

*Олександр Володимирович Войтко (кандидат військових наук)**Віталій Олександрович Кацалап (кандидат військових наук)**Володимир Володимирович Рахімов**Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського, Київ, Україна*

## АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ МАНІПУЛЯЦІЇ, ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ НА СВІДОМІСТЬ

*Процес підготовки та проведення маніпуляції свідомості людини або масової свідомості відіграє величезну роль в здійсненні впливу на емоційний стан, мотивацію, раціональне мислення з метою зміни моделей поведінки визначених цільових аудиторій, що в свою чергу посилює негативний психологічний вплив. Підкуп, шантаж та загроза вбивством вже з давніх-давен не використовуються, як способи маніпулювання свідомістю людини або визначеної групи людей, а виступають, як стимули бажаної поведінки людини у визначеному напрямку. Особливо важливо залишається питання – які саме маніпулятивні технології і яким чином використовуються в інформаційних та психологічних операціях агресора? Знання цих технологій маніпулювання значно підвищить рівень психологічної стійкості військовослужбовців на передових позиціях так і підвищить захист громадян України і допоможе більш ефективно протистояти викликам і загрозам, як в середині так і зовні нашої держави.*

*Метою даної статті є висвітлення маніпулятивних технологій та загальних процесів їхньої підготовки, які використовуються для посилення психологічного впливу на свідомість обраної цільової аудиторії.*

***Ключові слова:** маніпуляція, маніпулятивний вплив, маніпулятивні технології, свідомість, маніпулювання свідомістю.*

### Вступ

Сучасний розвиток інформаційного суспільства сприяє поширенню новітніх технологій, для прямого та прихованого впливу на свідомість людини, що дає можливість зміни поведінки людини, вплинути на свободу її волевиявлення.

Зазвичай використання методів прихованого впливу відбувається у політичних, дипломатичних та економічних відносинах, під час ведення військових операцій, діяльності спеціальних служб, а також інших сферах життя людини та суспільства в цілому. Використовуючи в своєму арсеналі передові технології з передачі та розповсюдження інформації противник здійснює вплив, який спрямований на зміну напрямку активності визначеної цільової аудиторії, її думок, ідей та поглядів, що призводить до неадекватного сприйняття дійсності, порушення прав і життєво важливих інтересів і дає можливість отримати перемогу без жодного пострілу. Враховуючи на широкий спектр деструктивного інформаційного впливу на психіку людей необхідно чітко розуміти причини, форми та способи маніпуляції та своєчасно організувати захист від їхніх проявів. Завдяки застосування у повсякденному житті способів протидії маніпуляціям підвищується рівень психологічної стійкості, що дозволяє виконувати завдання по обороні та захисту територіальної цілісності та недоторканості України.

**Постановка проблеми.** Досвід сучасних війн і

збройних конфліктів показує, що для досягнення успіху потрібно використовувати не тільки військову силу, з здійснювати цілеспрямований інформаційний вплив, як на власне населення в підтримку політики держави і дій збройних сил так і на населення агресора у неправомірності дій їхнього уряду та відмову від подальшої агресії. Викриття сучасних технологій маніпулювання вимагає системних дій, за допомогою яких можливе усунення або зведення до мінімуму прихованого впливу. Вирішення даної проблематики потребує більш детального вивчення сучасних технологій маніпулювання, а також форм і способів захисту від впливу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розглядаючи концепції інформаційних та психологічних операцій виявляється безпосереднє місце і роль маніпулятивних технологій, їхніх форм і способів на різних етапах підготовки так і в ході ведення операцій. Маніпуляції свідомістю дозволяє посилити негативний психологічний вплив на визначену цільову аудиторію та виконати всі основні та підтримуючі цілі операції.

**Метою статті** є розглянути особливості маніпулювання свідомістю та її способів для посилення та досягнення психологічного впливу.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Використання інформації, як зброї з метою

маніпуляції свідомістю постає актуальною проблемою під час ведення воєнних дій.

