

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ
ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯЦІЯМ:
ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ ДЛЯ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ

Методичні рекомендації

Київ
2025

УДК 316.77:351.741](072)

П863

Автори-упорядники:

ПАМПУРА Ігор – магістр психології (Національна академія внутрішніх справ);

НСБИТОВА Наталя – доктор філософії (Національна академія внутрішніх справ);

БОЙКО-БУЗИЛЬ Юлія – доктор психологічних наук, професор (Національна академія внутрішніх справ);

ПАРХОМЕНКО Юрій – кандидат юридичних наук (Головне управління Національної поліції у Вінницькій області);

ДАВИДОВА Ольга – кандидат психологічних наук, доцент (Управління Державної охорони України)

Рецензенти:

ОХРИМЕНКО Іван – доктор юридичних наук, професор, завідувач кафедри юридичної психології Національної академії внутрішніх справ;

СВДОКІМОВА Олена – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри соціології та психології навчально-наукового інституту № 5 Харківського національного університету внутрішніх справ

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Національної академії внутрішніх справ 24 липня 2025 року (протокол № 7)

П863

Психологічні засади протидії маніпуляціям: практичні поради для поліцейських [Текст] : метод. рек. / [авт.-упоряд.: І. Пампура, Н. Небитова, Ю. Бойко-Бузиль та ін.]. – Київ : Нац. акад. внутр. справ, 7БЦ, 2025. – 56 с.

ISBN 978-617-8794-30-9

Методичні рекомендації присвячено психологічним аспектам запобігання та опору маніпулятивним впливам у професійній діяльності працівників поліції. У виданні представлено комплексний аналіз психологічного феномену «маніпуляція», визначено його принципи, індикатори та наслідки впливу на діяльність поліцейських. Систематизовано тактики психологічної маніпуляції, висвітлено процес розкриття маніпулятивних намірів і подальшої роботи працівника поліції щодо захисту від маніпулятивного впливу, наведено стратегії та засоби контрманіпулювання. Запропоновано тренінг протидії психологічним маніпуляціям у професійній діяльності поліцейських. Видання адресовано керівникам, психологам, працівникам кадрових служб й усім тим, хто цікавиться цією проблематикою.

УДК 316.77:351.741](072)

ISBN 978-617-8794-30-9

© Національна академія внутрішніх справ, 2025

© Пампура І., Небитова Н., Бойко-Бузиль Ю., Пархоменко Ю., Давидова О., 2025

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
РОЗДІЛ 1. ПСИХОЛОГІЧНІ МАНІПУЛЯЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОФЕСІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ.....	5
РОЗДІЛ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИЯВЛЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ ТА КОНТРМАНІПУЛЮВАННЯ.....	23
РОЗДІЛ 3. ТРЕНІНГ ПРОТИДІЇ ПСИХОЛОГІЧНИМ МАНІПУЛЯЦІЯМ	39
ПІСЛЯМОВА	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ І РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53

ПЕРЕДМОВА

Комплексний характер актуальних загроз національній безпеці потребує визначення інноваційних підходів до формування системи захисту та розвитку інформаційного простору в умовах режиму воєнного стану, а також у період післявоєнного відновлення України. Розуміння динаміки ризиків для основних засад демократичного суспільства, інформаційно-психологічної безпеки особистості та можливостей психологічного захисту є не лише теоретичною проблемою, а й нагальною потребою соціальної практики.

Сьогодні Національна поліція відіграє важливу роль у забезпеченні правопорядку в державі й захисті територіальної цілісності України, тому її інформаційна безпека має вагоме значення для відстоювання життєво важливих інтересів країни. Підпадання поліцейських під вплив психологічної маніпуляції негативно позначається на їхній здатності ефективно виконувати свої обов'язки. Психологічна маніпуляція збільшує ризик ухвалення поліцейським помилкового рішення, тим паче під час виконання службових обов'язків під час воєнного стану, ведення бойових дій, у деокупованих регіонах тощо. З іншого боку, дослідження маніпулятивного впливу спрямоване на розкриття можливих причин виникнення та попередження несанкціонованої поведінки поліцейських, яка суперечить етичним і професійним стандартам, сфокусованим на захисті прав громадян та забезпеченні законності дій правоохоронних органів.

Зважаючи на значне різноманіття методів деструктивного інформаційного впливу на індивідуальну та колективну психіку, актуалізується необхідність дослідження причин, форм і способів маніпуляції та розроблення інструментів захисту від таких втручань.

РОЗДІЛ 1

ПСИХОЛОГІЧНІ МАНІПУЛЯЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОФЕСІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ

Психологічні маніпуляції становлять один із найнебезпечніших видів впливу на професійну діяльність поліцейських, оскільки вони *спрямовані на приховане управління поведінкою, рішеннями та емоційними реакціями працівника без його усвідомленої згоди*. У контексті повсякденної службової діяльності, особливо в умовах воєнного стану та високої соціальної напруги, поліцейські стикаються з багатоглядними формами маніпулятивних впливів, що виникають як із внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Одним із джерел маніпуляцій можуть бути представники керівної ланки або посадові особи політичного рівня, які намагаються використати службові повноваження для просування власних інтересів. Такі впливи часто реалізують через створення атмосфери психологічного тиску, демонстративне наголошення на субординації, приховані або відкриті погрози, а також через обіцянки вигоди чи заохочення. У схожих ситуаціях поліцейський опиняється перед ризиком внутрішнього конфлікту між професійним обов'язком та очікуваннями впливових осіб.

Не менш поширеними є маніпуляції всередині колективу. Статусні ролі, неформальні групи, конкуренція за авторитет або ресурси можуть спричиняти тиск з боку колег, який призводить до ухвалення рішень, що суперечать службовим стандартам, етичним нормам або законодавству. Такі впливи нерідко супроводжуються прихованими формами соціального контролю: ізоляцією, висміюванням, поширенням чуток, вимогою «лояльності» або залученням до поведінкових практик групи.

Важливим зовнішнім чинником маніпулятивного тиску є громадськість, особливо у контексті політизованих чи конфліктних ситуацій. Громадські активісти, групи інтересів або окремі громадяни можуть цілеспрямовано впливати на дії поліцейських, апелюючи до їхніх емоцій, моралі чи соціальної відповідальності. Такі впливи можуть як стимулювати добросовісну поведінку, так і, навпаки, провокувати до дій, що виходять за межі правового поля.

Значну роль у формуванні маніпулятивних впливів відіграють засоби масової інформації та соціальні мережі. Через селективне висвітлення подій, емоційно забарвлену риторичку, створення поляризованих образів («героїзація» або «демонізація» поліції) журналісти й блогери можуть формувати упереджені очікування суспільства, на які поліція змушена зважати у своїй роботі. У період війни такі інформаційні впливи посилюються завдяки швидкості поширення даних, емоційній насиченості повідомлень і зростанню чутливості населення до загроз.

Психологічні маніпуляції є комплексним викликом для професійної діяльності поліцейських, оскільки вони здатні не лише порушувати внутрішню цілісність працівника, а й впливати на якість ухвалення рішень, етичність поведінки та дотримання законності. Подальші розділи роботи будуть присвячені аналізу механізмів таких впливів, чинників вразливості та шляхів зміцнення психологічної стійкості поліцейських до маніпулятивних дій.

Поняття «маніпуляція» має як пряме, так і переносне значення. У своєму первинному смислі слово *manipulatio* (від лат. *manipulare* – «уміло керувати, вправно поводитися») означало позитивну дію, пов'язану з майстерним виконанням певних операцій та знанням справи. З історичного погляду воно не містило негативних конотацій, натомість підкреслювало професіоналізм і точність. У подальшому розвитку суспільно-психологічної думки поняття набуло метафоричного змісту, позначаючи прагнення «прибрати людину до рук», «спіймати на гачок», тобто приховано впливати на її поведінку, рішення чи емоційні реакції всупереч її інтересам. У такому значенні маніпуляція описується як технологія прихованого психологічного впливу, спрямованого на перетворення людини на слухняне знаряддя або «маріонетку».

Визначення терміна «маніпуляція» є багатовимірним і залежить від рівня наукового аналізу, методології та дисциплінарного підходу. У сучасних дослідженнях цей термін охоплює кілька змістових площин і використовується в таких основних значеннях:

1) як характеристика загального підходу до соціальної взаємодії та управління, що передбачає цілеспрямоване й систематичне застосування прихованих способів впливу на людину. У цьому контексті маніпуляцію розглядають як стратегію управління поведінкою, спрямовану на досягнення

цілей маніпулятора без усвідомленої згоди об'єкта впливу часто через використання психологічного тиску, емоційного зараження, викривлення інформації або створення хибних смислів;

2) як специфічний вид психологічної взаємодії, що проявляється в міжособистісних стосунках або у ширшому соціальному просторі. До цього рівня належать міжособистісні маніпуляції (у родині, колективі, професійному середовищі), маніпуляції громадською думкою, інформаційні та медійні впливи, а також соціально-політичні маніпуляції, спрямовані на формування потрібних переконань чи моделей поведінки у великих груп населення;

3) як позначення організаційних та технологічних форм прихованого примусу, що застосовують різні соціальні інститути або групами інтересів. Йдеться про навмисно структуровані системи впливу від пропагандистських кампаній і психологічних операцій до корпоративних механізмів контролю, де маніпуляцію використовують як інструмент управління, мобілізації чи підкорення.

Узагальнюючи, маніпуляція постає як багаторівневий феномен, що охоплює когнітивні, емоційні та соціально-структурні механізми, а її небезпека полягає в здатності змінювати поведінку людини непомітно для неї самої, створюючи ілюзію автономності рішень.

Термін «маніпулювання» у сучасній науковій літературі трактують неоднозначно. В одних дослідженнях його використовують як повний синонім поняття «маніпуляція», натомість в інших – розглядають як окремих інструмент, технологію або механізм реалізації маніпулятивного впливу. Така варіативність свідчить про багатогранність феномена і зумовлює наявність кількох теоретичних підходів до його пояснення. Найпоширеніші серед них такі:

1. Реактологічно-біхевіористський підхід ґрунтується на уявленні про психіку як систему умовних і безумовних рефлексів, навичок та реакцій. Маніпулювання в межах цього підходу розглядають як діяльність, спрямовану на провокування певних рефлексорних відповідей через позитивне або негативне підкріплення (Д. Уотсон, Р. Газрі, Б. Скіннер, А. Бандура та ін.). Специфіка підходу полягає в орієнтації на психофізіологічні потреби та поведінкові патерни об'єкта впливу, що реалізується за принципом: «Зроби так – і отримаєш те». За таких умов у підлеглих формується реактивний, автоматизований стиль

взаємодії з керівником, що звужує їхню ініціативність, відповідальність, а також внутрішню мотивацію та корпоративну активність. Біхевіористські механізми широко застосовують у рекламі, пропаганді та навіть у деяких стилях управління персоналом.

2. **Віртуалістський підхід** трактує маніпулювання як процес впливу, який здійснюють у штучно створеному, сконструйованому середовищі. Це середовище може бути як фізичним, так і цифровим. Йдеться про широке застосування технічних і візуальних засобів моделювання простору – комп'ютерних технологій, мультимедійних систем, архітектурного дизайну, уніформи, інфографіки, символіки та корпоративної атрибутики. Вплив такого середовища активує ігрові моделі свідомості, спрощує сприйняття, знижує критичність, формує певні поведінкові сценарії, у яких людина діє відповідно до заданих правил або образів. У поліції до цього підходу частково належать структуровані простори для взаємодії з громадськістю, брендвана символіка та інформаційні інтерфейси, які можуть непомітно формувати очікування та моделі поведінки.

3. **Трансовий підхід** набуває дедалі більшого поширення в політиці, бізнесі, медіа та діяльності релігійних організацій. У науковій літературі транс розглядають як специфічний змінений стан свідомості, що перебуває на межі між гіпнозом і повсякденною увагою, та активно застосовують у нейролінгвістичному програмуванні (НЛП). У цьому контексті виділяють стан «над-увага», коли людина перебуває у трансовому стані, але її фокус спрямований не всередину, а назовні. Такий стан підвищує сприйнятливість до навіювання, переконання та імпліцитних смислів, що дає змогу маніпулятору непомітно підводити суб'єкта до потрібних висновків чи рішень. Цей механізм активно використовують у політичних промовах, медіапродуктах, масових заходах та психологічних операціях.

4. **Психоаналітичний підхід** базується на уявленні про визначальну роль несвідомих психічних утворень, афективних комплексів і глибинних мотивацій, що впливають на поведінку людини (З. Фройд, К. Юнг, Е. Фромм та ін.). Маніпулювання у цій парадигмі розглядають як вплив, що резонує з архетипами колективного несвідомого, базовими страхами, бажаннями та переживаннями особистості. Використовуючи такі «резонансні» техніки, маніпулятор апелює до глибинних емоційних

структур – страху, провини, потреби в безпеці, схваленні чи приналежності. Саме тому такі маніпуляції є надзвичайно дієвими, оскільки діють на рівні, який важко контролюється свідомістю.

Загалом маніпулятивні способи незалежно від їхньої форми, інтенсивності чи сфери застосування відбивають механістичне, інструментальне та, по суті, антигуманне ставлення до людини. У межах маніпулятивного впливу особу штучно позбавляють (хай навіть тимчасово) суб'єктності, здатності до усвідомленого вибору, критичного осмислення ситуації, саморегуляції та контролю над власними рішеннями.

