е. Фромм, Г. Шиллер, Е. Шостром, та інші.

Питанням маніпуляції та мотивації присвячено значна кількість сучасних наукових досліджень, які мають широкий спектр: психологічний, соціологічний, філософський, полі-

тологічний, лінгвістичний аспекти тощо. До прикладу, Н. Гребінь, досліджуючи маніпуляцію як різновид прихованого психологічного впливу, виділяє наступні ознаки маніпуляції: прагнення отримання одностороннього виграшу; прихований характер впливу; використання психологічної вразливості; прагнення ввести партнера по взаємодії у психологічну залежність; створення ілюзії самостійності прийняття рішень і дій [1].

О. Дмитрук досліджує вербальні та невербальні засоби, які застосовуються у процесі маніпуляції на прикладах фрагментів сучасних англійських серіалів, які містять маніпулятивні елементи у контексті мотиваційності. У лінгвістичному контексті мотивація представлена також у дослідженнях О. Селіванової. «Аналіз мотивації номінативних одиниць уможливило хоч би часткову експлікацію цієї системи, вияв психічних процесів, які опосередковують зв'язок мовного й концептуального, процедури отримання, обробки та переробки інформації, набутої чуттєво-емпіричним шляхом, внутрішньою мисленнєвою рефлексією при взаємодії з позасвідомими процесами» [5].

Є. Ільїн пропонує авторську концепцію мотивації і мотивів, що ґрунтується на критичному розгляді та синтезі існуючих поглядів на цю проблему, проаналізував закономірності формування мотиваційної сфери людини в онтогенезі і в різних видах поведінки та діяльності. Н. Макаренко, Н. Скулиш розглядають мотивацію як один із внутрішніх мотиваційно-особистісних чинників розвитку креативного мислення та креативної активності особистості. К. Фоменко вивчає психологічні особливості губристичної мотивації. С. Чолій пропонує модель мотивації участі молоді в діяльності громадських організацій. А. Борисюк досліджує ціннісно-мотиваційні аспекти ставлення до власного психологічного здоров'я молоді.

**Формулювання цілей статті.** Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку мотивації та маніпуляції у контексті психічного здоров'я особистості.

**Виклад основного матеріалу.** Маніпулятивне спілкування є невід'ємною складовою численних інтеракцій у процесі життєдіяльності людини. У дитинстві дитина маніпулює батьками, щоб отримати більше уваги від них. У сучасному суспільстві, де склалися жорсткі конкурентні ринкові відносини, батькам все складніше приділяти увагу дітям, тому вони частіше використовують тактику «підкупу» і в такий спосіб маніпулюють дітьми. У процесі ігрової діяльності маніпуляція знову допомагає дитині. Тому вона ще з дитинства, не усвідомлюючи значення і не володіючи термінологією, застосовують такий вид психологічного впливу як маніпуляція. Доросла людина, маючи певний досвід, досить часто і свідомо застосовує маніпуляцію з метою маскування, керування та втручання у духовну сферу та поведінку інших людей для задоволення своїх потреб. У дошлюбних стосунках партнери використовують маніпулятивні прийоми для заволодіння об'єктом і демонстрації себе в привабливому «світлі». Одружившись, чоловік маніпулює дружиною, дружина – чоловіком, при цьому визначають свої ролі й обов'язки (відповідальність за матеріальне благополуччя, догляд за дітьми, ве-

дення хатнього господарства, проведення дозвілля) і, таким чином, регулюють стан гармонійного психологічного клімату та знаходять компроміси.

Маніпулятивний стиль спілкування досить часто застосовується у всіх сферах суспільного життя і в усіх вимірах соціального, не лише у сім'ї. У професійній діяльності засоби психологічного впливу застосовуються як керівником, так і підлеглими. Для успішної організації трудової діяльності завдання керівника знайти такі важелі впливу, які б мотивували працівників до продуктивної роботи й вимагали б використання максимального потенціалу. Натомість підлеглі намагаються продемонструвати свої потенційні можливості, творчу активність, креативність. І перші і другі для цього використовують маніпуляцію як інструмент досягнення своїх цілей. У матеріально-економічній сфері суспільної діяльності це не один приклад застосування психологічного впливу. З метою успішної реалізації продуктів виробництва застосовуються маніпулятивні техніки, найпопулярнішими є «ілюзія вибору» (вибір без вибору), коли пропонується один і той же товар, але в різних формах. Сутнісні характеристики залишаються незмінними, а форма може бути різними. Один і той же медичний препарат, продукт харчування чи промисловості пропонується у різних варіаціях: сироп чи пігулки, метр чи 10 см, піца чи гаряча пропозиція (піца) тощо.