Для загального розуміння наведемо низьку визначень поняття маніпуляція:

- прихований вплив на психіку визначеної цільової аудиторії, при якому досягається впровадження визначених цілей, бажань, намірів, відносин чи установок, що не збігаються з тими, які має цільова аудиторія у певний момент часу;
- вплив, який спрямований на неявне спонукання іншого до здійснення визначених маніпулятором дій;
- вплив на психіку визначеної цільової аудиторії спрямований на зміну її активності, який використовується настільки майстерно, що залишається непоміченим [4, 7].

Маніпуляція являється складним процесом, який може включати в себе:

- визначення цілей (для чого і з якою метою здійснюється маніпуляція);
- аналіз та вибір цільової аудиторії для досягнення цілі;
- визначення потенційної цільової аудиторії;
- збір відомостей про цільову аудиторію;
- підстроювання до цільової аудиторії;
- підготовка цільової аудиторії до впливу;
- організація ситуації (обстановки) впливу на цільову аудиторію;
- оцінка ефективності заходів.

У зв'язку з тим, що інформація сприймається людиною вибірково, залежно від наявних психологічних установок, ініціатори інформаційного впливу прагнуть впливати на масову свідомість із урахуванням готовності аудиторії сприйняти ту або іншу інформацію. Досить устояною точкою зору серед закордонних і вітчизняних фахівців є той факт, що маніпулятивний вплив на психіку людей, як об'єктів пропагандистських акцій здійснюється у вигляді двох самостійних етапів, що доповнюють або поміняють один одного. Це обумовлене загальною закономірністю впливу, що вселяє, на основі якого, насамперед базуються маніпулятивні стратегії й тактики, і для якого характерне використання в процесі впливу двох основних етапів - підготовчого й основного [6].

Відповідно до виділених закономірностей і відповідними механізмами інформаційного впливу, функції першого підготовчого етапу полягають у полегшенні сприйняття наступних потім пропагандистських матеріалів. Його основне призначення полягає в створенні атмосфери довіри між комунікатором (джерелом інформації) і аудиторією впливу. У зв'язку з тим, що інформація сприймається легше, якщо для цього створений сприятливий ґрунт, у завдання першого етапу входить руйнування в об'єкта наявних психологічних установок, бар'єрів до сприйняття наступної інформації незалежно від того чи здасться вона об'єкту неприємної або навіть дивовижної.

На другому етапі здійснюється залучення уваги й порушення інтересу до переданих повідомлень, на підставі некритичного сприйняття й засвоєння аудиторією (слухачами, читачами, глядачами) одержуваної інформації, що дозволяє в значній мірі збільшити ефект, що вселяє, впливу інформації на шкоду її раціональній оцінці. На цьому етапі також активно використовується техніка й спеціальні прийоми маніпулятивного впливу.

Розподіл на зазначені вище етапи є відносно умовним і не слід це розглядати так, що спочатку йде серія інформаційних повідомлень, що вирішують лише завдання першого етапу, а потім випливають пропагандистські матеріали у відповідності із другим етапом маніпулятивного впливу. Завдання першого й другого етапів психологічного впливу вирішуються постійно в процесі практично всіх здійснюваних пропагандистських акцій. У певні періоди часу може здійснюватися лише деяка перевага в повідомленнях матеріалів, властивих для одного з даних етапів, що відповідає розв'язуванню завданням у конкретний період часу (наприклад, зміцнення довіри до джерела або доведення потрібної інформації у відповідній формі). Маніпуляція, як правило, спрямована на те, щоб змусити більшість чи визначену конкретну особу брати активну участь або вжити пасивні дії в найвигідніший момент часу.

Зазвичай виділяють два способи впливу на людину чи групу людей. Перший – це відкритий вплив, який передбачає повністю зломити опір визначеної або потенційної цільової аудиторії та змусити виконувати дії, які їм нав'язують. Другий спосіб передбачає прихований вплив, який приховує дійсні наміри та не викликає заперечення, що призведе до бажаного результату.