Маніпулятор цілеспрямовано зменшує можливості людини діяти як автономний суб'єкт, переводячи її у стан обмеженої свободи, у якому поведінка визначається не внутрішніми переконаннями, а зовнішньо нав'язаною програмою впливу. Такий підхід розглядають як форму психологічного насильства, що суперечить принципам поваги до гідності, права на самовизначення та етичної взаємодії.

З огляду на актуальність проблеми інформаційно-психологічного впливу з боку рф, особливої уваги потребує уточнення змісту поняття *«політичне маніпулювання»*, яке в науковій літературі трактують як комплексний феномен, що охоплює специфіку, завдання та механізми впливу на суспільство. У дослідженнях виділяють кілька ключових аспектів цього явища:

1) *система ідеологічного та духовно-психологічного впливу на масову свідомість*, спрямована на нав'язування певних ідей, символів, цінностей; цілеспрямоване формування громадської думки й політичної поведінки з метою їх спрямування у вигідному для маніпулятора напрямку;

2) *елемент технології влади*, сутність якого полягає в програмуванні думок, намірів, емоційних станів і навіть психічного фону значних груп населення з метою забезпечення їх такої поведінки, яка відповідає інтересам суб'єкта, що володіє засобами маніпуляції;

3) *система психологічних впливів*, спрямованих на впровадження ілюзорних, викривлених або бажаних для маніпулятора уявлень; фактична «махінація» з інформаційними, емоційними та символічними змістами;

4) *приховані дії суб'єкта*, який створює умови для передбачуваної, заздалегідь запланованої реакції об'єкта

маніпулювання, причому сама природа впливу залишається нерозпізнаною або здається природною;

5) *форма тіньової влади*, заснована на використанні колективних забобонів, упереджень, страхів і соціальних уразливостей; практики, що забезпечують непомітне домінування через контроль смислів та емоцій масової аудиторії.

Узагальнюючи наведені підходи, можна визначити кілька інваріантних *характеристик політичного маніпулювання*:

– прихованість і маскування намірів і справжньої природи впливу;

– цілеспрямований і системний вплив на масову свідомість, громадську думку та політичну поведінку;

– намагання скерувати суспільні настрої, дії та рішення в потрібне для маніпулятора русло;

– експлуатація психологічних та соціальних уразливостей, зокрема під час війни й інтенсивних кризових процесів;

– використання інформаційних технологій, медіа, символічних образів та емоційних тригерів для досягнення прихованих політичних цілей.

У контексті гібридної війни проти України політичне маніпулювання стає не просто інструментом внутрішнього чи зовнішнього впливу, а елементом інформаційно-психологічних операцій, спрямованих на підрив довіри до державних інституцій, деморалізацію населення, посилення соціальної поляризації та дезорієнтацію правоохоронних органів.

Маніпулятивною називають таку поведінку, яка навмисно спрямована на *контроль над ситуацією, рішеннями або емоційними реакціями інших людей*. У її основі лежить *екстерналізація* відповідальності маніпулятора за власні дії чи добробут, а також прагнення отримати певну вигоду або уникнути небажаних наслідків шляхом прихованого психологічного впливу. Коли говорять про маніпулювання, зазвичай мають на увазі один зі способів реалізації ширшого спектра методів психологічного впливу, який відрізняється прихованістю намірів і непрозорістю засобів.

Розглянемо *ознаки маніпулятивного впливу*.

По-перше, маніпулятивна стратегія позбавлена інформаційної відкритості. Вона не є експліцитною: від об'єкта впливу ретельно *приховують* не лише *мету та мотивацію*, а часто й *засоби, технології та способи впливу*. Іншими словами, один із учасників взаємодії не усвідомлює самого факту впливу

або не намагається його розпізнати, залишаючись у стані когнітивної неувважності до прихованих сигналів.

По-друге, у маніпулюванні реалізується *суб'єкт – об'єктна парадигма впливу*, яка передбачає ігнорування суб'єктності людини. Маніпулятор діє в обхід власних регуляторів активності й автономії адресата, розглядаючи його не як рівноправного партнера взаємодії, а як «людський матеріал» – ресурс, носія функцій або інструмент. Такий формат впливу позбавляє людину можливості захистити свої інтереси, оскільки прихований характер маніпуляції унеможливорює її усвідомлену оцінку.

По-третє, маніпуляція передбачає *сегментування впливу*, тобто роботу не із цілісною особистістю, а з окремими її «субособистостями» (за Р. Ассаджіолі) або вразливими елементами психіки. Маніпулятор цілеспрямовано використовує слабкі місця об'єкта впливу – потребу в схваленні, страх покарання, почуття провини, агресивність, незахищеність тощо. У такий спосіб він вибудовує мішені впливу: когнітивні, емоційні та поведінкові моделі, які дають змогу ефективно керувати реакціями людини.

По-четверте, маніпулювання завжди пов'язане зі *штучністю та інтродуктивністю* джерел впливу. Це означає, що стимули, які запускають модифікацію поведінки, не є природними або внутрішніми для людини – маніпулятор її спеціально створює та нав'язує, часто у вигляді фальшивих авторитетів, псевдоцінностей або вигаданих причин.

Стратегії маніпулятивного впливу. У літературі розрізняють кілька стратегій впливу на об'єкт:

- імперативну (відкрите наказування, прямий тиск);
- маніпулятивну (приховане непряме керування);
- розвивальну (вплив, спрямований на підсилення автономії й компетентності особи).

Маніпулювання може бути явним або прихованим.

У разі *явного маніпулювання* застосовують маскування під «легенду» чи «міф», створюють видимість природності або неминучості впливу.

За *прихованого маніпулювання* маскують вже не лише мотив, а й сам факт впливу; людина переконана, що її рішення є повністю самостійним.

Тож маніпуляція – це різновид психологічного впливу, що передбачає програмування думок, намірів, емоційних станів і поведінки людини з метою забезпечення реакцій, необхідних

маніпулятору. Маніпулятор створює такі умови, за яких суб'єкт починає переживати спеціально сформований емоційний стан, що робить його більш уразливим або поступливим і спонукає до ухвалення рішень, вигідних для маніпулятора.

Маніпулятивний вплив має низку характерних ознак, які дають змогу розпізнати приховані наміри співрозмовника та своєчасно активувати психологічний самозахист. До **критеріїв маніпулятивного впливу належать:**

1. *Маніпуляція мовою.* Використання співрозмовником малозрозумілих, надмірно спеціалізованих або рідкісних слів слугує технікою створення фальшивого авторитету. Замість зробити повідомлення доступним і зрозумілим, маніпулятор навмисно ускладнює його структуру, щоб: «пригнітити» співрозмовника відчуттям власної некомпетентності, створити враження експертності, викликати гіпнотичний ефект через неясність або «заклинальний» характер мовлення.

2. *Маніпуляція емоціями.* Відкрита демонстрація сильних емоцій (сльози, агресія, розпач, обурення, гра на жалі) може бути спрямована на вплив на рішення поліцейського. У таких ситуаціях важливо: відокремлювати зміст повідомлення від емоційного забарвлення; аналізувати інтереси співрозмовника; бути особливо уважним, коли намагаються викликати злість, образу чи провину – це класичні «гачки» маніпуляції.

3. *Створення сенсаційності й терміновості.* Маніпулятор навіює відчуття нагальності, нервозності або «катастрофічності», щоб знизити критичність мислення. Такі техніки створюють інформаційний шум і відволікають увагу від суті. Поліцейському важливо співвіднести «сенсаційність» повідомлення з реальними обставинами та оцінити, чи є ситуація справді критичною.

4. *Повторення як спосіб впливу на підсвідомість.* Багаторазове повторення тез, слоганів або звинувачень формує «ефект нав'язаної очевидності». Якщо поліцейський фіксує постійне повторення одного й того ж інформаційного штампа, це сигналізує про спробу «обійти» свідомий аналіз і впливати безпосередньо на підсвідомість.

5. *Дроблення інформації.* Маніпулятор уникає подання проблеми в цілісному вигляді. Натомість він подає лише її фрагменти або другорядні деталі, які унеможливають всебічне розуміння. Метою є позбавити людину здатності оцінити ситуацію повністю і зробити зважений вибір.

6. *Вилучення з контексту.* Інформація подається без важливих обставин, що її визначають. Маніпулятор навмисно замовчує чинники, які могли б змінити інтерпретацію події. Тільки-но виникає підозра, що співрозмовник ігнорує реальний контекст, варто припускати можливість маніпуляції.

7. *Тоталітаризм джерела повідомлень.* Маніпулятор прагне усунути альтернативні думки або створює ілюзію «єдиновірної позиції». Відсутність простору для діалогу, заборона критичних запитань, використання «підставних опонентів» для імітації дискусії – усе це свідчить про маніпулятивний характер комунікації.

8. *Тоталітаризм рішення.* Маніпулятор нав'язує формулу «вибору без вибору», декларуючи, що альтернативи не існує. Жорстка поляризація («або так, або ніяк») – це спроба позбавити людину свободи ухвалення рішень і нав'язати готові моделі поведінки.

9. *Змішування фактів і думок.* Маніпулятор видає власні оцінки, припущення або емоційні судження за достовірні факти. Тому в професійній діяльності поліцейському важливо відокремлювати реальні дані від інтерпретацій, які можуть бути нав'язливими або тенденційними.

10. *Прикриття авторитетом.* Твердження підкріплюються посиланням на авторитет, який має повагу в іншій сфері діяльності (так званий «псевдоавторитет»). Це покликано зняти критичність і забезпечити автоматичне прийняття інформації без аналізу.

11. *Активізація стереотипів.* Маніпулятор апелює до групових ідентичностей, упереджень та стереотипних переконань («Ви ж справжній чоловік», «Ви ж поліцейський – маєте підтримати», «Вони всі такі»). Розпізнавши апеляцію до стереотипів, поліцейський може усвідомити, яку частину «Я» намагаються активізувати та яку автоматичну реакцію прагнуть викликати. Усвідомлення руйнує автоматизм – і запускає процес раціонального мислення.

Маніпулятивний вплив ґрунтується на низці закономірностей психіки, які дають змогу маніпулятору керувати увагою, емоціями та інтерпретаціями людини. Найпоширенішими *принципами маніпулятивного впливу* є:

1. *Принцип першочерговості.* Психіка схильна вважати першу отриману інформацію більш достовірною. Первинний когнітивний слід формує початковий образ ситуації, який згодом складно змінити, навіть якщо надходять точніші дані. Це

створює ефект «ментальної інерції»: несвідоме продовжує посылати позитивні імпульси до первинного повідомлення, а нова інформація сприймається з недовірою. Для поліцейських це особливо небезпечно в ситуаціях оперативного реагування, коли перша версія події може бути маніпулятивно нав'язана.

2. *Експресивний удар (ефект шоку)*. Маніпулятор навмисне транслює приголомшливі, тривожні або жахливі відомості, підвищуючи емоційне напруження співрозмовника. Це породжує реакцію протесту, обурення або бажання «негайно покарати винних». У такому стані критичність мислення різко знижується, а акценти подання інформації можуть бути цілеспрямовано викривлені.

3. *Ефект правдоподібності (конгруентність зі «внутрішнім Я»)*. Люди легше сприймають інформацію, яка узгоджується з їхніми переконаннями, досвідом і цінностями. Якщо повідомлення «резонує» з уявленнями людини, вона більш охоче його приймає, навіть якщо воно частково або повністю неправдиве. Маніпулятор підмішує неправдиві твердження у правдоподібний контент, який не викликає внутрішнього опору.

4. *Ефект «інформаційного штурму»*. Людину «засипають» надмірною кількістю інформації, у якій губиться суть. Коли обсяг повідомлень перевищує здатність до їх оброблення, відбувається перевантаження робочої пам'яті, втома уваги й зниження інтелектуальної пильності. На цьому тлі маніпулятор може приховати небажані факти або непомітно просунути потрібне формулювання.

5. *Емоційне зарядження*. Інформацію постачають у «зарядженому» емоційному контексті – із застосуванням страху, обурення, сорому, ненависті, співчуття. Емоція є провідником повідомлення, долаючи природні психологічні бар'єри. Людина починає відчувати те, до чого її підштовхує маніпулятор, і перестає оцінювати інформацію раціонально.

6. *Принцип контрасту*. Потрібне повідомлення подається на тлі навмисно негативного або несприятливого контенту. Порівняння автоматично підсилює «позитивні» характеристики потрібної інформації або образу. Маніпуляція працює також у політичній риториці: чорний фон робить будь-який «порятунок» привабливим.

7. *Показна проблематика (селективна актуалізація)*. Маніпулятор навмисно підсилює значення одних подій і приховує інші. Частина інформації багаторазово

демонструється, інша – ігнорується. Це створює викривлену картину реальності: уявні проблеми стають «актуальними», а важливі питання залишаються непоміченими. Такий підхід широко використовують у пропаганді, медіа та політичних кампаніях.

8. *Звинувачення в теоретичності або нібито відсутності практичної цінності.* Маніпулятор знецінює аргументи співрозмовника, стверджуючи, що вони «хороші лише в теорії», тоді як у реальності «це не працює». Метою є дискредитація позиції опонента без фактичного аналізу змісту.

9. *Несподіване одкровення («раптова чесність»).* Маніпулятор удає, що відкриває «секретну інформацію» чи демонструє довіру до адресата. Це викликає реципрокну довіру, послаблює психологічну оборону і сприяє прийняттю неправдивих або викривлених тверджень. В основі методу – ефект «провокації довірливості».

