**Лекція 9.**

**Механізми маніпулювання масовою свідомістю.**

1. Маніпуляція: визначення, основні ознаки.
2. Механізми маніпулювання масовою свідомістю.
3. Основні шляхи протистояння маніпулятивному впливу.

**Література**

1. Була С. П. Свідерська О. І. Соціальні мережі як інструмент політичної маніпуляції. Політикус: наук. журнал. 2020. № 4. С. 21–25. <http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/10335/1/Bula%2c%20Sviderska.pdf>
2. Макаренко Л. П. Сутність, роль та основні прийоми політичної пропаганди. *Гілея*. 2014. № 83. <http://www.gileya.org/download.php?id=102>
3. Мошак Д. С. Сучасні політичні маніпуляції: політико-комунікаційний та політико-технологічний виміри. Політикус: наук. журнал. 2020. № 4. С. 42–46. <http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/10338/1/Moshak.pdf>
4. Павлов Д. Політична пропаганда: до визначення поняття. *Гілея*. 2013. № 79 <http://www.gileya.org/index.php?ng=library&cont=long&id=98>
5. Руденко Н. В. Сугестія як засіб формування громадської думки в сучасних англомовних інтернет-виданнях: інформаційно-комунікаційні стратегії та способи їх реалізації: дис....д-ра філософії: 061. Суми, 2022. 235 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/88567/3/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%A0%D1%83%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%9D.%D0%92..pdf>
6. Супермаркет пропаганди: США <https://adastra.org.ua/blog/supermarket-propagandi-ssha>
7. Bernays E. Propaganda. Rossendale: Desert, 2018, 170 p.

***1. Маніпуляція: визначення, основні ознаки***

Маніпуляція - програмування думок і прагнень мас, їхніх настроїв і навіть психічного стану з метою забезпечити таку їхню поведінку, яка потрібна тим, хто володіє засобами маніпуляції.

**Родові ознаки маніпуляції.**

1 Маніпуляція це – різновид духовного, психологічного впливу (а не фізичне насильство або погроза насильства). Мішенню дій маніпулятора є психічні структури людської особистості.

2 Маніпуляція – це прихований вплив, факт якого не повинний бути помічений об’єктом маніпуляції. Як зауважує Г. Шиллер, «Для досягнення успіху маніпуляція повинна залишатися непомітною». Успіх маніпуляції гарантований, коли об’єкт маніпуляції вірить, що все відбувається природно і неминуче.

3. Маніпуляція – це вплив, що вимагає значної майстерності і знань. Зустрічаються, звичайно, талановиті самородки з могутньою інтуїцією, здатні до маніпуляції свідомістю навколишніх за допомогою доморослих засобів. Але розмах їх дій невеликий, обмежується особистим впливом – у родині, у бригаді, у роті або банді. Якщо ж мова йде про суспільну свідомість, то, як правило, залучаються фахівці або хоча б спеціальні знання, почерпнуті з літератури або інструкцій. Оскільки маніпуляція суспільною свідомістю стала технологією, з’явилися професіонали, що володіють цією технологією. Виникла система підготовки кадрів, наукові установи, наукова і науково-популярна література.

4. Ще одна важлива, хоча і не настільки очевидна ознака: до людей, свідомістю яких маніпулюють, ставляться не як до особистостей, а як до об’єктів, особливого роду речей. Маніпуляція – це частина технології влади, а не вплив на поведінку друга або партнера.

5. Будь-яка маніпуляція свідомістю є взаємодією. Жертвою маніпуляції людина може стати лише в тому випадку, якщо вона виступає як її співавтор, співучасник. Тільки якщо людина під впливом отриманих сигналів перебудовує свої погляди, думки, настрої, цілі – і починає діяти за новою програмою – маніпуляція відбулася. А якщо вона засумнівалася, вона жертвою не стає. Маніпуляція – це не насильство, а спокуса.

* перша (і, ймовірно, головне) умова успішної маніпуляції полягає в тому, що в переважній більшості випадків переважна більшість громадян не бажає витрачати ні душевних і розумових сил, ні часу на те, щоб просто засумніватися в повідомленнях. Багато в чому це відбувається тому, що пасивно зануритися в потік інформації набагато легше, ніж критично переробляти кожен сигнал.

