



# **НАЦІОНАЛЬНА ШКОЛА СУДДІВ УКРАЇНИ**

---

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ТРЕНІНГУ  
«ІНФОРМАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ОСОБИСТОСТІ»**

---

**Київ - 2023**

УДК 005.642.4

*Рекомендовано до друку Науково-методичною радою  
Національної школи суддів України  
(протокол № 5 від 21.12.2023 р.)*

**Рецензенти:**

**Євченко І.**, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології Державного торговельно-економічного університету

**Чепелєва Н.**, доктор психологічних наук, професор, академік НАПН України, заступник директора Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України

**Савченко Г. В., Маслюк А. М., Фарафонова А. О. Методичні матеріали до тренінгу «Інформаційно-психологічна безпека особистості». Київ, 2023. 83 с. (електронний посібник).**

Методичні матеріали адресовано тренерам (суддям, психологам) та кандидатам на посаду судді в рамках спеціальної підготовки кандидатів на посаду суддів Національної школи суддів України, а також всім небайдужим, хто цікавиться питаннями юридичної психології.

Автори в доступній формі пояснюють особливості інформаційно-психологічної безпеки особистості у сучасному просторі. На особливу увагу читачів заслуговує розділ про засоби протидії маніпулятивному впливу на свідомість і мислення особистості.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП .....</b>	<b>4</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ІНФОРМАЦІЙНО- ПСИХОЛОГІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ОСОБИСТОСТІ</b>	
1.1. Джерела загроз та види впливу.....	6
1.2. Маніпулювання свідомістю: сутність, способи, технології.....	20
1.3. Психологічні аспекти впливу в інформаційно-комунікаційному просторі.....	37
1.4. Особливості інформаційно-психологічної безпеки в професійному середовищі суддів.....	49
<b>РОЗДІЛ 2. ЗАХИСТ ВІД ЗАГРОЗ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ</b>	
2.1. Стратегії та механізми психологічного захисту.....	56
2.2. Розпізнавання та протидія маніпулятивному впливу.....	63
2.3. Основи кібербезпеки.....	75
<b>РЕКОМЕНДОВАНИЙ СПИСОК ДЖЕРЕЛ ТА ФІЛЬМІВ.....</b>	<b>81</b>
<b>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ .....</b>	<b>82</b>
<b>ДЛЯ НОТАТОК .....</b>	<b>83</b>

## ВСТУП

Чому виникла ідея створити тренінг «Інформаційно-психологічна безпека особистості» для суддів та працівників апарату судів? Бо значна частина українців потерпає не від прямої загрози фізичного знищення, а опосередкованої. Психіка людини зазнає травми від реальної або уявної загрози й остання впливає, на наш погляд, значно потужніше та небезпечніше. Про це знає ворог, який всіляко намагається діяти й досягти своєї мети – розбалансувати як окремого громадянина, так й українське суспільство вцілому. Це дуже потужна зброя, яка знищує людину зсередини: її вірування, переконання, світогляд. І коли людина втрачає надію, віру, майбутнє, то втрачається сенс існування. А якраз це й потрібно ворогу, який, через інформаційно-психологічні технології, намагається зламати український спротив.

### **Мета тренінгу:**

➤ розширити знання щодо аспектів інформаційно-психологічної безпеки особистості у сучасному просторі, а також визначити засоби протидії маніпулятивному впливу на свідомість і мислення людини.

### **Після завершення тренінгу учасники:**

- набудуть знання щодо ключових аспектів сучасних технологій маніпуляції свідомістю;
- дізнаються про засоби впливу на суспільство та фактори негативного інформаційно-психологічного впливу на свідомість;
- отримають рекомендації щодо аналізу та оцінки інформації та пошуку шляхів для нейтралізації некерованого впливу на мислення;
- дізнаються про психологічні закономірності і механізми сприймання інформації із оточуючого середовища;
- вдосконалять спостережливість та розвинуть вміння щодо аналізу та протистояння інформаційному тиску;
- отримають знання з основ кібербезпеки.

Тренінг розроблений таким чином, щоб не лише розкрити певні важливі аспекти щодо змісту теми, але й привернути увагу слухачів до аналізу власних психологічних особливостей сприйняття інформації.

Стрімке розширення інформаційного простору, що само по собі вже є загрозою для особистості, та свідоме чи несвідоме викривлення інформації, утворюють ілюзорний життєвий простір. Інформація, яка вводить людей в оману, у світ ілюзій, не дозволяє об'єктивно сприймати реальність і самого себе.

Сподіваємося, що проходження тренінгу «Інформаційно-психологічна безпека особистості» сприятиме свідомому розумінню сучасних маніпулятивних технологій та створить передумови безпечного освоєння інформаційного простору.

## РОЗДІЛ 1. ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ІНФОРМАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ОСОБИСТОСТІ

**Інформаційно-психологічний вплив** діє на свідомість та підсвідомість особистості й населення з метою внесення змін у їхню поведінку і світогляд. Спрямовується на індивідуальну або суспільну свідомість інформаційно-психологічними чи іншими засобами, що зумовлює трансформацію психіки, зміну поглядів, думок, взаємин, ціннісних орієнтацій, мотивів, стереотипів особи з метою вплинути на її діяльність і поведінку. Кінцевою метою такого впливу виступає досягнення певної реакції, поведінки (дії або бездіяльності) особистості.

### 1.1. Джерела загроз та види впливу

Базовими методами інформаційно-психологічного впливу є *переконання* і *навіювання*.



**Переконання** звернене до власного *критичного сприйняття дійсності* об'єктом впливу. Воно має певні алгоритми впливу:

- логіка переконання має бути доступною інтелекту об'єкта впливу;
- переконання варто здійснювати, спираючись на факти, які відомі об'єкту;
- переконлива інформація повинна містити узагальнювальні пропозиції;
- переконання має містити логічно несуперечливі конструкти;
- факти, що доносяться до об'єкта впливу, повинні мати відповідне емоційне забарвлення.

**Навіювання**, навпаки, спрямовується на суб'єктів, які *некритично сприймають інформацію*. Його особливостями є:

- цілеспрямованість і плановість застосування;
- конкретність визначення об'єкта навіювання (селективний вплив на певні групи населення з урахуванням їхніх основних соціально-психологічних, національних й інших особливостей);
- некритичне сприйняття інформації суб'єктом навіювання;
- визначеність, конкретність поведінки, що ініціюється (об'єкту необхідно дати інструкцію щодо його конкретних реакцій і вчинків, які відповідають меті впливу).



**Навіювання (сугестія)** – це процес прихованого впливу на психіку людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності при сприйнятті нав'язаного змісту, який не вимагає ні розгорнутого особистого аналізу, ні оцінки спонукання до певних дій.

Суть навіювання полягає у впливі на відчуття людини, а через них на її волю й розум. Навіювання є основним способом *маніпулювання свідомістю*, прямим вторгненням у психічне життя людей.

При цьому маніпулятивний вплив організовується так, щоб думка, уявлення, образ безпосередньо входили у сферу свідомості та закріплювалися в ній як дані безперечні й уже доведені. Це стає можливим при підміні активного ставлення психіки до предмету комунікації навмисно створеною пасивністю сприйняття, що так властиво релігійним виданням (розсіювання уваги поданням великої кількості інформації, активна форма її подання, штучне перебільшення престижу джерел).

Процес сприйняття індивідом інформаційно-психологічного впливу, спрямованого на *емоційну сферу* свідомості, специфічний. Загалом, він більше згорнутий, ніж, наприклад, процес сприйняття пропагандистського впливу: в

ньому функціонують тільки сприйняття й запам'ятовування, діяльність мислення виражена досить слабо. Інформацію особистість сприймає або не сприймає, сприймає цілком чи частково, але у формуванні певних висновків практично не бере участі.

Вплив на *емоційну сферу* свідомості включає довільне сприйняття та запам'ятовування й характеризується дуже зниженим рівнем усвідомлення змісту впливу. Осмислення отриманої інформації відбувається пізніше, при більш високій пізнавальній активності індивіда.

Потужність і ефективність маніпулятивного впливу залежить від наявності певних переваг у маніпулятора над адресатом. Переваги маніпулятора створює прихований від адресата характер маніпулятивного впливу. Є й інші переваги, які дають змогу маніпулятору використовувати специфічні прийоми впливу та підсилюють його ефект.

**Рівень ефективності інформаційно-психологічного впливу залежить від таких умов:**

➤ *змісту матеріалу*: його складності, конкретності, суспільної важливості тощо. Чим конкретніший заклик до дії, тим вищий ступінь автоматизму реакції на неї;

➤ *психічного стану*: характеризується наявністю високого рівня автоматизму відповідної реакції. Страх, пригніченість, апатія сприяють некритичному й підсвідомому сприйняттю впливу. Ступінь автоматизму у відповіді особи пов'язаний із рівнем усвідомленості та критичності сприйняття інформації. Якщо вплив сприймається підсвідомо й некритично, то відповідь аудиторії може бути автоматичною;

➤ *часового інтервалу між впливами й відповідною реакцією*: із збільшенням часового інтервалу автоматизм реакції зменшується внаслідок підвищення критичності й розумової активності об'єкта (пояснюється включенням змісту отриманої інформації в систему знань особи та усвідомленням його).



**Джерела загроз інформаційно-психологічній безпеці людини в міжособистісній комунікації під час здійснення на неї маніпулятивного впливу включають три основні групи.**



*Перша група* включає загрози, пов'язані з можливостями маніпулятора впливати на сам процес міжособистісної комунікації. Відповідно до своєї мети змінювати його хід, організацію, процедуру, інформаційний зміст, використовуючи для цього певні прийоми.

*Друга група* об'єднує загрози, пов'язані з можливостями використання маніпулятором зовнішніх для адресата чинників, і поділяється на підгрупи:

- умови зовнішнього соціального середовища (наприклад, можливість використання інших осіб для здійснення впливу; соціальних зв'язків, що склалися з адресатом і його оточенням тощо);
- особистий потенціал маніпулятора (рольова позиція, посада, вік, матеріальне становище, кваліфікація, освіта, здібності, знання тощо);
- умови зовнішнього фізичного середовища (вибір місця та часу проведення міжособистісної комунікації, створення певної обстановки тощо).

*Третя група* включає загрози, пов'язані з можливостями використання маніпулятором внутрішніх, психологічних, індивідуально-особистісних характеристик адресата, зокрема його стану, так званих *мішеней впливу*. Застосовуючи відповідні прийоми впливу на різні психічні структури особистості адресата, маніпулятор досягає своєї мети.

**Маніпулятори експлуатують основні потреби людини, її слабкості, особливості психіки та стереотипи поведінки.**

Логіка маніпуляторів при цьому очевидна і закономірність проглядається однозначно: чим ширша аудиторія, на яку потрібно вплинути, тим універсальнішими повинні бути використовувані *мішені*.



Спеціалізованість і точна спрямованість масового впливу можлива тоді, коли маніпулятору відомі специфічні якості *групи людей*, яка його цікавить. Відповідно, чим малочисельніше потенційна аудиторія, тим точніше має бути підстроювання під її особливості.

У випадках, коли таке підстроювання з яких-небудь причин не проводиться (дорого, обмежений час), застосовуються універсальні спонукачі: почуття гідності індивіда, його прагнення до успіху, матеріальної вигоди, отримання задоволення, комфорту, бажання бути здоровим, мати благополучну сім'ю та ін. На відміну від міжособистісного, *маніпулювання на політичному рівні* знеособлене й передбачає вплив на широкі маси.

Більш *просунуті* способи маніпулювання передбачають попереднє культивування думок чи бажань, закріплення їх у груповій свідомості чи уявленнях, щоб потім їх експлуатувати.

Відповідно до своїх намірів і уявлень про людей ініціатор більш-менш уявляє, який вплив потрібен в тому чи іншому випадку. Кожна така дія передбачає деяку зміну стану адресата, що відповідає інтересам ініціатора. Стани мають певну локалізацію у психічному світі адресата. Ця локалізація і охоплюється поняттям *мішені впливу*.

*Далі під мішенню розуміються ті особливості особистості, її слабкості, потреби та бажання, на які впливає ініціатор, і в результаті цього об'єкт приймає потрібне ініціатору рішення.*

Звертаючись до мішеней, суб'єкт робить їх домінуючими у свідомості об'єкта настільки, що подавляється критична реакція, блокується розважливність. При організації впливу на особистість надзвичайно важливо

знати види психічних процесів, які відбуваються в особистості, враховувати її психічні стани, психічні властивості, а також, які фактори впливають на особистість у момент впливу тощо.

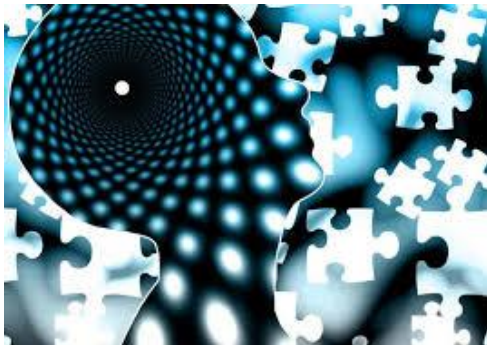
З огляду на це, варто коротко зазначити **складові психічної структури особистості** як об'єкта інформаційно-психологічного впливу, а саме:

- психічні процеси;
- психічні стани;
- психічні властивості.

Впливаючи на людину, впливають на дані аспекти, саме тому має бути чітке уявлення про закономірності й особливості їх перебігу.

### **Психічні процеси особистості як об'єкта інформаційно-психологічного впливу**

**Психічний процес** – це акт психічної діяльності, який має свій об'єкт відображення і свою регуляційну функцію.



Основною формою організації психічних процесів є **довільна увага**, яка характеризується планомірною спрямованістю свідомості. Усі види уваги пов'язані з настроєм людини, з її готовністю, схильністю до визначених дій.

**Настрій** підвищує чутливість аналізаторів та рівень усіх психічних процесів.

Наприклад, людина скоріше помітить появу визначеного об'єкта, якщо очікує його появи у визначеному місці й у визначений час. Тому об'єкт інформаційно-психологічного впливу, наприклад слухач радіопередач, повинен знати, що на визначеній хвилі, у точно фіксований час, з визначеними позивними, індивідуально обумовленими моментами ця радіопередача вийде в ефір.

*Властивості уваги* – спрямованість, обсяг, розподіленість, зосередженість, інтенсивність, стійкість і здатність до переключення – пов'язані з формою діяльності людини. Залежно від значення діяльності психічні процеси стають більш інтенсивними. Це ще раз підтверджує той факт, що матеріали інформаційно-психологічного впливу, які розповсюджуються, повинні мати особисту значущість для об'єкта впливу, інакше він не зосередить на них своєї уваги.

*Обсягом уваги* називається кількість об'єктів, які людина може одночасно усвідомлювати з однаковим ступенем розуміння. Обсяг уваги залежить від професійної діяльності людини, її досвіду та психічного розвитку. Він значно збільшується, якщо об'єкти згруповані та систематизовані. Отже, матеріали інформаційно-психологічного впливу не повинні містити надлишкової кількості тем, тез й аргументів.

*Розподіл уваги* – спрямованість свідомості на виконання декількох одночасних дій. Так фахівець з інформаційно-психологічного впливу в ході виступу перед аудиторією (об'єктом) одночасно може й повинен зосереджувати увагу на змісті повідомлення та формі його подання, реакції слухачів з метою корегування своєї роботи, прогнозування можливої реакції реципієнта.

*Концентрація уваги* – ступінь зосередженості свідомості на одному об'єкті, інтенсивність спрямованості свідомості на цей об'єкт; стійкість уваги – тривалість зосередженості психічних процесів на одному об'єкті залежать від значимості об'єкта (наприклад, листівок, газет чи радіопередач суб'єкта впливу), від характеру дій із ним і від індивідуальних особливостей людини.

При напрацюванні матеріалів психологічного впливу (нарративу), в процесі спілкування з об'єктом важливо продумати структуру повідомлення й логічно викладати інформацію.

**Відчуття** – психічний процес відображення окремих елементарних властивостей дійсності, що безпосередньо впливають на наші органи чуття.

На відчуттях засновані більш складні пізнавальні процеси: сприйняття, уявлення, мислення, пам'ять. *Відчуття є наче воротами пізнання.* Фахівці з

інформаційно-психологічного впливу повинні враховувати, що ці *ворота* мають визначену *ширину й висоту*.

**Сприйняття** – відображення предметів і явищ у цілісному вигляді в результаті усвідомлення їх відмінних ознак.

*Розрізняються зорові, слухові та тактильні сприйняття або репрезентативні системи.* Так само, усіх людей можна поділити на три групи, у кожної з яких основним каналом сприйняття є один із трьох вищезгаданих.