10. *Байдужість або псевдонеуважність.* Маніпулятор демонструє удавану незацікавленість, провокуючи співрозмовника на потребу «довести свою важливість». Людина починає розкривати більше інформації, ніж планувала. Це близьке до техніки «емоційного підштовхування» та використовується під час допитів, переговорів і конфліктних ситуацій.

У щоденній службовій практиці працівники поліції нерідко стикаються з різними **формами маніпулятивної поведінки**. Маніпулятор може намагатися уникнути відповідальності, змістити акценти, викликати емоційну реакцію або спонукати поліцейського до неформальних дій. Нижче наведено *найпоширеніші прояви маніпуляцій із прикладами типових фраз*.

1. *Заперечення та повне відкидання факту порушення.* Мета – створити сумнів, збити поліцейського з алгоритму дій, затягнути час. Приклади фраз: «Ви помилилися, я такого не робив!»; «Це точно не про мене, ви переплутали!»; «Я взагалі тільки підійшов, це був не я!».

2. *Посилання на авторитети або важливі знайомства.* Створення тиску через демонстрацію зв'язків, статусу чи соціальної ваги. Приклади фраз: «Я зараз зателефоную одному генералу – він усе пояснить»; «Ви що, не впізнали мене? Я шанована людина в місті!»; «У мене друзі в поліції, вони вам швидко розкажуть, як правильно працювати».

3. *«Аргумент до жадоби»* – пропозиція неправомірної вигоди. Мета – спровокувати поліцейського на корупційну поведінку. Приклади: «Я вам трохи підкину, і все вирішимо на місці»; «Давайте домовимося, я вам заплачу – і роз'їдемося».

4. *Лестоці як засіб психологічного підкупу*. Маніпулятор прагне викликати позитивне ставлення, знизити критичність. Приклади: «Ви не такі, як інші – ви справедливий офіцер»; «Ви ж розумна людина, ви мене точно зрозумієте»; «Я бачу, ви професіонал, ви ж можете закрити очі на дрібницю».

5. *Апеляція до жалю, співчуття*. Маніпуляція емоційною чутливістю поліцейського. Приклади: «Я перевищив швидкість, бо вдома праску забув вимкнути!»; «У мене маленька дитина, не штрафуйте, будь ласка!»; «Я і так у житті натерпівся, не робіть мені гірше...».

6. *Перекладання відповідальності на інших*. Спроба уникнути відповідальності за власні дії. Приклади: «Це він перший почав, я тільки відповів!»; «То пасажир сказав мені їхати швидше!»; «Я лише виконував чийсь прохання!».

7. *Використання природних інстинктів (зваблювання, сексуалізація)*. Цілеспрямована поведінка, що спрямована на відволікання уваги або маніпулювання рішеннями. Приклади: демонстративна фліртова поведінка; спроби наблизитись до працівника поліції, торкнутися; провокативні фрази: «А може, якось домовимося... по-іншому?».

8. *Псевдонауковість або надмірна складність висловлювань*. Мета – збити з пантелику, створити ефект експертності, викликати сумнів у своїй інтерпретації подій. Приклади: «Препозиція суб'єктів не детермінує каузаторів модальності поведінки»; «У вашому протоколі герменевтична логіка зовсім не відповідає доказовій базі!»; «Тут порушена аксіоматика правозастосування».

9. *«Гра у протачка»* – удавана некомпетентність. Маніпулятор вдає, що нічого не розуміє, аби уникнути відповідальності. Приклади: «Я зовсім не знав, що це порушення!»; «А що, тут не можна паркуватися?»; «Я думав, що знак не для мене...».

10. *Порожні обіцянки та «запевнення у виправленні»*. Мета – викликати співчуття або схилити поліцейського до м'якшого рішення. Приклади: «Відпустіть, я клянуся – більше ніколи так не зроблю!»; «Це вперше, я більше не повторю!»; «Пані офіцерко, чесно, це останній раз!».

11. *Викликання агресії*. Приклади: «Чого ви на мене дивитеся так, наче щось довести хочете?»; «Та що ви мені зробите? Ви нічого не можете!».

12. *Апеляція до справедливості або моралі*. Приклади: «Хіба важко увійти в положення людини?»; «Що вам, шкода? Хіба це по-людськи?».

13. *Емоційне залякування*. Приклади: «Ви ще пошкодуєте, що зупинили мене!»; «Звільню вас, коли все завершиться!».

Будь-яка маніпуляція свідомістю передбачає певну **взаємодію між маніпулятором і об'єктом впливу**. Людина стає жертвою маніпуляції не автоматично, а лише в тому разі, коли – усвідомлено або неусвідомлено – долучається до процесу, фактично виступаючи його співучасником.

Маніпуляція відбувається тільки тоді, коли людина, під впливом зовнішніх сигналів, **перебудовує власні погляди, переконання, емоційні стани та поведінкові цілі**, тобто приймає нав'язану програму як «свою» і починає діяти відповідно до неї. Інакше кажучи, маніпуляція не є лише одностороннім тиском. Це **процес прихованої співпраці**, у якому маніпулятор пропонує стимули, а людина дозволяє цим стимулам визначати її поведінку. Лише за умови внутрішнього прийняття або некритичного засвоєння нав'язаних імпульсів маніпулятивний вплив стає успішним і переходить у реальні зміни у свідомості та діях особи.

Успішність маніпулювання значною мірою залежить від **психологічних характеристик та особистісних якостей маніпулятора**. До таких якостей зазвичай належать гнучкість мислення, висока поведінкова адаптивність, уміння швидко змінювати стратегію впливу, а також емоційна відстороненість від співрозмовника. Часто дослідники підкреслюють і аморальність або хоча б моральну нейтральність маніпулятора – здатність діяти без огляду на етичні норми чи цінності іншої людини.

Ключовою відмінністю маніпулятора є його **особливе ставлення до партнера по взаємодії**. Він не сприймає іншу людину як рівноправний суб'єкт, наділений свободою волі, гідністю та самоцінністю. Навпаки, маніпулятор розглядає її як **інструмент, ресурс або засіб**, використання якого дає змогу досягати власних прихованих цілей. Таке ставлення ґрунтується на об'єктивації партнера, тобто зведенні його до функції – носія потрібних реакцій або вигідної поведінки.

У подібній парадигмі маніпулятор **задовольняє власні потреби та інтереси**, повністю ігноруючи інтереси, волю та бажання іншої сторони. Людина, на яку спрямовано маніпуляцію, фактично перетворюється в очах маніпулятора на об'єкт, позбавлений автономності. Саме така об'єктивізація дає змогу маніпулятору діяти жорстко, холодно та наполегливо, незважаючи на можливі наслідки для жертви.

У професійній діяльності поліцейських уміння розпізнавати ці риси – гнучкість, стратегічне переключення, відсутність емпатії, інструментальне ставлення до інших – є важливим елементом психологічної безпеки та профілактики помилкових рішень під впливом маніпуляторів.

Водночас дослідження маніпулятивного впливу неминуче порушують іншу важливу проблему – **особистісну схильність людини піддаватися маніпуляціям**. Цю схильність доцільно розглядати у межах визначення принципів психологічного захисту, підвищення стійкості та нейтралізації маніпулятивних технік.

Аналіз наукової літератури свідчить, що маніпулятори найчастіше обирають об'єктом впливу людей, які характеризуються низкою, на перший погляд, позитивних якостей – **чесністю, довірливістю, добросердечністю, готовністю допомагати, емоційною теплотою**. Саме ці риси, будучи цінними в міжособистісних стосунках, створюють точки входу для маніпулятивних стратегій, оскільки обумовлюють відкритість, схильність до співучасті, бажання уникнути конфлікту або зробити «як краще».

Маніпулятор цілеспрямовано «грає» на цих якостях, активізуючи емоційну чутливість, співчуття або бажання бути корисним. Особливо небезпечним це стає у сфері правоохоронної діяльності, де емоції часто поєднуються зі стресом, когнітивним перевантаженням та дефіцитом часу на аналіз ситуації.

Психологічними характеристиками, що підвищують уразливість до маніпулятивного впливу, є:

– **неадекватна самооцінка** – як завищена (схильність до самовпевненості й ігнорування ризиків), так і занижена (схильність до покірності й уникання конфронтації);

– **стереотипність мислення** – використання готових шаблонів замість аналізу реальних обставин;

– **невміння регулювати власні емоції** – імпульсивність, підвищена збудливість або емоційна нестійкість;

– *надмірна довірливість* – віра в добрі наміри інших без перевірки фактів;

– *сугестивність (навіюваність)* – легкість прийняття нав'язаних смислів, ідей, рішень;

– *недостатність прогнозування наслідків власних дій* – слабка здатність передбачати результати поведінки;

– *низька аналітичність у професійній чи міжособистісній взаємодії* – труднощі з обробкою інформації в умовах невизначеності чи стресу;

– *нездатність адекватно оцінювати службові та життєві ситуації* – фрагментарність сприйняття, знижена критичність.

Усі ці риси не є патологічними, однак саме вони створюють «психологічні щілини», через які маніпулятор може впливати на думки, рішення та поведінку людини. Для працівників поліції, які постійно взаємодіють зі стресогенними, конфліктними та непередбачуваними ситуаціями, усвідомлення власних зон уразливості є ключовим чинником професійної безпеки.

Метою маніпулятивних тактик є *вплив на раціональну та емоційну сферу людини* так, щоб вона добровільно (або уявно добровільно) прийняла пріоритети та цілі маніпулятора, навіть якщо це суперечить її власним інтересам. У процесі маніпуляції здатність людини *об'єктивно сприймати, аналізувати та оцінювати* ситуацію поступово знижується. Це відбувається через цілеспрямоване використання маніпулятором зовнішніх і внутрішніх параметрів (мішеней) особистості.

Зовнішні параметри пов'язані передусім із контролем інформаційного потоку. Маніпулятор застосовує такі техніки:

– *фрагментація інформації* – упущення важливих деталей або свідоме відсікання частини даних;

– *викривлення змісту* – заміна фактів, підміна контексту, перебільшення або применшення;

– *гіперузагальнення* – подання складної ситуації у вигляді надто загального твердження, «до невпізнання»;

– *вигадування неправдивих даних* – створення фейків або легенд;

– *маніпулятивне запитування* – формулювання питання без надання можливості відповісти, використання «пасток»;

– *використання метафор, гумору, жартів* – з метою збентежити, принизити або знизити впевненість партнера;

– *емоційне відволікання* – спрямування уваги на другорядні теми, щоб приховати головне.

У професійній діяльності поліцейських такі прийоми можуть проявлятися, наприклад, коли порушник кілька разів змінює версію події, намагається перевести розмову на жарт або дає багатослівні пояснення без конкретики.

Внутрішні «мішені» маніпулювання. Маніпулятор завжди обирає точки психологічного входу, які забезпечують найбільш ефективну реакцію. Це можуть бути:

- базові потреби (безпека, фізичний комфорт, харчування, тепло);
- потреба у приналежності та спільності;
- потреба у самооцінці, повазі, самоствердженні;
- емоційні вразливості (страх, провина, сором, гнів, тривога).

Узагальнюючи підходи дослідників, можна стверджувати, що *роль мішеней маніпулювання виконують:*

- потреби, інтереси та схильності;
- групові норми та очікування соціального оточення;
- самооцінка та почуття власної гідності;
- цінності, світогляд, переконання, вірування;
- смислові, цільові, операційні установки;
- знання про світ, людей, професію;
- спосіб мислення, стиль поведінки і комунікації;
- звички, вміння, навички, що формують автоматичні реакції;
- психічні стани (втома, тривога, агресія, розгубленість);
- конкретні життєві ситуації, які створюють стрес чи невизначеність.

Маніпулятор експлуатує ці точки, щоб знизити критичне мислення і спрямувати поведінку в потрібному напрямі.

Ефективність маніпуляції зазвичай базується на:

- *неусвідомленості (автоматичності)* включення психологічних механізмів захисту – людина реагує інстинктивно, а не усвідомлено;
- *підвищенні емоційної напруженості* – емоції «захоплюють» когнітивні функції, зменшуючи аналітичність;
- *зміщенні уваги від власних інтересів* – людина перестає стежити за тим, що вигідно саме їй;
- формуванні готовності діяти в інтересах маніпулятора, часто несвідомо або вважаючи це власним рішенням.

У контексті діяльності поліції це може виявлятися, коли правопорушник створює штучну терміновість, провокує жалість чи агресію, намагається відвернути увагу або викликати відчуття провини чи обов'язку.

Технології маніпулятивного впливу – це алгоритми цілеспрямованого психологічного впливу на індивідуальну або колективну психіку, які передбачають упровадження на різних рівнях психічної організації людини спеціально сконструйованих психічних змістів (ідей, емоційних сигналів, установок, стереотипів, поведінкових програм тощо). Такі впливи викликають неусвідомлювані, неекологічні й психологічно небезпечні наслідки у вигляді:

- порушення мисленнєвої діяльності (звуження критичності, нав'язування хибних зв'язків);
- емоційної дестабілізації;
- розбалансування мотиваційної сфери;
- зниження вольової регуляції;
- трансформації ціннісних орієнтацій і смислових структур.

Психічні змісти, що впроваджують у процесі маніпуляції, мають «вірусний» характер, тобто здатність до самовідтворення в психіці адресата: вони спонукають людину – повністю або частково – діяти так, як вигідно маніпулятору.