Пошук прихованого змісту – психологічно важкий процес. Вважається, що люди у своєму підході до інтерпретації поділяються на два основних типи. Одні починають з того, що намагаються в міру можливості відновити логіку автора повідомлення, до пори відставляючи убік свої власні версії. Якщо вони знаходять у цій логіці вади, і в автора повідомлення «кінці з кінцями не в’яжуться», тоді вони і починають копати. Інші не витрачають часу на те, щоб реконструювати «інтелектуальні інструменти» авторів повідомлення. Вони приймають готовий висновок повідомлення як одну з припустимих версій, але лише одну з декількох можливих, і приступають до вироблення набору своїх версій. Вони «конструюють контексти», приміряючи до них версію «підозрюваного» – автора повідомлення.

Маніпулятивна поведінка

**Маніпулятивна поведінка** – такий спосіб організації відносин, коли один учасник прагне досягти своєї мети за рахунок іншого, причому таким чином, щоб останній не усвідомив, що його поведінка насправді зумовлена (провокована) ініціатором взаємодії. Маніпулювання проявляється у безлічі варіантів, хоча можна виділити найбільш розповсюджені його форми (Е. Берн назвав їх «іграми»):

**Трансактний аналіз конфліктів.**

Теорія трансактного аналізу була розроблена американським вченим-психологом Еріхом Берном у 60-х роках ХХ століття («Ігри і люди»). Основні положення цієї теорії широко використовуються зараз психологами для корекції поведінки людини, а також у практиці прогнозування і попередження конфліктів у міжособистісних стосунках.

Поняття «трансактний аналіз» означає аналіз взаємодій. Центральною категорією цієї теорії є «трансакція» - одиниця взаємодії партнерів, яка супроводжується визначенням їх позицій.

Е. Берн помітив, що люди у різних ситуаціях займають різні позиції відносно один до одного, що знаходить своє відображення у певних конфліктних взаємодіях (трансакціях). При цьому визначаються три основні позиції, які Е. Берн умовно позначив: “Батько”, “ Дорослий”, “Дитина”.

“**Дитина**” – виявляє почуття (образи, страху, провини та ін.), підкоряється, шкодить, виявляє безпорадність, ставить питання: “Чому?”, “За що?”, “Звідки?”, вибачається у відповідь тощо.

“**Батько**” – вимагає, оцінює (засуджує і схвалює), вчить, керує, захищає.

“**Дорослий**” – працює з інформацією, розмірковує, аналізує, уточнює ситуацію, розмовляє на рівних, апелює до розуму, логіки тощо.

**Основними правилами застосування маніпулятивних засобів в професійному спілкуванні є:**

1) щоб маніпулювати іншими, потрібно навчитись розпізнавати їх маніпуляції;

2) маніпулювання слід застосовувати лише тоді, коли інші засоби досягнення мети виявились неефективними;

3) потрібно знати, які маніпулятивні прийоми застосовують представники злочинного світу, але це не означає, що ними можна користуватись самому;

4) перед тим, як маніпулювати співбесідником, продумайте можливі варіанти «виходу з ситуації».

***2. Механізми маніпулювання масовою свідомістю***

* Основні складові маніпуляції масовою свідомістю
* Мова слів
* Мова образів
* Інші знакові системи

**Мова слів**

Мова як система понять, слів (імен), у яких людина сприймає світ і суспільство, є основним засобом підпорядкування. «Ми – раби слів», – сказав Маркс, а потім це буквально повторив Ніцше. Цей висновок доведений безліччю досліджень, як теорема. У культурний багаж сучасної людини ввійшло уявлення, начебто підпорядкування починається з пізнання, що є основою переконання. Однак в останні роки все більше вчених схиляється до думки, що проблема глибше, і первісною функцією слова на зорі людства був його сугесторний вплив - навіювання, підпорядкування не через розум, а через почуття.

**Сугестивність за допомогою слова**

Сугестивність за допомогою слова – глибинна властивість психіки, що виникла набагато раніше, ніж здатність до аналітичного мислення. Це спостерігається в ході розвитку дитини: дитині не потрібно ніяких обґрунтувань, якщо мама сказала – так і потрібно робити. Коли освічені батьки починають логічно доводити необхідність заборони, вони тільки приводять дитину в замішання і підривають силу свого слова. До того, як дитина починає розуміти мову, вона здатна правильно сприймати «попередники слова» – інтонацію, міміку, взагалі «мову тіла».

