

## СТРАХ ТА ДОБРОТА, ЯК ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ МАНІПУЛЯЦІЇ

Вінницький національний технічний університет

### Анотація

*Проаналізовано методи маніпуляції та маніпуляцію саму, як метод комунікації з особистістю. Як відношення до вас впливає на людину. Яка емоція є сильнішою в маніпуляції, страх чи доброта.*

**Ключові слова:** Маніпуляція, вплив, страх, доброта.

### Annotation

*Analyzed methods of manipulation and manipulation itself as a method of communication with the individual are analyzed. How the attitude towards you affects a person. Which emotion is stronger in manipulation, fear or kindness.*

**Key words:** Manipulation, influence, fear, kindness.

### Вступ

У наш час перед кожної особистістю становиться питання кар'єрного росту. Як всім відомо, завжди в нашому житті в більш вигідному положенні є ті люди, які більш пристосовані до життя. Вміння цих людей є різними, але неодмінно, якщо говорити про кар'єрний ріст, усі бачать перед собою картинку крісла директора фірми або керівника якогось відділу. Кожен керівник повинен володіти навичками управлінця, а тобто швидко прийняття рішень, дипломатично вести переговори, а особливо різні маніпуляційні дії та уміння протистояти впливу інших на тебе. [1]

### Основна частина

Маніпуляція – вид соціологічного впливу, який здійснюється за рахунок більш сильної психології та використовується для прихованого впровадження в психіку жертви цілей, бажань, намірів, відносин або установок маніпулятора, які не збігаються з актуально-існуючими потребами жертви. Маніпуляція буває свідомою та несвідомою, свідомою маніпуляція – це коли людина усвідомлено чинить психологічний вплив іншій особистості із ціллю отримати те чого вона хоче. Неусвідомлена маніпуляція - це коли людина обирає такий спосіб контакту, бо просто не навчилася інакше задовольняти свої потреби. Маніпуляція може бути заснована на різних емоціях людини, яка підпадає під процес впливу. Але дві самих сильних емоцій, це доброта та страх перед особистістю, яка чинить маніпуляції.

Людина, яка проявляє доброту, яка може бути виражена в різних стосунках або інші позитивні емоції до маніпулятора, скоріш за все не усвідомлює, що особистість, до якої в гарне відношення, може користуватися нею заради своїх поставлених цілей або мети. Зазвичай, ця маніпуляція проявляється[2], як прохання зі сторони маніпулятора або порада стосовно якоїсь ситуації. Але є варіанти ситуацій, коли особистість, яка відчуває позитивні емоції до маніпулятора, розуміє що на неї іде вплив, але вона не може цьому протистояти або просто бачить в цьому щось позитивне. Так же людина, цього випадку зазвичай підпадають під маніпуляцію, тому що очікують позитивний результат, тобто похвала, нагорода або будь-що інше. Також можна додати, що коли людина виконує прохання або приказ маніпулятора, вона це асоціює із чимось позитивним.

Відчуття страху одна із самих сильних емоцій людини, яка заставляє людини робити те що вона не хоче, саме цим користуються маніпулятори. По статистиці, під впливом страху людина погоджується, на те що не хочуть в два рази частіше. В ситуації коли особа, яка чинить вплив на особистість через інструмент емоції страху, вона використовує ультиматум або важіль впливу. В цій ситуації майже всі вже знаходяться під владою маніпулятора тому він може робити все що хоче. Людина під впливом страху перед особистістю маніпулятора не може дати психологічну або моральну відсіч, тому що її моральний і психологічний стан майже розбитий і вона іде на поводу маніпулятора, виконуючи все. Але в цьому виді маніпуляції тонка грань, щоб не зламати цей страх

людини та користуватися нею далі, тут відсутні позитивні емоції, та результати для людини, яка знаходиться під впливом.[3]

### Висновки

Перед нами стає запитання, який метод маніпуляції краще використовувати для досягнення своїх цілей або мети. Звісно зовсім не користуватися методами впливу, але якщо ви до цього готові, тоді краще вже використовувати, метод заснований на доброті до вас. Цей метод не буде для вас небезпечним, як метод маніпуляції на страху. Він і більш позитивний, якщо можна так сказати для людини, яка знаходиться під впливом, ми не зламаємо її моральний чи психологічний стан, а просто попросимо чи направимо, як потрібно. Але все ж метод маніпуляції заснований на страху більш сильний, тому що ця емоція сама по собі сильніша за доброту.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Психологічна маніпуляція. Вікіпедія веб. Сайт  
[https://uk.wikipedia.org/wiki/Психологічна\\_маніпуляція](https://uk.wikipedia.org/wiki/Психологічна_маніпуляція)
2. 11 способів маніпуляції та як не стати її жертвою. Look at me веб. сайт -  
<http://www.lookatme.ru/mag/how-to/inspiration-howitworks/206831-manipulation>
3. Як завойовувати друзів та впливати на людей. Дейл Карнегі

**Рудь Владислав Валерійович** – студент групи ІКІТС-206, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: [gydinidog74@gmail.com](mailto:gydinidog74@gmail.com).

Науковий керівник: **Корнієнко Валерій Олександрович** – доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри соціально-політичних наук, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: [valkorney1958@gmail.com](mailto:valkorney1958@gmail.com).

**Rud Vladislav** – Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: [gydinidog74@gmail.com](mailto:gydinidog74@gmail.com).

Supervisor: **Kornienko Valerii** – Dr. of Political Sciences, Professor, Head of the Department of Social and Political Sciences, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa, e-mail: [valkorney1958@gmail.com](mailto:valkorney1958@gmail.com).