Етапи реалізації маніпулятивних стратегій. Реалізація маніпулятивної тактики зазвичай має два взаємопов'язані етапи:

1. *Підготовчий етап.* Мета – створити умови, у яких подальша інформація сприйматиметься легко й без внутрішнього опору. Основні завдання:

- формування атмосфери довіри до джерела інформації;
- зниження психологічних бар'єрів та критичності;
- руйнування наявних установок і когнітивних фільтрів;
- створення емоційної «відкритості» адресата.

Техніки цього етапу можуть охоплювати: дружній тон, компліменти, апеляцію до спільності, нагнітання особистої значущості адресата, відволікання уваги, створення видимості співчуття або співпраці.

2. *Основний етап.* Мета – залучити увагу та забезпечити некритичне сприйняття повідомлення. На цьому етапі:

- інформація подається вибірково, емоційно або у спрощеному вигляді;
- активізуються стереотипи, упередження або мотиви адресата;

- створюється ефект терміновості чи неминучості;
- зменшується здатність до раціональної оцінки змісту.

Завдяки попередньому «розм'якшенню» психіки, адресат легше приймає потрібні маніпулятору установки або дії.

Розмежування цих етапів є умовним: у більшості випадків вони переплітаються й реалізуються циклічно, особливо в межах масових пропагандистських або інформаційно-психологічних кампаній. Маніпуляція часто спрямована на те, щоб людина здійснила активну або, навпаки, пасивну дію у найбільш вигідний маніпулятору момент часу.

Хоча маніпуляцію свідомістю формально не відносять до класичних форм інформаційного насильства, вона створює реальні передумови для порушення прав людини, зокрема:

- обмежує свободу вибору;
- спотворює отримувану інформацію;
- позбавляє особу можливості ухвалювати усвідомлені рішення.

Саме тому в сучасній аргументології мовні маніпуляції вважають нелегітимними аргументативними техніками, які порушують принципи чесності, прозорості та мінімізації шкоди.

Результати численних досліджень свідчать, що психологічне маніпулювання є надзвичайно поширеним соціально-психологічним явищем, характерним для різних культур і соціальних контекстів. Його ефективність зумовлена однією центральною властивістю – непомітністю впливу. Людина зазвичай не усвідомлює моменту зміни своїх поглядів, намірів або станів, тому і не чинить опору. Саме прихованість і видавання нав'язаних рішень за «власні» забезпечують успішність маніпуляції.

РОЗДІЛ 2

ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИЯВЛЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ ТА КОНТРМАНІПУЛЮВАННЯ

Людина рідко усвідомлює маніпулятивний вплив у момент його здійснення. Найчастіше він діє на підсвідомому рівні, активуючи автоматичні реакції, емоційні імпульси та когнітивні викривлення. Саме тому виявлення маніпуляції потребує не лише знань про її механізми, а й високої внутрішньої уважності, вміння аналізувати зміни у власних думках, емоціях та поведінці.

Для працівників поліції проблема виявлення маніпулятивних впливів є особливо актуальною, адже вони постійно перебувають у комунікації з різними групами населення, включно з особами, які зацікавлені у викривленні фактів, ухиленні від відповідальності або впливі на службові рішення. Постійна потреба контролювати власні психічні стани, відстежувати зміни в ситуації, аналізувати поведінку учасників взаємодії і динаміку професійного середовища призводить до значного психоемоційного напруження. У таких умовах підвищується ймовірність непомітного прийняття нав'язаних інтерпретацій або ухвалення рішень. Володіння знаннями про те, **як саме працює маніпуляція**, а також усвідомлення власних уразливих точок, дають змогу поліцейському своєчасно розпізнавати ознаки впливу, нейтралізувати маніпулятивні наміри співрозмовника та зберігати контроль над ситуацією.

Аналіз сучасних досліджень у галузях соціальної та когнітивної психології, теорії комунікації, соціології та інформаційних технологій дозволяє виокремити широкий спектр **маніпулятивних тактик і визначити маркери**, за якими можна розпізнати їх застосування. Нижче подано найбільш поширені тактики, важливі для сфери правозастосування й інформаційної безпеки:

– *конспірологічне мислення*. Нав'язування ідеї про таємні змови, прихованих ворогів, «всеохопну брехню». Індикатори: «Вони всі домовилися», «Правду приховують», «Є таємний план»;

– *хибна причинність*. Створення уявного причинно-наслідкового зв'язку між непов'язаними подіями. Індикатори: маніпулятивне «зведення в один ланцюг» випадковостей;

– *фальшива експертність*. Подання некваліфікованої особи як експерта. Індикатори: вигадані регалії, псевдонаукові терміни, підроблені документи;

– *помилковий баланс*. Надання псевдонауковій або неправдивій позиції рівного статусу з експертною. Індикатори: «Треба вислухати обидві сторони», навіть коли одна – відверта дезінформація;

– *спотворення доказів*. Навмисне перекручування фактів, цифр, статистики. Індикатори: виривання з контексту, маніпулятивні графіки, підміна понять;

– *перебільшення або применшення ризику*. Створення паніки або, навпаки, зняття важливості проблеми. Індикатори: категоричні твердження «все пропало» або «це дрібниця»;

– *провокування емоцій*. Активізація емоцій замість логіки. Форми: страх, провина, обурення, сором, емпатія. Індикатори: гучність, драматизм, апеляції до морального страждання;

– *морально-почуттєва риторика*. Апеляція до добра / зла, морального обов'язку. Індикатори: «Порядні люди так не роблять», «Ти ж захиснику»;

– *поляризація*. Ділить людей на «правильних» і «неправильних». Індикатори: «ми – вони», дегуманізація опонента, нагнітання ворожнечі;

– *дискредитація*. Атака на особистість, а не на аргумент. Індикатори: висміювання, образи, ставлення під сумнів компетентності;

– *тролінг*. Провокація заради емоційної реакції або хаосу. Форми: тролінг обурення, повторюваний тролінг, тролінг розбрату;

– *усоблення (імперсонація)*. Імітація особи чи організації для отримання довіри. Індикатори: псевдопосвідчення, фейкові акаунти, підроблені листи;

– *астротурфінг*. Створення ілюзії масової підтримки або громадської думки. Індикатори: однотипні коментарі, бот-мережі;

– *маніпуляція самооцінкою*. Апеляція до честі, гордості, страху бути слабким або некомпетентним. Індикатори: «Ви ж професіонал...», «Вам не личить відмовляти»;

– *гендерні та сексуалізовані маніпуляції*. Використання флірту, привабливості, гендерних стереотипів. Індикатори: «Ти ж чоловік, поступися», м'яка сексуалізація для відволікання;

– *соціальний тиск і порівняння*. Експлуатація людської схильності «бути як всі». Індикатори: «Інші вже погодились», «Лише ти проти?»;

– *заклик до відповідальності*. Маніпулятивне використання зобов'язань або раніше сказаного. Індикатори: «Але ж ви обіцяли...», «Ви повинні завершити»;

– *примушування та загрози*. Створення ситуації, де відмова має негативні наслідки. Індикатори: натяки на шкоду, погрози фізичні чи репутаційні;

– *мовчання як тиск*. Використання пауз для викликання тривоги й стимулювання поступливості. Індикатори: тривале мовчання, спрямований погляд, «вимушена пауза»;

– *регресія і самоприниження*. Дитячі реакції (плач, скиглення) або демонстративне самознецінення. Індикатори: «Я нікому не потрібен...», «Я такий бідний, допоможіть...».

Ідентифікація ознак маніпуляції дає змогу поліцейським своєчасно активізувати контроль за власними рішеннями, підвищити уважність до комунікативних сигналів та зберегти професійну дистанцію у взаємодії з громадянами, правопорушниками чи колегами. Розпізнавання маніпулятивних намірів є ключовою передумовою для підтримання психологічної стійкості в умовах високої емоційної та інформаційної напруги.

Ознаки, за якими можна розпізнати маніпулятора:

1) *порушення етикету та морально-етичних норм*. Маніпулятор часто нехтує правилами ввічливості, професійної поваги та коректності. Прояви: різкі висловлювання, переходи на особистості, приниження, неприховані звинувачення, демонстративне невдоволення;

2) *викликання неекологічних почуттів у адресата*. Маніпуляція майже завжди супроводжується емоційними реакціями, які не виникли б у природній комунікації: відчуття небезпеки, тиску; сумнів у власній правоті; провина або сором; залежність, бажання виправдатися чи «задовольнити» співрозмовника; тривога, дратівливість, емоційна втома;

3) *невербальні ознаки*. Маніпулятор може несвідомо або свідомо використовувати тіло, простір і міміку як інструмент впливу:

– жести (різкі або, навпаки, надмірно м'які, демонстративні рухи);

– міміка (неприродна усмішка, зміна інтонацій, вираз «вищості» чи «ображеності»);

– пантоміміка (нахил корпусу вперед / назад, вторгнення в особистий простір);

– тактильні сигнали (небажані дотики, приховані спроби домінування); проксеміка (нав'язливе наближення або стратегічне дистанціювання);

4) *вербальні ознаки маніпулятивного впливу*. Маніпулятор використовує мовні конструкції, які змінюють баланс відповідальності, часу та контролю:

– переклад відповідальності на адресата: «Вирішуйте самі... але потім не нарікайте»;

– плата адресата перевищує виграш: приховані витрати, не вигідні умови, «дрібний шриффт»;

– елементи прихованого примусу: натяки, умовності, погрози, ультиматуми без прямого формулювання;

– преамбула перед тиском: «Я не хотів це говорити... але іншого виходу немає», створення штучної атмосфери довіри перед нав'язуванням рішення;

– дефіцит часу: «Вирішуйте негайно», «У вас є 30 секунд – або пропаде шанс». Маніпулятор навмисно зменшує можливість обдумати ситуацію.

Поширений стереотип, згідно з яким жінки начебто є «природженими маніпуляторами», не підтверджується емпіричними даними. Сучасні дослідження демонструють, що чоловіки й жінки використовують однаковий набір маніпулятивних стратегій, а відмінності пояснюються не статтю, а:

– індивідуальними рисами особистості;

– рівнем емоційної регуляції;

– соціальними ролями;

– стилем спілкування;

– ситуаційними чинниками.

Тож ефективність маніпулятивного впливу не залежить від статі маніпулятора – вирішальне значення мають контекст взаємодії, психологічний стан адресата та його здатність розпізнавати ознаки маніпуляції.

Для ефективної протидії маніпулятивній поведінці важливо ідентифікувати її, назвати, а також чітко окреслити межі дозволеного у взаємодії. Будь-яка маніпуляція має свою функцію та причину, тому розуміння її механізму допомагає сформулювати адекватну контрманіпулятивну реакцію. У цьому контексті доцільно застосовувати ***чотириетапний процес роботи з маніпулятивною поведінкою:***

Етап 1. Визначити та назвати поведінку. Першим кроком є усвідомлення того, що саме викликає занепокоєння або дискомфорт. Уміння точно назвати тип поведінки – ключ до її нейтралізації. Після внутрішнього визначення відбувається вербалізація поведінки опонента, що розриває сценарій прихованої маніпуляції:

– «Я помічаю, що ви підвищуєте голос і використовуєте погрози. Це свідчить про тиск. Ви справді хочете діяти таким способом?»;

– «Коли ви ставите ультиматум, я чую не вашу позицію, а спробу примусити мене погодитися».

Називання поведінки робить приховане явним, а тому значно знижує її ефективність.

Етап 2. Означити межі власної відповідальності. Маніпулятор часто намагається перекласти відповідальність за свої емоції, вибори чи дії на іншу людину. Це створює відчуття провини або зобов'язання. Поліцейському важливо усвідомити та донести:

– кожна людина відповідає виключно за власні емоції та поведінку;

– чужий гнів, страх чи розчарування не є провиною адресата.

Наприклад: «Я бачу, що ви засмучені, але ваші емоції – у вашій відповідальності. Я виконую службові обов'язки».

Етап 3. Визначити та чітко окреслити межі поведінки. Межі – це правила, які поліцейський встановлює, з огляду на свої професійні повноваження, етичні норми та власні можливості. Їх необхідно операціоналізувати, тобто чітко сформулювати та озвучити. Важливо пам'ятати: межі визначаються тим, що людина може надати, а не тим, скільки може вимагати маніпулятор.

Приклади: «Я не можу виконати ваше прохання, оскільки це суперечить закону»; «Я не маю можливості надати вам усе, про що ви просите. Раджу звернутися до відповідної служби / фахівця»; «Моя зона відповідальності – забезпечити порядок. Я не буду обговорювати особисті питання».

Етап 4. Зрозуміти та врахувати функцію поведінки. Поведінка маніпулятора завжди має психологічну функцію. Її розуміння дає змогу:

- краще прогнозувати подальші дії опонента;
- уникати емоційного втягнення;
- зберегти професійну дистанцію.

Типові функції маніпулятивної поведінки:

– *самозахист*: повідомлення неправди як спосіб уникнути відповідальності;

– *переклад тягаря емоцій*: людина змушує інших «нести» її емоції замість того, щоб регулювати їх самостійно;

– *контроль і домінування*: агресія, тиск, погрози використовують для припинення суперечки або підкорення опонента;

– *уникнення діяльності*: демонстративна слабкість, безпорадність, жалість для отримання вигоди.

У таких випадках не варто звинувачувати людину – доцільніше проявити зацікавленість та спокійно уточнити мотиви. Це не зупиняє маніпуляцію повністю, але дає змогу краще її розуміти та не піддаватися.

