

УДК 1:16(161)

DOI <https://doi.org/10.32782/apfs.v042.2023.12>**В. Крикун**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2531-0414>кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри логіки

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Т. БаулінаORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8358-5582>кандидатка філософських наук,
доцентка кафедри логіки

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ФЕНОМЕН МАНІПУЛЮВАННЯ В КОНЦЕПЦІЯХ Г. ФРАНКЕ І М. КЛІСА

Постановка проблеми. Соціальний характер людини як живої істоти обумовлює поширеність та важливість соціальних контактів під час яких особистості впливають одна на одну і прагнуть створити для себе більш комфортні умови для життєдіяльності. Досить часто такий вплив має прихований, а іноді, навіть, шкідливий характер. У сучасності вплив, якому притаманні окреслені ознаки, розглядають крізь призму поняття «маніпулювання». Оскільки інформація є необхідним елементом при формуванні світогляду людини і суттєво впливає на процес прийняття рішень, саме інформація стає одним з основних і досить ефективних засобів для маніпулювань у ХХІ столітті. Поряд із цим, необхідно визнати, що навколо маніпулювання як форми психологічного впливу існує чимало міфів та упереджень, а ефективність застосування маніпулятивних технологій в умовах можливостей сучасних ЗМІ та значення соціальних мереж, викликає суттєве занепокоєння. Значні можливості та висока ефективність впливу скеровані злочинною волею здатні призвести до вкрай негативних наслідків. Прикладом подібного шкідливого впливу є психологічна підготовка російського населення до необхідності знищення українського етносу і державності, яка відбувалась на початку ХХІ століття і врешті-решт призвела у 2014 році до початку російсько-української війни. Таким чином, вивчення сутності, специфіки маніпулятивних прийомів та значення психологічного впливу як для окремої людини, так і суспільства в цілому залишається актуальним завданням для сучасних дослідників.

Маніпулювання як феномен, засоби та прийоми маніпулювання розглядаються в межах різних напрямків наукових досліджень. У межах даної розвідки основна увага буде зосереджена на концепціях маніпулювання Г. Франке та М. Кліса, які характеризуються ґрунтовним та глибинним підходом, а також практичною спрямованістю, а саме дослідження буде здійснене в межах логіч-

ного, риторичного та загальнофілософського підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи дослідження маніпулювання як форми психологічного впливу (сутність, процес, методи, етапи, технології, критерії та чинники успішності тощо) розглядали такі закордонні та вітчизняні дослідники: Т. Адорно, Е. Берн, Н. Гребінь, Є. Доценко, А. Еліс, М. Кліс [8], О. Невельська-Гордєєва, В. Петрик, Г. Франке [7], Е. Фромм, Р. Чалдіні, Г. Шиллер, Е. Шостром та інші. Безпосередньо творчість німецькомовних дослідників Г. Франке та М. Кліса залишилась поза системною увагою українських дослідників. Серед сучасних українських науковців варто звернути увагу на такі дослідження:

1) маніпулювання у сфері політики вивчали:

– Р. Мазьняк [4], який розглядає маніпулювання масовою свідомістю в ХХІ ст. як значну суспільну загрозу, а постправдивість як ознаку сучасності, яка лише ускладнює ситуацію;

– Ю. Лисенко, Ю. Манелюк [2], визнаючи значні негативні наслідки від застосування маніпулятивних технологій в політиці, наголошують на наявності позитивних тенденцій у формуванні здатності людей протидіяти маніпулятивному впливу. Автори акцентують увагу на необхідності формування соціальних механізмів протидії політичному маніпулюванню.

2) психологічні аспекти маніпулювання розглядають:

– С. Макаренко [5] вважає, що оскільки основою маніпулятивних засобів є загальні методи психологічного впливу, то професійним завданням практикуючого психолога є профілактика маніпулювання суспільно-масовою свідомістю. Автор наголошує, що все більш актуальнішим стає захист від інформації, а не захист самої інформації;

– А. Литвинчук [3] обґрунтовує точку зору, згідно з якою варто визнати особливості сприй-

няття маніпулятивного впливу особами з різними рівнями психологічної безпеки.