**Мова образів**

* Ще в минулому столітті Ле Бон писав: «Натовп мислить образами, і викликаний у його уяві образ у свою чергу викликає інші, що не мають ніякого логічного зв’язку з першим... Натовп здатний мислити тільки образами, сприйнятливий тільки до образів. Тільки образи можуть... стати двигунами його вчинків». В іншому місці він знову повертається до зв’язку між словом і образом: «Могутність слів знаходиться в тісному зв’язку образами і зовсім не залежить від їхнього реального змісту. Дуже часто слова, що мають найбільш невизначений зміст, чинять найбільш великий вплив на натовп. Такі, наприклад, терміни: демократія, соціалізм, рівність, воля і т. ін., до такого ступеня невизначені, що навіть у товстих томах не вдається з точністю роз’яснити їх зміст».

**Прихований вплив**

* Природа маніпуляції складається в наявності подвійного впливу – поряд із повідомленням, що посилається відкрито, маніпулятор надсилає адресатові «закодований» сигнал, сподіваючись на те, що цей сигнал розбудить у свідомості адресата ті образи, що потрібні маніпуляторові. Цей прихований вплив спирається на «неявне знання», яким володіє адресат, на його здатність створювати у своїй свідомості образи, що впливають на його почуття, думки і поведінку. Мистецтво маніпуляції полягає в тому, щоб пустити процес уяви потрібним руслом, але так, щоб людина не помітила прихованого впливу.

**Комікси**

* Геніальним винаходом для передачі повідомлень людям, що не звикли читати, стали комікси – короткі спрощені тексти, кожен фрагмент яких доповнюється ілюстрацією . Ставши важливою частиною масової культури США, комікси в той же час були, аж до появи телебачення, могутнім інструментом ідеології. Можна сказати, що вся історія сучасної американської ідеології нерозривно переплетена з історією коміксів. Феномен коміксів, писав культуролог Умберто Еко, в тому, що комікси «породили унікальне явище – масову культуру, у якій пролетаріат сприймає культурні моделі буржуазії в повній упевненості, що це його незалежне самовираження».

Таке надзвичайно ефективне «захоплення» масової аудиторії комікси змогли забезпечити саме завдяки сполученню тексту з зоровими образами. Одержавши владу над читачем, комікси стали виконувати безліч ідеологічних функцій. Автори коміксів, разом із фахівцями з психоаналізу і лінгвістики, розробляють і впроваджують у свідомість неологізми – нові слова, що моментально входять у повсякденну свідомість, мову масової культури, а потім і офіційну мову.

**Зорові образи**

* Образи, як і слова, володіють сугестивним значенням і породжують ланцюгову реакцію уяви. ХХ ст. показало немислимі раніше можливості знакових систем як засобу влади. Особливе місце зайняли зорові образи.
* Так, для ідеологічної обробки населення фашисти масштабно використовували географічні карти. Вони швидко встановили, що чим краще і «науковіше» виконано карту, тим сильніший її вплив на свідомість у потрібному напрямку. І вони не скупилися на засоби, так що фальсифіковані карти, що виправдовували геополітичні плани нацистів, стали шедеврами картографічної видавничої справи. Ці карти заповнили підручники, журнали, книги.

В останні роки фабрикація географічних карт (особливо в історичному розрізі) стала улюбленим засобом для розпалення національного психозу при підготовці етнічних конфліктів. Це – особлива, «гаряча» сфера маніпуляції суспільною свідомістю. Наочна, красива, «науково» зроблена карта колишнього розселення народу, втрачених споконвічних земель і т. ін. впливає на підігріті національні почуття безвідмовно. При цьому людина, що дивиться на карту, зовсім беззахисна проти того тексту, яким супроводжують карту ідеологи. Карта її заворожує, хоча людина, як правило, навіть не намагається в ній розібратися.

Сьогодні головним засобом маніпулювання стала мова телебачення з особливим жанром – рекламою, призначенням якої є маніпуляція свідомістю.

**Інші знакові системи**

* **Мова чисел**. У числі, як і в слові, закладені множинні змісти. Часом здається, що це – винятково холодні, розумові, раціональні змісти. Але числа споконвічно навантажені глибоким містичним і релігійним змістом.

**Річ**

Число, як і слово, було споконвічно пов’язане з річчю.

