

**Леонід Юркевич,**

старший лаборант кафедри психології  
ННПП Національної академії  
внутрішніх справ

*Науковий керівник:*

завідувач кафедри психології ННПП  
Національної академії внутрішніх справ,  
кандидат психологічних наук, доцент

**Полудьонна Н. С.**

## **МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ ПСИХОТЕХНОЛОГІЙ У РОБОТІ ПСИХОЛОГА ТА ПРАВНИКА**

У сучасному світі, де інформаційне середовище стає дедалі багатогранним і складним, *особливої актуальності набуває* вивчення і розуміння маніпулятивних технологій. Ці технології мають місце в усіх сферах життя – від політики та бізнесу до особистих стосунків, а також у засобах масової інформації та професійній комунікації.

Людина часто відчуває різні форми впливу, не завжди усвідомлюючи їхню суть та джерело. У зв'язку з цим, особливої ваги набуває питання вивчення маніпулятивних технік у професіях, що безпосередньо пов'язані з людьми, зокрема в діяльності психолога та правника. Маніпуляція, як прихований вплив на поведінку, думки або емоції іншої особистості поза її волею, може бути частиною інших психотехнологій, які активно застосовуються в практичній діяльності психолога і правника. Вона може виступати як засіб досягнення позитивних змін, наприклад, у психотерапевтичному чи профілактичному контексті – так і як інструмент впливу з корисливою або деструктивною метою, особливо в умовах юридичної взаємодії чи інформаційного тиску.

З огляду на стрімкий розвиток інформаційних технологій та якості психологічної обізнаності людей, зростає й необхідність у розумінні специфіки маніпулятивних технік, їх механізмів та меж використання. Для фахівців правничої та психологічної сфери важливо ще й усвідомлювати морально-етичну відповідальність у процесі професійного спілкування.

Маніпуляція – це прихований психологічний вплив на людину з метою зміни її поведінки, сприйняття чи рішень, часто

без усвідомлення цього впливу самою особою [66, с. 100]. Маніпуляція використовує психологічні вразливості індивіда, а саме: когнітивні упередження, емоційні реакції, соціальні потреби. Вона може мати як позитивний, так і негативний ефект залежно від намірів маніпулятора та ситуації. Відповідно до моделі Р. Чалдіні, найчастіше маніпуляції базуються на шести універсальних принципах впливу: взаємність, послідовність, соціальне підтвердження, симпатія, авторитет і дефіцит [1, с. 88].

Поширені маніпулятивні техніки включають: «газлайтинг» (формування сумнівів у власній адекватності), «виклик почуття провини», «фальшивий вибір», «апеляція до страху» тощо. Наприклад, у взаємодії з клієнтом психолог може ненавмисно створювати залежність, якщо не зберігає кордонів професійної взаємодії. У правничій практиці адвокат може викликати емоційну реакцію присяжних через непряму апеляцію до страху або жалю – це також форма маніпуляції, яка вважається допустимою, якщо не суперечить етичним стандартам [2, с. 212].

Правники використовують риторику, невербальні сигнали, логічні побудови й психологічні прийоми для досягнення професійної мети. Під час судових процесів адвокати і прокурори впливають на присяжних, суддю та опонента через аргументацію, інтонацію, темп мовлення і навіть стиль одягу [2, с. 145]. У слідчій практиці застосовуються методи психологічного тиску – від техніки «доброго і поганого поліцейського» до тонкого натяку на «неминучість відповідальності», що викликає почуття провини або страху [3, с. 74]. Маніпуляція в медіапросторі також має юридичний вимір. Через поширення неправдивої інформації, використання фейків або емоційних закликів можливе формування громадської думки в бажаному руслі, що прямо чи опосередковано впливає на юридичні процеси [6, с. 105].

У психологічній практиці маніпуляція розглядається як порушення етичного кодексу, коли вплив здійснюється без інформованої згоди клієнта [4]. Етичні стандарти психолога зобов'язують фахівця бути відкритим щодо методів, не створювати залежності, уникати експлуатації вразливості клієнта. Однак, навіть у рамках терапії, деякі техніки можуть мати маніпулятивний компонент. Наприклад, у когнітивно-поведінковій терапії використовується прийом «парафраз»

клієнта – що може бути формою впливу на систему переконань. У гіпнотерапії стан трансу підвищує сугестивність, що вимагає особливої обережності й прозорості [5, с. 153]. У правовому контексті важливо враховувати, що маніпулятивні техніки можуть порушувати права людини, зокрема право на автономність думки, право на свободу вибору. У психологічному контексті порушення меж може призвести до втрати довіри, формування психологічної залежності або вторинної травматизації клієнта [7, с. 15].

Як ми вже зазначали, існує також позитивна маніпуляція, або «конструктивний вплив», яка застосовується для зміцнення самооцінки клієнта, формування адаптивних установок чи мотивації до змін. Такі підходи виправдані, якщо вони не порушують автономії особистості та базуються на усвідомленому виборі клієнта [5, с. 159].

Сучасні психотехнології – це не лише маніпуляція, але й цілісний комплекс методів зміни мислення, емоційного стану й поведінки людини [6, с. 101]. До них належать: нейролінгвістичне програмування, гештальт-терапія, когнітивно-поведінкова терапія, методи невербальної комунікації, методи впливу через візуалізацію, медитацію, самонавіювання, а також технології, які використовують в рекламі, політиці й PR [6, с. 101].

Отже маніпуляції як елемент сучасних психотехнологій посідають важливе місце у професійній діяльності як психологів, так і правників. Їхній вплив на свідомість, емоції, поведінку людини вимагає глибокого розуміння механізмів впливу, етичних меж та професійної відповідальності. З одного боку, маніпуляції можуть бути інструментом конструктивної взаємодії, формування мотивації, подолання внутрішнього опору чи захисту інтересів клієнта. З іншого – вони несуть ризик порушення прав, втрати автономії особистості та зловживання владою. У межах сучасної правової та психологічної практики надзвичайно важливо навчитися не лише виявляти й аналізувати маніпулятивні техніки, а й формувати в собі здатність протистояти їм, зберігаючи при цьому професійну етику. Тому й важливо для сучасного фахівця постійно підвищувати рівень психологічної обізнаності та інтегрувати в систему професійної підготовки формування критичного мислення.

### *Список використаних джерел*

1. Чалдіні Р. Психологія впливу: як переконувати і досягати успіху / пер. з англ. О. Красюка. Київ: Наш Формат, 2021. – 400 с.
2. Kapardis A. Psychology and Law: A Critical Introduction. – Cambridge: Cambridge University Press, 2014. – 608 p.
3. Ekman P. Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. New York: W. W. Norton & Company, 2009. 416 p.
4. American Psychological Association. Ethical Principles of Psychologists and Code of Conduct. 2023.
5. Бех І. Д. Особистість у просторі духовного розвитку. – Київ: Академвидав, 2013. – 296 с.
6. Яременко В. Етика психологічного впливу: теорія і практика. – Львів: Світ, 2020. – 284 с.
7. Лазуренко О. Маніпуляція у публічному дискурсі. Вісник НПУ ім. М.П. Драгоманова. 2019. Вип. 3. С. 12–17.