3) логіко-філософські аспекти маніпулювання розглянуто В. Крикуном [1]. Автор приходять до низки висновків: а) маніпулювання має багатовікову історію, обумовлену соціальними потребами людини, конкурентним середовищем, передбачає інтелектуальний розвиток суб'єкта впливу; б) маніпулятивні прийоми мають місце не лише серед людей, а й у тваринному світі; в) маніпулювання є інструментом і його варто позбавити будь-яких (передусім негативних) конотацій, оскільки лише застосування інструментарію людиною надає йому значення (позитивного або негативного).

Мета статті полягає у визначенні основних засад щодо феномену маніпулювання в концепціях Г. Франке і М. Кліса, що дозволяє поглибити наявні дослідження в межах окресленої проблематики.

Виклад основного матеріалу. Маніпулювання як феномен. Г. Франке розглядає маніпулювання в контексті впливу, що супроводжує людину протягом усього життя, через соціальний характер людини як живої істоти. В різних історичних та соціальних умовах вплив актуалізується в тих чи інших сферах соціальної діяльності. Так, найбільш активно засоби впливу досліджуються і використовуються для потреб сфер політики та бізнесу, але також вплив є буденною реальністю людини і є механізмом адаптації до умов навколишнього середовища (соціуму), які динамічно змінюються. Франке пов'язує вплив з такою людською природною особливістю, як здатність навчати і виховувати, а також бути навченим і здібним до виховання, що є передумовою розвитку, еволюції людства («Aufstieg der Menschheit») [7, р. 121]. Актуальність дослідження маніпулятивних технологій на думку дослідника є очевидною, оскільки висока ефективність засобів психологічного впливу, особливо у випадку масової аудиторії, здатна в значній мірі визначити майбутнє людства [7, р. 8]. Проте варто пам'ятати, що вплив може бути різним як за своєю формою (далеко не кожний вплив має маніпулятивний характер), так і за своїм значенням (користь або шкода). Як наслідок, Франке приходять до висновку, що дослідження і свідоме ставлення до засобів впливу (особливо масового) є нагальною потребою для людей.

На відміну від Г. Франке, М. Кліс походження маніпулювання розглядає передусім у зв'язку з таким явищем як «лідерство», необхідністю організовувати людей та поняттям «стилі управління» (F hrungsstil) в умовах насамперед бізнес-адміністрування і в загальних межах комплексної теорії соціального впливу. Соціальний характер людини обумовив запит на «лідерство», яке варто назвати одним з унікальних феноме-

нів політичного і суспільного життя, пов'язаних із необхідністю здійснення організаційних функцій. Актуалізацію застосування маніпулювання та переконання (як форм психологічного впливу) в другій половині ХХ ст. Кліс обґрунтовує втратою фізичним примусом та «легітимізованим» авторитетом ("legitimierter Autorität) (як засобами впливу) ефективності через тотальну демократизацію свідомості людей у європейських країнах [8, р. 5]. Якщо думка дослідника щодо низької ефективності фізичного примусу як методу управління в сучасних демократичних суспільствах є зрозумілою, то інший метод, а саме «"legitimierter Autorität" залишається не розкритим автором. На нашу думку Кліс веде мову про використання влади авторитету як методу впливу, який також втрачає ефективність в демократичному суспільстві. Свобода слова і думки, якісна освіта і критичне мислення, самоповага, незалежність особистості та інші цінності демократичного світу створили передумови для актуалізації переконання та маніпулювання як ефективних методів впливу.

Сутність та специфічні риси маніпулювання як форми психологічного впливу. Одним із безсумнівних здобутків дослідження Г. Франке на нашу думку є запропоноване автором у праці «Der manipulierte Mensch: Grundlagen der Werbung und Meinungsbildung» визначення маніпулювання як форми впливу: «під маніпулюванням людьми зазвичай розуміють різновид психологічного впливу, що відбувається таємно – або те, що мимоволі ототожнюється з цим – на шкоду відповідній особі» [7, р. 7].