Послідовники релігійної секти Піфагора вважали, що в числі виражена сутність, природа речі, при цьому число не може брехати, і в цьому його перевага перед словом. Піфагорійці вважали навіть, що числа – це ті матриці (парадигми), за якими створюються речі (речі «наслідують числа»). Через число тільки і може бути зрозумілий світ.

Магічна сила навіювання, якою володіє число, така, що якщо людина сприйняла яке-небудь абсурдне кількісне твердження, його вже майже неможливо витиснути не тільки логікою, а й кількісними ж аргументами.

**Акусфера**

* Інша важлива знакова система – акусфера, світ звукових форм культури. У програмуванні поведінки звуки, що впливають в основному не на розум, а на почуття, завжди займали важливе місце. Сприйняття слова значною мірою залежить від того, яким голосом воно вимовлено.
* На сприйняття повідомлення впливає тембр голосу, ритм, темп і безліч інших параметрів читання. Тому диктор повинен майстерно володіти декількома «голосовими інструментами», щоб в досконалості зачитати й повідомлення з галузі медицини, і на сільськогосподарську тему – бо вони вимагають різного аранжування.
* Інтонації повинні відповідати змісту.

**Вплив музики на свідомість**

Вплив музики на свідомість очевидний – варто згадати ефект бойового або жалібного маршу, пісні «Повстань, народе мій» або виступу рок-ансамблю перед юрбою фанатів. Про роль музики в програмуванні поведінки (звичайно, в сукупності з іншими каналами впливу – словом, пластикою рухів і зорових образів) писали багато авторів. Але не менш важливою, ніж звук, частиною акусфери є тиша. На мислення, свідомість і підсвідомість людини діє саме чергування звуку і тиші – зі своїм ритмом та інтенсивністю. Ніцше не раз повертався до думки: «великі події трапляються в тиші».

**Демократія шуму**

Щоб запобігти можливості зародження власних груп еліти (інтелігенції) у масі керованих, її потрібно цілком позбавити тиші. Так на Заході виникло явище, що одержало назву «демократія шуму». Створено таке звукове (і шумове) оформлення навколишнього простору, що середня людина практично не має достатніх проміжків тиші, щоб зосередитися і додумати до кінця думку. Це – важлива умова її беззахисності проти маніпуляції свідомістю. Еліта, навпроти, дуже високо цінує тишу і має економічні можливості організувати своє життя поза «демократією шуму».

**Сфера почуттів**

Настільки ж важливим, як мислення, об’єктом для маніпуляції є сфера почуттів. Можливо навіть, що це – основна або принаймні перша сфера, на яку спрямований вплив. У всякому разі, почуття більш рухливі і податливі. Можна сказати, що у великій маніпуляції свідомістю гра на почуттях – обов’язковий етап. Засновник учіння про маніпуляції свідомістю маси Г. Ле Бон писав: «Маси ніколи не вражаються логікою мови, їх вражають почуттєві образи, що народжують певні слова й асоціації слів». Отже, якщо треба в чомусь переконати масу, то цей процес слід розпочинати з впливу на емоції – на освоєння логічної аргументації маса не побажає витрачати ні зусиль, ні часу.

Загальною принциповою установкою в маніпуляції масовою свідомістю є попереднє «розгойдування» емоційної сфери. Головним засобом для цього служить створення або використання кризи, аномальної ситуації, що чинить сильний вплив на почуття. Це може бути велика технологічна катастрофа, криваве насильство (акція терористів, маніяк-злочинець, релігійний або національний конфлікт), різке збідніння великих груп населення, політичний скандал і т. ін.

Особливо легко збудити ті почуття, що у повсякденній моралі вважаються негідними: страх, заздрість, ненависть, самовдоволення. Вирвавши з-під влади свідомості, вони найгірше піддаються внутрішньому самоконтролеві і виявляються особливо бурхливо. Менш бурхливо, але зате більш стійко виявляються почуття шляхетні, котрі спираються на традиційні позитивні цінності (природне почуття жалості і співчуття до слабкого, беззахисного).

* Для маніпуляції свідомістю придатні будь-які почуття – якщо вони допомагають хоч на час відключити здоровий глузд. Але починають маніпулятори завжди розгойдувати ті почуття, що вже «актуалізовані» у суспільній свідомості. Американський соціолог Г.Блумер у роботі «Колективна поведінка» пише: «Функціонування пропаганди в першу чергу виражається в грі на емоціях і забобонах, якими люди уже володіють». Так «розгойдували» у людини вражене почуття справедливості. А сьогодні ті ж люди байдуже дивляться на олігархів, які демонструють своє багатство.