Визначити основний канал сприйняття можна за мовою: переважне використання виразів типу *«побачимо, одразу видно, як видно»* і т. п., свідчить про домінування візуального каналу; *«послухай, це звучить, ви ще почувете...»* і т. п. – аудіо каналу; *«спробуємо, я відчув, я відчуваю»* і т. п. – тактильного каналу. Отже і впливати на таку людину необхідно відповідно, використовуючи його основну репрезентативну систему.

У ході розмови з об'єктом інформаційно-психологічного впливу йде не простий обмін словами. Прагнучи отримати потрібну інформацію, потрібно будувати свої питання, орієнтуючись на основну репрезентативну систему об'єкта. Це дозволить йому відповідати на питання легше і ясніше.

Звертаючись до об'єкта, питання бажано будувати таким чином: *«Як ви оцінюєте цю ситуацію? У чому ви вбачаєте для себе перешкоду?»*.

➤ Наприклад, на кінестетика доцільніше впливати, застосовуючи такі словесні конструкції: *«Прийнявши нашу пропозицію, ви незабаром відчуєте величезне полегшення»*, – та дати спробувати, доторкнутися, потримати в руках доказ нашої правоти.

➤ Візуалу варто запропонувати *розглянути* пропозицію, *побачити* її позитивні сторони та показати реальну картину того, що його очікує.

➤ Тим, у кого основний канал сприйняття – слуховий, доцільно порадити *прислухатися* до наших порад і ін.

➤ *Існують також деякі статево обумовлені розбіжності сприйняття, які теж потрібно враховувати при вивченні об'єктів впливу.*

Наприклад, *жінки* відрізняються від чоловіків тим, що: вони краще чують, краще бачать у темряві, краще бачать в інфрачервоному спектрі, мають більш широке поле огляду, менш сприйнятливі до холоду, більш чутливі до дотиків, краще відчують запахи. Але бувають і індивідуальні виключення.

Особливості *чоловічого сприйняття* полягають у тому, що вони, на відміну від жінок: краще бачать при світлі, у них вужче поле зору, однак воно збільшено в глибину, тобто у чоловіків більш розвинуте відчуття перспективи (і взагалі прийнято вважати, що зоровий канал сприйняття в них є основним), чоловіки краще розрізняють смаки.

Якщо в об'єкта впливу добре розвинутий такий пізнавальний процес як **уявлення**, то доцільно викладати йому інформацію таким чином, щоб вона дозволяла об'єкту впливу створювати віртуальні картини, які спонукують до необхідних нам дій.

**Мислення** включає здатність аналізувати, порівнювати події, факти, приймати рішення. Ця здатність по-різному розвинута в різних об'єктів впливу (тут відіграє роль освіта, національна приналежність).

Розрізняється також *образне й логічне мислення*. Результати досліджень підтверджують той факт, що в цілому в чоловіків більш розвинуте логічне мислення, а у жінок – образне.

*Отже, при переконуючому впливі апеляція до логіки в чоловічій аудиторії, а до образів – у жіночій* справлять потрібний ефект.

**Пам'ять** може бути візуальною, наочно-образною, слуховою, нюховою, дотиковою. Знаючи тип пам'яті, який найбільш сильно розвинутий у конкретної людини (це з'ясовується в процесі спілкування), можна максимально впливати на неї, викликаючи ті чи інші емоційно забарвлені образи, відчуття узгоджуючи їх з поточними подіями.

До психічних процесів зараховують також такі *почуття*, за допомогою яких людина виявляє своє ставлення до навколишнього середовища (любов, ненависть, прихильність тощо); від них залежить поведінка людини, характер реакцій (наприклад, любов до Батьківщини, відданість справі, соціальну

ідентичність тощо). Знання почуттів об'єкта впливу дозволяє правильно обрати лінію спілкування, уникнути образи почуттів.

У різних об'єктів інформаційно-психологічного впливу **ВОЛЯ** має свою спрямованість та силу. Ці риси вирішальним чином позначаються на поведінці та вчинках людей. Так людину із сильною волею складно зупинити в досягненні поставленого завдання, що необхідно враховувати.

*Таким чином, можна зробити висновок про те, що психічні процеси, які є орієнтовно-регулюючими компонентами діяльності людини, є важливим складовими психіки особистості об'єкта впливу.*

Виявлення цих особливостей є також необхідним для успішного здійснення інформаційно-психологічного впливу.

### **Психічні стани особистості як об'єкта інформаційно-психологічного впливу**

**Психічний стан** – це відносно обмежена за часом функціональна властивість психіки людини, яка визначає її працездатність, готовність до подолання навантажень, можливість до швидкого та точного реагування, максимальної мобілізації в потрібний момент.



Психічні стани впливають на перебіг усіх психічних процесів. Під впливом психічних станів об'єкт переживає ті чи інші почуття. Сковуючи чи активізуючи пам'ять, вони тим самим позначаються й на можливості об'єкта використовувати свої знання, уміння, навички тощо.

Зазвичай, загальні психічні стани поділяють на піднесення, занепад, робочий стан, млявість. До них також відносять фрустрацію (пригніченість), депресію, стрес (у т.ч. бойовий стрес, стрес від застосування зброї масового ураження), що часто можуть виникати в об'єкта в бойовій обстановці.

Причинами тих чи інших психічних станів можуть бути втома, напруженість обстановки, психогенний вплив, умови існування, час доби, переживання (інформація про перемогу чи поразку на фронті у воєнний час), ставлення групи, лідерів групи.

Психічні стани можуть мати *стенічний чи астеничний вплив* на діяльність об'єкта. Якщо вплив має астеничний характер, це негативно відбивається на діяльності об'єкта: він може бути «загальмований», неадекватно сприймати об'єктивну реальність. У цьому випадку доцільно впливати на нього методом навіювання, тому що критичність сприйняття знижена.

Наприклад, у солдатів та офіцерів, що тривалий час знаходилися в зоні ведення бойових дій, були зафіксовані переважно такі стани особистості: поєднання депресивних тенденцій із дратівливістю, відчуттям підвищеної стомлюваності й апатії. Були відзначені ускладнення в сфері міжособистісних контактів і соціально-психологічної адаптації особистості, посилення тривоги, зниження емоційного тону, загострення чутливості до змін. З цього можливо зробити висновок про зниження критичності сприйняття інформації людиною, що знаходиться в стресовому стані, що може збільшувати ефективність застосування для неї такого методу впливу як навіювання.

Поступове наростання небезпеки викликає інтенсифікацію психологічного стресу, яка гальмує діяльність, планування дій, ускладнює оцінку умов діяльності. Характерними ознаками дезорганізації поведінки в небезпечних умовах є тимчасові порушення психічних функцій – емоційно-моторні, емоційно-сенсорні й емоційно-інтелектуальні.

Комплексний вплив психогенних факторів на психіку людини в умовах небезпеки для життя значно знижує її адаптивні можливості й створює передумови для здійснення цілеспрямованого інформаційно-психологічного впливу на її поведінку.

Психотравмуючі фактори мають вияв також в умовах мирного життя, з ними зіштовхуються навіть фахівці, які потрапляють в умови існування та



діяльності, що сучасна психологія відносить до категорії особливих та екстремальних.

У воєнний час коло осіб, підданих їх впливу, значно розширюється, а комплексний вплив багатьох екстремальних стрес-факторів бойової обстановки сприяє виникненню специфічних змін у психічній діяльності людини. Тому так важливо усвідомлювати ці зміни та спрямовувати їх у потрібному руслі.

Напередодні виконання відповідального службового завдання фахівець може переживати стан тривожного очікування. У такому стані відбувається завчасне налаштування людини на майбутні умови. Очікування може бути різним за психологічним змістом. Воно виявляється у вигляді піднесення, ентузіазму, апатії, невпевненості, страху, тривоги за результат та за особисту долю. Психоемоційний стан людини в момент тривожного очікування або в ситуації невизначеності характеризується підвищеною напруженістю (стресом).

Так, наприклад, коли навантаження фахівця перевищують його функціональні можливості, то:

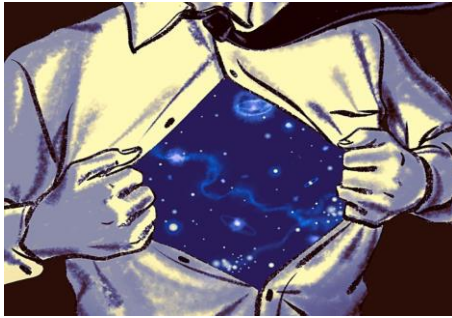
➤ *по-перше*, психіка застосовує т. зв. *охоронне гальмування*, що призводить до розмитого гальмування процесів у корі головного мозку і, як наслідок, стану ступору, що унеможливорює адекватне реагування в складних умовах;

➤ *по-друге*, можуть формуватися **психічні розлади**. Вони поділяються на *непсихотичні й психотичні форми*.

Між ними існує відмінність: для перших характерні неглибокі розлади, які не досягають ступеня психічного захворювання, для інших – глибокі порушення психіки. Основним видом психічної патології є непсихотичні форми (психогенії, психопатії). При цьому відбувається загострення акцентуації особистості, прояв негативних психопатичних рис, спрямованість яких залежить від типологічних особливостей.

**Психічні властивості (характер, спрямованість, здібності)** також по-різному будуть виявлятися залежно від різних психічних станів.

Психічні властивості особистості як об'єкта інформаційно-психологічного впливу.



Психічні властивості є суттєвими психологічними компонентами особистості, які визначають індивідуальність людини, впливають на перебіг психічних процесів і на стани людини.

Розглянемо **спрямованість**, як таку, що найбільш піддається змінам з боку соціального оточення у ході діяльності вже сформованої особистості. Її можна визначити як систему цілей (від перспективних до поточних).

*Спрямованості підпорядковуються:* поведінка, думки, почуття та уявлення про навколишнє середовище. Спрямованістю керують **мотиви**, які є силою, що спонукає людину до досягнення мети, мотиви виникають на основі потреб.

**Потребу** можна визначити як необхідність у чому-небудь. Потреби поділяються на *матеріальні й духовні*.

Задоволення потреб носить ієрархічний характер. Насамперед мають бути задоволені більш природні потреби: потреба у безпеці, їжі, сексі тощо. Як правило, тільки після цього індивід звертає увагу на потреби більш високого ієрархічного рівня (духовні): потреба у визнанні, духовному самовдосконаленні, коханні у широкому розумінні цього слова.

*Неповне або нерегулярне задоволення потреб позначається на психічному стані, може стимулювати ті чи інші дії.*

Тривале обмеження в задоволенні духовних потреб веде до того, що люди починають морально деградувати (наприклад, тривала ізоляція у воєнний час, у віддалених гарнізонах і т. ін.). Це також необхідно враховувати при аналізі інформаційно-психологічного впливу.

У об'єкта можна виділити *прості й складні мотиви*, які теж мають ієрархічну будову.

До **складних** належать: інтерес (у цьому мотиві виявляється, головним чином, пізнавальна потреба особистості), схильність (виражена тенденція до постійної участі в якій-небудь діяльності, що так чи інакше задовольняє визначені потреби людини), світогляд (найскладніший і найвищий мотив поведінки людини, який є системою особистих поглядів і переконань про навколишні події, явища, факти, людей).

Вивчення, а головне, – зміна світогляду об'єкта впливу є складним і відповідальним завданням, яке вимагає тривалого часу, значних зусиль. Але разом з тим успішна трансформація цього мотиву дає стійкий тривалий ефект.

**Темперамент** – це сукупність індивідуальних відносно стійких психодинамічних властивостей психіки людини, що виявляються в її поведінці та діяльності. Властивості темпераменту найбільш стійкі і постійні в порівнянні з іншими психічними властивостями особи, наприклад із властивостями характеру, оскільки їх фізіологічною основою є властивості центральної нервової системи. Властивості темпераменту визначають динаміку психічних процесів і станів, психічної діяльності в цілому. Вони більшою мірою впливають не на те, що робить людина, а на те, як вона це робить.

Темперамент робить істотний вплив на формування характеру, на динамічні особливості поведінки людини, визначає її індивідуальність. Різні поєднання властивостей, характерних для того або іншого типу нервової системи, служать фізіологічною основою чотирьох типів:

- *нестримний (холерик).*
- *жвавий (сангвінік).*
- *інертний (флегматик).*
- *слабкий (меланхолік).*

**Характер** – структура стійких, порівняно постійних психічних властивостей, що визначають особливості відносин і поведінки особи. Статику характеру визначає тип нервової діяльності, а його динаміку – навколишнє середовище.

Сучасна психологія поділяє характер має певні типи. Теорій типологізації характеру безліч. Варто відзначити, що ступінь прояву тих чи інших рис характеру може бути різною: така, що визначається, як психічна норма, акцентуація характеру та психопатія.

Слід зауважити, що акцентуація не є патологією і людина з акцентуованими рисами характеру вважається нормальною. Проте, саме акцентуовані та психопатичні риси і мають ставати підґрунтям для здійснення того чи іншого інформаційно-психологічного впливу. Саме ці аспекти людини і є найбільш уразливими.

**Здібності** – індивідуальні особливості особистості, що є суб'єктивними умовами успішного здійснення певного типу діяльності. Здібності не зводяться до знань, умінь, навиків індивіда. Вони виявляються в швидкості, глибині й міцності оволодіння способами та прийомами деякої діяльності і є внутрішніми психічними регуляторами, що обумовлюють можливість їх набуття.

Отже, ретельне вивчення особливостей об'єкта інформаційно-психологічного впливу дозволяє більш ефективно здійснювати на нього інформаційно-психологічний вплив.

## **1.2. Маніпулювання свідомістю: сутність, способи, технології**

**Маніпулювання** – це вид психологічного впливу на свідомість людини чи масову свідомість за допомогою ідей, прийомів, способів для досягнення певної мети.

*Мішені маніпулятивного впливу:*

1. Потреби, інтереси, схильності.
2. Групові норми; самооцінка (відчуття власної гідності, самоповага, гордість); світогляд; переконання; вірування; смислові, цільові, операційні установки.
3. Знання про навколишній світ, про людей.

4. Спосіб мислення, стиль поведінки та спілкування, звички, уміння, навички.

5. Психічні стани: фонові, функціональні, емоційні.

Існує думка, що сучасна середньостатистична людина не здатна раціонально мислити, і тому, свідомість суспільства потрібно формувати, навіюючи певні ідеї, думки, норми поведінки.



*Можливо, прогрес техніки й розподіл праці привели до поділу виробництва на прості операції, в результаті яких окремий робітник став використовуватися для виконання окремих функцій, перетворюватися на придаток до машини.*

Ментальна обмеженість людини й конформізм є підґрунтям маніпулювання свідомістю та поведінкою людей. За цих умов з'являється відчуття безпорадності, виникає уявлення про себе як про «*маленьку людину*», яка тільки тоді відчує впевненість, коли повірить у порядність сил, що нею маніпулюють. Цю компенсацію відчуттю безпорадності приносять і засоби масових комунікацій. Вони ніби затискають людину в рамки шаблонів і створюють у неї відчуття впевненості та надійності. Але одночасно в людях, захоплених силою навіювання, зменшуються індивідуальні розумові здібності, уніфікуються інтереси, відчуття та мислення, що ще більше уможливлює маніпулювання їхньою свідомістю та поведінкою.

У процесі маніпулювання особа, яка здійснює вплив, постійно прагне того, щоб індивід, який є об'єктом впливу, визнав сам той чи інший навіюваний йому вчинок, рішення чи ідею єдино правильними для себе. Щоб досягти цього, маніпулятор удається до засобів, що засновані на навмисному обмані або, ще краще, навіюванні. Він повинен створити у свідомості своїх жертв *подвійну ілюзію*:

*по-перше, що дійсність саме така, якою він її зображає;*

*по-друге*, що реакція на цю дійсність залежить від самої людини, яка є об'єктом маніпулювання.

Американський соціолог М. Чукас вважає, що причиною маніпулювання є зіткнення інтересів соціальних груп. Прагнення заручитися підтримкою широких верств населення зумовлює загальну стратегію прихованого й непрямиого маніпулювання громадською думкою – стратегію обману.

Активне нав'язування ідей і помилкових уявлень про щастя, рівність і братство, культивування образу ворога у свідомості мільйонів людей породило більше, ніж драматичні наслідки – світові війни, революції, депресії, які принесли незліченні жертви. Незважаючи на усвідомлення наслідків таких грандіозних маніпуляцій, бажання управляти мільйонами людей ще більше посилювалося.