Для забезпечення якісного розкриття сутності маніпулятивних засобів впливу Франке використовує співставлення з рекламою (передусім комерційною), розвиток якої дослідник високо оцінює зважаючи на активне залучення здобутків науково-технічного прогресу. Варто зазначити, що цей різновид впливу Г. Франке вважає найменш шкідливим, при цьому визнаючи його нав'язливий характер [7, р. 119]. Проте нешкідливість такого впливу може мати тенденцію до переростання у щось більш загрозове, більш небезпечне: «людина дізнається, що від улесливих, благальних і вимогливих голосів випливає м'який примус, який досягає максимальної ефективності, якщо людина його не відчуває зовсім» [7, р. 8]. Подібна тенденція веде до дійсно маніпулятивного дійства, а саме змушує об'єкт впливу бажати робити те, що насправді не відповідає його реальним потребам. Такий підхід від Франке актуалізує неймовірно складне (особливо в контексті розрізнення свідомого і несвідомого в людині) питання: а що ми можемо вважати реальними, справжніми бажаннями та потребами людини? Це питання, на жаль, дослідник залишає відкритим.

Для ефективності психологічного впливу надважливе значення відіграють людські інстинкти, які дослідник визнає «найпоширенішим і відомим... й найдавнішим способом психологічно орієнтованої реклами». Обґрунтування Франке своєї позиції є таким: з точки зору ефективної реклами недостатньо, щоб бажання людини десь ховались в її голові, їх необхідно активувати. Подібна активація передбачає прагнення до створення в об'єкта замість раціональних роздумів щодо доцільності придбання, емоційний конфлікт між бажаннями володіти і не володіти певним товаром. Як наслідок, визначальними стають такі галузі знання як психологія і соціологія, які здатні створювати необхідну для успішності рекламного впливу базу знань про людину [7, р. 36-37].

Враховуючи вплив людських інстинктів на людину, можна стверджувати, що в переважній більшості випадків бажання володіти перемагає роздуми і відіграє визначальну роль у процесі прийняття рішень, а тому є підстави вести мову про здійснення маніпулювання свідомістю людини.

Г. Франке, розглядаючи співвідношення понять «психологічний вплив» і «реклама», визнає, що вони використовуються у якості синонімів через максимальну схожість у застосуванні їх принципів. Поряд із цим дослідник наголошує на доцільності виокремлення тієї незначної відмінності, яка все ж присутня між зазначеними поняттями. Так, починаючи зі спільних рис, якими є ненасильницький характер впливу, заангажований характер, відповідність інтересам суб'єкту впливу, Франке акцентує увагу на тому, що «... в рекламі процес здійснення і методи впливу є більш очевидними, ніж в інших формах впливу» [7, р. 10]. У свою чергу високу ефективність реклами Франке пояснює залученням методичного підходу та здобутків науково-технічного прогресу, що дозволяє суттєво підсилити ефект впливу.

Для концепції Франке базовими виступають три поняття, а саме: «психологічний вплив», «маніпулювання» та «реклама». Подаючи загальноприйняте на той час визначення поняття «маніпулювання», Франке уникає проведення чіткого розмежування між рекламою і маніпулюванням, як формами психологічного впливу. Хоча висловлені ним думки не дозволяють сумніватися у відмінностях між зазначеними формами впливу, тому серед низки відмінних ознак пропонуємо звернути увагу на такі:

1) Якщо маніпулювання передбачає прихований характер впливу [7, р. 7], то рекламі притаманною є відкритість [7, р. 10].

2) Якщо маніпулювання спрямоване на створення певних переваг для суб'єкта і шкоди для об'єкта впливу, то реклама, за певних умов, здатна

бути корисною для всіх: інформативна, психологічно обґрунтована реклама сприяє поширенню важливої для суспільства інформації [7, р. 103].

3) Успішне застосування маніпулювання передбачає використання психологічних особливостей об'єкта впливу передусім на емоційному рівні (наприклад: використання бажання володіти предметами [7, р. 37], або бажання належати до певного суспільного класу [7, р. 44], а реклама, у своїй найменш шкідливій формі, подає раціонально орієнтовану інформацію [7, р. 18].

4) Якщо маніпулювання максимальну ефективність демонструє у сферах масового впливу (політика, релігія, ідеологія), то реклама передусім орієнтована на стимулювання комерційних продажів. Поряд із цим необхідно визнати, що реклама впевнено вийшла за межі традиційного застосування (сфера продажів) і активно поширилась на сферу політики, де під прицілом впливу замість «гаманця» потрапив «голос виборця» [7, р. 112-113].