Застосування цього чотириетапного підходу дає змогу поліцейському:

– зберігати контроль над ситуацією;

– уникати втягнення в психологічні пастки;

– підтримувати психологічну безпеку себе і оточення;

– діяти в межах правового поля та професійних стандартів;

– формувати чітку позицію та витриману поведінку навіть у конфліктних обставинах.

Контрманіпулювання – це цілеспрямована активність, спрямована на нейтралізацію, послаблення або запобігання маніпулятивним впливам. Може здійснюватися як шляхом використання тактичних способів самого маніпулятора (тобто відповідного віддзеркалення чи переформатування його дій), так і шляхом застосування нормативних, етичних і професійно-психологічних технологій впливу, що відповідають стандартам службової діяльності.

Засоби протидії маніпулюванню поділяють на п'ять ключових груп:

1. *Засоби протидії невідомому оперуванню інформацією.*

Ця група засобів спрямована на когнітивний захист – підвищення ясності, точності та достовірності інформації. Основні інструменти:

– когнітивна перевірка фактів;

– уточнення та прояснення висловлювань («Що саме ви маєте на увазі?»);

– аналіз альтернативних джерел інформації;

– виявлення вибірковості або тенденційності повідомлень;

– відмова від «підсвідомих» каналів впливу (навіювання, емоційне зараження, наслідування);

– уникнення штучного дефіциту часу під час ухвалення рішень;

– критичний аналіз складних форм подання інформації чи «заплутаних» вербальних конструкцій.

Практично: поліцейський має право вимагати уточнень, перевірити факти, запитати про джерело даних, поставити додаткові запитання.

2. *Засоби розкриття та викриття маніпулятивного впливу.* Ці інструменти дають змогу зробити приховане явним, демаскувати наміри та техніки маніпулятора. Складові:

– деміфологізація – переведення абстрактних чи емоційних тверджень у площину фактів;

– прояснення мотивів опонента («Що ви хочете отримати?»);

– етичне обмеження – нагадування про норми, обов'язки, межі;

– моральна інтервенція – фіксація неприпустимості дій;

– публічне викриття – актуалізація факту прихованої маніпуляції.

Спершу об'єкт маніпуляції має усвідомити та ідентифікувати техніку впливу, а відтак – вербалізувати її: «Зараз ви використовуєте тиск / ультиматум / викривлення фактів».

3. *Засоби нейтралізації психологічного тиску.* Спрямовані на врівноваження силових переваг маніпулятора та підтримання контролю над ситуацією.

Механізми нейтралізації:

– протиставлення статусним перевагам – професійної компетентності;

– протиставлення динамічним (емоційно-агресивним) перевагам – спокою та саморегуляції;

– протиставлення позиційним – службових повноважень, норм і процедур;

– використання конвенційно-представницьких переваг (форма, службовий статус, правомочність дій).

Для поліцейського: будь-який психологічний тиск (погрози, агресія, рольові ігри) має бути нейтралізований через опору на професійний статус, закон та правила взаємодії.

4. *Засоби протидії використанню «мішеней впливу» адресата.* Ця група стосується профілактики – зміцнення

власних психологічних ресурсів і зменшення внутрішніх точок уразливості.

Основні напрями роботи:

- розвиток критичного мислення;
- емоційна саморегуляція;
- корекція неадаптивних установок і страхів;
- формування гнучких поведінкових стратегій;
- підвищення стресостійкості;
- діагностика особистісних рис, що сприяють піддатливості до впливу;
- виховання навичок самостереження та самоконтролю.

На практиці це реалізується через психологічні тренінги, супервізії, консультування, професійний коучинг та саморефлексію.

5. *Засоби «дероботизації» психіки.* Передбачають звільнення від автоматизмів поведінки, ролей і сценаріїв, нав'язаних у процесі соціалізації та використаних маніпулятором.

Суть підходу:

- усвідомлення поведінкових шаблонів («бути ввічливим за будь-яку ціну», «не суперечити старшим», «я повинен допомагати завжди»);
- порушення очікуваних соціальних сценаріїв у ситуації маніпуляції (наприклад, несподівана пауза, пряма відмова, повернення відповідальності співрозмовнику);
- рефлексія власних потреб, ролей і поведінкових фреймів;
- свідоме переключення на альтернативні моделі реагування.

Такі дії не є порушенням професійної етики – вони допомагають позбутися «автоматичності», яку намагається експлуатувати маніпулятор.

Застосування цих п'яти груп засобів дає змогу поліцейському:

- своєчасно виявляти маніпуляції;
- зберігати професійну та емоційну рівновагу;
- не піддаватися тиску, провокаціям чи психологічним пасткам;
- діяти в межах службових повноважень і правових норм;
- забезпечувати власну безпеку та безпеку оточення;

– підтримувати високу якість ухвалення рішень в умовах стресу.

Стратегії контрманіпулювання умовно об'єднують у шість узагальнених груп, кожна з яких відображає певний рівень протидії маніпулятивному впливу – від сенсорно-перцептивного до ціннісно-сислового. Їх поєднання дозволяє формувати стійкість поліцейського до різних форм психологічного тиску.

1. **Контрманіпуляція образами.** Спрямована на протидію впливу на рівні перцептивних образів та емоційно привабливих сценаріїв, які маніпулятор використовує для формування в адресата потрібного враження або емоції.

Ключові механізми:

- дистанціювання від «втягуючої» образної ситуації;
- перевірка природи образів та емоцій, які вони викликають;
- усвідомлене зниження ефекту атракції та «образного захоплення»;
- раціоналізація візуальної та емоційної інформації.

Приклад для поліцейського: не реагувати поспішно на драматизацію ситуації чи «емоційно вигідні» образи, які створює опонент (жалість, демонстративна слабкість, демонізування інших осіб).

2. **Конвенційна контрманіпуляція.** Передбачає протидію впливу через соціальні сценарії, ролі, норми та очікування, які маніпулятор може використовувати, щоб змусити людину діяти автоматично.

Інструменти:

- апеляція до альтернативних соціальних сценаріїв;
- уточнення джерела походження певних норм (чи вони справді доречні?);
- усвідомлення нав'язуваних ролей («ви повинні...», «так прийнято...»).

Приклад у поліції: маніпулятор апелює до стереотипу: «справжній чоловік не складе протокол» – офіцер відповідає посланням на норми служби та закон.

3. **Предметно-операційна контрманіпуляція.** Спрямована на протидію маніпуляціям через поведінкові автоматизми, звички та операційні схеми, які маніпулятор хоче передбачити й використати.

Ключові принципи:

- підвищення гнучкості реакцій;
- варіювання стилів поведінки;

- порушення очікуваних стереотипних дій;
- створення «поведінкової непередбачуваності».

Приклад для поліцейського: замість очікуваної емоційної реакції на провокацію – спокійний раціональний запит. Замість звичної поступливості під час скарг – чітке окреслення процедур.

4. *Логіко-операційна контрманіпуляція.* Протидія маніпуляції на рівні мислення, логічних конструкцій та когнітивної обробки інформації. Це найбільш інтелектуально складний тип контрманіпуляції, що потребує високої правової та когнітивної компетентності.

Основні способи:

- ресемантизація понять (уточнення конкретного змісту слів маніпулятора);
- структуралізація тверджень: хто, що, на підставі чого;
- критичний аналіз логічних зв'язків;
- індуктивно-дедуктивні перевірки тверджень;
- паралельна перевірка різних джерел інформації;
- виявлення когнітивних викривлень, якими користується маніпулятор.

Приклад: маніпулятор каже: «Усі так роблять». Поліцейський уточнює: «Кого саме ви маєте на увазі? На які факти ви посилаєтесь?».

5. *Особистісна контрманіпуляція.* Спрямована на саморегуляцію та самопізнання. Передбачає розвиток психологічної готовності протидіяти впливу, що експлуатує індивідуальні риси особистості.

Складає:

- аналіз власних реакцій, емоцій та тригерів;
- виявлення особистісних «мішеней» (почуття провини, потреба в схваленні, страх конфлікту тощо);
- розвиток навичок самоконтролю;
- психоконсультавання та психотерапевтична підтримка;
- формування емоційної стійкості та професійної витримки.

Практичне значення для поліції: дозволяє не піддаватися провокаціям та уникати емоційних помилок під час служби.

6. *Духовна (ціннісно-смілова) контрманіпуляція.* Це протидія на рівні цінностей, світогляду та смислів, коли людина спирається на внутрішні переконання, етичні принципи та професійні стандарти.

Інструменти:

- усвідомлене формування власних цінностей, світогляду;
- самовиховання і самоосвіта;
- протиставлення маніпулятивним цінностям – власних моральних орієнтирів;
- консультативна підтримка (психотерапія, наставництво, духовна бесіда);
- інтеграція професійної етики як опори проти тиску.

Приклад: «Я не можу поступитися вашою вимогою, бо мої професійні та моральні принципи цього не дозволяють».

Техніки ефективного та безпечного управління ситуаціями зіткнення з маніпулюванням. Застосування технік контрманіпулювання у професійній діяльності працівників поліції дає змогу знизити рівень психоемоційної напруженості, уникнути втягування у «пастки» маніпулятора, зберегти контроль над ситуацією та забезпечити правомірність своїх дій. Нижче наведено найефективніші тактики, адаптовані до службових ситуацій:

1. *Техніка «зламаної платівки».* Передбачає спокійне, нейтральне та повторюване відтворення простого фактичного твердження незалежно від того, що говорить чи робить громадянин.

Коли застосовувати:

- під час спроб «розговорити», вивести з рівноваги або затягнути в дискусію;
- під час провокацій, спроб викликати почуття вини чи жалості;
- у разі нав'язування альтернативних сценаріїв або вимог.

Приклади: повтор фрази на будь-яку репліку людини: «Будь ласка, пред'явіть документи, що посвідчують особу»; «Залишайтеся, будь ласка, у транспортному засобі».

Переваги: мінімізує конфлікт; позбавляє маніпулятора «опори»; дає змогу поліцейському зберегти контроль і процедуру.

2. *Використання об'єктивної, нейтральної мови.* Сутність техніки полягає в униканні оцінок, ярликів, узагальнень, а також у фокусі на фактах, діях, правових підставах. Такий підхід не дає маніпулятору підстав стверджувати, що до нього ставляться упереджено чи емоційно.

– «Я-твердження» замість звинувачень. Маркер: «Я бачу / Я чую / Мені потрібно», а не «Ви...». Приклади: «Я бачу пивні пляшки в салоні» (замість «Ви явно випили»); «Мені

потрібно побачити реєстраційний документ на автомобіль» (замість «Негайно дайте реєстрацію!»); «Я звертаю вашу увагу, що зараз іде відеофіксація» (замість «Я зараз вас знімаю, тож не грубій»);

– фокус на діях, а не на Особі. Маніпулятори часто переводять розмову на емоційну особистісну площину: «Ти до мене чіпляєшся», «Ти не маєш права на такий тон». Контрприйом: опис дій та процесу: «Ваш автомобіль рухався зі швидкістю...», «Цей маневр створив небезпеку...»;

– уникання боротьби за владу. Поліцейський має уникати затягування в суперечки чи емоційні обміни. Ключовий принцип: не сперечайтесь з маніпулятором – працюйте з процедурою. Фрази-помічники: «Я дію відповідно до закону...»; «Моє завдання – забезпечити безпеку...»; «Ми можемо продовжити, коли ви заспокоїться. Я чекатиму».

3. *Аргумент безпеки*. Одна з найбільш ефективних технік: посилення на вимоги безпеки на початку контакту. Людина зазвичай реагує на безпеку як на базову потребу, тому маніпулятор складніше ігнорувати цей аргумент або знецінити його. Призначення техніки:

- зниження агресії;
- зменшення опору;
- підвищення готовності виконувати законні вимоги.

Приклади застосування: «Я хочу переконатися, що діти на цій вулиці в безпеці. Ваш автомобіль рухався зі швидкістю...»; «Для вашої ж безпеки, будь ласка, залишайте руки на кермі»; «Я зупинив ваш автомобіль, щоб запобігти можливій небезпечній ситуації»; «Мені потрібно пересвідчитися, що між нами немає загрозливих предметів – будь ласка, вийдіть з авто повільно та без різких рухів».

4. *Техніка «тайм-аут»*. Використовують для зниження емоційної інтенсивності. Фрази: «Зробімо паузу на кілька секунд...»; «Я відповім на ваше запитання після того, як завершимо процедуру».

5. *Техніка «процедурного якоря»*. Повернення до чіткої, описаної законом послідовності дій. Приклад: «Зараз відбувається така процедура: спочатку..., далі..., після цього...».

6. *Техніка «дзеркало»*. Спокійне повторення ключової фрази громадянина з проханням пояснити. Це знижує маніпулятивний потенціал туманних або провокативних висловлювань.

7. *Техніка «виведення на конкретику».* Маніпуляція часто існує у формі узагальнень: «Усі поліцейські...», «Ви завжди...». Контрхід: «Хто саме?», «Коли саме?», «На підставі чого ви це стверджуєте?».

Алгоритм дій поліцейського в разі висування претензій або скарг громадянином. У ситуаціях, коли громадянин висловлює претензії чи невдоволення діями поліцейського, важливо зберігати емоційну врівноваженість і керувати розмовою конструктивно. Оптимально діяти за такою послідовністю:

1. *Продемонструйте увагу і зацікавленість.* Зосередьте погляд, не перебивайте, дайте людині можливість висловитися. Приклад: «Я вас слухаю. Мені важливо зрозуміти, що вас турбує».