Підготовка маніпуляції насамперед пов'язана зі створенням факторів або використанням вже наявних, що підвищують ймовірність до очікуваних реакцій цільової аудиторії. Вона передбачає зміну психічного стану, збільшення схильності до зовнішнього впливу, дестабілізація його самооцінки, підвищення сугестивності через потребу в захисті.

Проведення маніпуляції пов'язане зі створенням стандартної, або нестандартної соціальної ситуації з вибором “мішені” впливу, так звані психічні структури, за допомогою яких і здійснюється маніпуляція [1, 2].

Мішені маніпулятивного впливу доцільно поділити на п'ять груп:

1. спонукання для активності людини: потреби, інтереси, схильності;
2. регулятори активності людини: групові норми, самооцінка (відчуття власної гідності, самоповага, гордість); суб'єктивні відносини; світогляд; переконання; вірування; смислові, цільові, операційні установки;
3. когнітивні (інформаційні) структури (зокрема інформаційно-орієнтовна основа

поведінки людини в цілому) - знання про навколишній світ, людей та інші різноманітні відомості, які є інформаційним забезпеченням активності людини;

4. операційний склад діяльності: спосіб мислення, стиль поведінки та спілкування, звички, уміння, навички;

5. психічні стани: фонові, функціональні, емоційні.

Кожний вид мішеней припускає використання релевантних їм технік впливу. При цьому маніпуляція припускає виготовлення і впровадження таких мішеней, поразка яких викликає оптимально необхідний маніпулятору ефект. Дана орієнтація пов'язана із цілеспрямованим виробництвом спонукання до активності, з формуванням регуляторів активності, зі створенням необхідних когнітивних структур, з формуванням необхідного операційного складу діяльності й заздалегідь спланованого психічного стану (дестабілізація, утома, нетерплячість, некритичність, залежність, нерішучість, пригніченість, розгубленість, ейфорія, ентузіазм).

Як правило, можливе використання двох моделей маніпулювання: "психічна" і "раціональна".

"Психічна модель" передбачає використання автоматичних реакцій цільової аудиторії на психологічні стимули. Сутність маніпулювання пов'язана з відбором стимулів, що викликають необхідну реакцію.

"Раціональна модель" пов'язана з заздалегідь спланованим інформаційним впливом. Ця модель сполучена з використанням ряду прийомів:

- скорочення й дозування інформації;
- використання таємності, тобто навмисне утаювання інформації;
- активізація пропаганди;
- інформаційне перевантаження.

Інформаційний вплив може мати свої закони, такі як:

- неправда повинна бути певним чином дозована й зберігати видимість правдоподібності;
- необхідність чіткої уяви про очікування аудиторії, що дозволяє створювати ілюзії, застосовні саме для даної аудиторії,
- використання взаємної відповідальності;
- вилучення й приховання інформації, яка йде врозріз із офіційним курсом;
- звертання до священних принципів націй;
- використання символіки й символізації за допомогою іміджевих технологій.

Враховуючи зазначене постає необхідність розглянути основні способи маніпулятивного впливу [3].

#### 1. Принцип першочерговості.

Суть даного способу заснована на специфіці психіки, яка влаштована таким чином, що приймає інформацію, що поступила першою в обробку нашою свідомістю, як достовірну.

Навіть те, що пізніше ми можемо одержати більш достовірну інформацію, часто не виключає ні факту підсвідомої недовіри до неї, ні тієї обставини, що наше несвідоме буде посылати у свідомість позитивні імпульси від інформації отриманої першою.

У цьому випадку спрацьовує ефект сприйняття первинної інформації як дійсної, тим більше що відразу зрозуміти її суперечливий характер неможливо. А після буде дуже важко змінити думку, що сформувався.

Подібний принцип досить успішно використовується в політичних технологіях, коли на адресу конкурента (за допомогою ЗМІ) засилається якийсь викривальний матеріал (компрокат), тим самим:

а) формуючи у виборців негативна думка про нього;

б) змушуючи виправдовуватися.

У цьому випадку йде вплив на маси шляхом розповсюджених стереотипів про те, що якщо хто виправдовується, значить винуватий.