У процесі маніпулятивних соціальних взаємодій варто звернути увагу на технології виокремити і нейролінгвістичного програмування (НЛП), за яким ефективність комунікативного процесу залежить не лише від вербальної та невербальної мови, а й від того, яким чином мозок обробляє цю мову. Ключовими аспектами нейролінгвістичного програмування є наступні: кожна людина живе у власній моделі світу, яка неминуче відрізняється від самого світу; за будь-якої ситуації людина робить кращий вибір із усіх, які вона уявляє; внутрішні ресурси кожної людини дають їй потенціал для розв'язання проблем; існують відмінності між людиною та її поведінкою; в основі певних дій лежить певний позитивний намір; суть комунікації полягає у спричиненій нею реакції, а не в тому, що повідомляється; у міжособистісних стосунках найбільший вплив має той, хто виявляє найбільшу гнучкість і різноманітність поведінкових дій; пам'ять і уява використовують одні і ті самі нервові ланцюги і потенційно мають одну і ту саму дію; знання, мислення, пам'ять і уява виникають із послідовностей і поєднань систем уявлень; психіка і тіло – це частини однієї і тієї самої системи. Тому є паралель і взаємозв'язок між внутрішніми нервовими процесами людини і поведінкою; метод проб і помилок є частиною процесу навчання. Якщо людина не дістала бажаних результатів, це не означає, що вона зазнала невдачі, а – отримала зворотний зв'язок; якщо те, що робить людина, не діє, то потрібно зробити що-небудь інше. НЛП дає змогу використовувати мову для поліпшення спілкування, відповідно до принципів нейролінгвістичного програмування, що зумовлено розумінням її можливостей і влади, зокрема розумінням зв'язку між мовою і тим, як людина уявляє і фільтрує висловлене [2].

О. Калінська, О. Івлєв дослідили сучасні маніпуляції у навчальному процесі вищої школи, серед яких виділили засоби, котрими користуються студенти і викладачі. У студентів популярними є наступні: стипендія, лестоці та компліменти, психологічний шантаж, істерика, взяти змором, дрібні послуги, останній залік, відвернення уваги, маніпулювання інформацією, феномен нога в дверях, когнітивний дисонанс, довести вчителя, зухвала поведінка, уявний хворий, інтерес до предмету. Найчастішими маніпуляціями викладачів є: намішки над студентом, рівняйся на старшого брата, інтерес до предмету, листи батькам [4].

Незалежно від виду діяльності, сфери впливу суб'єкта, об'єкта кожен маніпулятор керується власними мотивами. Тому й доцільно розглянути маніпуляцію і мотивацію в одній площині.

Мотивація – це сукупність внутрішніх психологічних процесів, які спрямовують поведінку людини. Мотиваційні процеси спонукають людину до життєвої активності. Фундаментом і основою ланкою життєдіяльності людини є потреба, як гостра нестача чогось. На її базі формується інтерес, а в подальшому й цінність, як регулятор життєдіяльності і корелятор соціальних норм: від моральних до легітимних законів, які функціонують у суспільстві.

Потреба – відчуття нестачі чогось, у чомусь конкретному, а мотив – обґрунтування рішення задовольнити або не задовольнити зазначену потребу.

Потреби становлять джерело діяльності людей. Тому індивід окремо або соціальна група загалом, діючи на процес формування та задоволення потреб особистості, одержує можливість спрямовувати її життєві орієнтації та поведінку в той чи інший бік. З огляду на це такий процес може використовуватися як фактор формування свідомості та регулювання поведінки особистості.

Задоволення потреб у певних умовах породжує нові потреби. Останні додають нових, додаткових імпульсів розвитку матеріального та духовного виробництва, покликаного створювати цінності, необхідні для задоволення як старих, так і нових потреб.

Є. Іллін, проаналізувавши історію психологічних вчень про мотивацію, дійшов висновку, що немає єдиного визначення цього поняття, у більшості наукових праць «мотив» і «мотивація» є синонімами, тому «вихід із цього становища нам бачиться в тому, щоб розглядати мотивацію як динамічний процес формування мотиву (як підстави вчинку)» [3, с. 66].

Він виокремив неімперативні прямі форми зовнішньої організації мотиваційного процесу, до яких відносяться прохання, пропозиція і переконання.

Прохання. Для людей з флегматичним темпераментом є міцним стимулятором їх активності, що виводить їх з «стану анабіозу». Ця форма зовнішньої ініціації мотиваційного процесу суб'єкта використовується у тому випадку, коли не хочуть надавати впливу офіційний характер або коли хтось потребує допомоги. У багатьох випадках суб'єктам (особливо дітям і підлеглим) лестить, що замість наказу, вимоги старший за віком або посадою використовує форму звернен-

ня до них, в якій є елемент залежності прохача від того, до кого він звертається. Це відразу змінює ставлення суб'єкта до такого впливу: в його свідомості може виникнути розуміння своєї значущості в ситуації, що виникла.