**Страх**

Чи не головним почуттям, що експлуатується в маніпуляції свідомістю, є страх.

Можна говорити про різні види страху. Є страх як реакція на реальну небезпеку, прояв інстинкту самозбереження. Він сигналізує про небезпеку, і на підставі цього сигналу робиться вибір найбільш доцільної поведінки (втеча, захист, напад і т. ін.). Реальний страх може бути надмірним, тоді він шкодить – у тій мірі, у якій він спотворює небезпеку. Але є страх ілюзорний, «невротичний», що не сигналізує про реальну небезпеку, а створюється в уяві, у світі символів, у «віртуальній реальності». Розвиток такого страху недоцільний й згубний.

Розрізнення реального і невротичного страху давно хвилювало філософів. Ілюзорний страх навіть вважався феноменом не людини, а Природи, і вже в Плутарха був названий панічним (Пан – уособлення природи). Шопенгауер пише, що «панічний страх не усвідомлює своїх причин, у крайньому випадку за причину страху видається сам страх». Різновидом ілюзорного страху є маніакальний, коли величина небезпеки, могутність «ворога» багаторазово перебільшується, уявляється ледве не абсолютною, хоча в реальності до цього далеко.

Для маніпуляції головний інтерес становить саме неадекватний, ілюзорний страх – і способи його створення, особливо в умовах відключення, придушення природного, рятівного страху – досягнення апатії, байдужості, психологічного звикання до реальної небезпеки.

Страх як почуття, пов’язане з інстинктами (тобто, біологічно властивій людині), виявляється по-різному в різних культурах. Наприклад, зовсім різні «профілі страхів» японців і жителів Заходу. Японці не бояться божої кари, загробних страждань, у них немає понять смертного гріха – основних джерел страху в «культурі провини» Заходу. Зате японці відчувають сильні страхи перед «чужим», особливо якщо вони втрачають перед ним своє достоїнство. Говорять: Японія – це «культура сорому». Страх ганьби такий сильний, що в Японії часті самогубства молодих людей через невдачі на вступних іспитах.

**Ірраціональний страх**

***Ірраціональний страх*** – дуже ефективний засіб «відключення» здорового глузду і захисних психологічних механізмів. Вражена страхом людина легко піддається навіюванню і вірить у будь-який запропонований «рятівний» засіб. Масовий (і часто підсвідомий) страх як передумова для програмування поведінки перевірений психологами рекламних агентств у ході великих кампаній.

***3. Основні шляхи протистояння маніпулятивному впливу.***

**Пасивний захист**

Як правило, пасивний захист застосовують у двох випадках: коли об'єкт маніпулювання не знає, як вчинити, або не хоче псувати стосунки з маніпулятором. Важливою умовою застосування цієї форми захисту є витримка.

**Форми пасивного захисту. Найефективнішими серед них є такі:**

* відсутність реакції на слова маніпулятора ("не розчув", "не звернув уваги", "не помітив" тощо);
* тактовне, стримане й несподіване для маніпулятора мовчання;
* гра в "тупуватість" - "не зрозумів", "не второпав", "не збагнув" і т. ін.;
* формалізація спілкування, зведення спілкування з маніпулятором до формальних процедур (говорити тільки стандартні фрази; покликатися на начальство й на порядки, заведені в організації; довго заповнювати документи, примушувати співбесідника розписуватися в кожному; дати візитку й показати, що розмову закінчено);
* повне або часткове ігнорування слів маніпулятора;

**Основними прийомами захисту від маніпулятивного впливу шляхом збереження самовладання фахівці уважають:**

**1. Розглядання**

* Негативна інформація найбільше впливає через слух, тому в стресових ситуаціях необхідно фіксувати увагу не на слухових відчуттях, а на зорових. Щоб розглядання було дієвим прийомом, слід виконати такі рекомендації: обличчя опонента розглядають якомога детальніше, немов хочуть намалювати його портрет із пам'яті; мовчки й дуже уважно дивляться на співбесідника, не виявляючи ознак неприязні або іронії; під час умисних пауз у спілкуванні намагаються побачити якомога більше деталей обстановки навколо опонента.
* обличчя опонента розглядають якомога детальніше, немов хочуть намалювати його портрет із пам’яті;
* мовчки й дуже уважно дивляться на співбесідника, не виявляючи ознак неприязні або іронії;
* під час умисних пауз у спілкуванні намагаються побачити якомога більше деталей обстановки навколо опонента.