2. *Проявіть ініціативу у розв'язанні питання.* Покажіть готовність знайти рішення, не переходячи в оборону. Приклад: «Розберімося в ситуації разом».

3. *Уточніть суть проблеми.* Поставте уточнювальні запитання, щоб відокремити факти від емоцій і правильно оцінити ситуацію. Приклад: «Правильно я розумію, що вас непокоїть саме цей момент?».

4. *Проговоріть розуміння почуттів людини.* Використовуйте техніку емоційної валідації. Приклад: «Розумію, що ви роздратовані. Мені також неприємно, що ситуація склалася саме так». Це не означає визнання провини – лише демонстрацію емпатії.

5. *Покажіть конкретні дії для розв'язання питання.* Людина має бачити, що ви не ігноруйте її звернення. Приклад: «Зараз я уточню інформацію в диспетчера / керівника»; «Дозвольте, я перевірю дані й одразу вам поясню».

Рекомендації щодо запобігання маніпулятивному впливу та формування психологічної стійкості поліцейських. Запобігання маніпулятивному впливу потребує від поліцейського поєднання професійної пильності, навичок саморегуляції, критичного мислення та високого рівня комунікативної компетентності. Щоб зменшити ймовірність стати об'єктом маніпуляцій та забезпечити контроль над ситуацією, доцільно дотримуватися таких рекомендацій:

1. *Бути поінформованим.* Знання базових методів і способів маніпулювання, розуміння цілей маніпулятора та специфіки його дій є першим рівнем захисту. Ознайомлення з прикладами реальних маніпуляцій, типових для поліцейської

діяльності, сприяє своєчасному розпізнаванню небезпечних впливів.

2. *Розвивати навички рефлексії.* Рефлексія передбачає вміння аналізувати власні думки, емоції, реакції та поведінку. Розвинена рефлексивність допомагає:

- своєчасно усвідомлювати внутрішній дисбаланс (наприклад, змішання радісного й тривожного стану);
- розпізнавати неадекватні реакції (раптовий спалах гніву через дрібну репліку);
- помічати, які саме емоційні «кнопки» натискає маніпулятор.

Навичка уявляти себе на місці іншої людини (емпатійна перспектива) допомагає краще розуміти мотиви та приховані наміри опонента.

3. *Бути критичним.* Критичність мислення – це систематичне прагнення перевіряти інформацію, а не приймати її «на віру». Вона полягає в здатності:

- співставляти інформацію з власними інтересами;
- аналізувати логіку опонента;
- відокремлювати факти від оцінок;
- ставити уточнювальні запитання.

Що сильніше розвинене критичне мислення, то менше шансів у маніпулятора «обійти» свідомий рівень захисту.

4. *Контролювати власні емоції.* Маніпулятори працюють переважно з емоційною сферою. Здатність підтримувати внутрішню рівновагу, вчасно помічати зростання напруги та свідомо регулювати інтенсивність емоцій (за допомогою дихання, пауз, когнітивних технік) істотно знижує їхній вплив.

5. *Не ухвалювати поспішних рішень.* Маніпулятори часто створюють ілюзію «терміновості». Завжди беріть паузу навіть у мінімальному форматі: «Дайте мені кілька секунд уточнити інформацію...»; «Мені потрібно оцінити ситуацію». Більшість помилок виникає саме в умовах обмеження часу.

6. *Уміти відмовляти.* Нездатність сказати «ні» – один із найсильніших чинників маніпулятивної вразливості. Поліцейському важливо чітко розуміти власні межі, професійні повноваження та не брати на себе те, що суперечить закону або інтересам служби.

7. *Виявляти маніпуляцію.* Один з найефективніших способів протидії – вивести маніпуляцію у свідоме поле. Це можна зробити шляхом уточнення, деталізації, запитань: «Поясніть, будь ласка, на основі яких даних ви робите

висновок?»; «Яку саме мету ви переслідуєте, пропонуючи це рішення?». Критичне запитання знижує ефективність прихованих впливів.

8. *Ігнорування як тактика деескалації.* Ігнорування – пасивний, але корисний інструмент, коли маніпуляція очевидна, але не становить загрози. Можливі формати: пауза; коротка нейтральна фраза; повернення до суті: «Повернімося до питання, яке ми обговорюємо».

9. *Бути непередбачуваним.* Непередбачуваність у межах професійної поведінки означає гнучкість, нестандартність реагування, здатність не відповідати очікуваним шаблонам. Такий стиль є ускладненим для маніпуляції, бо маніпулятору важко «підлаштуватися».

10. *Розвивати комунікативні навички.* Досвідчені співрозмовники швидше розпізнають приховані сигнали, не піддаються на провокації та вміють коректно деескалувати напруження. Комунікативна компетентність є важливішою за «формальний» авторитет і значно збільшує психологічну стійкість поліцейського.

Комунікативні стратегії запобігання маніпуляціям і деескалації напруження. Спілкування з громадянами не принижує авторитет поліцейського – навпаки, воно є ключовим інструментом професійного впливу. Багато технік ефективної комунікації взято зі школи переговорів із заручниками, тобто належать до найвищого рівня професійної взаємодії.

1. *Надати можливість висловитись.* У більшості конфліктів громадяни потребують випустити пару. Якщо цей процес контрольований і не загрожує безпеці, він зменшує рівень агресії та сприяє подальшому діалогу.

2. *Активне слухання, яке знаходить свій вияв у збереженні зорового контакту, нейтральній позі, відсутності іронії та знецінення, демонстрації зацікавленості.* Поліцейському важливо уникати сміху, поглядів «між собою», зверхності – ці помилки миттєво ескалують конфлікт.

3. *Стримана реакція на образи.* Навіть якщо громадянин використовує грубу лексику, треба зберігати спокійний тон і не піддаватися на провокації. Водночас, якщо поведінка переходить межі правопорушення – необхідно діяти відповідно до повноважень.

4. *Керування голосом.* Темп, тон, інтонація впливають на перебіг взаємодії. Поліцейському корисно тренувати: спокійний стиль, логічний, командний, підбадьорливий, емпатійний.

Модуляція дихання допомагає підтримувати контроль над голосом.

5. *Техніка зміни теми.* Плавний перехід до менш емоційно забарвленої теми може знизити напругу. Головне – не робити різких, штучних переходів.

6. *Використання невербального ресурсу.* Контрольована постава, стримана жестикуляція, чітка дистанція, впевнений, але ненав'язливий зоровий контакт – такі чинники формують образ авторитетного, але не агресивного офіцера.

Комунікативно грамотний працівник поліції здатний врегулювати більшість конфліктів без застосування сили, володіючи достатнім арсеналом психологічних технік.

РОЗДІЛ 3

ТРЕНІНГ ПРОТИДІЇ ПСИХОЛОГІЧНИМ МАНІПУЛЯЦІЯМ

Мета тренінгу: розвиток компетенцій поліцейського для виявлення та протидії маніпуляціям.

Учасники: поліцейські.

Завдання тренінгу:

– формування уявлень про мету, причини, ознаки психологічної маніпуляції та її вплив на (особистість та професійну діяльність) поліцейського;

– ознайомлення з психологічною моделлю викриття маніпулятивних намірів;

– оволодіння навичками роботи (*протидія*) з маніпулятивною поведінкою;

– опанування технік запобігання та ефективного управління ситуаціями зіткнення з маніпулюванням.

Програма тренінгу:

10:00–10:30 (30 хв)	Відкриття тренінгового дня. Знайомство учасників тренінгу
10:30–11:30 (60 хв)	Сесія 1. Психологія маніпуляції
11:30–11:45 (15 хв)	Перерва
11:45–13:15 (90 хв)	Сесія 2. Виявлення маніпулятивних намірів
13:15–14:15 (60 хв)	Обід
14:15–15:45 (90 хв)	Сесія 3. Робота з маніпулятивною поведінкою
15:45–16:00 (15 хв)	Перерва
16:00–17:00 (60 хв)	Сесія 4. Стратегії контрманіпулювання
17:00–17:30 (30 хв)	Завершення роботи тренінгу. Підбиття підсумків роботи. Вихідне анкетування

Тривалість тренінгу: близько 6 годин.

Очікуваний результат: сформованість компетенцій поліцейського щодо виявлення та протидії маніпуляціям, підвищення толерантності до зовнішнього впливу, розвиток

самоконтролю, сформованість критичної установки до інформації, що надходить.

Форми роботи: тренінгові вправи, дискусія, розгляд кейсів, брейнстормінг, індивідуальна робота, робота в парах, групова робота, рольова гра, зворотний зв'язок.

Відкриття тренінгового дня. Знайомство учасників

Відкриття заходу, вступне слово тренера.

Вступне слово тренера

Комунікативна компетентність поліцейського надає можливість виконати професійне завдання, не наражаючи себе або оточення на фізичну небезпеку, підвищує впевненість у собі та зміцнює психологічну стійкість. З огляду на це опанування комунікативних навичок є стандартною частиною програм первинної професійної підготовки поліцейських і програм підвищення кваліфікації.

Тому впровадження тренінгу протидії психологічним маніпуляціям у професійній діяльності поліцейських сприятиме вдосконаленню методів професійної підготовки й поставитиме важливим чинником підвищення рівня психологічної стійкості та забезпечення ефективної безперервної роботи у складних екстремальних умовах.

Вправа «Про мене»

Мета: знайомство, налаштування на спільну роботу за тематикою тренінгу.

Кожен учасник підписує власний бейдж ім'ям, за яким він бажає, щоб до нього зверталися, та відповідає на запитання: «Яка риса моєї особистості допомагає мені розпізнати або протистояти маніпуляціям, а яка заважає?». Узагальнюючи названі учасниками особливості, тренер наголошує, що одні й ті самі властивості можуть перешкоджати або сприяти маніпулятивному впливу, та формулює **мету тренінгу:** розвиток компетенцій щодо виявлення та протидії маніпуляціям.

Під час знайомства тренер попередньо визначає рівень поінформованості учасників із питань теми тренінгу, створює дружню робочу атмосферу.

Обговорення правил роботи групи

Правила

1. «Я»-висловлювання

Учасник, говорячи від свого імені, бере на себе відповідальність за власні слова. У такий спосіб значна увага кожного зосереджується на самопізнанні та рефлексії.

2. Безоцінне сприйняття

Не слід порівнювати інших учасників між собою, хто «кращий», а хто «гірший», виставляти оцінки людині за те, якою вона є, як поводить, які в неї проблеми, а також робити поради. Натомість орієнтація відбувається на добре ставлення та підтримку.

3. Активність

Тренінг передбачає активне навчання та розвиток, тому позиція відстороненого спостерігача є неприйнятною. Кожен по-своєму зацікавлений в особистісних змінах, та навіть після проведення індивідуальної роботи всі учасники мають право висловити свою думку.

4. Конструктивність, лаконічність

Потрібно говорити коротко, по суті питання, відповідно до завдань тренінгу. Коментарі мають сприяти розв'язанню змістовних проблем тренінгу та особистісних проблем учасників.

5. «Тут і тепер»

Замість зосередження на своїх минулих чи майбутніх проблемах, які заважають сконцентруватися на тому, що відбувається в групі, слід говорити про те, що відбувається з кожним саме зараз. Усі питання треба вирішувати в групі безпосередньо після їх виникнення.

6. «Конфіденційність»

Етика потребує збереження особистої інформації щодо кожного учасника всередині групи. Дотримання цього правила є важливою передумовою створення атмосфери довіри, психологічної безпеки й сприятиме саморозкриттю членів групи.

7. «Стоп»

Кожен учасник має право відмовитися відповідати на певне запитання чи виконувати певну вправу. Це правило спрямоване на гарантування психологічної безпеки особистості.

Учасникам повідомляють про можливість доповнити перелік правил, який надалі залишається в полі зору групи упродовж роботи тренінгу. Після отримання згоди учасників дотримуватися правил розпочинаються групові заняття.

Вправа «Очікування»

Мета: з'ясувати, навіщо люди прийшли на тренінг, які знання із цієї тематики вони вже мають. Висловлювання учасників щодо їхніх очікувань від навчання допоможуть

тренеру скоригувати і роботу групи, і уявлення учасників про тренінгову роботу.

Тренер пропонує учасникам по черзі дати відповідь на запитання: «Якими є мої уявлення про процес і результат роботи в тренінговій групі?».

Ознайомлення з програмою тренінгу

Структурована презентація з відображенням очікуваних результатів, переваг та можливостей, які надає участь у тренінгу, розділів тренінгової програми. Формування в учасників уявлення про логіку та цілісність роботи протягом тренінгового дня, окреслення перспектив післятренінгової діяльності.

Сесія 1. Психологія маніпуляції

Методичні рекомендації для учасників

Маніпуляція є різновидом психологічного впливу. Це програмування думок і прагнень суб'єктів, їх настроїв, психічного стану з метою забезпечення поведінки, необхідної маніпулятору. Маніпулятор спонукає суб'єкта переживати певний психічний стан, зручний для ухвалення рішення або вчинення дій в інтересах маніпулятора.

Маніпулятивна поведінка призначена для контролю над ситуацією або чиймись реакціями. В основі маніпуляції лежить екстерналізація відповідальності за власну поведінку чи добробут та бажання щось отримати або уникнути чогось небажаного. Загалом маніпулятивні способи є виявом антигуманного ставлення до людини, яку маніпулятор у певному сенсі позбавляє суб'єктності, можливостей самоусвідомлення і саморегуляції.