Пропозиція. Запропонувати кому-небудь щось – означає виставити на обговорення. Ухвалення суб'єктом пропонованого залежить від ступеня безвиході становища, в якому він знаходиться, від авторитетності особи, яка пропонує, від привабливості пропонованого, від особливостей особистості самого суб'єкта.

Переконання як форма впливу на прийняття рішення – це метод впливу на свідомість особистості через звернення до її особистісного критичного судження. Основою переконання є роз'яснення суті явища, причинно-наслідкових зв'язків і відносин, виділення соціальної та індивідуальної значущості вирішення того чи іншого питання. Переконання як психологічний вплив має створювати у людини переконаність у правоті іншого і власну впевненість у правильності прийнятого рішення [3, с. 92].

До імперативних прямих форм організації мотиваційного процесу належать накази, вимоги та примус.

У випадку наказу, вимоги (тобто спонукання) або прохання особливістю формування мотиву є те, що людина приймає їх як ціль. У зв'язку з цим В. А. Іванніков виділяє два види цілей: мета як конкретне наповнення мотиву і мета, що задається іншими людьми і суспільством загалом. У цьому випадку взаємовідношення мети до потреб має особливий характер: мета не виникає з розвитку потреб суб'єкта, а накладається на вже існуючу систему потреб, відповідаючи їй в різного ступеня. Важливим психологічним моментом є тут прийняття цієї мети як власної, що відповідає інтересам, моральним установкам, цінностям.

Примус як форма ініціації мотиваційного процесу використовується зазвичай у тих випадках, коли інші форми впливу на мотивацію і поведінку суб'єкта виявляються недовірними або коли немає часу, щоб їх використовувати. Примус виражається в прямому вимозі погодитися із запропонованим думкою або рішенням, прийняти готовий еталон поведінки при незгоді.

Примус дієво тільки в тому випадку, якщо той, хто примушує має більш високий соціальний статус. Як постійна форма впливу на суб'єкта примус малопридатний, однак повністю від нього відмовлятися, особливо в виховному процесі, не доцільно [3, с. 102].

До маніпуляційних технік Є. Іллін відносить наступні:

- піддражнювальні висловлювання («Тебе що, так легко змусити підкоритися?»);
- висловлювання, що спонукають до дії («Не думаю, що ти зможеш на це зважитися»);
- «невинний» обман, введення в оману;
- замасковані під малозначимі і випадкові висловлювання обмова і наклеп, які можуть бути прийняті як непорозуміння;
- перебільшена демонстрація своєї слабкості, необізнаності, для того, щоб викликати у адресата прагнення допомоги, зробити за маніпулятором його роботу і т.п.;

– «невинний» шантаж (дружні натяки на промахи, помилки, допущені адресатом в минулому; жартівлива згадка «старих гріхів» або особистих таємниць адресата) [3, с. 106].

Отже, мотивацією називають сукупність психологічних процесів, які скеровують і підтримують людську поведінку, спонукають до досягнення певних цілей, визначають життєву активність особистості. А спонукання задають рух, стимулюють до здійснення дій. Мотивація пояснює як потребу, що є основою, початковою сходинкою, так і вибір методів, способів досягнення мети – очікування кінцевого результату.

Мотивація, і дія не є синонімами. Мотивація як внутрішній психологічний імпульс дії. Мотивацію не можна побачити. Не завжди людина, яка вправно виконує свої обов'язки на робочому місці є мотивованою. Вона просто володіє набором умінь і навичок, відточених до автоматизму. Такий працівник не завжди є кращим варіантом, так як вмотивований намагатиметься пізнавати більше і робити краще, на відміну від виваженого монотонного.

Так як потреби замінують одна одну, на місце задоволеної завжди знайдеться декілька незадоволених потреб, так і мотив не може бути одним. Людина керується кількома мотивами, однак серед них можна визначити головні, визначальні та допоміжні, другорядні. Наприклад, студент у освітньому процесі намагається задовольнити декілька потреб: пізнати більше нового, стати професіоналом, отримати диплом, мати стипендію, мати багато друзів тощо. Для себе він визначає головні пріоритети, відповідно буде вмотивований та вибудує стратегію і тактику поведінки, тощо. Серед набору мотивів один буде визначальним. Мотиви

підлеглого спрямовані на успішне виконання, поставленого керівником, завдання, у деяких випадках можуть суперечити іншим: не втратити авторитет і повагу колег. Чим гостріша суперечність, тим негативніші наслідки для психічного здоров'я людини. Якщо неможливо реалізувати прийнятий мотив, то можлива фрустрація – психічний стан людини, викликаний об'єктивно непереборними (або суб'єктивно так сприйнятими) труднощами виконання завдання, досягнення мети. Чим більше подібних психологічних ситуацій, суперечностей, неможливості виділення пріоритетних потреб, головних мотивів, тим ймовірніше прискорення порушення гармонізації людини з собою і оточенням та погіршення стану психічного здоров'я індивіда.