**2. Оволодіння позицією спостерігача. Вона передбачає оцінювання ситуації ніби згори (або збоку).**

Дуже ефективні такі моделі візуалізації:

трансформація масштабів (можна подумки зменшити зріст людини, яка викликає гнів, зробити її карликом, ліліпутом);

корегування тональності та яскравості (за допомогою уяви можна змінити зовнішність співбесідника - з кольорової на чорно-білу);

експериментування з глибиною візуального сприйняття (можна замінити тривимірну картину на плоске, двомірне зображення)..

**3. Мистецтво тримати паузу.**

Це уміння допоможе швидше заспокоїтися, зосередитися, знайти належну відповідь. Якщо маніпулятор щось запропонував, варто скористатися паузою і подумки дати відповіді на запитання: "Чи потрібне мені САМЕ ЦЕ?"; "Чи потрібне мені це САМЕ ЗАРАЗ?"; "Чи потрібне мені саме це ТАКОЮ ЦІНОЮ; "Чи потрібне це САМЕ МЕНІ?".

**Активний захист**

Метою активного захисту є викриття маніпулятора й завдання йому удару у відповідь. На практиці активний захист часто становить логічне продовження пасивного. Основні фази активного захисту такі:

1. *Установлення факту маніпуляції.*Полягає в аналізі змін у ситуаціях взаємодії, поведінці адресата маніпулятивного впливу.

2. Оцінка ситуації. Виокремлюють фактори та обставини, які сприяють чи заважають маніпулятивному впливу.

3. Усвідомлення змісту маніпуляції. З'ясовують причини, мотиви, цілі, форми й методи маніпулятивного впливу.

4. *Установлення контролю за емоціями.*Вдаються до прийомів управління власними емоціями.

5. *Збивання темпу й ритму маніпулятивного впливу.*Досягають шляхом демонстративного мовного або фізичного виходу з контакту.

6. *Відновлення силового балансу стосунків.*Намагаються заблокувати канали шляхом маніпулятивного впливу та саму можливість стереотипної автоматичної реакції на дії й слова маніпулятора, актуалізуючи вміння говорити "ні", діяти без пояснень і поступок; підкреслено демонструють самостійність у поведінці тощо.

7. *Зайняття й декларування чіткої позиції в питанні, яке є предметом маніпуляції.*Опонентові не дають змоги обирати (висувати) альтернативу; ігнорують факти й аргументи, які наводить маніпулятор на підтвердження своїх думок; симулюють і демонструють гнів та нетерпіння.

8. *Виведення маніпулятора зі стану емоційної рівноваги.*Змістом цієї фази активного захисту є перенесення вістря критики аргументів опонента на його персону; виголошення насмішок, звинувачень, докорів; застосування щодо опонента некоректної аргументації й т. ін. У такий спосіб опонента доводять до стану роздратування, різкого порушення психічної рівноваги.

9. *Провокування маніпулятора до "самовикриття", тобто озвучення мети маніпуляції.*Ефективним провокаційним засобом є застосування "техніки зіпсованої платівки": у відповідь на посилення психологічного тиску адресат формулює й багаторазово повторює під час діалогу коротку фразу, яка містить важливе повідомлення нападаючому або маніпулятору. Техніка відома також під назвою "правило британського старшини", яке звучить так: "Спочатку скажіть їм, що саме збираєтеся їм сказати. Потім скажіть їм те, що саме ви їм сказали. І тоді вас, можливо, почують".

10. *Викриття факту маніпуляції та розкриття її суті.*На цьому етапі захисту важливо розкрити мету, спосіб, призначення, особливості застосування та можливі наслідки маніпулятивного впливу і запропонувати маніпулятору зручну й безпечну модель його поведінки з метою блокування подальших спроб психологічного тиску.

11. *Контрманіпуляція.*У ній використовують практично весь арсенал форм, методів та прийомів маніпуляції в умовах, створених маніпулятивною дією суб'єкта нападу. До цього найпотужнішого захисту вдаються, якщо маніпулятор після викриття не припиняє психологічного тиску. У процесі здійснення контрманіпуляції доцільно застосовувати різні прийоми та методи; швидко змінювати тактику; частіше використовувати ту маніпулятивну зброю, якою він володіє найкраще.