Цікава еволюція терміну *«маніпуляція»*. У радянську добу термін застосовувався щодо пропаганди, комерційної реклами, приватних ЗМІ. На початку перебудови однією з найпопулярніших книг була робота Д. Карнегі *«Як завойовувати друзів і здійснювати вплив на людей»*, оскільки в ній висвітлювалися способи впливу на людей, маніпулювання їх слабкостями, настроями *«насаджувати на гачок наживку, що відповідає смакам риби»*. Проте автор зовсім не вважав свої поради недобрими. Він був переконаний, що полегшує людям життя, допомагає їм краще зрозуміти один одного, проявити себе, свої можливості, що міжособистісні маніпулювання можуть бути корисними. Для радянських людей такий підхід був несподіваним і новим. Потім з'явилася велика кількість літератури, яка повторювала *філософію* Д. Карнегі стосовно різних сфер людської діяльності – від взаєностосунків чоловіка та жінки до *побудови* кар'єри в бізнесі й політиці.

Сьогодні ми все частіше чуємо, що нами хтось маніпулює. Розробляються нові технології впливу на мотивацію вчинків і поведінку людей. Здійснюється маніпулювання людьми проти їх волі, але за їхньою згодою на користь незначної частини суспільства. Для цього використовується інформація, яка стає знаряддям влади над людьми та методів управління суспільством. У

результаті якісних змін, що настали у світі, маніпулювання свідомістю вийшло на передову позицію та відіграє багато в чому визначальну роль у соціальних процесах.

### **Способи і технології маніпулювання свідомістю**

#### *1. Оперування подачею інформації:*

➤ прийом особливого компоновання тем, який начебто наводить одержувача інформації на цілком однозначні висновки (наприклад, в одній рубриці чи розділі даються повідомлення про курйози й тут же про чийсь протест);

➤ вибір моменту подачі інформації, наприклад, показ у найбільш (найменш) зручний для телеглядачів час;

➤ зміна музичного супроводу в ту саму мить, коли диктор подає матеріал, на який необхідно звернути увагу аудиторії. Мимовільна реакція слухачів на зміну фону підвищує ступінь сприйняття.

#### *2. Приховування маніпулятивного впливу або намірів впливу;*

#### *3. Задіяння мішеней впливу:*

➤ основні інстинктивні тяжіння людини або агресивні устремління – секс, гордість, відчуття власності, вороже ставлення до несхожих на нас людей, нестійкість перед спокусами влади, грошей, слави, розкоші;

➤ прагнення до задоволення, комфорту, бажання мати сімейний затишок, просування по службі, популярність (наприклад, створення міфу про дбайливого президента або респектабельність компанії, переконання партнера в тому, що йому хочуть допомогти або є загроза життю).

### **Технології масового маніпулятивного впливу**

Технологія загальнодержавного маніпулювання ґрунтується на систематичному впровадженні в масову свідомість соціально-політичних міфів, ілюзій, ідей, норм, цінностей, які повинні сприйматися без критичного осмислення, на віру.

*Підкорити масу легше, ніж окремого індивіда, люди стають більш піддатливими до навіювання, знаходячись в групі.*

За радянських часів основним засобом маніпулювання масами була **пропаганда**. Згодом стали розвиватися такі різновиди масової комунікації, як реклама і **паблік рілейшнз** (далі **ПР**). Все частіше трапляється недобросовісна реклама, а то й відвертий обман. В політичній сфері мають місце так звані **чорний ПР** або **брудні виборчі технології**.

**Паблік рілейшнз** (англ. public relations, PR) – зв'язки з громадськістю. Мета – встановлення двостороннього спілкування для виявлення загальних уявлень або загальних інтересів і досягнення взаєморозуміння, заснованого на правді, знанні та повній інформованості.



*Сфери використання ПР:*

1. Консультування на основі законів поведінки людини;
2. Виявлення можливих тенденцій і прогнозування їх наслідків;
3. Вивчення громадської думки, суспільних інтересів;
4. Запобігання конфліктів і непорозуміння;
5. Сприяння формуванню взаємної пошани і соціальної відповідальності;
6. Створення іміджу, підтримка репутації.

Найважливішою задачею ПР-команди є вміння адекватно реагувати на непередбачувані ситуації, різкі випадки конкурентів.

Крім того, сьогодні популярністю користується **техніка НЛП** (нейролінгвістичного програмування), яка може використовуватися як для розпізнавання маніпулювання, так і безпосередньо для його здійснення. Один з лідерів цього напрямку Р. Бендлер вважає, що більшість людей користується власним мозком активно й продумано, а в разі, коли людина не користується своїм мозком, то завжди знайдеться інша людина, яка зробить це за неї.



*Розрізняють три види репрезентативних систем: візуальну, слухову і тактильну.* Одна з цих систем у людей, як правило, є ведучою: одні люди краще бачать картину уявної мети, інші – чують, а інші – відчувають.

Таким чином, для переконання *віддзеркалюється* поведінка співбесідника або ведеться розмова з ним на його мові. Основна суть підлаштування під співбесідника полягає в тому, щоб у певний момент непомітно *перехопити ініціативу*, і тоді вже ваш співбесідник, сам того не помічаючи, починає слідувати за вами.

Подібне перехоплення ініціативи намагаються здійснити й політики. Оратор спочатку входить у контакт з аудиторією, зливається з нею, а вже потім починає опановувати її та направляти спілкування в потрібне йому русло. Цією технікою користувалися інтуїтивно авторитарні особи, оратори, полководці в усі часи.

**До політичної реклами** входять пропагандистські заходи, особисті зустрічі кандидата з виборцями, заходи щодо зв'язків з громадськістю (ПР). Товар, який продає політик – це його імідж. Адже, якщо політик сам не формує свій імідж, то це зроблять за нього інші. Причому *інші* часто налаштовані не доброзичливо. Тому політики, охочі добитися обрання на високі посади, в сучасних умовах змушені витратитися на створення власного сприятливого іміджу, з одного боку, і нейтралізацію випадів своїх противників – з іншого. Критики політичної реклами вважають, оскільки ставки в грі дуже великі, вона вводить в оману виборців, часто видаючи бажане за дійсне. Перемагає той політик, який зуміє сподобатися виборцям, як більш гідний.

Для тоталітарних режимів характерним є майже повне придушення особистої волі громадян, мотиви власної вигоди відходять на другий план. Люди починають поклонятися «Вождю», причому часто досить щиро. В демократичній системі особиста вигода виборця має шанс бути реалізованою, оскільки система тримається не на обожнюванні влади та її верховного представника, а на контролі за владою, на постійній критиці її суб'єктів.

### **Прихильність виборців формується наступними факторами:**

- проявом солідарності з соціальною групою (класовою, етнічною, релігійною);
- укоріненими політичними симпатіями, психологічним закликком до певної партії, лідера;
- впливом власне виборчої кампанії, іміджу політика (партії), сформованого ЗМІ чи політичною програмою;
- власними інтересом, розрахунком, вигодою.

### **Серед основних способів маніпулювання масами можна виділити:**

*Дозування інформації.* Висвічується тільки частина зведень, інші ретельно приховуються. Це призводить до того, що картина реальності спотворюється в ту чи іншу сторону чи взагалі стає незрозумілою.

*Велика неправда.* Улюблений прийом міністра пропаганди нацистської Німеччини Й. Геббельса, який стверджував про те, що чим більш зухвала й неправдоподібніша брехня, тим швидше в неї повірять, головне – подавати її максимально серйозно.

*Змішування дійсних фактів з усілякими припущеннями, гіпотезами, чутками.* Результатом постає неможливість відрізнити правду від вигадки.

*Затягування часу.* Цей спосіб зводиться до того, щоб під різними приводами запобігати розголошенню дійсно важливої інформації до того моменту, коли буде вже пізно щось змінити.

*Зворотний удар.* Вигадану (зазвичай вигідну для себе) версію тих чи інших подій поширюють у ЗМІ, нейтральних щодо обох конкуруючих сторін. Преса противника звичайно повторює цю версію, тому що вона вважається більш «об'єктивною», ніж думки прямих конкурентів.

*Своєчасна неправда.* Повідомлення зовсім брехливої, але надзвичайно очікуваної в цей момент *гарячої* інформації. Чим більше зміст повідомлення відповідає настроям, тим ефективніший результат. Потім неправда розкривається, але за цей час гострота ситуації спадає або певний процес набуває безповоротного характеру.

## **Сугестія (навіювання)**

Історично людство супроводжувало одне з найбільш універсальних явищ, пов'язаних із психікою людини.

**Сугестія** – це процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний із зниженням критичності при сприйнятті та реалізації змісту, що навіюється. Вважається, що інформація, засвоєна за допомогою навіювання, важко піддається осмисленню та корекції.

Цей феномен пронизує багато сфер буття: при будь-якому виді діяльності, свідомо чи несвідомо, людина піддається впливу. Сигнал, який надходить у мозок, – звук, що вловлюється слухом, подія чи певне зображення, які сприймаються зоровим аналізатором, – вся ця інформація впливає на психіку людини та визначає характер її поведінки. Окрім мовлення, навіювання може міститися в жестах, поглядах, інтонації.

Навіювання може ґрунтуватися на довірі, авторитеті, переконливості, залежати від очікувань, надій, бажань і здатне продукувати численні новоутворення в соціальному житті індивіда: хвороби, що виникають при необережному поводженні зі словом; війни, нав'язані одержимістю фанатично налаштованих лідерів і виконавців; певний стиль життя, який диктує відповідні моделі поведінки, пригнічує самобутність, натуральність і неповторність особистості. Смаки й уподобання, особливості поведінки дуже часто продиктовані неусвідомлюваним навіюванням. На ньому частково заснований вплив на свідомість засобів масової комунікації, моди, звичаїв, обрядів. Навіювання – один із способів формування віри.

*Засоби сугестії:*

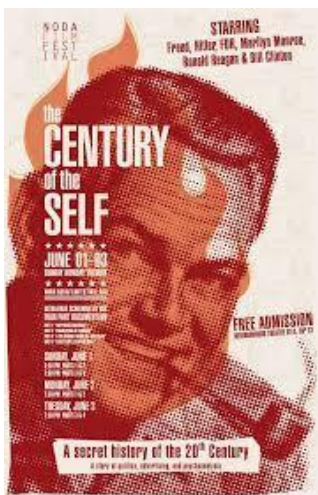
- текстові (зміст та форма подання тексту, графіка, шрифти);
- вербальні (фрази, слова, наголоси та інтонації);
- паралінгвістичні (висота, тон, тембр голосу);
- невербальні (міміка, жести, проксеміка, особливості поведінки учасників відеоряду).

У європейських мовах *сугестія* походить (від лат. *suggestio* – *gestus*) – *жест*, що свідчить про важливість *мови тіла* для посилення дії сугестії в деяких європейських культурах. На Київщині досі існує синонімічний фразеологізм «*вносити у вуха*». Традиційно для східних слов'ян найважливішу роль в сугестії відіграє вербальний компонент.

Стародавніми джерелами, на основі яких можна отримати уявлення про роль вербального чинника, є замовляння, обрядові співи, буддійські мантри, біблійні тексти, православні молитви. Аналіз їхнього змісту дозволяє пояснити причини виникнення забобонів, пересудів; способи укорінювання містичного уявлення про незвичайні явища природи й можливості людського організму.

Масштабність і могутність сугестивних чинників проявлялися в масових стихійних явищах, викликаючи соціальні потрясіння, непередбачуваність масової поведінки, і таким чином виявляючи вразливі сторони людської психіки й пояснюють причини масових істерій, епідемічних випадків.

Навіювання, на відміну від переконання, проникає в психічну сферу поза свідомістю особистості, входячи без особливої фільтрації безпосередньо у сферу загальної свідомості та укріплюючись тут, як будь-який предмет



пасивного сприйняття. Маніпулятори, наприклад, за допомогою ЗМІ, вміло коментують відомості, пропонуючи слухачу найрозумніший, на їхню думку, варіант пояснення подій. При цьому незручні для них моменти замовчуються. Таким чином слухачу наче насильно нав'язується *потрібна позиція*, яка стає його власною думкою.

Досліди з *раціональним навіюванням* породили психоаналіз, що виник на основі вчення З. Фрейда, де одним із головних інстинктів людини є сексуальний (вождь-чоловік повинен спокушати жінку-масу), який вміло використовувався фашистами в нацистській Німеччині для обману пересічного народу. Ідеї З. Фрейда широко застосовувалися в рекламі. Його учень Е. Діхтеріх стверджував, що головна

цінність товару для покупця полягає не в його функціональному призначенні, а в задоволенні прихованих глибоко в підсвідомості бажань, про які сам покупець може навіть і не підозрювати. У більшості випадків це темні інстинкти й таємні бажання, *витіснені* в підсвідомість саме тому, що вони неприйнятні для свідомості. Фахівці ретельно вивчали вплив на виборця тембру голосу, манери триматися тощо, навіть те, яка кольорова гама плакату є найбільш привабливою для людей різного достатку та віку. Перелічені явища впливу на підсвідомість яскраво відображено у фільмі BBC «Століття егоїзму» (2002).

*Технологія застосування 25-го кадру* є сублімінальною (підсвідомою) рекламою або сублімінальним кіно, коли під час демонстрації фільмів людське око бачить лише 24 кадри в секунду, а відображене на 25 кадрі сприймається на рівні підсвідомості.

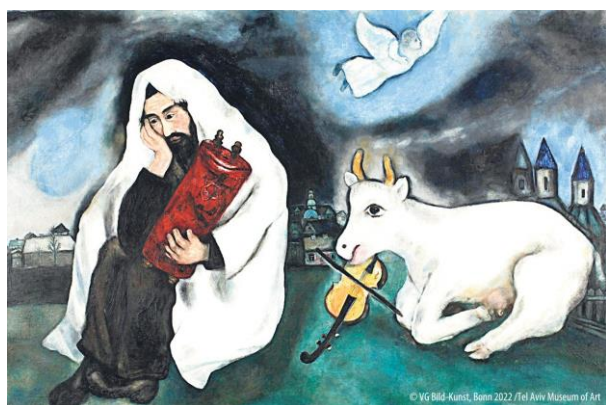
**Навіювання** – основний спосіб організації громадської думки та маніпулювання свідомістю, пряме вторгнення в психічне життя людей. При цьому інформаційний вплив організовується так, щоб думка, уявлення, образ безпосередньо входили у сферу свідомості й закріплювалися в ній як щось дане, беззаперечне та вже доведене. Це стає можливим при підміні активного відношення психіки до предмета комунікації навмисно створеною пасивністю сприйняття, що так властиво релігійним виданням, через розсіювання уваги великою кількістю інформації активну форму її піднесення, штучне перебільшення престижу джерел.

Навіюваність (сугестивність) визначається як схильність підкорятися і змінювати поведінку не на підставі розумних, логічних аргументів або мотивів, а на одну лише вимогу або пропозицію іншої особи, причому сам суб'єкт, підданий гіпносугестивному впливу, не розуміє такого підкорення, продовжуючи уважати свої дії наслідком власної ініціативи чи самостійного вибору.

Схильність до навіюваності залежить від низки чинників, до яких належать: невпевненість, боязкість, низька самооцінка, вразливість, слабкість логічною аналізу.

### Музичні феномени

На сьогодні вже ні в кого не виникає сумнівів, що музика певним чином регулює емоційний стан, полегшує усвідомлення власних переживань, підвищує соціальну активність. За обробку звукової інформації відповідальна частина скроневої частини мозку, розташована над слуховим каналом. Активність цієї частини в лівій півкулі найбільш виражена у тих осіб, що почали займатися музикою в ранньому віці, а також у людей, що володіють абсолютним слухом (тобто здатністю визначати висоту окремих звуків).



Мелодії, що приносять людині радість, сповільнюють пульс, збільшують силу серцевих скорочень, сприяють розширенню судин і нормалізації кров'яного тиску, а дратівлива музика дає зовсім протилежний ефект. Деякі симфонічні твори, особливо Моцарта, змінюють кислотність шлункового соку, у зв'язку з цим обід у музичному супроводі виправданий не тільки з естетичного, але і з утилітарного погляду. Виявлено вплив музики на нейроендокринну функцію, зокрема на рівень деяких гормонів у крові, що відіграють надзвичайно важливу роль у формуванні емоційних реакцій.

Вплив музики на стан людини пояснюється виникненням резонансу музичних хвиль у певних структурах людського тіла. Звукові сигнали, потрапляючи в резонанс частоту, що відповідає фізичним характеристикам тієї чи іншої частини тіла, справляють на неї стимулюючий чи пригнічуючий вплив. Правильно підібрана мелодія впливає на хворих людей і прискорює одужання. Музика діє вибірково – залежно не лише від характеру, але й від

інструменту. Скрипці й фортепіано притаманний виражений заспокійливий ефект. А музика з перевагою різких звукових сполучень, викликає психоемоційну напругу.