#### 2. Експресивний удар.

При реалізації даний спосіб повинен зробити ефект психологічного шоку, коли належного ефекту маніпулятори досягають навмисним трансляванням жахів сучасному життю, що викликає першу реакцію протесту (за рахунок різкого підвищення емоційної складової психіки) і бажання щоб то не було покарати винних.

При цьому не зауважується, що акценти при подачі матеріалу можуть бути свідомо викривленні у бік непотрібних маніпуляторам або проти інформації, що здається їм небажаною.

#### 3. Ефект правдоподібності.

У цьому випадку основа для можливої маніпуляції складається з такої складової психіки, коли індивід схильний вірити інформації, що не суперечить його внутрішньому "Я".

Інакше кажучи, якщо за допомогою ЗМІ ми стикаємося з інформацією, з якої внутрішньо не згодні, то ми свідомо перекиваємо подібний канал одержання інформації.

В іншому ж випадку, якщо натрапляємо на інформацію, що не суперечить нашому розумінню подібного питання, – ми продовжуємо вбирати інформацію за допомогою задіяних органів чуття.

І тоді маніпулятори свідомо будуть вклинювати в правдоподібну для нас інформацію частина неправдивої, яку немов би автоматично ми сприймаємо за справжню.

Також, відповідно до подібного принципу маніпулювання, можлива первинне подання свідомо несприятливої для маніпулятора інформації (нібито критика самого себе), за рахунок чого підвищується довіра у аудиторії, що даний мас-медіа-джерело досить чесне й правдиве.

Отже, пізніше в подавану інформацію заливається інформація, необхідна для маніпуляторів.

#### 4. Ефект "інформаційного штурму".

В даному випадку слід говорити про те, що на індивіда обрушується величезний потік непотрібною і некорисною інформацією, в якому втрачається істина.

Самі індивіди, маніпулювання, що піддавалися подібній формі, просто втомлюються від потоку інформації, тобто її аналіз стає помітно понижений, і у маніпуляторів з'являється можливість приховати інформацію, потрібну їм, але небажану для демонстрації широким масам.

### 5. Емоційне зарядження.

Така технологія маніпулювання заснована на такій властивості психіки індивіда, як емоційна вразливість.

Відомо, що в процесі життя людина вишиковує певні захисні бар'єри на шляху одержання небажаної для нього інформації.

Щоб обійти подібний бар'єр психіки необхідно, щоб маніпулятивний вплив був спрямований на почуття. Таким чином, "зарядивши" потрібну інформацію необхідними емоціями, стає можливим подолати бар'єр розуму й викликати в індивідові вибух пристрастей, змусивши його пережити якийсь момент почуття інформації.

В подальшому вступає в дію ефект емоційного зарядження, який одержує найбільше поширення в натовпі, де, як відомо, поріг критичності нижче. Прикладом цього способу можуть виступати реаліті-шоу, коли учасники говорять на підвищених тонах і демонструють часом значне емоційне порушення, що змушує дивитися за перипетіями демонстративних ними подій, співпереживаючи головним героям або при виступі по телевізору деяких політиків, що імпульсивно викрикують свої способи виходу із кризових ситуацій, завдяки чому інформація впливають на почуття індивідів, і відбувається емоційна зарядження аудиторії, а значить дає можливість подібним маніпулятором змусити звернути увагу на подаваний матеріал.

### 6. Принцип контрасту.

Цей спосіб маніпуляції стає можливий, коли необхідна інформація подається на фоні іншої, як негативна, і з негативно сприйманої більшістю аудиторії. Тобто на фоні чорного завжди буде помітно біле. А на фоні поганих людей – завжди можна показати гарну людину, розповівши про його добрі справи. Подібний принцип розповсюджений у політтехнологіях, коли спочатку детально розбирається можлива криза в таборі конкурентів, а після – демонструється правильний характер дій потрібного маніпуляторам кандидата, у якого такої кризи немає й бути не може.

### 7. Показна проблематика.

Залежно від подачі тих самих матеріалів можна домагатися різних, часом протилежних думок в аудиторії.