Визнаючи поширеність і ефективність переконання як форми впливу в епоху домінування засобів масової комунікації, М. Кліс акцентує увагу на необхідності розмежування методів та засобів переконання і маніпулювання. Доречність розрізнення обумовлена з одного боку подібністю зазначених методів, але з іншого протилежною соціальною оцінкою в демократичних суспільствах: переконання оцінюється позитивно, а маніпулювання негативно [8, р. 157]. Для розрізнення сутності переконання і маніпулювання Кліс пропонує виокремити в процесі обґрунтування певного положення два типи інформації, а саме:

1) первинна – безпосередньо стосується суті відповідного питання, процес міркування відповідає законам та принципам логіки, увага приділяється об'єктивності, логічності й чіткості аргументів;

2) вторинна – включає в себе додаткову інформацію про відповідне питання, відомості щодо зацікавлених осіб тощо. Вторинною можна назвати інформацію, яка змушує відволіктись від суті справи [8, р. 68-69].

Окрім змістовних відмінностей між переконанням і маніпулюванням Кліс визначає низку формальних:

1) переконання має відкритий характер (об'єкт приймає достовірність засновків та висновки добровільно), а маніпулювання для об'єкту впливу має залишатись прихованим (принаймні, на момент здійснення впливу);

2) переконання передбачає відкритий доступ до всієї інформації щодо відповідної теми, а маніпулювання обмежує подібний доступ лише до дозволеної;

3) переконання передбачає відкритість намірів суб'єкта впливу, а маніпулювання повну або часткову прихованість;

4) переконання передбачає свідоме прийняття об'єктом впливу змісту засновків та висновків, а маніпулювання передбачає несвідомий характер [8, р. 29-30, 66, 69].

Оскільки маніпулювання передбачає залучення вторинної інформації, Кліс наголошує на доречності врахування низки факторів, що визначають ефективність комунікативного впливу. Так, важливу роль відіграють:

- характеристики самих учасників комунікативного процесу: цінності, ролі партнерів по спілкуванню, зв'язки та додаткові ролі тощо;
- характеристики змісту спілкування: мова, стиль, аргументи, оцінки тощо;
- властивості каналів спілкування, умови навколишнього середовища, специфіка культури [8, р. 66-67].

Незважаючи на наявні відмінності, Кліс визнає, що розглянуті вище засоби психологічного впливу, досить складно застосовувати в чистому вигляді на практиці. Так, «процеси переконання зазвичай супроводжуються спробами маніпулювання, наприклад, коли дискусії мають бути припинені для ухвалення рішень або коли сторона хоче перешкодити голосуванню зі спірного питання» [8, р. 30-31]. З іншого боку, маніпулювання також перетинається з переконанням. Наприклад, для «обмеження негативного впливу на ставлення та поведінку постраждалої особи, яке може виникнути, якщо постраждала особа підозрює маніпулювання або визнає його як таке» [8, р. 31].

Соціальні аспекти психологічного впливу. Франке розглядає психологічний вплив як один із сучасних механізмів держави, який спрямований на регулювання суспільних процесів, а рекламу ефективним засобом подібного впливу: «... реклама виявляється як захід, за допомогою якого стає можливим контролююче втручання в механізми нашого суспільства» [7, р. 97]. Потребу в корекції Франке пояснює необхідністю забезпечення балансу широкого спектру результатів людської життєдіяльності – від виробництва до політики. Прямою аналогією психологічному впливу в природі Франке називає процеси природного відбору та еволюції (біологічне регулювання), в результаті реалізації яких ми спостерігаємо постійне саморегулювання в природі. В якості прикладу можна взяти ситуацію, коли надлишок хижаків призводить до зменшення популяції тварин, що складають їх раціон. Надлишок хижаків зникає у результаті зіткнень під час пошуків їжі, коли частина хижаків гине і з'являються умови для збільшення популяції інших тварин.

Людські суспільства потребують подібного, але більш цивілізованого і свідомого регулювання. Забезпечення подібних регуляторних процесів Франке покладає на державу, яка повинна забез-

печити моніторинг суспільних процесів, аналіз подій, прогноз майбутнього і спрямовувати підконтрольних людей у певному напрямку для створення сприятливих умов для виживання і розвитку суспільства [7, р. 95-102].