### Вплив кольору

Головна мета використання кольору під час конструювання спеціальних впливів – правильне оформлення пропонованих інформаційних матеріалів. Побудована з урахуванням впливу кольору на людину колірна гама телевізійних передач може відповідним чином впливати на глядачів. Доповнюючи й емоційно збагачуючи гамою кольорів зміст зображення, можна спровокувати певні реакції суб'єкта, який його переглядає. При цьому керуються тим, що:

- правильно обрана колірна гама дозволяє створити в спостерігача потрібний емоційний фон, що сприяє сприйняттю і засвоєнню зображення;
- кольори зображення, що неправильно підібрані стосовно його змісту, викликають невдоволення;
- сформована визначеною колірною гамою негативна реакція може поширюватися на зміст тексту, що знижує ефективність його психологічного впливу загалом.

Символіка кольору має давню історію. Люди з незапам'ятних часів надавали особливого значення різним кольорам. Так, вже у Стародавньому Єгипті лікували кольором. Кольоротерапія широко застосовувалася на Сході. Зараз лікування кольором відроджується.



*Білий* колір символізує чистоту, незаплямованість, безневинність, чесноту, радість. Однак він може набувати і протилежного значення. За своєю природою білий колір ніби поглинає, нейтралізує всі інші кольори і співвідноситься з порожнечою, безтілесністю, крижаним мовчанням і зрештою – зі смертю.

*Чорний* колір, як правило, символізує нещастя, горе, жалобу, загибель. Вважається також, що існує зв'язок між чорним кольором і статевою привабливістю. Таким чином, чорне може мати і сприятливе значення.

*Червоний* колір насамперед асоціюється з кров'ю і вогнем. Червоне символізує радість, красу, любов і повноту життя, а з іншого боку – ворожнечу, помсту, війну. Червоний колір здавна пов'язується з агресивністю і статевими бажаннями.

*Жовтий* – колір золота, що з давніх-давен сприймався як застиглий сонячний колір. Це колір осені, зрілого колосся і зів'ялого листя, але також і колір хвороби, смерті, потойбічного світу.

*Синій* колір у багатьох народів символізує небо і вічність. Він також може символізувати доброту, вірність, сталість. Крім того, синій колір близький до чорного й одержує подібні з ним символічні значення, у слов'янських народів синій служив кольором суму, горя.

*Зелений* – колір трави і листя. У багатьох народів він символізує юність, надію, веселощі, хоча часом і незрілість, недостатню досконалість. Зелений колір гранично матеріальний і діє заспокійливо, але може справляти і гнітюче враження (не випадково тугу називають *зеленою*, а сама людина *зеленіє* від злості).

Старовинна символіка кольорів та їхня інтерпретація в різних культурах знаходить підтвердження в сучасних теоріях взаємозв'язку кольору й емоційно-вольових станів людини.

Дослідження, проведені психологами, підтверджують наявний взаємозв'язок між емоційними станами людини і переважним вибором нею певних кольорів. Так, у ситуаціях радості, веселості особливу перевагу викликають енергонасичені кольори (жовтий і червоний), одночасно заперечуються кольори спокою і розслабленості (синій і коричневий), а також колір небуття (чорний).

Для ситуацій, коли людину переповнює почуття провини за різні вчинки, характерне навпаки заперечення енергонасичених червоного і жовтого кольорів



та перевага сірого і синього кольорів. Синій, таким чином, відбиває не тільки безтурботний спокій і відпочинок. Він, особливо у сполученні із сірим, відповідає стану пасивної пригніченості.

У ситуаціях, що є небезпечними для людини, характерна перевага зеленого кольору, пов'язаного з вольовою напругою, і жовтого як енергонасиченого, пов'язаного з потребою у швидкій розрядці напруги. При цьому, якщо для страху характерна перевага зеленого та сірого кольорів і відкидання жовтого, червоного та фіолетового, то для агресивного порушення у відповідь на небезпеку властиве сполучення жовтого із зеленим і заперечення чорного та коричневого.

*Білий люмінесцентний* колір дратуюче діє на нервову систему, а жовтогаряче світло ламп сприяє творчому мисленню і гарному настрою. *Блакитний* колір сприяє кращому засвоєнню інформації і встановленню дружніх взаємин. А здавалося б близький до нього *синій* навпаки розпорошує увагу і знижує працездатність людини. *Зелений* колір заспокійливо діє на нервову систему, знімає головний біль, утому, дратівливість, знижує кров'яний тиск.

*Червоний* збільшує зміст адреналіну в крові, підвищує працездатність і тому особливо рекомендується для повільних, млявих людей. Однак надлишок червоного і зеленого на рівні підсвідомості будить у людині жадобу наживи, а червоний, крім іншого, ще й підвищує агресивність.

*Фіолетовий* колір поліпшує роботу серця і легень, збільшує витривалість організму. Однак ним не варто зловживати: цей колір є підпороговим каталізатором втоми.

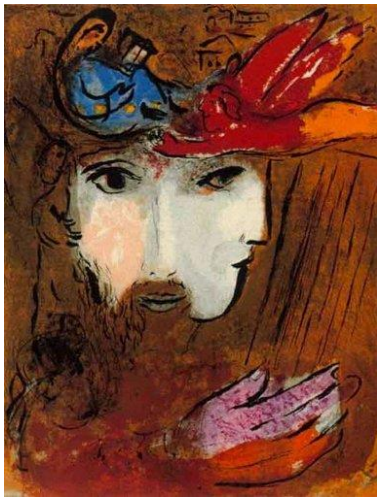
Кожний із кольорів несе певне емоційне навантаження, яке необхідно враховувати під час стимулювання діяльності. Так, сполучення червоного і синьо-зеленого кольорів стимулюють загальну працездатність. Жовтий чи жовто-зелений з жовтогарячим знімають розумову втому, а жовтий колір окремо сприяє розумовій діяльності. Загалом під час роботи найбільш привабливі жовто-зелені тони в різних сполученнях і відтінках. Великі дози

жовтого породжують зайву активацію, помірні ж стимулюють мозкову діяльність і підвищують ефективність розумової праці.

Підбираючи кольорову гаму та музичний супровід телевізійних передач, комп'ютерних ігор, інтернет-сайтів тощо, можна програмувати ефект впливу зображень на людину.

### Вплив психотерапії

*Думка про маніпулятивний вплив з боку психолога, психотерапевта виникає на тлі наступних факторів:*



- відсутність законодавчого регулювання діяльності психологів, психотерапевтів;
- необізнаність в сфері психологічного простору;
- наявність *магічного* мислення, коли логіці передує віра у недоказові явища, наприклад, людина вірить, що думки можуть мати наслідки у зовнішньому світі, або через власні дії, або через посередництво надприродних сил. Для дітей до 7 років таке мислення є природнім перехідним етапом до розвитку критичного мислення. Проте, якщо говорити про сучасну дорослу людину, то небезпека у розумінні світу за рахунок магічного мислення може бути в ілюзорному світі, який людина створює навколо себе;
- певні особистісні особливості: імпульсивність, неможливість витримувати невідомість та невизначеність, довірливість, потреба в миттєвому отриманні будь-якого прогнозу щодо проблеми.

### Які маркери є тривожним сигналом під час пошуку спеціаліста?

«Допоможу за 1 сеанс» – психіка влаштована таким чином, що те, що вкладалося в неї протягом багатьох років – не може бути змінено за тиждень,

місяць, тим більше, за 1 сеанс. Скільки б сеанс не коштував і хто б його не проводив, психотерапія – це тривалий процес.

«Я розповім Вам як жити» – життя кожної людини настільки унікальне, що неможливо підібрати одну стратегію для всіх. Завдання психотерапевта не вказати як жити, а допомогти побачити, яким життям людина живе зараз і що є причиною цього, а також допомогти зробити вибір самостійно, взяти відповідальність за своє життя.

### **Психолог не повинен робити:**

- виносити оціночні судження, вчити жити;
- порушувати конфіденційність;
- порушувати сеттінг (запізнюватися, переносити зустрічі, відповідати на телефонні дзвінки та повідомлення під час сесії, виганяти з кабінету під час сесії);
- вступати в подвійні відносини (психолог не може просити про послугу у відповідь, не може бути вашим клієнтом або покупцем. Також не може бути другом, коханцем ін.). Це грубе порушення етики.

Необхідно розрізняти псевдо «психотерапевта» та реального фахівця. Психотерапевт має відповідний статус, який пройшов необхідні нормативи (велику кількість годин теоретичного навчання, особистісного, групового та практичного досвіду – 5-7 років додаткового навчання), то такому фахівцю немає потреби нав'язувати іншим свої погляди.

**Вибір напрямку психотерапії та досвід інших країн.** Обираючи фахівця чи напрям психотерапії шукайте більше інформації. Визнані напрями психологічної допомоги мають більшу доказову базу, емпіричні дослідження, а також покриваються страховими компаніями.

В Німеччині визнаними вважаються методи аналітичного напрямку, позитивна психотерапія, поведінкова психотерапія (КПТ), клієнт-центрована психотерапія, системна терапія. При цьому страхові компанії оплачують лише психотерапевтичне лікування з використанням методів аналітичного напрямку та поведінкової психотерапії.

Психоаналіз розвиваючи психоаналітичну теорію, надав початок широкому спектру методів, відомих під назвою психодинамічної психотерапії. Класичний психоаналіз, інтерперсональна психотерапія, короткострокова психодинамічна психотерапія чи підтримуюча психотерапія, всі вони мають велику історію та доказову базу.

В Австрії офіційно визнано окрім вищезазначених індивідуальну психотерапію за Адлером, кататимно-імагінативна психотерапію, транзактний аналіз, екзистенційний аналіз та логотерапію, гештальт-терапію, психодраму та інші.

В Україні законодавство не регулює ринок психологічних послуг, тому варто перевіряти у фахівців їх дипломи, перевіряти відгуки інших клієнтів, а також довіряти своїм відчуттям.

### **Слід розрізняти консультування у психолога і психотерапію.**

*Психологічне консультування* – пов'язане з наданням людям, які потребують допомоги. Консультант допомагає клієнту ухвалити його власне рішення, розглянувши нюанси з різних сторін, які клієнт може не бачити. Наприклад, щодо можливого звільнення з роботи, відносини та ін.

*Психотерапія* – метод лікування психіки, який допомагає людині впоратися з емоційними, особистими, соціальними та іншими проблемами. Це значно глибша та триваліша робота, ніж під час консультування. Наприклад, робота з травмою, втратою, депресією, тривожністю, неможливістю будувати відносини та ін. Кінцевою метою терапії стає більша адаптація до життя, більш глибоке розуміння себе.

Таким чином, до вибору фахівця варто поставитись відповідально, адже закінчення державного ВНЗ за кваліфікацією «психолог», в сучасному динамічному світі, є недостатнім без додаткового багаторічного (5-7 років) спеціалізованого навчання на психотерапевта.

### **Отже, слід звернути увагу на наступні аспекти:**

- освіта (державна та додаткова /профільна);

- наявність сертифікатів, підтверджуючих акредитацію консультанта/психотерапевта в певному напрямі;
- досвід індивідуальної терапії та групової;
- регулярні супервізії (консультації більш досвідчених фахівців);
- членство в професійних асоціаціях, які керуються внутрішніми положеннями, мають етичну комісію, до якої можна звернутись в разі потреби;

Окрім цього варто звернути увагу на взаємну сумісність, бо Вам має бути комфортно поруч з цією людиною, щоб говорити про різні індивідуальні сторони життя протягом психотерапевтичної роботи.

#### **Нагадаємо основи етики психолога.**

- Надійність.
- Конфіденційність.
- Автономність.
- Корисність.
- Незаподіяння шкоди.
- Взаємоповага.
- Відсутність *подвійних* відносин (терапевт не може бути подругою чи мати перетини в інших сферах життя).

Етика має визначатись не правилами, а образом мислення. Свідомість сама по собі має бути етична. Тільки це може надати новий досвід та безпечну психотерапевтичну допомогу.

### **1.3. Психологічні аспекти впливу в інформаційно-комунікаційному просторі**

**Засоби масової інформації (ЗМІ)** – інформування, взаємодія і вплив на громадян, що проживають в країні та поза її межами. ЗМІ стали головним інструментом для розповсюдження повідомлень, що впливають на суспільну свідомість. Вони фактично контролюють всю нашу культуру, пропускаючи її через свої фільтри, виділяють окремі елементи із загальної маси, додаючи

особливу вагу, підвищуючи цінність однієї ідеї, знецінюючи іншу, поляризують таким чином усе поле культури. Те, що не потрапило в канали масової комунікації, не здійснює впливу на суспільство.

Мас-медіа не тільки інформують, розважають і висвітлюють. Вони володіють маніпулятивно-управлінським потенціалом, змінюючи наші



установки, моделі поведінки та сприйняття дійсності. Формуючи в такий спосіб нові, часто відірвані від життя, міфи та стереотипи. Так ЗМІ «створюють» реальність. При цьому, оскільки така реальність сприймається

мільйонами або навіть мільярдами споживачів одночасно, саме вона стає такою, що заслуговує на довіру.

Навмисно фабруючи повідомлення, що спотворюють реальну соціальну дійсність, ЗМІ, без сумніву, намагаються з тим чи іншим успіхом маніпулювати масовою свідомістю. Сучасні ЗМІ повністю контролюють розповсюдження інформації, яка визначає наші уявлення, установки та, зрештою, нашу поведінку.

Сучасні люди перебувають у постійному протистоянні на розумовому й психологічному рівні, знаходячись під щоденним впливом ЗМІ та реклами. Потік інформації в сучасному світі настільки різноманітний і суперечливий, що самотійно розібратися в цьому не в змозі ні пересічна людина, ні навіть фахівці. Тому добір найбільш важливої інформації та її розповсюдження – важливе завдання всієї системи ЗМІ, що, природно, відкриває широкі можливості для маніпулювання масовою свідомістю.

Отже, поінформованість громадян, у тому числі й політиків, прямо залежить від того, як, з якими цілями та за якими критеріями відбирається інформація, наскільки глибоко вона відбиває реальні факти після препарування й редукції, здійснених газетами, радіо та телебаченням, а також від способу і форм її подання.

### Основні прийоми ЗМІ для маніпулювання свідомістю.

*Анонімний авторитет.* Звернення до авторитету, який може бути релігійною чи вагомою політичною фігурою, діячем науки, але ім'я авторитету не повідомляється. Для більшої переконливості можуть цитуватися документи, оцінки експертів, звіти свідків та інші матеріали. Наприклад: «Вчені встановили...», «Доктори рекомендують...», «Джерело з президентського оточення повідомляє...». Які вчені? Які доктори? Яке джерело? Інформація, що повідомляється таким чином, не підтверджена. Посилання на неіснуючий авторитет додає солідності й ваги в очах обивателів. При цьому джерело не ідентифіковано і відповідальності за помилкове повідомлення журналісти не несуть.

*Буденна розповідь.* Якщо потрібно *призвичаїти* людей до насильства, крові, вбивств, усякого роду лиходійств, то щодня в ЗМІ повідомляється про найтяжчі з них. Через декілька тижнів населення перестає реагувати на найжахливіші злочини, що творяться в суспільстві. Наступає психологічний ефект звикання. Такий прийом дозволяє ЗМІ зберегти ілюзію об'єктивного висвітлення подій, але, в той же час, девальвує значимість того, що відбулося, створює у масовій аудиторії уявлення про подію як про щось малозначне, що не потребує особливої уваги і, тим більше, суспільної оцінки.

*Голодування.* Прийом емоційного впливу на електорат і психологічного тиску на владу. Підбирається група добре оплачуваних молодих людей з міцним здоров'ям, організують голодування в певному публічному місці. Навкруг цього ЗМІ здійсмають неймовірний шум. Постійно звучать звинувачення в нелюдності режиму, організації або конкретної особи. Власті вимушені реагувати на вимоги, що висувуються *борцями*.

*Тримай злодія.* Прийом використовується для дискредитації, коли винні, відчуваючи провал, першими піднімають крик і направляють гнів народу в іншу сторону. Цим прийомом часто користуються так звані *правозахисники*, задачею яких є дезорганізація громадськості.

*Набридлива похвала.* Використовується для боротьби з опонентом, безперервно доречно вихваляючи його і недоречно показуючи незвичайні здібності, тримаючи на слуху його ім'я, перебільшуючи його здібності. Швидко це всім набридає і одне ім'я цієї людини викликає роздратування. Авторів такого заходу важко викрити в навмисній дискредитації, оскільки формально вони докладають зусилля тільки для похвали. Під час виборів метод нерідко застосовується для створення *інформаційного шуму*, коли за потоком другорядних повідомлень потрібно приховати якусь важливу подію чи проблему.

*Емоційний резонанс.* Спосіб створення у широкої аудиторії певного настрою з одночасною передачею їм пропагандистської інформації. Він дозволяє обійти психологічний захист людини, свідомо намагаючись захиститися від пропаганди або реклами.