Тобто якусь подію можна штучно не помітити, а чомусь навпаки приділити підвищеної увагу, та ще на різних каналах телебачення.

При цьому сама істина як би відходить на другий план. І залежить від бажання (або небажання) маніпуляторів висвітлювати її.

Відомо, що щодня в країні відбувається безліч подій. Природно, висвітлення всіх їх неможливе вже чисто фізично.

Однак найчастіше відбувається так, що які-небудь події демонструються досить часто, багато раз, і на різних каналах; тоді як щось інше, що напевно теж заслуговує увага – як би свідомо не зауважується. Варто помітити, що подача інформації за допомогою подібної маніпулятивної техніки приводить до штучного роздування неіснуючих проблем, за якими не зауважується щось важливе, що може викликати гнів народу.

8. Звинувачення в теорії або уявну відсутність практики.

Маніпулятор в якості несподіваного контраргументу висуває вимогу, згідно з якою слова вибраного ним об'єкту маніпуляції як би хороші тільки в теорії, тоді як на практиці ситуація нібито буде іншою.

Тим самим несвідомо даючи зрозуміти опонентові, що усі слова, тільки що почуті маніпулятором, нічого з себе не представляють і хороші тільки на папері, а в реальній ситуації усе складатиметься по-іншому, тобто власне, спиратися на них неможливе.

9. Несподіване одкровення або раптова чесність.

Цей спосіб маніпуляції полягає в тому, що після нетривалої бесіди маніпулятор раптом довірчо повідомляє вибране їм в якості маніпуляцій об'єкту, що він має намір повідомити щось секретне і важливе, що призначається тільки йому, тому як ця людина йому дуже сподобалася, і він відчуває, що може довірити йому правду.

При цьому у об'єкту маніпуляцій несвідомо з'являється довіра до такого роду одкровення, що означає в послабленні захисних механізмів психіки, котра приймає до себе наступну за такої підготовкою з боку маніпулятора неправду.

10. Прагнення показати свою байдужість, або псевдо-неуважність.

У такому разі маніпулятор старається як можна байдуже сприймати і співрозмовника і отриману інформацію, тим самим несвідомо примушуючи людину намагатися щоб то не було переконати маніпулятора у своїй значущості для нього.

Тим самим маніпулятору залишається тільки управляти інформацією, що надходить, отримуючи ті факти, які той, що раніше маніпулює не збирався викладати.

Подібна обставина з боку індивіда, на якого спрямована маніпуляція, закладено в законах психіки, змушуючи такого індивіда прагнути в що би те не стало довести свою правоту, переконавши маніпулятора (не підозрюючи, що це маніпулятор), і використовуючи для цього наявний арсенал логічної керованості думок, — тобто підношення нових обставин справи, фактів,

які, на його думку, можуть йому в цьому допомогти.

Неможливо описати всю сукупність використовуваних маніпулятивних прийомів, їх варіантів і видозмін. Достатньо виділити певну їхню частину, яка становить ядро технологічних елементів системи маніпулятивного впливу, використовуючи комплексний критерій, який ґрунтується на обліку комбінації трьох основних параметрів: частоти використання приймачів у різних маніпулятивних технологіях; широти їх застосування в різноманітних інформаційно-комунікативних ситуаціях; ступені дієвості, пов'язаної з підвищенням ефекту маніпулятивного впливу на людину.

На сьогодні постає дуже складна проблема, маніпулятивний вплив та його технології застосовується всіма способами доставки інформації: телебаченням, радіо, газетами, журналами, Інтернетом. Особливою силою впливу мають рекламні ролики, оскільки саме вони зроблені найбільше професійно – насамперед у плані обліку психічних особливостей глядачів, особливостей сприйняття зорової й слухової інформації.

Фахівцями в області інформації проведена величезна кількість досліджень із метою з'ясування характеристики повідомлень, що полегшують запам'ятовування. Так, виявлена наявність критичної тимчасової величини: цілісне повідомлення повинне укладатися в проміжок від 4 до 10 секунд, а окремі частки повідомлення – у проміжки від 0,1 до 0,5 секунди.