Свідоме застосування засобів психологічного впливу по відношенню як до окремої особистості, так і до масової свідомості відкриває перед суб'єктом впливу значні можливості (найбільш ефективним вплив є на дітей/підлітків), але Франке акцентує увагу на тому, що результати застосування відповідних засобів можуть бути як позитивними, так і негативними. І в цьому аспекті відповідальність покладається як на суб'єкта, так і на об'єкта впливу, оскільки сам феномен психологічного впливу має природний характер і є невід'ємним елементом життєдіяльності людини. Психологічний вплив надає можливість формувати у людини бажаний світогляд, виховувати бажані моделі поведінки тощо. У питанні користі або шкоди визначальним є бажання суб'єкта впливу, які можуть бути різноманітними: від навчання і розвитку людини, встановлення балансу в економічних процесах і механізмах, до поширення расової ненависті, спрямування патріотизму в напрямку війни та поширення політичної ересі [7, р. 119].

Ще одним із негативних наслідків психологічного впливу на рівні масової свідомості є явище, яке Франке визначив як коло «інтелектуального інбридингу» (*geistiger Inzucht*). Таке явище передбачає замкнений межами певної соціальної групи процес впливу людей з однаковими поглядами один на одного. Негативний аспект подібної ситуації полягає в тому, що впливаючи один на одного люди передають одні й ті ж самі погляди, втрачаючи компонент критичності та альтернативності. Франке наголошує, що людині притаманно дотримуватись усереднених щодо власного кола спілкування поглядів і лише незначні відхилення від подібного усереднення визначають індивідуальність особистості. Зруйнувати таке коло інтелектуального інбридингу можливо шляхом залучення інформації з різних джерел [7, р. 121].

М. Кліс також визнає важливе значення психологічного впливу для функціонування суспільства й акцентує увагу на тому, що як маніпулятивні, так і переконуючі засоби за умови ефективного застосування дають суб'єкту впливу певну «владу» над об'єктом, оскільки створюють суттєвий вплив на процес прийняття рішень останнім. Ілюстрацією розглянутих думок може виступити комунікація між керівником та підлеглим, в якій саме керівник є організатором і суб'єктом впливу. Для досягнення поставленої мети суб'єкт може використовувати як первинну, так і вторинну інформацію, проте «маніпулятивний компонент проявляється насамперед у введенні в ситуацію спілкування певних стимулів, спрямованих на

активізацію, придушення, спотворення або відволікання певної когнітивної інформації» [8, р. 87].

Як Г. Франке так і М. Кліс розглядають маніпулювання та інші форми психологічного впливу не лише в контексті міжособистісної взаємодії, але й з позицій можливостей управління суспільством. У таких умовах результатом впливу виступає формування у людей бажаного світогляду, і, як наслідок, бажаної поведінки.

Протидія маніпулятивному впливу. Зважаючи на високу ефективність маніпулятивних засобів і шкідливості подібного впливу, логічним виглядає питання щодо можливих засобів протидії. Так, Г. Франке окремо піднімає питання вразливості дітей перед можливостями психологічного впливу. Ще не сформована людина беззахисна перед впливом оточення: рідні, друзі, вчителі тощо. І в таких умовах визначальною є мета суб'єкта впливу, яка досить часто буває далекою від благої. Франке зазначає, що етап формування критичного мислення у людини відбувається в період від 12 до 18 років [7, р. 117]. Підтвердження поглядів Франке можна знайти у межах теорії розвитку інтелекту Ж. Піаже, який виділяє 4 стадії у розвитку інтелекту людини і лише на завершальній з них (стадія формальних операцій) підліток набуває здатності будувати власні гіпотетико-дедуктивні висновки, що передбачає самостійне висування припущень і аналіз потенційних наслідків, розвивається абстрактне мислення [6, с. 40].

Усвідомлюючи високі ризики для людини при застосуванні щодо неї психологічних засобів впливу, Г. Франке пропонує низку запобіжників, які в своїй сукупності здатні створити ефективний захист від шкідливих наслідків. Такими запобіжниками здатні виступити:

1) формування і розвиток у людини навички критичного мислення; прагнення при аналізі інформації залучати різні джерела [7, р. 117, 121];

2) розроблена і усталена в суспільстві морально-етична система [7, р. 121];

3) популяризація ідей індивідуальної та суспільної відповідальності [7, р. 123].