*Ефект бумеранга.* Прийом тотального цькування опонента, в результаті якого він починає викликати жалість і симпатію у широкої аудиторії. Те ж саме трапляється, коли влада вирішує боротися з поширеними в суспільстві негативними чутками – довіра до чуток тільки підсилюється. Ефект бумеранга може мати і протилежну дію. Так, перенасиченість ефіру рекламою того або іншого кандидата починає викликати роздратування аудиторії.

*Ефект ореолу.* Базується на людській схильності мислити хибними аналогіями. Складається з поширених стереотипів-помилки. Наприклад, «*поряд – значить разом*». Знаходження поряд із знаменитою або високопоставленою людиною підвищує статус в очах оточуючих. Не випадково ті, хто відображений на фото поряд з *великими людьми*, із задоволенням демонструє ці фотографії всім друзям і знайомим. Мовляв, я з ними на короткій нозі чи то «*я обраний ними*». Людину, яка досягла вагомих успіхів в конкретній області, вважають здатною на більше і в інших справах. Але є безліч прикладів, коли люди, які блискуче роблять одну справу, в іншому виявляються безпорадними.

*Ефект присутності.* Прийом був введений в практику нацистською пропагандою. Включає ряд трюків, які імітують реальність. Їх використовують



при *репортажах з місця бою* та в кримінальній хроніці, фабруючи заднім числом зйомку *реального* затримання бандитів чи автокатастрофи. Ілюзію *бойової обстановки* створюють, різкими рухами камери та порушенням її фокусу. При цьому все виглядає так, ніби оператор в страшному хвилюванні, під вогнем знімає реальність.

*Інформаційна блокада.* Лишити противника можливості публічно розкрити свою позицію – одна з головних задач пропагандистської війни. Інформаційна блокада тісно пов'язана з інформаційним домінуванням. До них вдаються як під час збройного конфлікту, так і за мирного часу (під час виборів). Заангажовані ЗМІ створюють інформаційний ажітаж тільки навкруги свого кандидата. При цьому його опонент повністю позбавляється можливості розкрити свою позицію та дати відповідь на випади в свою адресу.

*Використання медіаторів.* Чим більшого ефекту на формування думки досягають міфи, чутки і плітки, які циркулюють в суспільстві, тим ефективніший вплив на людину через значущих для неї, знайомих їй авторитетних людей («лідерів думки») – трансляторів думок і чуток.

*Класифікатори.* Використання слів-приправ у інформаційному повідомленні для опису *позитивної і конструктивної позиції*, або *контрастуючі слова* для того, щоб охарактеризувати опонента в негативному ключі. Наприклад, «*акція проводиться на гроші...*» (Р. Ахметова; іноземних спецслужб...); «*метою акції є...*» (дестабілізація ситуації; створення негативного іміджу держави...); «*державні органи...*» (пропонують вирішити питання цивілізованим способом; демонструють готовність до діалогу...); «*прості громадяни...*» (засуджують дій правоохоронних органів; схвалюють дії глави держави...)

*Коментарі.* Повідомлення про факт супроводжується інтерпретацією коментатора, який пропонує читачеві або глядачеві декілька варіантів пояснення. Від спритності коментатора залежить можливість зробити необхідний варіант найбільш правдоподібним. Використання *двосторонніх повідомлень*, дозування позитивних і негативних елементів з додаванням

невеликої кількості критики, підведення глядача до *самостійних* висновків, оперування порівняльними матеріалами для посилення важливості, демонстрації тенденцій і масштабності подій.

*Констатація факту.* Бажаний стан речей подається як факт, що відбувся. Прийом використовується для створення відповідних настроїв у суспільстві. Розрахунок на те, що більшість людей мислить стереотипами: «Диму без вогню не буває», «Раз про це всі говорять – значить так воно і є». У людини штучно створюється відчуття себе в меншості, в результаті вона стає безініціативною, віддаючи пріоритет тому, кого вона вважає представником *більшості*.

*Зворотний зв'язок.* Дзвінки в студію під час прямого ефіру, вибір по телефону варіанту відповіді на поставлене питання тощо. Прийоми створюють ілюзію участі в інформаційному процесі. Псевдо-соціологічні опитування (коли під час ефіру глядачі голосують по телефону) частіше за все є лише способом формування громадської думки, а не його реальним віддзеркаленням, тобто різновидом звичайної пропагандистської маніпуляції. Питання формулюють так, щоб створити в аудиторії *правильний погляд* на проблему. Вони направляють хід роздумів в конкретному напрямі. «*Ніколи не ставте питання, на яке не можна отримати ту відповідь, яка вам потрібна*» – головний принцип подібних опитів. Різновидом зворотного зв'язку є різноманітні варіанти спілкування високопоставлених персон з *простим народом*.

*Відволікання уваги.* Для маніпуляції важливою задачею є придушення психологічного опору людини навіюванню. Тому будь-яка пропаганда повинна бути комбінацією розважального, інформаційного і переконливого компонентів. Виключно сильним відволікаючим впливом володіють безпрецедентні події (вбивства, катастрофи, терористичні акти, гучні скандали). Під їх прикриттям політики зазвичай поспішають повернути всі темні справи. До техніки відволікання уваги відносяться також передвиборні концерти і всілякі народні гуляння, під час яких естрадні зірки кричать з сцени: «*Голосуй або програси!*», «*Батьківщина в небезпеці!*», «*Захистимо Україну від НАТО!*».

## Інформаційна війна



*Широке розуміння:* визначення протиборства в інформаційній сфері в засобах масової інформації для досягнення політичних цілей.

*Вузьке розуміння:* визначення воєнного протиборства, у військовій інформаційній сфері для досягнення односторонніх переваг в отриманні, зборі, обробці та використанні інформації на полі бою (в операції, битві).

### Завдання інформаційної війни:

1. Створення атмосфери бездуховності, негативного ставлення до культури та історичної спадщини.
2. Маніпулювання громадською думкою й політичною орієнтацією населення держави.
3. Дестабілізація політичних відносин, стимулювання недовіри, ворожнечі, боротьби за владу.
4. Уведення населення в оману щодо роботи державних органів влади.
5. Провокування соціальних, політичних, релігійно-конфесійних зіткнень.
6. Підрив міжнародного авторитету держави.
7. Підрив морального духу населення, дискредитація фактів національної самобутності народу.

Головним об'єктом деструктивного впливу в інформаційній війні є *громадська думка та свідомість окремої людини.*

**Спеціальна інформаційна операція** – сплановані дії, спрямовані на ворожу, дружню або нейтральну аудиторію, з метою схиляння до прийняття управлінських рішень або вчинення дій, вигідних для суб'єкта інформаційного впливу.

### **Алгоритм (етапи проведення) СІО:**

1. *Інформаційний етап* – створення інформаційного приводу – конкретної або вигаданої події.
2. *Розкручування інформаційного приводу* – поступове зростання напруження (кількість, сенсаційність, емоційність, часто недостовірність).
3. *Загострення напруження* – інформаційний привід для досягнення цілей. Основна частина.
4. *Вихід із операції або етап закріплення* – забезпечення плавного завершення. Якщо мету не досягнуто, то планується нове СІО.

### **Ознаки ведення спеціальних інформаційних операцій:**

- Збільшення кількості повідомлень негативного змісту на соціально–політичну або економічну тему.
- Зростання емоційності повідомлень.
- Зростання тенденційності повідомлень.
- Збільшення сенсаційності повідомлень.
- Лавиноподібність повідомлень.
- Взаємоузгодження дій суб'єктів проведення СІО.
- Час проведення (від 1 тижня до 2 місяців).

Далі наведемо **основні методи проведення СІО** та розкриємо кожен з них детальніше:

- Дезінформування.
- Пропаганда.
- Диверсифікація громадської думки.
- Поширення чуток.
- Психологічний тиск.

**Дезінформування.** Метод СІО, що передбачає обман чи уведення об'єкта впливу в оману щодо справжності намірів для спонукання його до запрограмованих дій. Основні форми дезінформування:

1. *Тенденційне викладення фактів.* Упереджене висвітлення фактів чи іншої інформації щодо подій за допомогою спеціально підібраних правдивих

даних. Подають дозовано, з постійним наростанням напруження, спеціально сформовану інформацію. Приклад з російських ЗМІ: розвал української економіки, відсутність енергоресурсів для виживання взимку...

2. *Дезінформування «від зворотнього».* Подання правдивих відомостей у перекрученому вигляді чи в такій ситуації, коли вони сприймаються об'єктом впливу як неправдиві. Об'єкт фактично знає правду про дії протилежної сторони, але сприймає її неадекватно. Приклад: обмін інформацією в зоні бойових дій через незахищений зв'язок, яка є суперечливою, супротивник навіть правдиву інформацію сприймає як брехню.

3. *Термінологічне мінування.* Викривлення первинної правильної суті принципово важливих, базових термінів і тлумачень загальносвітоглядного та оперативно-прикладного характеру. Приклад: розповсюдження пропагандистських плакатів, повідомлень.

4. *Сіре дезінформування.* Передбачає використання синтезу правдивої інформації з дезінформацією. Приклад: росія нічого не анексувала. Крим приєднався до росії в результаті волевиявлення людей, які проживали на цій території...

5. *Чорне дезінформування.* Передбачає використання переважно неправдивої інформації. Приклад: українці масово втікають до південних областей росії. Колони біженців на кордоні – це сюжет на «Першому каналі» в росії. Але якщо уважно придивитися, то це українсько-польський кордон Шегині...

Приклад створення *чорного дезінформування* ілюструє фільм «*Хвіст крутить собакою*». Для відвертання уваги мас від сумнівної ситуації навколо президента, прийнято рішення зняти відеорепортаж про початок війни.

**Пропаганда.** Поширення політичних, наукових, філософських, художніх, інших мистецьких ідей із метою їх впровадження в громадську думку та активізації використання цих ідей у масовій практичній діяльності населення. Включає наступні форми:

- коректування наявних думок та створення нових ідей;

- пропаганда способу життя (показ досягнень, переваг)

**Мета:**

*Позитивна* – сприяти соціальній гармонії, вихованню людей у дусі загальноприйнятих цінностей.

*Негативна* – нав'язати людям певні переконання за принципом «*мета виправдовує засоби*». Розпалювання соціальної ворожнечі, ескалація соціальних конфліктів, загострення суперечностей у суспільстві. Створення ілюзорної реальності з *хибною* системою цінностей, переконань, поглядів.

**Три основні способи досягнення мети пропаганди** (за Г. Блумером):

- Підтасовування фактів і надання хибної інформації.
- Використання внутрішньогрупових і позагрупових установок.

Наприклад, *створити образ ворога*.

- Використання емоційних установок і стереотипів, якими люди вже володіють, шляхом вибудовування асоціацій між цими установками та задачею пропагандиста. В цьому випадку пропагандистський заклик *впаде* на сприятливий ґрунт.

**Принципи пропаганди за Й. Геббельсом:**

- Пропаганда має бути спланована і вестися з однієї інстанції.
- Тільки авторитет може визначити, має бути результат пропаганди істинним чи фальшивим.
- Чорна пропаганда використовується, коли біла неможлива або вона немає належного ефекту
- Пропаганда має характеризувати події та людей відмітними фразами чи гаслами.
- Для кращого сприйняття пропаганда повинна викликати інтерес в аудиторії і передаватися через привабливе увазі середовище комунікації.

**Диверсифікація громадської думки** – розпорошення уваги панівної еліти держави на різні штучно акцентовані проблеми й відволікання цим від вирішення нагальних завдань суспільно-політичного та економічного розвитку для нормального функціонування суспільства і країни.

Форми:

- ініціювання скандальних судових процесів;
- активізація кампаній проти політичного курсу країни;
- дестабілізація обстановки в державі...

**Психологічний тиск.** Вплив на психіку людини шляхом залякування, погроз із метою її спонукання до запланованої моделі поведінки. Форми:

- шантажування;
- прогнози щодо репресій, переслідувань, убивств;
- доведення до об'єкта впливу відомостей про реальні чи неіснуючі загрози та небезпеки;
- здійснення вибухів, масових отруєнь, захоплення заручників...

*Приклади:* телефонний тероризм, насильство та ін.

**Поширення чуток.** Діяльність щодо поширення різної інформації (переважно неправдивої) серед широких верств населення здебільшого неофіційними каналами з метою дезорганізації суспільства та держави або їхніх установ чи організацій.

*Експресивні чулки:*

- чулки-бажання. Інформація поширюється з метою розчарування з приводу нездійснених очікувань і деморалізацію об'єкта впливу;
- чулки-залякування. Ініціюється стан тривоги. Приклад: зараження місцевості, нестача продовольства, смертельна суперзброя;
- роз'єднувальні агресивні чулки. Інформація поширюється з метою внести розлад в суспільство.

*Інформаційні чулки:*

- абсолютно недостовірні;
- недостовірні;
- недостовірні з елементами правдоподібності;
- правдоподібні.

Теорія перетворення в реальність будь-якої самої екзотичної ідеї, яка до того різко відкидалася суспільством отримала назву «**Вікно Овертона**».

Дж. Овертон припустив, що у обговорення суспільством будь-якої ідеї існує певні межі – як би рама вікна. Ці кордони простягаються від безапеляційного твердження абсурдності самої думки до практичної її реалізації в дійсності. У будь-який конкретний момент *вікно* включає в себе ідеї, які прийнятні суспільством. Зрушення вікна, при якому стає можливими висловлювати, обговорювати, втілювати в життя ті чи інші нові ідеї, відбувається тоді, коли змінюються суспільні погляди на них. Дж. Овертон не тільки висловив думку про існування *вікна*, але й описав, як домогтися цієї самої зміни суспільних поглядів, яким чином абсолютно чужі суспільству ідеї стають йому (суспільству) близькі і зрозумілі рис. 1.



Рис. 1. Покрокова схема «Вікна Овертона»

Тільки ідеї, що лежать всередині *вікна* в даний момент є прийнятними і повинні підтримуватися політиками, які хочуть отримати максимальну підтримку виборців і бути обраними на наступний термін. Ідеї, що лежать поза межами *вікна*, вважаються радикальними і широкої підтримки не мають. *Вікно* може рухатися в будь-яку сторону, якщо певна ідея стала набирати в суспільстві підтримку.

В цілому, спостерігається рух *вікна* в сторону найбільшої свободи. Головна ідея полягає в тому, що не політики, а запити суспільства впливають



на вибір державного курсу. *«Багато хто вірить, що політики рухають вікно, але наразі це трапляється вкрай рідко. В нашому розумінні політики не визначають, що є політично прийнятним; частіше вони лише реагують на це і використовують це. Зміни політичного курсу слідує за політичними змінами, які в свою чергу відбуваються після змін соціальних».*

Розглянемо приклад застосування *Вікна Овертона* й поширенням у суспільстві культу смерті в росії.

1. *Від немислимого до радикального.* Вікно закрите й не рухається. Культ війни, а фактично смерті – це аморально.

2. *Від радикального до прийнятного.* Включається обговорення, нетерпимість засуджується.

3. *Від прийнятного до розумного.* Радикали зазнають критики. В історії вже був культ війни в різних країнах.

4. *Від розумного до популярного.* Культ війни висвітлюється в ЗМІ, серіалах... Проводяться паради. Виховання дітей, молоді. Формується позитивний імідж. Померти за батьківщину.

5. *Від популярного до політичного.* Правова легалізація ідеї, вікно відкрите, політична підтримка. *«Перемогли фашизм, переможемо й нацизм. Ми ніколи не програвали. Можемо повторити...»*

Таким чином, ми бачимо, що *Вікно Овертона* працює й впливає на думки людей. Одним із запобіжних заходів протидії тих чи інших маніпулятивних впливів є розвиток критичного мислення особистості.

#### **1.4. Особливості інформаційно-психологічної безпеки в професійному середовищі суддів**

Метою забезпечення інформаційно-психологічної безпеки суддів у професійній сфері є підтримання незалежності і безсторонності правосуддя, а також ефективного виконання суддями своїх професійних функцій.

У цій сфері діє певне фрагментарне нормативне регулювання, практика застосування якого втілюється в діяльності органів суддівського врядування і самоврядування.



Так, згідно із частиною 3 статті 6 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» втручання у здійснення правосуддя, вплив на суд або суддів у будь-який спосіб, неповага до суду чи суддів, збирання, зберігання, використання і поширення інформації усно, письмово або в інший спосіб з метою дискредитації суду або впливу на безсторонність суду, заклики до невиконання судових рішень забороняються і мають наслідком відповідальність, встановлену законом.

Судова влада традиційно програє іншим гілкам у формуванні іміджу, оскільки не володіє такими ресурсами і навичками публік релейшнз та пропаганди, якими володіють інші гілки влади, втрачає у протидії спланованим інформаційним кампаніям у засобах масової комунікації, оскільки не має власного потужного медіа, відтак не може формувати потужний альтернативний інформаційний потік.