«Мишенями» впливу маніпулятора можуть стати: самооцінка особистості (уявлення про себе: свою компетентність, інформованість, соціальний статус, самоповагу, вміння відстоювати свої інтереси і потреби); задоволення інтересів та потреб; активізація мотиву страху, почуття образи, сорому, гордості, заздрості, провини, жальність до себе, або в партнера до самого себе, експлуатування пристрастей, природної цікавості, бажань, потягів, фізіологічних потреб, вплив на несвідоме, ментальність тощо.

Процес маніпулювання поєднує такі послідовні **фази**:

1) пробудження інтересу в потенційного об'єкта маніпулювання до дій, слів маніпулятора;

2) входження маніпулятора в довіру до об'єкта маніпулятивної дії;

3) зацікавлення інтригою (можливість виграти, дізнатися, отримати тощо);

4) маневр відволікання (перенесення уваги об'єкта маніпулювання на другорядну деталь; повідомлення сенсаційної звістки, яка не стосується справи тощо);

5) підміна, приховування (слова, предмета, дії);

6) констатація сфабрикованого результату;

7) приховане або відверте спонукання об'єкта маніпулювання до дій, слів, поведінки, вчинків, необхідних маніпулятору.

Вправа «Маніпуляція чи ні?»

Мета: розмежувати маніпулятивний вплив та інші види психологічного впливу.

Тренер пропонує учасникам групи наводити приклади ситуацій маніпуляції, з якими вони стикалися. Кожний приклад супроводжується короткою аргументацією з викладенням ознак маніпуляції, інші учасники можуть ставити запитання, наводити контраргументи. Формування переліку ознак маніпуляції рекомендовано проводити у форматі мозкового штурму.

Вправа «Ситуації маніпуляції»

Мета: проаналізувати наявні способи реагування на найбільш поширені ситуації маніпулювання поліцейськими.

Тренер об'єднує учасників у три підгрупи шляхом випадкового вибору. Кожна підгрупа описує актуальну ситуацію зіткнення з маніпуляцією у професійній діяльності, представник озвучує її для іншої підгрупи, яка після внутрішнього групового обговорення презентує власний варіант розв'язання ситуації, а підгрупа, авторству якої належить ситуація, надає свій коментар щодо наданого розв'язання. Перша підгрупа ставить завдання другій підгрупі, друга – третій, третя – першій.

Вправа «Стріли та мішені»

Мета: скласти психологічний портрет маніпулятора і жертви маніпуляції.

Учасники об'єднуються у пари, один із них складає перелік рис, які зумовлюють схильність особистості підпадати під маніпулятивний вплив, другий – перелік ключових відмінних рис маніпулятора. Кожен може провести паралелі з власними рисами особистості: які саме властивості можуть

зумовити схильність вдаватися до маніпуляції, а які – відчувати маніпуляцію щодо себе.

Вправа «За та проти»

Мета: окреслити межі припустимості застосування маніпулятивних технік з метою розв'язання професійних завдань поліцейським.

Тренер пропонує учасникам групи обговорити у форматі дискусії питання етичності застосування поліцейським маніпулятивного впливу на особистість у контексті професійної діяльності.

Сесія 2. Виявлення маніпулятивних намірів

Методичні рекомендації для учасників

Найзагальнішою ознакою того, що відбувається контакт із маніпулятором, є раптове відчуття незручності в разі невиконання певних дій. Крім того, **ознаками маніпуляції** є: невизначеність і нечіткість вираження прохань і думок; використання аргументів з емоційним забарвленням, зокрема, з акцентом на моральні цінності або почуття обов'язку; перекладання на співрозмовника відповідальності за подальші події і їх результат.

Основними **критеріями маніпулятивного впливу** доцільно вважати такі: вживання малозрозумілих чи маловживаних слів, «розгойдування» емоцій, сенсаційність і терміновість, повторення, дроблення проблеми, вилучення з контексту, тоталітаризм джерела повідомлень, тоталітаризм рішення, змішування інформації і думки, прикриття авторитетом, активізація стереотипів.

Психологічна модель розкриття особистістю маніпулятивних намірів передбачає реалізацію таких послідовних компонентів: відчуття дискомфорту в процесі спілкування, виникнення тривожності, аналіз цілей та мотивів спілкування, встановлення відповідності / невідповідності емоційних та когнітивних компонентів спілкування, виявлення прихованого наміру.

Залежно від співвідношення параметрів агресивність – дружелюбність і активність – пасивність визначено такі **типи маніпуляторів**:

1. **Деспот.** Домінує, намагається все контролювати, у міжособистісних стосунках поводить як диктатор; демонструє силу, контроль, використовує стратегію приниження та

придушення жертви; характеризується високим рівнем агресивності та активності.

2. *Жертва*. Позичує себе як постраждалого від обставин, експлуатує жалість оточення і часто грає роль безпорадної людини, що вимагає уваги, турботи та допомоги; не є агресивним, але і не виявляє дружелюбності; поводить пасивно, демонструючи слабкість, інфантильність, уразливість.

3. *Прокурор*. Будує стратегію на критиці й провині своєї жертви; засуджує, принижує, порівнює, висуває претензії, скептично ставиться до інших; схильний пояснювати свою невдачу обставинами; поведінка активна і агресивна.

4. *Приятель*. Уміло спілкується, віртуозно завойовує довіру об'єкта маніпуляції; налагоджуючи стосунки, зобов'язує жертву виконати його вимоги. Використовуючи психологічний ефект «ноги в дверях», вимагає дедалі більшого.

Вправа «Ознаки маніпуляції»

Мета: визначити критерії маніпулятивного впливу.

Тренер пропонує учасникам по черзі називати прояви (слова, фрази, інтонація, міміка, суб'єктивні переживання тощо), за якими вони розпізнають чи відчують, що ними маніпулюють. Відповіді тренер записує на фліпчарті, спільно з групою узагальнює картину маніпуляції.

Вправа «Відчуті маніпуляції»

Мета: розвинути навички виявлення маніпуляції, рефлексії.

Кожний учасник самостійно згадує ситуацію з власного життя, коли він потрапив під вплив маніпуляції. Тренер наголошує на необхідності докладно проаналізувати маркери та складові маніпулятивного впливу, а також звернути увагу на власні відчуття із цього приводу та зробити припущення щодо намірів та відчуттів маніпулятора. Учасники за бажанням діляться враженнями з групою.

Вправа «Типи маніпуляторів»

Мета: ідентифікація маніпуляторів і подальша активізація учасниками контролю своїх рішень та відносин з оточенням.

Тренер об'єднує учасників у чотири підгрупи. Кожна підгрупа отримує аркуш паперу із зазначеним типом маніпуляторів: «деспот», «жертва», «прокурор», «приятель», водночас не повідомляє іншим підгрупам, який саме тип обрано. Тренер пропонує кожній підгрупі у форматі рольової гри продемонструвати маніпулятивну поведінку відповідного типу. Учасники інших підгруп визначають, до якого типу належить

представлений маніпулятор, аналізують його сильні та слабкі сторони, поведінку, пропонують способи протидії.

Вправа «Хочу. Мушу. Вирішую»

Мета: краще усвідомити, чим ми керуємося у власному житті.

Кожен учасник пише на аркуші п'ять або більше речень, які б починалися зі слів «Я хочу...». Аналогічно з реченням «Я повинен... ». Після цього слід написати «Я вирішую...» про самостійні рішення, які особа ухвалює «тут і тепер».

За бажанням члени групи діляться своїми враженнями від виконання цієї вправи: яка її частина була легшою, яка – важчою; в якій частині міститься більше речень; чи були теми й справи, що згадувалися у кількох реченнях; які зроблено висновки.

Тренер підводить групу до важливості **чіткого розуміння власних пріоритетів**, зокрема професійних, адже усвідомлення цілей і мотивів діяльності та спілкування сприяє протидії маніпулятивним впливам, орієнтує на дотримання власних переконань, досягнення власних цілей.

Сесія 3. Робота з маніпулятивною поведінкою

Методичні рекомендації для учасників

Процес роботи з маніпулятивною поведінкою:

Крок 1. Визначити та назвати поведінку. Для протидії маніпуляції важливо спочатку зрозуміти, що саме викликає занепокоєння. Після того як визначено назву проблемної поведінки для себе, варто назвати поведінку опоненту.

Крок 2. Означити межі власної відповідальності. Маніпулятор прагне викликати в об'єкта маніпуляції почуття відповідальності за поведінку самого маніпулятора. Проте слід пам'ятати, що кожен несе відповідальність за управління власними емоціями, поведінкою та життям.

Крок 3. Визначити межі поведінки. Необхідно операціоналізувати, тобто розбити та перерахувати свої межі щодо маніпулятора та його поведінки. Важливо пам'ятати, що межі залежать від того, скільки може дати сама особа, а не від того, скільки може попросити маніпулятор.

Крок 4. Зрозуміти та врахувати функції поведінки особи. Варто не звинувачувати співрозмовника, а проявити зацікавленість. Розуміння функції не зупинить поведінку, але дасть вам деяке уявлення про неї.

Серед стратегій особистісного захисту від маніпулятивного впливу провідне місце посідає перетворення нападу в нову форму емоційної нейтралізації ситуації: з'ясування сутності справи, конструктивна критика, здійснення непередбачуваних оригінальних вчинків та дій, уникнення, відмова від виконання вимог маніпулятора.

Загальною моделлю психологічного механізму протидії маніпулятивним намірам вважають позитивну неманіпулятивну установку, яка являє собою цілісний стан суб'єкта міжособистісного спілкування, його цілісну неманіпулятивну спрямованість на позитивне емоційне ставлення до людей, позитивний зворотний зв'язок, позитивну оцінку та схвалення, позитивне конструктивне розв'язання конфліктів.

Вправа «Мої досягнення»

Мета: підвищити самооцінку, набути більшої впевненості у власних силах і здібностях.

Учасники працюють самостійно, пригадуючи та записуючи свої значущі досягнення у різних сферах: професійній, особистій, спортивній тощо. Значущість досягнень визначається кожним особисто. Після цього потрібно визначити та записати, який особистісний ресурс (властивість, переконання, досвід тощо) сприяв досягненню відповідного результату. Учасники діляться досвідом визнання власних досягнень з групою. Тренер наголошує на важливості розуміння своїх ресурсів, позитивного ставлення до себе.

Вправа «Позитивний досвід»

Мета: сприяти розвитку аналітичних і комунікаційних навичок.

Тренер запрошує кожного учасника поділитися особистим досвідом, коли він стикався з маніпуляціями та ефективно протистояв їм. Пропонується розповісти про цей випадок більш детально: хто був ініціатором маніпуляції, які методи були використані, як вони реагували, яким був результат, які конкретні кроки або стратегії були застосовані з метою протистояння.

Під час обговорення наголошується на важливості таких аспектів: застосування ефективного комунікаційного підходу та способів вираження своїх думок і почуттів; збереження спокою та впевненості під час взаємодії з маніпулятором; розвиток здатності відмовити, якщо запити або вимоги маніпулятора є неприйнятними.

Після цього учасники об'єднуються в пари й відпрацьовують свої ситуації за алгоритмом:

1. Визначити та назвати поведінку.
2. Означити межі власної відповідальності.
3. Визначити межі поведінки.
4. Зрозуміти та врахувати функції поведінки опонента.

Тренер пропонує учасникам обговорити будь-які питання чи сумніви, які виникли під час справи.

Вправа «Стилі взаємодії»

Мета: навчитися диференціювати стилі комунікації та опанувати елементи асертивної поведінки.

Тренер об'єднує учасників у групи по троє або четверо. Кожна група відтворює рольову гру за сценарієм ситуації маніпуляції. Сценарії створюють відповідно до тих ситуацій, які учасники наводили на початку роботи тренінгу. Перша група відтворює стиль невпевненої особи, яка доволі легко піддається маніпуляції, демонструється нездатність відстоювати свої права та думку, а також страх конфлікту. Друга група демонструє агресивний стиль, образи як реакцію на маніпуляцію, що провокує ескалацію конфлікту. Третя група представляє асертивний підхід, відстоюючи свої інтереси та гідно реагуючи на маніпуляцію.

Під час обговорення увагу учасників звертають на те, який стиль взаємодії їм було найважче використовувати та чому, як саме асертивний стиль може допомогти уникнути агресії та пасивності у відповідь на маніпуляцію. Наголошують на таких найважливіших елементах асертивної взаємодії, як: ***чіткість у висловленні своїх думок, активне слухання та встановлення меж.***

Вправа «Стресостійкість»

Мета: навчитися керувати стресом, розвивати стресостійкість, підвищувати психологічний комфорт під час комунікації.

Учасники об'єднуються в групи та створюють план із безпосереднього подолання стресових ситуацій (дихальні вправи, релаксація, переосмислення ситуації тощо) і план-стратегію підвищення стресостійкості особистості. Представник кожної групи презентує результат на загал.

Тренер звертає увагу групи на важливість зберігати емоційну стабільність для аналізу та контролю над ситуацією, відстоювання власної психологічної незалежності, а також на можливість психологічного зростання на основі стресового досвіду.