Щоб сприйняти міркування, яке не вміщається в 8-10 секунд, людей уже повинен робити особливе зусилля, і мало хто побажає його зробити. Виходить, повідомлення просте буде відкинуто пам'яттю. Тому, кваліфіковані формувачі рекламних текстів доводять текст до примітивна, часом викидаючи з нього логікові й зв'язний зміст, замінюючи його асоціаціями образів, грою слів, нехай навіть найдурнішими метафорами [5].

Отже, використовуючи в своєму арсеналі широкий спектр каналів доставки інформації та форм та способів маніпуляції агресор здійснює негативний психологічний вплив, як на цивільне населення обраної держави так і безпосередньо

впливає на військовослужбовців, які стоять на захисті незалежності та територіальної цілісності. Шліфуючи свої навички доводить їх до бездоганності та досягає визначених цілей. В свою чергу кількість маніпулятивних впливів та їх різноманітність настільки великі, що складно уявити, в якому напруженні повинен перебувати людина, аби проконтролювати й проаналізувати всі свої стани, зміну поведінки в усьому колективі та ситуації, яка склалася. Також, часто людина сприймає маніпулювання лише на підсвідомому рівні, навіть не здогадуючись про його присутність.

Проте найбільш сильні та грубі впливи можна виявити й запобігти таким діям.

### **Висновки й перспективи подальших досліджень**

Маніпулювання людиною, застосування різних форм та способів негативного психологічного впливу все частіше застосовується, як в повсякденному житті так і під час ведення бойових дій, що в свою чергу ускладнює виконання визначених завдань за призначенням, а також безпосередньо впливає на процеси прийняття рішення починаючи від солдата до командира включно.

Враховуючи те, що інформатизація є етапом прогресу та розвитку сучасного суспільства, постає необхідність створення інтегрованої роботи з людьми, які схильні до маніпуляції з різних джерел інформації. Проведення психологічних тренінгів надасть можливість підвищити толерантність до зовнішнього впливу, буде стимулювати розвиток функцій самоконтролю, допоможе сформувати критичну установку до інформації, що поступає.

Отже, подальше дослідження маніпулятивних технологій надасть можливість протистояти негативному психологічному впливу, який безпосередньо застосовується на військовослужбовців наших Збройних Сил та дозволить командирам приймати вірні рішення на проведення бойових дій так і повсякденному житті.

### **Література**

1. Доценко Е.Л. Психологія маніпуляції: феномени, механізми й захист./ Е.Л. Доценко. М. 1997.  
2. Кабаненка Т. С. Активізація людського фактора: методи психологічного впливу. / Психологічний журнал, 1986. 3. Зелінський. С. А. Інформаційно-психологічний вплив на масову свідомість. Засоби масової комунікації, інформації й пропаганди – як провідник маніпулятивних методик впливу на

підсвідомість і моделювання вчинків індивіда й мас. // Спб,- 2008. 4. Кара-Мурза. С.Г. Маніпуляція свідомістю. - М.: 1998. 5. Шейнов В.П. Психологія влади./ В.П. Шейнов. - М.:2003. 6. Шерковин Ю.А. Психологічні проблеми масових інформаційних процесів / Ю.А. Шерковин,- М.: –1973 7. Шиллер Г. Маніпулятори свідомістю / пер. з англ.; науч. ред. Я.Н. Засурський. - М.: Думка, 1980.

### **АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ МАНИПУЛЯЦИИ, КАК ИНСТРУМЕНТА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ НА СОЗНАНИЕ**

*Александр Владимирович Войтко (кандидат военных наук)*

*Виталий Александрович Кацалап (кандидат военных наук)*

*Владимир Владимирович Рахимов*

*Национальный университет обороны Украины имени Ивана Черняховського, Киев, Украина*