Один з видів маніпуляцій, які застосовуються через засоби масової комунікації – це формування суспільної думки про те, яким має бути справедливе рішення.

Якщо інформація у засобах масової комунікації є маніпулятивною і цей маніпулятивний вплив сягає такого рівня інтенсивності, що становить загрозу дискредитації судді, який розглядає конкретну справу з метою підриву авторитету правосуддя, або потенційно здатний вплинути на процес прийняття суддею рішення (тобто становить загрозу безсторонності суду), то це може стати підставою для запуску юридичного механізм захисту: звернення до компетентних правоохоронних органів про притягнення винних осіб до

відповідальності, звернення із заявою про втручання у здійснення правосуддя до Вищої ради правосуддя України.

Оскільки прийняття рішень є суттю професійної діяльності судді, то методи психологічного впливу можуть застосовувати безпосередньо учасники судового процесу з метою прийняття кінцевого рішення, яке вигідно стороні, або проміжного рішення, яке поверне процес у потрібне русло, чи *підвішування* судового розгляду (затягування на максимально можливий строк з метою як найдовшого тримання сторони у невизначеному стані – процес заради процесу).

Разом з тим, у під час розгляду судової справи суддя обмежений у засобах протидії маніпуляціям під час комунікації у судовому засіданні, оскільки дії судді чітко регламентовані процесуальним законодавством, крім того, суддя обмежений нормами суддівської етики.

Певні маніпуляції за своєю інтенсивністю можуть досягати рівня, на якому можна констатувати зловживання процесуальними правами, наприклад неодноразове заявлення відводу з тих же самих за своєю суттю підстав, завуальоване в інших словесних формулюваннях. Тоді суддя може застосовувати процесуальні засоби, які дозволяють протидіяти таким зловживанням.

Однак маніпуляції можуть бути аналогічними тим, які застосовуються у міжособистісній комунікації. Відповідно, тоді суддя може використовувати загальні стратегії протидії маніпуляціям, адаптуючи їх до вимог процесуального закону та норм суддівської етики.

Так, одним із видів маніпуляцій, які можуть застосовувати учасники процесу, є звернення до особистості судді, а не до норми права. Такі маніпуляції учасники можуть застосовувати свідомо, з метою викликати у судді певну емоцію, аби схилити його/її на свою користь (наприклад, якщо суддя має дитину, звертатися до його/її батьківських почуттів, з метою спричинити оцінку ситуації крізь призму власних емоцій, а не тлумачення приписів права). Такі методи впливу можуть застосовуватись й несвідомо, коли учасники процесу не в повній мірі розуміють, на яких принципах базується ухвалення рішення

судом, помилково вважаючи, що суддя може приймати рішення крізь призму власних емоцій і суб'єктивних переконань, а не згідно із принципом верховенства права.

Суддя не може бути відірваним від суспільства, в якому живе, однак слід враховувати, що технології маніпулювання вміло експлуатують стереотипи і впроваджують в масову свідомість соціально-політичні міфи та певні наративи. Проте суддя не повинен піддаватися впливу уявлень, які ґрунтуються на стереотипах, міфах чи забобонах; суддя повинен вживати всіх заходів, аби виявляти й демонструвати чутливість до уявлень, а також коригувати їх.

Коли впливають на емоційну сферу судді, важливо відслідкувати, *зловити* емоцію у той момент, коли вона тільки зароджується, щоб вона не досягла тієї інтенсивності, яку неможливо контролювати. Неусвідомлена емоція починає керувати нами. Відтак потрібно ідентифікувати емоцію і усвідомити її (що я відчуваю зараз?), з'ясувати (запитати себе), чому виникла саме ця емоція (перенесення ситуації на свою власну ситуацію, наприклад, жертвою злочину є дитина такого ж віку, як дитина судді. Це викликає емоції до ймовірного кривдника, що суперечить принципу безсторонності та неупередженості правосуддя). Коли емоція схоплена на самому початку, усвідомлена, тоді нею можна керувати: застосувати техніки вентиляції емоцій, зробити перерву у судовому засіданні для опанування ситуації виходу із професійної ролі (ролі суду).



Інформаційно-психологічна безпека у професійній сфері судді тісно пов'язана із формуванням психологічного добробуту на робочому місці.

У Коментарях до Бангалорських принципів поведінки суддів зазначено, що у судді має бути достатньо часу для підтримки свого фізичного та психічного здоров'я. Дедалі частіше визнають, що виконання обов'язків судді вимагає значного напруження сил. У разі потреби у судді в стані стресу має бути

можливість отримати консультацію та пройти відповідний курс лікування. Раніше судді та працівники правоохоронних структур ставилися до цих питань зі зневагою або ж не надавали їм належного значення. Однак останнім часом емпіричні дослідження, а також сумнозвісні випадки нервових зривів суддів привертають до цих питань загальну увагу.

За кордоном темі психологічного добробуту суддів приділяється особлива увага. Зокрема, в Австралії було проведено емпіричне дослідження рівня стресу і добробуту в середовищі суддів. Автори дослідження вказують, що Австралії пощастило мати сильну та незалежну судову систему, міцна культура якої викувалася протягом століть британського та австралійського загального права. Незважаючи на ці міцні культурні рамки, вона залишається (і на щастя) фундаментально людською системою, яка залежить від здібностей і компетенцій людей, призначених на посади суддів. Цей людський капітал є цінним національним ресурсом, і тому добробут суддів є важливою турботою суспільства. Висновки за результатами дослідження показали, що судова система перебуває не в кризі психічного здоров'я, однак в стані значного стресу. Показники психологічного стресу серед судових службовців були помітно вищими, ніж ті, про які повідомлялося раніше для загального населення та адвокатів у юридичній професії. Три чверті оцінок професійного вигорання суддів вказують на певний рівень ризику вигорання. Це дослідження показало, що судді в Австралії зазнають тиску. Психологічний дистрес, виснаження та вторинний травматичний стрес визначено професійними ризиками на посаді судді. З'ясовано також, що суддівська робота не пов'язана з підвищеним ризиком психічних захворювань, і для більшості суддівська робота сприймається як така, що приносить велике задоволення та менший стрес, ніж юридична практика.

Серед низки перешкод для досягнення оптимального психічного та фізичного благополуччя у звіті дослідження, яке було проведено Відділом боротьби з корупцією та економічною злочинністю Управління ООН з наркотиків і злочинності (UNODC) у 2022 році вказується: тиск і критика з

боку зовнішніх джерел (громадськість, ЗМІ, політики, економічні сили тощо), а також внутрішні джерела (керівництво, колеги тощо); відсутність культури підтримки в судовій системі, включаючи конкуренцію, відсутність емпатії серед колег і керівників, відсутність поваги, солідарності та довіри, складні стосунки з керівництвом, відчуття ізоляції та самотності. При цьому 69 % респондентів зазначили про свої відчуття стосовно того, що розмови про ментальне здоров'я чи стрес є табу, коли йдеться про суддів і судових службовців. (п.184, 194 коментарів до Бангалорських принципів поведінки суддів. Зв'язок добробуту і доброчесності суддів/ Глобальний звіт, підготовлений Відділом боротьби з корупцією та економічною злочинністю Управління ООН з наркотиків і злочинності (UNODC) як секретаріату Глобальної мережі забезпечення чесності і непідкупності суддів.

#### **Приклади протидії маніпуляціям в професії судді:**

1. У судовому засіданні: зупинити виступ учасника процесу і роз'яснити, що він виходить за межі предмета судового розгляду і в обов'язки головуєчого входить контроль за ходом процесу і усунення всього зайвого (захисна установка «відхід»).

2. У судовому засіданні: оголошення перерви або видалення агресора із зали судового засідання (захисна установка «вигнання»).

3. У судовому засіданні (захисні установки блокування і управління): повернути учасників в *тут і зараз* – «Ви знаходитеся у суді, де зараз відбувається розгляд судової справи. Головуючою/головуючим у судовому процесі є суддя (назвати своє прізвище)». Далі визначити межі, за які не має виходити учасник, наприклад, не переходити на особистості, не вживати емоційно забарвлених слів, які можуть бути сприйняті як образа.

4. В разі маніпулювання соціальними ролями судді поза роботою, зверненні до особистості судді – «Ви ж жінка/чоловік, повинні розуміти, адже самі так робите», слід акцентувати увагу на професійній ролі – головуєча/головуючий суддя діє як суд, суд є безособовим і безстороннім під час здійснення правосуддя.

5. Якщо учасники задають провокативні запитання у ситуації, де мовчання не є найкращим виходом – використовувати техніку «не відповідь». Тобто надаєте людині відгук, але без прямої відповіді на бажане питання. Таким чином, людина є почутою. Однак важливо надавати відгук нейтрально і говорити те, що потрібно вам, а не те, на що провокують. Варіанти:

- *Якби би ви вчинили на моєму місці?*
- *Суд зобов'язаний оцінювати ситуацію з точки зору верховенства права.*
- *Є нюанси.*
- *Суд працює над рішенням.*
- *Плануємо найближчим часом.*
- *Так, це влучне питання.*

## РОЗДІЛ 2.

### ЗАХИСТ ВІД ЗАГРОЗ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

#### 2.1. Стратегії та механізми психологічного захисту

**Захист від маніпулювання** – це система дій, спрямована на усунення, зведення до мінімуму негативних переживань (відчуття тривоги, невпевненості, провини, дискомфорту тощо) і втрат, які можуть травмувати особистість.



У літературі розглядається поняття *психологічного захисту*, як таке, що тісно пов'язане з поняттям цілісності особистості; особлива увага приділяється самооцінці, відчуттю впевненості, самоповазі, уявленню про себе, індивідуальності. Психологічному захисту може піддаватися як будь-яка цілісність – організація, група людей, сім'я, окрема особа, психіка в цілому, – так і поведінкові прояви (звички, стиль життя, уміння), когнітивні структури (думки, знання, світогляд), мотивація (бажання). Відбувається це тому, що *єдине Я* захищає саме себе загалом, свої прояви та якості.

У відповідь на порушення або загрозу порушення психологічних кордонів, яке здатне зашкодити цілісності особистості або її індивідуальним особливостям, виникає захист в умовах міжсуб'єктної боротьби, який називається **психологічним захистом**.

Залежно від суб'єкта захисту та від спрямованості виділяють: внутрішньоособистісний та міжособистісний захист; специфічний і неспецифічний захист.

*Внутрішньоособистісний захист* виникає за умов внутрішньої боротьби відносно бажань, умінь, переваг, самовпевненості, самооцінки індивіда. Ці категорії визначають особливості внутрішнього світу людини та формують зовнішню поведінку. Бажання, потреби, які не збігаються чи суперечать одне



одному, утворюють внутрішній конфлікт. Для зняття психічного напруження, викликаного конфліктом, психіка схиляється до психологічного захисту, який утворює компромісне рішення чи обирає одні пріоритети на перевагу іншим.

Коли є неузгодженість, тобто внутрішній конфлікт між бажаннями, потребами, поглядами тощо, а індивід не усвідомлює цього, він стикається з тривожністю, дезорганізацією. Якщо невідповідності стають настільки очевидними, що мають бути свідомо сприйняті, індивід буде під загрозою і його внутрішня рівновага дезорганізується цими суперечностями, що свідчить про те, що психологічні захисти не спрацьовують.

*Міжособистісний захист* проявляється там, де йдеться про міжособистісну боротьбу. Оскільки люди при спілкуванні є носіями різних бажань, між ними природно виникають суперечності, які викликають прагнення захищатися. Предметом міжособистісного захисту є індивідуальна цілісність, що поєднується з індивідуальною особливістю та спрямована проти сили бажань і прагнень опонента.

Залежно від спрямованості виділяється специфічний і неспецифічний психологічний захист.

*Специфічний* психологічний захист направлений на характер загрози. По суті, він нагадує процес вирішення проблем і є пошуковими діями в проблемній ситуації. Такі захисні дії зорієнтовані на стандартний вигляд часто повторюваної загрози. Внаслідок цього специфічний психологічний захист може перетворитися на автоматичний, стати звичкою. Такий вигляд захисту забезпечує детальний аналіз характеру загрози. Результатом цього аналізу буде відчуття, образ.

*Неспецифічний* психологічний захист спрямований на сам факт загрози й має справу з характеристиками ситуації взаємодії. Йому найбільшою мірою притаманні стереотипізація й генералізація. Завдяки такому захисту час затримки реакції сильно скорочується. Факт присутності загрози діє як ключовий подразник, який запускає один із психічних автоматизмів, що

складається з базових захисних установок. Неспецифічний захист забезпечує швидкий аналіз сили загрози. Результатом його роботи є емоційна оцінка.

В основі численних способів захисту від маніпулювання лежить шість так званих базових захисних установок: відхід, вигнання, блокування, управління, завмирання та ігнорування.



*Відхід* – збільшення дистанції, переривання контакту, переміщення за межі досяжності впливу агресора. Крайнім проявом цієї стратегії вважається відчуження, повне заглиблення в себе, відмова від контакту з людьми. Звичайним проявом цього виду захисту є зміна теми бесіди, переривання розмови під сприятливим приводом, відхід від контактів з неприємними людьми.

*Вигнання* – збільшення дистанції, видалення агресора. Часто проявляється в звільненні останнього з роботи, виселенні з будинку, засудженні, уїдливого зауваженні, кепкуванні.

*Блокування* – контроль впливу, виставляння перешкод на його дорозі, самоізоляція. Використання бар'єрів спілкування «*Я не розумію, про що Ви говорите*», рольових бар'єрів – «*Я на роботі*» (і тому не включаюся у взаємодію як звичайна людина).

*Управління* – контроль впливу агресора, вплив на нього самого через підпорядкування собі іншої людини. Це може бути скарги, плач, підкуп, спроби потоваришувати, провокування бажаної поведінки від опонента, маніпуляції.

*Завмирання* – проявляється у заціпенінні, приховуванні почуттів, обмані.

*Ігнорування* – контроль інформації про агресора, викривлене сприйняття агресора або його погроз. Гранична форма прояву – втрата адекватності сприйняття, ілюзії. Зазвичай проявляється як стереотипізація («*вона просто пустує*»), пояснення маніпулювання позитивними намірами («*мені бажують добра*»).

Всі ці базові захисні установки можна попарно об'єднати з огляду на пасивність – активність: відхід – вигнання, блокування – управління, завмирання – ігнорування. Кожна пара має своє поле дії.

Відхід – вигнання створює дистанцію з агресором, блокування – управління управляє потоком впливу, завмирання – ігнорування працює з інформаційним каналом.

Важливо пам'ятати, що базові захисні установки є такими, що лише спрямовують захисні дії. У житті вони часто використовуються в композиції. Наприклад, прийом *«у сльозах вибігла геть»* містить як відхід, так і управління (плач).

Виходячи з визначення неспецифічного захисту, не важко зрозуміти, що його механізми починають діяти у відповідь на сам факт присутності загрози й не враховують її характеру.

Оскільки маніпулювання найчастіше буває прихованим, наявність загрози адресат сприймає в основному підсвідомо. Захисні дії також не сприймаються свідомістю, а у випадках, коли вони помічаються, їм знаходять належні пояснення. Наприклад, відхід, що виявляється в спробах змінити щонебудь в зовнішній обстановці, може мати такі пояснення: *«Ви не заперечуєте, якщо я відкрию квартиру? Тут дуже накурено»*.

#### **Поширені прояви дій механізмів неспецифічного захисту такі:**

- легке похитування головою в горизонтальній площині в момент, коли адресат уже майже готовий погодитися (підсвідоме управління);
- гострі позиви в туалет, які виникають у адресата в найбільш важливий для маніпулятора момент (несвідома втеча);
- пригнічений стан, сповільнені рухи в момент, коли маніпулювання почало діяти, але адресат ще не зрозумів, що сталося (підсвідоме завмирання).

Можна виділити три **підвиди механізмів специфічного захисту** залежно від рівня, на якому він діє:

1. *До першого рівня* належать ті, що мають зв'язок із особливостями загрози, яку несе маніпулювання. Діють вони через особистісні уявлення.

2. До другого рівня відносять захист, пов'язаний із автоматизмами – психічними процесами, які реалізують маніпулятивний вплив. Тут механізми захисту співвідносяться з механізмами маніпулювання.

3. Третій рівень становить захист, пов'язаний з тими засобами, що використовує маніпулятор.



**Механізми специфічного психологічного захисту першого рівня.** Основною мішенню будь-якого маніпулювання є особистісні уявлення опонента, а головна дорога до мети – розщеплювання цих уявлень. Для того, щоб чуже слово увійшло до свідомості як *своє*, необхідно, аби в цій свідомості було *місце* для іншого, готовність зустрітися з іншим голосом і почути його.