Таким чином, розглянувши мотивацію і маніпуляцію, можна зробити **висновок**, що маніпуляція – це зовнішній прихований психологічний вплив з метою спонукання до дії інших людей у заданому напрямку. Вона зорієнтована на зміну напрямку активності іншого, його життєвої позиції тощо. Маніпуляція – це психологічний вплив, спрямований на неявне спонукання людини до вчинення визначених маніпулятором дій. Мотивація – це внутрішній психічний збудник дій. Мотивація може бути скерована внутрішнім потенціалом і зовнішньо організована за допомогою імперативних прямих форм і неімперативних прямих форм організації мотивації. До імперативних прямих форм організації мотиваційного процесу належать накази, вимоги та примус, до неімперативних – прохання, пропозиція і переконання. Мотивація може бути скерована і прихованим психологічним впливом, у такому випадку це є маніпуляція.

## Список літератури:

1. Гребінь Н. В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу / Н. В. Гребінь // Проблеми сучасної психології. – 2013. – Вип. 21. – С. 80-93. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl\\_2013\\_21\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_21_9) (дата звернення 10.06.2017 р.).
2. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс. – М.: Независимая фирма «Класс», 1997. – 192 с.
3. Іллін Є. П. Мотивація і мотиви / Є. П. Іллін; переклад з рос. мови, передмова та примітки Т. В. Тадеєвої. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2013. – 512 с.
4. Калінська О. Особливості використання методів маніпулятивного впливу в системі суб'єктів навчально-виховного процесу / О. Калінська, О. Івлєв [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uk.x-pdf.ru/5psihologiya/1745246-1-udk-370145-osoblivosti-vikoristannya-metodiv-manipulyativnogo-vplivu-sistemi-sub-ktiv-navchalno-vihovnogo-procesu-ka.php>// (дата звернення 21.06.2017 р.).
5. Селіванова О. О. Когнітивна концепція словотвірної мотивації / О. О. Селіванова [Електронний ресурс] – Режим доступу: // [http://www.selivanova.net/downloads/Cognityvna%20concepacia%20slovotvor\\_motyvaciyi.doc](http://www.selivanova.net/downloads/Cognityvna%20concepacia%20slovotvor_motyvaciyi.doc) (дата звернення 19.06.2017 р.).
6. Фоменко К. І. Губристична мотивація у структурі мотиваційної сфери особистості студентів / К. І. Фоменко // Актуальні проблеми психології. – 2015. – Т. 7, Вип. 38. – С. 444-453. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh\\_2015\\_7\\_38\\_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh_2015_7_38_40)
7. Франке Г. Манипулируемый человек / Г. Франке. – Мюнхен, 1964. – 340 с.

**Хаметова Л.М.**

Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет  
имени Григория Сковороды

## **МАНИПУЛЯЦИЯ И МОТИВАЦИЯ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

### **Аннотация**

В статье исследуется взаимосвязь мотивации и манипуляции в контексте психического здоровья личности. Рассматривается взаимосвязь манипуляции и мотивации, а также их место в межличностных отношениях. Манипуляция как один из видов психологического воздействия, используемый в процессе общения с целью маскировки, управления и вмешательства одних индивидов в духовную сферу и поведение других. Мотивация – это процесс побуждения индивида к деятельности для достижения личных целей и целей коллектива.

**Ключевые слова:** манипуляция, средства манипуляции, психологическое воздействие, мотивация, потребность, общение, психическое здоровье.

**Khametova L.M.**

Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical University  
named after Hryhorii Skovoroda

## **MANIPULATION AND MOTIVATION: SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ASPECT**

### **Summary**

The article investigates the methodology of manipulating mass consciousness. Manipulation is a type of psychological influence used in the process of communicating, the purpose of masking, control and intervention of some individuals in the spiritual sphere and behavior of others. Motivation is a process of inducing the individual to work to achieve personal goals and goals of the group. The relationship between motivation and manipulation in the context of mental health of the individual is explored.

**Keywords:** manipulation, means of manipulation, psychological influence, motivation, need, communication, mental health.