*Процесс подготовки и проведения манипуляции сознания человека или массового сознания играет огромную роль в осуществлении влияния на эмоциональное состояние, мотивацию, рациональное мышление с целью изменения моделей поведения определенных целевых аудиторий, что в свою очередь усиливает негативное психологическое влияние. Подкуп, шантаж и угроза убийством уже давно не используются, как способы манипулирования сознанием человека или определенной группы людей, а выступают, как стимулы желательного поведения человека в определенном направлении. Особенно важно остается вопрос – какие именно манипуляционные технологии и каким образом используются в информационных и психологических операциях агрессора? Знание этих технологий манипулирования значительно повысит уровень психологической стойкости военнослужащих на передовых позициях так и повысит защиту граждан Украины и поможет более эффективно противостоять вызовам и угрозам, как в середине так и снаружи нашего государства.*

*Целью данной статьи является освещение манипуляционных технологий и общих процессов их подготовок, которые используются для усиления психологического влияния на сознание избранной целевой аудитории.*

*Ключевые слова:* манипуляция, манипуляционное влияние, манипуляционные технологии, сознание, манипулирование сознанием.

#### **ANALYSIS OF FEATURES OF MANIPULATION, AS TO INSTRUMENT OF PSYCHOLOGICAL INFLUENCE ON CONSCIOUSNESS**

*Oleksandr Voitko (Candidate of Military Sciences)*

*Vitalii Katsalap (Candidate of Military Sciences)*

*Volodymyr Rakhimov*

*The process of preparation and realization of manipulation of consciousness of man or mass consciousness plays an enormous role in realization of influence on the emotional state, motivation, rational thinking with the purpose of change of models of behavior of certain target audiences, that strengthens negative psychological influence in turn. Subornation, blackmail and threat already a long ago not used murder, as methods of manipulation consciousness of man or certain group of people, but come forward, as stimuli of desirable behavior of man are in certain direction. Especially important is there a question are what exactly manipulation technologies and how used in the informative and psychological operations of aggressor? Knowledge of these technologies of manipulation considerably will promote the level of psychological firmness of servicemen on front-rank positions so will promote defense of citizens of Ukraine and will help more effectively to resist to the calls and threats, both in the middle and outside of our state.*

*The aim of this article is illumination of manipulation technologies and general processes their preparations that is used for strengthening of psychological influence on consciousness of select target audience.*

*Keywords:* manipulation, manipulation influence, manipulation technologies, consciousness, manipulation consciousness.

#### **References**

1. **Dotsenko Y** Psykholohiia manipuliatsii: fenomeny, mekhanizmy y zakhyst./ Y.Dotsenko M. 1997.[ Psychology of manipulation: the phenomena, mechanisms and defense].  
2. **Kabanenka T.** Aktyvyzatsiia chelovecheskoho faktora: metody psykholohycheskoho vozdeistviya. / Psykholohycheskyi zhurnal 1986 [Activation of human factor : methods of psychological influence. / Psychological magazine, 1986].  
3. **Zelinskyi S** **Informatsiino-psykholohichni vplyv na masovu svidomist.** Zasobu masovoi komunikatsii, informatsii y propahandy – yak providnyk manipulyativnykh metodyk vplyvu na pidsvidomist i modeliuвання vchynkiv indyvida y mas – 2008 [Information and psychological impact on the mass consciousness. The media of communication, information and propaganda – as a conductor of manipulative methods

of influencing the subconscious and modeling the actions of the individual and the masses – 2008].  
4. **Kara-Murza S.** Manipuliatsiia svidomistiu – M.: 1998.[ Mind manipulation – M.: 1998]  
5. **Sheinov V.** Psykholohiia vldy V Sheinov – M.:2003 [Power psychology./ V Sheinov – M.:2003]  
6. **Sherkovyn Y.** Psykholohichni problemy masovykh informatsiinykh protsesiv / Y.Sherkovyn,- M.: –1973 [Psychological problems of mass information processes / Y.Sherkovyn,- M.: –1973]  
7. **Shyller H.** Manipulyatory svidomistiu / per. z anh1.; nauch. red. Y. Zasurskyi. - M.: Dumka, 1980. [Mind manipulation / translation from English; scientific editorial Y. Zasurskyi. - M.: Dumka, 1980].