Маніпулятор прагне підсилити свого союзника, послабити мотиви, що суперечать йому. Часто маніпулятор, звертаючись до адресата, веде розмову з однією із його соціальних або статусних ролей («*Врешті-решт, ти ж батько, замкни сина в будинку і не випускай тижнів два!*»). Кращим способом захисту в такій ситуації буде пригадати й інші рольові позиції. Наприклад, відповідь: «*Так, але я йому ще й співчуваючий друг, а не просто строгий батько-тиран*», – врятує від пропонованих агресивних дій.

Самостійний вчинок здійснює особистість загалом, тому захист від маніпулювання – це передусім захист цілісності особистості, усвідомлення уявлень, які працюють на користь маніпулятора.

**Механізми специфічного психологічного захисту другого рівня.** Оскільки маніпулятор прагне проникнути у внутрішній світ адресата, зачепити його слабкі місця, останній намагається певним чином закритися, не дозволити *зачепити* себе. У чистому вигляді такий опір у житті трапляється рідко і проявляється в словах. Наприклад, фрази «*не сип мені сіль на рану*», «*не лізь*

мені в душу», «не терзай рани», «дай мені спокій» є своєюрідною перешкодою впливові.

Американські психологи стверджують, що в кожній людині є тисячі автоматичних програм. Одна з таких програм поведінки – *рукостискання*: коли людина простягає руку, ви автоматично подаєте свою у відповідь. Але що станеться, якщо з вами не привітаються, а, наприклад, візьмуть вас за зап'ястя? Порухиться програма. Ви не знаєте, що робити далі, яким має бути наступний крок. І в цей самий час співрозмовник дає вам певну інструкцію, навіювання: «Ми сьогодні обов'язково повинні закінчити всі справи». Якщо маніпулятор просто припинить рукостискання й нічого більше не зробить, то людина, з якою так незвично поздоровалися, буде здивована. Тут важливе *вербальне навіювання*.

*Найбільш ефективним проявом захисту вважається непередбачуваність*. Якщо реакцію адресата не можна передбачити, то маніпулятору ні до чого підстроюватися, його плани руйнуються. Проте через соціальну культуру особа живе під владою, по-перше, стереотипів поведінки та мислення, що склалися в суспільстві, по-друге, очікувань і вимог людей, котрі її оточують, тому непередбачуваність не заохочується.

Так, ефективним захистом від указанного вище маніпулювання і пов'язаного з перериванням автоматизму, буде висмикування руки, але з іншого боку, цей жест вважається проявом неповаги, невихованості.

*Ще один спосіб захисту на цьому рівні – затримка автоматичної реакції* – може виявлятися в тому, що адресат діятиме обережніше і витратить більше часу на ухвалення рішень. Наприклад, побачивши в магазині численні реклами, починаєш відчувати необхідності в кожному з пропонованих речей, проте, якщо обдумати ситуацію пізніше, скажімо вдома, ця необхідність відпаде сама собою.

Способи *непередбачуваність* і *затримка автоматичних реакцій* в активному стані можуть проявлятися як спонтанне та навмисне трансформування пропонованого вам образу. Наприклад, при покупці

автомобіля у відповідь на створюваний торгівельним агентом образ швидкості, плавності та зручності можна разом з цим пригадати, скільки грошей іде на бензин та обслуговування і переживань щодо паркування.

*Механізми специфічного захисту третього рівня.* Різноманітність засобів маніпулювання велика і перерахувати всі можливі варіанти неможливо, але виділимо дві найбільш загальні стратегії захисту.

*Перша стратегія* пов'язана з руйнуванням елементів впливу та передбачає зустрічну активність адресата. Цей процес схожий на боротьбу «хто кого». У відповідь на бажання маніпулятора приховати факт впливу виникає прагнення розкрити його наміри, зробити «все таємне явним». Проявлятися такий захист може як уточнення з недовірливою інтонацією, сумнівом, чіплянням до слів, прямими питаннями: «Куди ви хилите?», «До чого ця розмова?», «Скажіть прямо, чого ви хочете».

У відповідь на психологічний тиск адресат, швидше за все, стане вдаватися до того, в чому він має перевагу (наприклад, можна заздалегідь розробити теми та сюжети розмови з опонентом). Проте тут можлива боротьба і в тому ж середовищі, що обрав маніпулятор. Скажімо, у відповідь на уповільнення розмови з метою виснажити терпіння, адресат може вибрати темп ще повільніший, роздумуючи попутно про своє. Ефект такої протидії посилюється неповним включенням адресата в розмову.

*Друга стратегія* специфічного захисту пов'язана з використанням елементів впливу у своїх інтересах. Часто вона становить зустрічне маніпулювання, підсумком якого є прагнення переграти маніпулятора. Наприклад, ваш співрозмовник під час спілкування ніби випадково відходить від теми. Адресат може підтримати перехід, але на іншу, вигіднішу йому тему або, вислухавши опонента, повернути розмову в попереднє русло. Можливо також, угадуючи наміри маніпулятора, уточнити прямо, чи правильно ви його зрозуміли. Якщо мета опонента непристойна, то, швидше за все, маніпулятор відмовиться від неї. Ви можете також погодитися вести бесіду *на тему* далі, проте її сенс для маніпулятора буде втрачений.

## 2.2. Розпізнавання та протидія маніпулятивному впливу

*Як розібратись серед тон щоденної інформації? Чи є надійні способи вчасно помітити спробу психологічної агресії?*

Ніхто з нас не застрахований від того, що в якийсь момент стане адресатом або *ціллю* маніпулятора свідомістю чи зловмисного навіювання. Оскільки маніпулювання найчастіше має прихований характер, далеко не завжди можна точно визначити факт його присутності в конкретній події. Позаяк усе більше удосконалюється саме техніка прихованого *впровадження* в чужу психіку всіляких програм – за типом комп'ютерних вірусів.

Кількість маніпулятивних впливів та їх різноманітність настільки великі, що складно уявити, в якому напруженні повинна перебувати людина, аби проконтролювати й проаналізувати всі свої стани, зміну поведінки партнера та ситуації. Окрім цього маніпулювання сприймається на підсвідомому рівні, що ускладнює процес ідентифікації загрози.



Проте найбільш сильні та грубі впливи можна виявити й запобігти таким діям. Для цього варто слідкувати за збереженням цілісності свого "Я", прислухатися до внутрішнього голосу та зіставляти його із зовнішньою поведінкою опонента чи

реальністю.

**Напрями, які можуть бути допоміжними в інформаційному просторі:**

- ретельне відстеження ситуації включаючи емоційну оцінку;
- свідомий аналіз для виявлення відомих механізмів психологічного впливу чи маніпулювання.

**Аналіз пропаганди.** Пропонуємо уважніше подивитися на мотиви пропаганди. Традиційно політична пропаганда визначається як *«спроба передати соціальні та політичні цінності з метою впливу на мислення, емоції та поведінку людей»*. Сильний уряд, що має серйозний ресурс здатний здійснювати соціальний контроль, може містити значний і витратний

пропагандистський апарат, проводити пропагандистські заходи, і нав'язувати повідомлення громадянам легше й ефективніше, ніж слабкий уряд.

Сигнальна теорія пропаганди стверджує, що авторитарні уряди займаються зовні непродуктивною та марнотратною пропагандистською діяльністю не для того, щоб привити масам проурядові настрої, а для того, щоб продемонструвати свою силу у соціальному контролі. Насправді, щоб ця демонстрація сили була добре сприйнята, пропаганда іноді має бути нудною, непереконливою та неприкритою, ніби транслуючи *«Так, друже, це пропаганда, і ти її слухатимеш, зрозумів?»*

З теорії ігор. Є два гравці: уряд та громадяни. Здатність уряду підтримувати соціальний контроль та політичний порядок може бути сильною чи слабкою. Сильний уряд може перемагати політичний виклик з боку громадян з більшою ймовірністю, ніж слабкий уряд. Уряд знає свої можливості, а громадяни – ні. Уряд робить перший хід, заповнюючи простір пропагандою. Оцінюючи її кількість, населення оцінює силу уряду та вирішує, чи варта ситуація ризиків. Громадяни відрізняють сильний уряд від слабого за його здатністю (і бажанням) виробляти скільки завгодно велику кількість пропаганди не так важливо якої якості.

***Пропаганда – це певний сигнал влади!*** У міркуванні В. Гавела про те, чому продавець зелені у Східній Європі радянського періоду розмістив на вітрині свого магазину серед овочів та фруктів політичні гасла, які мало хто прочитає, він зазначає, про те, що такі гасла є частиною панорами повсякденного життя, і що *«хоча вони ігнорують деталі, люди дуже добре усвідомлюють цю панораму загалом, яка нагадує людям, де вони живуть і чого від них чекають»*.

**Аналіз мобілізації мас.** За наочними прикладами мобілізації мас населення для участі в конфлікті, викликаному політичними причинами, далеко ходити не потрібно. Це може бути криза демократичних інституцій в Америці, з війною проти абортів, Словом Божим у шкільній програмі та штурмом Капітолію, війна Росії з Україною, етнічні чистки та ін. У них усіх є спільні



риси. Є класичний погляд на те, як відбувається мобілізація мас на конфлікт орієнтовані проекти: *пропаганда маніпулює світосприйняттям людей*, експлуатуючи дефіцит когнітивного ресурсу. А є альтернативний погляд, що пропаганда не творить магію, перетворюючи нейтрально налаштованих на реактивний натовп, а *використовує та координує вже існуючі переконання* індивідів схильних до конфлікту.

Цю концепцію можна побачити за допомогою кількох ключових меседжів:

- наявність авторитарного лідера, який спрямований на конфлікт;
- циркуляція пропаганди чи дезінформації;
- уряд порушує нормативні очікування, транслуючи відверто неправдиву інформацію.

В умовах внутрішньогрупового конфлікту зростає попит на авторитарних лідерів, а також їхня підтримка. І перевага авторитарних лідерів в умовах, коли групі потрібна координація для агресії, передбачається швидше почуттям агресії та гніву, ніж страху. Гнів стоїть за вибором домінантного лідера для реалізації агресивної стратегії, спрямованої на представників іншої групи.

І все ж людей далеко не так легко у чомусь переконати. Життя в ускладнених спільнотах пронизане конфліктом інтересів. Це створює потужний вектор селекції для пильного ставлення до інформації, що надходить. У системі, де комунікація та координація між її частинами має ключову роль, маніпулювання інформацією, розпізнавання та протидія маніпулюванню стають елементами гонки озброєнь. Пильність є закономірною адаптивною властивістю, без якої складні людські спільноти були б просто неможливими.

**Ефект ілюзії правди.** Ми живемо в епоху інформаційних воєн і фейкових новин. Хоч як це дивно, але часом найбільш правдивою нам здається інформація, почута багаторазово. Саме в цьому є суть когнітивного спотворення, названого *«ефект ілюзії правди»*.

Зустрівшись із інформацією, вже знайомою раніше, наш мозок швидше на неї реагує, і тому **вважає її свідомо істинною** (що неправильно).



Виходить, ми більше довіряємо інформації, тією чи іншою мірою нам знайомою. І чим частіше її чуємо, тим достовірнішою вона нам здається.

Для оцінки того, чи є твердження правдоподібним, ми використовуємо

найменш затратні шляхи.

Ефект ілюзорної правди, використовував Й. Геббельс *«брехня повторена тисячу разів стає правдою»*. Нацисти прийшовши до влади, розробили план знищення євреїв, де одним з основних пунктів була явна брехня, що всі євреї – найголовніші та найнебезпечніші вороги. Шляхом максимально брехливої пропаганди громадянам вселялася думка про те, що немає на землі більш жорстокого народу, ніж євреї. Адже вони *«в Середньовіччі вчиняли ритуальні вбивства християнських дітей...»*.

В етнічних чистках пропаганда найчастіше зображує іншу групу як ворога, який:

- злий...;
- небезпечний...;
- ось-ось, нападе...;
- і тоді я маю право....

Має місце процес об'єктивації, який розв'язує руки до будь-яких дій.

Психолог з Університету Торонто Л. Хашер та її дослідницька група вперше помітили ефект у 1970-х. *«Повторення робить речі більш правдоподібними. І ефект, ймовірно, сильніший, коли люди втомилися чи відволікаються на іншу інформацію»*. Повторення – ось що змушує працювати фейкові новини. На це вказали дослідники з Університету Центрального Вашингтону у 2012 році. І це, звичайно ж, основний елемент політичної пропаганди.

**Групове мислення.** Одним з небезпечних феноменів, що утворюються під впливом пропаганди і впливають на сприйняття й рішення окремо взятої людини є групове мислення. У групах діють потужні механізми самопідкріплення та самопідтримки. Ці механізми часто призводять до групової поляризації – радикалізації займаної членами групи позиції, зумовленої частим повторенням своїх поглядів. Екстремумом групової поведінки є групове мислення.



**Група приймає помилкові рішення,** тому що тиск групи призводить до зниження когнітивної ефективності, перевірки адекватності моделі реальності та моральних переконань чи суджень.

Неготовність військової бази Перл Харбор до нападу Японії, ескалація війни у В'єтнамі, Афганістан та ін. – наслідки групових рішень.

#### **Ознаки групового мислення:**

- *ілюзія невразливості* – групи в наслідок привілейованого положення мають нереалістичні уявлення про ступінь своєї могутності;
- *колективна раціоналізація* – людина, скоївши ірраціональні, нерозумні дії, придумує для них раціональні, логічні пояснення. Групове мислення і *Ми-почуття* призводять до того, що раціоналізацію використовує група для обґрунтування своїх безвідповідальних вчинків, які продиктовані не розумом, а самовдоволенням чи амбіціями;
- *віра у моральну непогрішимість* – певні групи можуть сприймати себе як взірць чеснот і високої моралі. Це дозволяє виправдовувати будь-які свої аморальні, антигуманні рішення, видаючи їх за гуманізм;
- *стереотипи стосовно до чужих* – самовпевненість, зверхність, насторожене злобне ставлення, що походить від страху і ненависті. Такий спосіб сприйняття *інших* зміцнює групу в почутті власної переваги і правоти;

➤ *тиск на інакодумців* – якщо хтось з членів групи, зберігаючи власну точку зору, починає висловлювати сумніви відносно прийнятого групою рішення, то група виявляє до нього прихований чи явний тиск;

➤ *самоцензура* – санкції не потрібні, адже групове мислення спонукає членів групи самостійно пригнічувати власні сумніви, відмовлятися від них, тобто використовувати самоцензуру;

➤ *ілюзія єдності* – якщо людина пригнічує власні побоювання і сумніви, тримаючи їх при собі і боїться їх висловлювати, щоб не опинитись в ролі призвідника розбіжностей, а так поводитьсь більшість членів групи, то відсутність висловлених сумнівів створює у всієї групи ілюзію єдності;

➤ *вартіві розуму* – ідеологи групи, їх функція боротись з інакодумством різними засобами, в тому числі і аморальними.

Політики, що керуються груповим мисленням, відрізняються високопарною патріотичною риторикою, самолюбіванням, спрощеним, примітивним розумінням проблем, що призводить до згубних рішень.

### **Випадок масової паніки. Штат Нью-Джерсі, США, 1938р.**

*Г. Уельс «Війна світів» – цикл передач і репортажів з місця висадки «войовничих істот, які сіяли смерть і руйнування».*



Перед передачею слухачів ознайомили з повідомленнями, які начебто надійшли від відомих астронавтів про те, що до Землі наближаються *марсіанські об'єкти*.

Біля 1 млн. 200 тис. людей пережили стан, подібний до масового психозу, повіривши вторгненню марсіан на Землю.

**Умови виникнення масової паніки** – наявність високого емоційного стимулу, дефіцит інформації про подію, особливо вірогідної, водночас надлишок інформації неперевіреної з неофіційних джерел (здебільшого чуток).

### Особливості поведінки:

- неадекватна оцінка ситуації, перебільшення небезпеки, прагнення врятуватись втечею;
- підвищена метушливість, хаотичність поведінки або її загальмованість;
- зниження дисципліни, працездатності;
- пошук заспокійливих засобів (ліки, алкоголь);
- прагнення одержати інформацію, як наслідок, підвищення інтересу до всіх повідомлень, чуток, новин.

### Психогігієна масової паніки:

- визначення осіб, яким довіряєте;
- визначення джерел, яким довіряєте;
- переключати увагу;
- свідомо зупинитись «Так! Стоп!»;
- уникати ситуацій емоційного зараження.



Згідно проведеного дослідження в Китаї в межах реформи мислення і психології тоталітаризму, американський психіатр Р. Ліфтон зазначив, що зупиняють мислення, так звані семантичні стоп-сигнали. Він описує той факт, що «найскладніші людські проблеми

*стискаються в короткі, дуже вибіркові, категоричні фрази, що легко запам'ятовуються і легко висловлюються. Вони стають початком і кінцем будь-якого аналізу». Наприклад, «на все воля божя; все не так однозначно, всієї правди ми не знаємо; значить, так треба; все в твоїх руках; а кому зараз легко? не ми такі, життя таке».*

Транслятори простих рішень, апологети «ясно-зрозуміло» – стають ворогами розуму.