М. Кліс також піднімає питання протидії маніпулюванню, розглядаючи критерії ефективності психологічного впливу (переконання й маніпулювання), які на думку дослідника залежать від низки факторів, а саме:

– захист об'єкта (людини) від впливу навколишнього середовища;

– здійснення контролю над каналами зв'язку та ЗМІ;

– створення передумов для фільтрації інформації [8, р. 84].

Висновки. Дослідження маніпулювання від Г. Франке та М. Кліса можна визнати першими ґрунтовними дослідженнями цієї форми пси-

хологічного впливу. Дослідники значну увагу приділяють негативним соціальним наслідкам від застосування маніпулятивних технологій. Основні результати дослідження можуть бути представлені у низці положень:

1) При розгляді маніпулювання як феномену дослідники демонструють схожість у базових поглядах, а саме:

– розглядають маніпулювання в контексті природних засобів впливу психологічного спрямування;

– актуалізацію засобів психологічного впливу загалом і маніпулювання зокрема на початку ХХ ст. обґрунтовують соціальним характером людини як живої істоти та демократизацією суспільних відносин.

2) Порівнюючи підходи Г. Франке та М. Кліса у визначенні сутності маніпулювання як форми психологічного впливу, можна виокремити низку висновків:

– маніпулювання є ефективною формою психологічного впливу і передбачає використання природних особливостей психіки людини;

– маніпулювання передбачає прихований характер впливу;

– у результаті застосування маніпулятивних прийомів об'єкту впливу завдається певна шкода. Шкодою для об'єкта можна вважати як не усвідомлення факту впливу, так і формування висновків, що не відповідають дійсності і вводять людину в оману.

Спільним для дослідників є негативна оцінка маніпулятивних засобів, яка базується на порушенні сучасних демократичних цінностей і визнання тісної взаємодії між різними формами психологічного впливу в буденній практиці людини.

Якщо М. Кліс розглядає передусім маніпулювання в контексті засобів впливу щодо організації спільної діяльності людей (бізнес-адміністрування), то Г. Франке досліджує форми психологічного впливу в контексті можливостей передусім масового впливу та, навіть, засобів управління суспільством.

3) Оскільки маніпулювання передбачає передусім операції з інформацією, отже, для покращення власного захисту людині необхідно свідомо ставитись і розвивати власні навички щодо збору та аналізу інформації (критичне мислення). Але для максимальної ефективності протидії маніпулятивному впливу Г. Франке і М. Кліс наголошують на необхідності формування нормативів морально-етичного характеру, які б підтримували високий рівень вимог у сфері поширення інформації.

Лише поєднання зусиль в окреслених напрямках здатне сформувати умови для ефективної протидії маніпулятивним технологіям.

Література

1. Крикун В. Ю. Поняття «маніпулювання»: сутність та контексти. Вісник Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. 2 (53), 2022. С. 34-45. DOI: <https://doi.org/10.21564/2663-5704.53.258162>
2. Лисенко Ю. В., Манелюк Ю. М. Технології політичного маніпулювання та їх вплив на громадську думку в сучасних політичних процесах. Політикус, (5), 2022. С. 42-47. DOI <https://doi.org/10.24195/2414-9616.2022-5.6>
3. Литвинчук А. І. Схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія, (2), 2022. С. 15-19. DOI: <https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2022.2.3>
4. Мазьняк Р. О. Політичне маніпулювання: теоретико-методологічний аналіз поняття. Політикус, (5), 2021. С. 48-52. DOI: <https://doi.org/10.24195/2414-9616.2021-5.8>
5. Макаренко С. С. Маніпуляція суспільною свідомістю у процесі спілкування. Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології», (41), 2018. С. 142-151. DOI: <https://doi.org/10.32626/2227-6246.2018-41.142-151>
6. Столяренко О. Б. Психологія особистості. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. 280 с.
7. Franke H. W. Der manipulierte Mensch. Grundlagen der Werbung und der Meinungsbildung. Wiesbaden : F. A. Brockhaus, 1964. 144 p.
8. Klis M. Überzeugung und Manipulation: Grundlagen einer Theorie betriebswirtschaftlicher Führungsstile (Die Betriebswirtschaft in Forschung und Praxis, 8). Wiesbaden : Gabler, 1970. 177 p.