Сесія 4. Стратегії контрманіпулювання Методичні рекомендації для учасників

Контрманіпулювання як активність, спрямована на протидію маніпулятивним програмам, можна здійснювати як засобами самого маніпулятора, так й із застосуванням нормативних технологій психологічного впливу. ***Засоби протидії маніпулюванню:***

1) *засоби протидії невідгідним способам оперування інформацією* – засоби когнітивної перевірки, прояснення, уточнення, аналізу суміжних джерел інформації, а також всі способи, пов'язані з переконанням;

2) *засоби розкриття і викриття фактів маніпулятивного впливу* – засоби деміфологізації (фактуалізації), прояснення мотивів опонента, а також засоби етичного обмеження маніпулятора, пов'язані етичними заборонами, межами і сценаріями, включно з моральною інтервенцією і публічним викриттям;

3) *засоби нейтралізації психологічного тиску* – нейтралізація силових переваг маніпулятора з використанням статусних, ділових, вікових, професійних, конвенційно-представницьких, динамічних та позиційних переваг;

4) *засоби протидії використанню мішеней впливу адресата* – педагогічні та психологічно-консультативні засоби корекції особливостей мислення, емоцій, характеру, темпераменту, здібностей та інших психічних складових;

5) *засоби «дероботизації» психіки* – засоби свідомого порушення різних соціальних конвенціоналізмів, нав'язаних у процесі соціалізації (ролей, фреймів, сценаріїв, норм, форм задоволення потреб тощо).

Стратегії контрманіпулювання поєднано в такі групи:

1. *Контрманіпуляція образами* – дистанціювання від образно-захопливої ситуації і уточнення природи образів, що використовують, та їх привабливості.

2. *Конвенційна контрманіпуляція* – апеляція до інших, альтернативних сценаріїв, правил, норм та уточнення джерела походження певних соціальних конвенціоналізмів.

3. *Предметно-операційна контрманіпуляція* – посилення гнучкості, різноплановості реакцій і загальної непередбачуваності мислення та поведінки під час використання різних операційних схем діяльності, звичок, навичок, стереотипів.

4. *Логіко-операційна контрманіпуляція* – протидія маніпулюванню на рівні простих та комплексних форм мислення та мисленнєвих операцій.

5. *Особистісна контрманіпуляція* – самопізнання особи – характеру, темпераменту, особливостей емоційної сфери тощо та їх самокорекції і самоконтролю, а також використання професійної допомоги відповідних фахівців (психологів, педагогів).

6. *Духовна контрманіпуляція* – протиставлення цінностей, смислів, світогляду маніпулятора власних ціннісно-смыслових структур.

З метою *запобігання маніпулятивному впливу* варто дотримуватися таких рекомендацій: бути поінформованим, розвивати навички рефлексії, бути критичним, контролювати свої емоції, не ухвалювати поспішних рішень, уміти відмовляти, уміти виявляти маніпуляцію, ігнорувати, бути непередбачуваним, розвивати комунікативні навички.

Вправа «Самохарактеристика»

Мета: розвиток навичок самоаналізу та мотивації саморозвитку.

Учасники створюють нариси самохарактеристики у професійній діяльності. Нариси пишуть про себе у вільній формі, причому в третій особі, здійснюють аналіз якостей особистості, які проявляються в роботі та спілкуванні. Після виконання завдання проводять обговорення.

Вправа «Алгоритм протидії»

Мета: ознайомитись із психологічними інструментами захисту від маніпуляцій.

Учасники об'єднуються в групи по 3–4 особи. Кожна група отримує завдання скласти сценарій та провести рольову гру з використанням однієї зі стратегій контрманіпулювання: когнітивна перевірка, розкриття маніпулятивних фактів, нейтралізація психологічного тиску, протидія використанню мішеней впливу, «дероботизація» психіки. Групи по черзі презентують свої сценарії, відповідають на запитання та коментарі колег.

Тренер наголошує на тому, що вправа сприяє зміцненню психологічного імунітету особистості та пропонує поміркувати кожному над тим, які подальші практичні кроки можливо запланувати в цьому контексті.

Вправа «Фіксована роль»

Мета: моделювання подальшої власної поведінки з огляду на запобігання та ефективне управління ситуаціями зіткнення з маніпулюванням.

Тренер дає завдання кожному учаснику групи самостійно створити нову роль, дотримуючись основних критеріїв: критичне мислення, емоційний інтелект, рефлексія, встановлення меж, аналіз мотивів, емпатія, асертивність, стресостійкість, психологічна грамотність, комунікативні навички, впевненість у собі. Роль має брати до уваги події повсякденного життя, бути близькою людині. Роль покликана запускати процеси змін і розвитку, а не створювати нові стани. Наведені критерії потрібно включити в життєві ситуації особистості, конкретизувати їх у вигляді одиниць поведінки.

Коли завдання виконане, кожен представляє нарис своєї ролі для всіх учасників тренінгу. Тренер дає настанову щодо програвання учасниками за межами тренінгу створених ролей. Не потрібно намагатися бути справді подібними до персонажа зі свого нарису, а слід лише вдавати цього персонажа.

Вправа «Підсумкові враження»

Мета: проаналізувати важливі аспекти роботи в групі.

Учасники відповідають на запитання:

1. На що я очікував, вступивши до цієї групи?
2. Що із цього мені вдалося здійснити?
3. Що я досі не висловив?

Далі кожний за 10-бальною шкалою оцінює такі параметри:

1. Діяльність ведучого.
2. Зміст занять.
3. Власна робота в групі (самооцінка).
4. Психологічний клімат у групі.
5. Зрушення у комунікативній сфері.
6. Значення для професійної діяльності.

Члени групи коментують оцінки, діляться зауваженнями, враженнями та побажаннями.

ПІСЛЯМОВА

Маніпулятивний вплив у професійній діяльності поліцейського є одним із найпідступніших і найнебезпечніших різновидів психологічного тиску. Особливість маніпуляції полягає в її прихованому характері: вона маскує справжні наміри маніпулятора, звужує свободу вибору поліцейського, непомітно трансформує його сприйняття, оцінки та службові рішення. Маніпуляція здатна діяти точково, але довготривало, впливаючи на раціональне мислення, емоційний стан, поведінкові реакції, формування службових помилок і порушення професійних стандартів.

За таких умов уміння своєчасно розпізнавати маніпуляції, визначати їхні ознаки та джерела, нейтралізувати їх і не дозволяти їм визначати логіку службових дій стає ключовим елементом психологічної готовності кожного правоохоронця. Це не лише питання професійної майстерності, а й необхідна умова збереження службової об'єктивності, етичності та ухвалення правомірних рішень у складних або конфліктних ситуаціях.

Що глибше працівник поліції розуміє природу маніпулятивного впливу, то успішніше він здатен: розпізнавати приховані механізми тиску; контролювати власні емоційні та фізіологічні реакції; уникати емоційних пасток, провокацій і спроб «зламати» його внутрішню позицію; дотримуватися професійної дистанції та не втрачати здатності до раціонального аналізу; протистояти інформаційно-психологічним атакам як у безпосередній взаємодії, так і в цифровому середовищі.

Тож антиманіпулятивна готовність є не додатковою, а базовою компетентністю сучасного поліцейського. Вона забезпечує його здатність ефективно протистояти багатовимірним інформаційно-психологічним загрозам, що вкрай актуально в умовах сьогодення. Формування такої готовності сприяє стабільній, об'єктивній та безпечній взаємодії з громадянами, знижує ризики службових помилок і зміцнює загальний рівень професійної безпеки та довіри до Національної поліції України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ І РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання. Київ : Академвидав, 2010. 432 с.
2. Войтко О. В., Кацалап В. О., Рахімов В. В. Аналіз особливостей маніпуляції як інструменту психологічного впливу на свідомість. *Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони*. 2019. № 2 (35). С. 121–126. DOI: 10.33099/2311-7249/2019-35-2-121-126
3. Волинець Н. В. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05. Київ, 2008. 20 с.
4. Волошина О. В., Малоголова О. О. Психологічний зміст маніпулятивного впливу в системі керівництва персоналом правоохоронних органів. *Вища освіта у контексті інтеграції до європейського освітнього простору*. 2018. С. 424–436.
5. Жук Н. А. Комунікативна компетентність як основа професіоналізму патрульних поліцейських : дис. ... д-ра філософії : 053. Київ, 2021. 244 с.
6. Левицька І. М. Проблема етичності застосування маніпулятивних впливів у професійній діяльності. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2013. Вип. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2013_2_22
7. Марченко О. Г., Іванов С. О. Інформаційно-психологічна безпека особистості умовах війни. *Особистість, суспільство, війна* : тези доповідей учасників міжнародного психологічного форуму (Харків, 7 квіт. 2023 р.). Харків : Харків. нац. ун-т внутр. справ, 2023. С. 143–146.
8. Назар М. М., Мещеряков Д. С., Дітюк П. П. Когнітивні конструкти російської пропаганди в українському медіапросторі. *Освітньо-наукове забезпечення складових сектору безпеки й оборони України* : збірник тез Міжнар. наук.-практ. конф. (Хмельницький, 22 листоп. 2019 р.) Хмельницький : НАДПСУ імені Богдана Хмельницького, 2019. URL: https://nadpsu.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/11/konferen_listopad_2019.pdf
9. Невельська-Гордєєва О. П., Нечитайло В. О. Маніпуляції як засіб інформаційно-психологічного впливу в інформаційній війні. *Вісник Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*. 2021. № 3 (50). С. 71–83. DOI: <https://doi.org/10.21564/2663-5704.50.235389>

10. Невельська-Гордєєва О. П., Нечитайло В. О. «Чорна риторика» як маніпулятивна техніка. *Вісник НЮУ імені Ярослава Мудрого. Серія: філософія, філософія права, політологія, соціологія* : зб. наук. праць. 2021. № 2 (49). С. 81–92. DOI: <https://doi.org/10.21564/2663-5704.49.229781>
11. Про Національну поліцію : Закон України від 2 лип. 2015 р. № 580-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/580-19>.
12. Романенко Ю. В. Сучасні психотехнології : навч. посіб. Київ : ДУІКТ, 2008. 72 с.
13. Уханова Н. С. Маніпулювання масовою політичною свідомістю: інформаційно-психологічний і правовий аспекти. *Інформація і право*. 2015. № 3 (15). С. 43–48.
14. Чепелева Н. І., Підчасов Є. В. Психологічні чинники забезпечення ефективності роботи поліції. *Шлях успіху і перспективи розвитку (до 26-ї річниці заснування ХНУВС)*. Харків, 2020. С. 522–524.
15. Швець З. «Виховання» поліції громадянами. Як це впливає на безпеку? *Експертний центр з прав людини*. 2018. URL: <https://ecpl.com.ua/comments/vyhovannya-politsiji-hromadyanamy-yak-tse-vplyvaje-na-bezpeku/>
16. A'Beckett L. Strategies to Discredit Opponents: Russian Presentations of Events in Countries of the Former Soviet Union. *Psychology of Language and Communication*. 2013. Vol. 17. № 2. P. 133–156. DOI: <https://doi.org/10.2478/plc-2013-0009>
17. Almog S., Brady W. J., Van Bavel J. J. Troll and Divide: The Language of Online Polarization. *PNAS Nexus*. 2022. Vol. 1. Issue 1. DOI: <https://doi.org/10.1093/pnasnexus/pgac019>
18. Goldberg R. F., Vandenberg L. N. The Science of Spin: Targeted Strategies to Manufacture Doubt with Detrimental Effects on Environmental and Public Health. *Environmental Health*. 2021. Vol. 20, № 1: 33. DOI: <https://doi.org/10.1186/s12940-021-00723-0>.
19. Guha A. Understanding and Managing Psychological Manipulation A four-step guide to managing manipulative behaviors. *Psychology Today*. 2021. URL: <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/prisons-and-pathos/202104/understanding-and-managing-psychological-manipulation>
20. Information security in modern society: Sociocultural aspects / A. Getman, O. Danilyan, A. Dzeban et. al. *Amazonia Investiga*. 2020. Vol. 9, Núm. 25. P. 6–14.
21. Miller L. Patrol psychology 101: Communication and conflict resolution. *Police1*. 2008. URL: <https://www.police1.com/>

health-ellness/articles/patrol-psychology-101-communication-and-conflict-resolution-C2LGVm93PYZMIWYh/

22. Oliver J. E., Wood T. J. Conspiracy Theories and the Paranoid Style(s) of Mass Opinion. *American Journal of Political Science*. 2014. Vol. 58 Issue 4. P. 952–966. DOI: <https://doi.org/10.1111/ajps.12084>

23. Psychological Tactics of Manipulation. *Practical Psychology*. 2022. URL: <https://practicalpie.com/psychological-tactics-of-manipulation/>

24. Reynolds J. Police officer training: dealing with manipulation. 2019. URL: <https://www.virtualacademy.com/blog/police-officer-training-offers-tools-for-dealing-with-manipulation>

25. Van der Linden S., Roozenbeek J. Psychological Inoculation Against Fake News. *The Psychology of Fake News*. 2020. Routledge. P. 147–169. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780429295379-11>

Виробничо-практичне видання

ПАМПУРА Ігор Іванович,
НСБИТОВА Наталя Юріївна,
БОЙКО-БУЗИЛЬ Юлія Юріївна та ін.

ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ
ПРОТИДІЇ МАНІПУЛЯЦІЯМ;
ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ ДЛЯ ПОЛІЦЕЙСЬКИХ

Методичні рекомендації

Підп. до друку 24.11.2025. Формат 60×84/16.

Папір офсетний. Друк цифровий.

Ум. друк. арк. 3,26. Зам. № 0812-25.

Наклад 100 прим.

Видавець і виготовлювач ТОВ «7БЦ»

03067, м. Київ, вул. Олекси Тихого, 84

e-mail: 7bc@ukr.net, тел: (044) 592-00-80

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №5329 від 11.04.2017