Анотація

Крикун В., Бауліна Т. Феномен маніпулювання в концепціях Г. Франке і М. Кліса. – Стаття.

Актуальність дослідження проблематики, запропонованої у статті, визначена зростанням негативних наслідків від поширення застосування маніпулятивних технологій щодо інформації в сучасному медіапросторі, що набуває особливого значення під час військової агресії російської федерації проти України. Маніпулювання як феномен, засоби та прийоми маніпулятивних технік, розглядаються в межах різних галузей наукових досліджень. Проте творчий доробок німецьких науковців Г. Франке та М. Кліса, який характеризується ґрунтовним підходом та практичною спрямованістю, залишається поза системною увагою українських дослідників. Тому **мета статті** полягає у визначенні основних засад феномену маніпулювання в концепціях Г. Франке і М. Кліса, що дозволяє поглибити вже наявні знання в межах окресленої проблематики.

Методологія. Під час проведення дослідження були використані загальнонаукові, філософські та спеціальні методи пізнання соціально-політичних явищ, зокрема загальні методи аналізу, синтезу, компаративний метод. **Результати дослідження:** з'ясовано, що Г. Франке і М. Кліс розглядають маніпулювання як ефективну і поряд із цим небезпечну форму психологічного впливу; визначено, що на думку Г. Франке і М. Кліса в результаті маніпулювання об'єкту завдається шкода в різних проявах: від приховування і, як

наслідок, не усвідомлення самого факту впливу, до введення в оману; встановлено низку рекомендацій від Г. Франке і М. Кліса щодо захисту від маніпулятивних технологій, серед яких варто виокремити розвиток навички критичного мислення, формування відповідного морально-етичного кодексу (соціальні нормативи та ідея відповідальності).

Висновки, наведені авторами, вказують на важливість дослідження як маніпулювання так й інших форм психологічного впливу, зважаючи на їх ефективність, відсутність дієвих механізмів протидії і, як наслідок, небезпечність. Вирішення окресленої проблеми носить комплексний характер і потребує зусиль як на рівні окремих людей, так і на рівні суспільства.

Ключові слова: психологічний вплив, маніпулювання, реклама, переконання, лідерство, Г. Франке, М. Кліс.

Summary

Krikun V., Baulina T. The phenomenon of manipulation in the concepts of H. Franke and M. Klis. – Article.

The **relevance** of the study of the problems proposed in the article is determined by the growing negative consequences of the spread of the use of manipulative technologies regarding information in the modern media space, which acquires special importance during the military aggression of the Russian Federation against Ukraine. Manipulation as a phenomenon, means and methods of manipulative techniques are considered within various fields of scientific research. However, the creative work of the German scientists H. Franke and M. Klis, which is characterized by a thorough approach and practical orientation, remains outside the systematic attention of Ukrainian researchers. Therefore, the **purpose** of the article is to determine the basic principles of the phenomenon of manipulation in the concepts of H. Franke and M. Klis, which allows deepening the existing knowledge within the outlined issues.

Methodology. During the research, general scientific, philosophical, and special methods of studying socio-political phenomena were used, including general methods of analysis, synthesis, and comparative methods. **The results of the research:** it was found that H. Franke and M. Klis consider manipulation as an effective and, at the same time, dangerous form of psychological influence; it is determined that, according to H. Franke and M. Klis, as a result of manipulation of the object, damage is caused in various manifestations: from concealment and, as a result, not realizing the fact of influence, to misleading; a number of recommendations from H. Franke and M. Klis regarding protection against manipulative technologies are established, among which it is worth highlighting the development of critical thinking skills, the formation of an appropriate moral and ethical code (social standards and the idea of responsibility).

The conclusions given by the authors indicate the importance of researching both manipulation and other forms of psychological influence, taking into account their effectiveness, the lack of effective countermeasures and, as a result, their dangerousness. Solving the outlined problem is complex in nature and requires efforts both at the level of individuals and society.

Key words: psychological influence, manipulation, advertising, persuasion, leadership, H. Franke, M. Klis.