Мозок споживає в середньому 20% всього енергетичного бюджету організму. **Критичне мислення повільне та енерговитратне!** Харизматичні лідери культів, політики, релігійні лідери, побутові маніпулятори – можуть всіляко зловживати вразливістю нашого мислення, намагаючись пустити його по енергоефективному, економному ланцюжку роздумів і рішень, що загрожує сумними наслідками.

У всіх казках та легендах шлях брехні, обману та дурості простий, прямий та комфортний. Шлях правди тернистий, звивистий і небезпечний.

**Міфи можуть керувати свідомістю людини,** перешкоджаючи адекватній інтерпретації дійсності. Міфологічна свідомість була невід’ємною частиною життя людей, яка багато в чому визначала їхні стосунки зі світом. До міфів прислухалися, на міфах навчалися, їхня істинність не піддавалась сумніву. Міфи активно використовують у своїх цілях різні суспільні та політичні сили.



Німецький філософ Е. Кассіпер вказував на те, що *«людина живе не лише у фізичному, а й у символічному просторі. Мова, міф, мистецтво, релігія – частини цього простору, ті різні нитки, що сплітаються у символічну мережу – складна тканина людського досвіду. Весь людський прогрес у мисленні та досвіді витончує та одночасно зміцнює цю мережу»*. Вчений приходить до висновку, що за часів кризи в суспільстві збіднюється людська здатність до символічної інтерпретації, завдяки чому міф може керувати свідомістю людини, перешкоджаючи адекватній інтерпретації дійсності.

*Міф про Змову* популяризує ідею про ворогів народу, приховані дії яких обов’язково спрямовані на завоювання, винищення суспільства та держави.

*Міф про Золоте століття* закликає повернутися до світлого минулого, де була свобода, рівність і братерство або кличе у світле майбутнє, сприймаючи

національну історію лише як підготовчий етап для настання цього ідеального майбутнього.

*Міф про Героя-рятівника* наділяє культурного героя харизматичними якостями, обов'язковими у списку – дар пророка, неперевершений талант полководця-воїна, високі моральні риси.

*Міф про Єдність* заснований на дихотомії друзі-вороги, свої-чужі, ми-вони. Саме вони є причиною всіх негараздів. Основним психологічним механізмом відчуття мас у категорії «свої» є механізм персоніфікації лідера – культ особистості. А ім'я займає рівне іншим культам місце – специфіка міфологічних текстів така, що міфи без імен практично не існують.

Архаїчні міфи та їх нехитрі сюжети були головними засобами пояснення та пізнання світу для стародавньої людини. Зараз ми маємо критично аналізувати дійсність і бачити наративи певних міфів, казок, легенд, щоб не піддаватись їхньому впливові.

**Ослаблення дії когнітивного спотворення.** Уникнути ефекту ілюзії правди, різних видів пропаганди, маніпулятивному впливу зовсім непросто. Оскільки козир цих процесів – швидкість обробки інформації, то люди часто до кінця не розуміють, що виявилися жертвами цього когнітивного спотворення. Однак якщо сильно постаратися, послабити його можна.

І перша корисна дія: оскільки при обробці інформації мозок постійно кудись поспішає, дуже важливо *сповільнитися*, оцінюючи достовірність та правдивість почутого, прочитаного чи побаченого, включити раціональне мислення та перевірити надійність джерела наданої інформації, поставитися до нових відомостей неупереджено (не аналізувати їх, підключивши усвідомлену особисту позицію).

Таким чином, якщо Ви все перевіряєте на справжність – факт-чекінг (з англ. fact-checking – перевірка фактів), силу ефекту маніпуляції вдасться послабити. Цю реальність показали експерименти психологів Гарварду (США) та Університету Дьюка (США).

Допоможе пильна увага до своїх почуттів: чи давить на ставлення до інформації вантаж особистого досвіду зі *старими* емоціями? Думайте, зважуйте, не довіряйте, вагайтеся, перш ніж довіряти не думаючи.



На довірливість впливає настрій: позитивний сприяє творчому мисленню, а ось не дуже гарний – детальнішому та більш осмисленому підходу, інтересу до подробиць. *Той настрій, що не дуже* діє і як попереджувальний сигнал тривоги, викликаючи сумніви щодо наданої інформації.

Отже, небезпека психічної агресії може бути сприйнята людиною як на рівні розуму, так і відчуттів.

Важливим є практичний досвід, наявність певних знань про техніки впливу, цілі, які переслідує маніпулятор. З іншого боку, емоційна оцінка, яскраве інтуїтивне відчуття загрози в багатьох випадках виходять значущістю на перший план.

### **Прийоми впливу:**

- накопичений досвід спілкування з конкретною людиною. Переживши маніпуляцію з певною людиною, ви не потрапите на провокацію повторно, якщо попередній досвід буде усвідомлений;
- дисбаланс «виграш – плата», коли результат не відповідає докладеним зусиллям. Наприклад, ви несподівано отримуєте приз, але не брали участі ні в яких розіграшах, лотереях. Або на вулиці *дарують* пробник духів, картку знижок тощо;
- дисбаланс у розподілі відповідальності за проведені дії та прийняті рішення. Це випадки, коли адресат раптом стає зобов'язаним щось зробити, або навпаки – раптом, без видимих причин, зняли відповідальність за ухвалення якогось рішення;
- незвичність компонування чи подання інформації, відволікання уваги на другорядні деталі. Наприклад, потрібно підписати важливий документ, ви намагаєтеся зосередитися на ньому, а у вас раптом запитують: «*Якою ручкою ви*



завичай любите підписувати документи: кульковою чи чорнильною?». Це так звана ілюзія вибору, увагу переключають на деталь, яка не має відношення до справи. В наслідок такого трюку може виникнути неусвідомлене відчуття вдячності за інтерес до своєї персони й відповідаючи на питання, людина ніби погоджується з тим, щоб довірливо підписати документ;

- невідповідність вербальної інформації та невербальної поведінки;
- тиск часом, незрозумілий дефіцит часу на ухвалення рішення, коли чекають вашої відповіді неодмінно зараз;
- негативна команда, коли в доброзичливо-жартівливому тоні, говорять: *«Будьте уважні при ознайомленні з цими документами, не розслабляйтеся, не втрачайте контроль, ви повинні все ретельно перевірити. А то зараз часто обманюють»*. Після таких слів є ризик проїнятися небезпечною довірою до цієї людини.

**Маніпулятивний вплив можна відчутти прислухаючись до свого стану.**

Окрім явних сигналів, є сенс пригадати так звані передчуття та несвідомий захист, на який зауважують, на жаль, в основному після впливу. Згадаємо фрази: *«Недарма він здався мені таким дивним»*, *«В якийсь момент у голові промайнула думка, що щось не те»* або *«Адже в мене виникало відчуття, що це пастка»*.

**Несвідомі психічні захисти:**

- незрозуміле роздратування до партнера по комунікації. Можливо антипатія викликана прагненням опонента завоювати вашу увагу більшою мірою, ніж ви того бажаєте, або як відповідь на якесь прагнення, яке для вас неприйнятне;
- відчуття утиску свого авторитету. Нав'язливе бажання довести свою силу, продемонструвати перевагу над партнером цілком може бути реакцією у відповідь на прагнення маніпулятора вивчити вашу поведінку та керувати нею, або спробувати спровокувати демонстрацію сили;

➤ тілесне напруження, метушливість виникають як реакція на втрату, заподіяння шкоди. Серед фізіологічних індикаторів можна виділити – прискорене серцебиття, нудота, потовиділення.

Аби протистояти маніпулюванню свідомістю, **варто дотримуватись наступних правил:**

➤ мати власні життєві цілі та пріоритетність їх досягнень. Не піддаватися на пропоновані ззовні інші цілі, ігноруючи спокуси – гроші, посади тощо;

➤ визначити життєві принципи. Тільки сама людина протягом життя має право їх змінювати;

➤ аналізувати життєві ситуації: *«Кому це вигідно?»*;

➤ бути пильними в разі мінімальних підозр – хтось намагається підштовхнути до певного рішення оминаючи вашу позицію;

➤ довіряти собі та *своєму внутрішньому Я*;

➤ проводити ревізію власних стереотипів;

➤ читати, вчитися, поповнювати запас знань, аналізувати інформацію;

➤ турбуватися про оточуючих, адже хвороблива саморефлексія може призвести до того, що людина сама стає жертвою маніпулювання чи маніпулятором;

➤ відстежувати і уникати масові настрої – паніку, ейфорію, злість тощо;

➤ критично оцінювати ЗМІ. Прояснювати, кому належить інформаційний ресурс, чиї інтереси представляє;

➤ критично, неемоційно, без втоми оцінювати одержувану інформацію;

➤ критично ставитися до тренінгів особистісного зростання, семінарів із НЛП. Оцінювати й аналізувати одержувану інформацію, але не входити в емоційний контакт з організаторами заходів;

➤ викривати маніпуляторів та їхні маніпулятивні дії.

### 2.3. Основи кібербезпеки

З розвитком сучасних технологій все більше приладів доступні людині, тому станом на сьогодні, комп'ютерні технології глибоко проникають в побут і професійну діяльність людини. У зв'язку з цим виникає потреба в кіберзахисті.

Майже всі сучасні прилади і гаджети є програмно керованими продуктами: навіть пилососи, кавоварки, годинники та інша техніка. Вони збирають, зберігають, обробляють і передають інформацію, та майже всі вони постійно, або час від часу, потребують підключення до мережі інтернет.

При такому розвитку технологій, інформація про людину й її діяльність стає товаром, який з часом тільки дорожчає, а враховуючи, що в мережі накопичуються все більші масиви інформації і різного роду даних, питання кіберзахисту постає все гостріше.



Сучасні кіберзłodії полюють не тільки за персональними даними людини, медичною інформацією, професійною діяльністю, діяльністю державних установ, фінансовою і банківською інформацією або якимсь унікальними даними, вони намагаються отримати віддалений прихований доступ до ваших пристроїв, акаунтів, аудіо, фото, відеоінформації і навчилися монетизувати майже весь кіберпростір, і якщо їм не цікава інформація, вони можуть використовувати IP-адреси навіть побутових приладів, таких як роботи-пилососи, кавоварки, годинники та чогось подібного, що підключається до мережі аби використовувати можливості вашої комп'ютерної техніки і гаджетів. Також товаром можуть бути геолокація, місця відвідування, сайти відвідування, потреби людини тощо, а враховуючи, що сьогодні функціонує цифрова валюта кіберзłodіям стало легше продавати цифрову інформацію (дані). Також слід врахувати, що майже вся діяльність в кіберпросторі залишає сліди, які не так і легко видалити.

Кіберзлодії досягли вже такого розвитку, що захиститися від цільової кібератаки майже неможливо або досить важко. Складність полягає в тому, що не знаючи можливостей ворога і його цілей, неможливо правильно підготуватись. Наприклад, якщо кібератаку створює кіберзлодій – це одні можливості, а якщо це розвідка держави-ворога як росія, то їхні можливості майже безмежні. Також кіберзлодії можуть вкрати інформацію, кошти, спотворити, замінити інформацію, порушити роботу системи і доступність до інформації або просто нанести іміджеві втрати, а готуватись до всіх видів атак фінансово дуже коштовно й складно. Навіть виявити кібератаку на ранніх стадіях досить не легко, тому що в багатьох випадках кібератаки тривалий час можуть відбуватись непомітно. В інших випадках, кіберзахист полягає в запобіганні кібератаці, мінімізації її наслідків і якнайшвидшому відновленні роботи. Наприклад, якщо є інформація, яка є конфіденційною, то вона повинна оброблятись в комп'ютерах або мережах, які взагалі не підключені до глобальних мереж.

На сьогоднішній день є багато видів кібератак і кібервпливів, фішинг, спамінг та інше, враховуючи обман або соціальну інженерію, для захисту звичайного громадянина в побуті і для запобігання кібератакам необхідно виконувати звичайні правила кібергігієни і мати мінімальні знання кіберзахисту. Якщо наприклад, інформація конфіденційна, то необхідно її відповідно зберігати, а якщо інформація чутлива до знищення, то необхідно робити архівні копії й зберігати їх окремо. Це сильно ускладнить доступ кіберзлочинців й вони можуть відмовитись від атаки або викрадення інформації буде коштувати дорожче, ніж самі дані.

Слід розуміти, що захист інформації не може коштувати дорожче, чим сама інформація, за винятком, коли злодії хочуть нанести іміджеві втрати, також захищеність інформації – це стан який на сьогодні або на деякий час, і якщо не вживати додаткових заходів з часом кіберзлодії зможуть подолати захист.

При вживанні організаційних і технічних заходів кібербезпеки слід дотримуватись балансу, а саме заходи кібербезпеки не повинні створювати труднощі і суттєво обмежувати персонал і людину, особливо що стосується своєчасного відновлення роботи після кібератак.

Як правило, кіберзлодії шукають слабку ланку в захисті, і у багатьох випадках такою ланкою є людина, працівник, користувач, який порушує правила кібербезпеки.

Згідно з статистикою кіберінцидентів найнебезпечніші порушники, які можуть нанести найбільшої шкоди кібербезпеці. Це внутрішні порушники, що спеціально або не свідомо порушують правила кібербезпеки з середини системи і засоби захисту не завжди можуть вчасно на це відреагувати. Тому що шкідливі дії виконує сам користувач системи з середини і користувач з середини системи має більше прав і доступу, а засоби захисту, як правило, налаштовані на захист систем від проникнення із зовні.

Для захисту в організаціях, підприємствах і державних установах законодавством передбачено створення комплексних систем захисту інформації, які забезпечують відповідний рівень захисту.

В судовій системі України планується створення системи «Електронний суд», який буде об'єднувати майже всі електронні онлайн сервіси і служби судової влади України.

Також слід нагадати **правила кібербезпеки в держаних судових установах** які можуть бути:



**Права користувачів.** Користувачі мають лише ті права, що обмежені нижченаведеними положеннями:

- користуватись мережею і комп'ютерами тільки на виконання службових обов'язків відповідно до посадових інструкцій;

- отримувати технічні і технологічні ресурси в належному технічному стані;

- одержувати від працівників відділу інформаційних технологій роз'яснення щодо особливостей користування тими чи іншими технологічними ресурсами;

- отримувати обладнання та інші технічні і технологічні ресурси на заміну пошкодженим;

- мати особисті реквізити доступу (логін, пароль тощо);

- звертатися до адміністратора системи щодо зміни реквізитів доступу до компонентів мережі, зокрема логіну, паролю тощо (особисті реквізити доступу).

**Обов'язки користувачів.** Користувачі під час експлуатації зобов'язані:

- обережно користуватись технічними і технологічними ресурсами, підтримувати їх в належному робочому стані;

- додержуватись правил кібербезпеки під час роботи, знати і виконувати вимоги та настанови Інструкцій з кібербезпеки;

- не допускати витоку, розголошення інформації, зокрема технологічної, що циркулює в службових мережах і, яка може зашкодити діяльності державної установи;

- використовувати тільки ліцензійне/легалізоване програмне забезпечення, що встановлено, систематично і своєчасно оновлювати його на вимогу адміністраторів та/або на запит відповідного програмного забезпечення;

- регулярно застосовувати встановлене антивірусне програмне забезпечення;

- виконувати правила кібербезпеки при підключенні віддалено з особистих та/або інших комп'ютерів, ноутбуків та смартфонів до сервісів, служб і складових службової мережі (службова пошта, службові акаунти тощо);

- не залишати без контролю після проходження автентифікації під час роботи у віддаленому онлайн-режимі увімкнені незаблоковані підключення до електронних сервісів і служб (електронна пошта, службові акаунти тощо);

- забезпечувати конфіденційність автентифікаційних відповідних службових сервісів і служб (логінів, паролів та інших реквізитів доступу),

зокрема: додержуватись таємниці, не допускати розголошення або витоку зазначених даних; не зберігати їх у легкодоступних місцях, на робочому столі, у особистих та/або інших комп'ютерах, пам'яті браузера;

➤ використовувати надійні складні паролі, зокрема такі, що: містять літери, цифри та спеціальні символи (усього не менше 8 символів), які не стосуються персоніфікованих даних та особистої інформації (прізвища та/або ім'я, дати народження, адреси реєстрації номерів телефонів, номерів та серій документів у тому числі автотранспорту, банківської картки тощо);

➤ експлуатувати під час роботи надані службові технічні і технологічні ресурси, та/або ж в порядку виключення – особисті, що зареєстровані у встановленому порядку, перевірені і дозволені для застосування;

➤ реєструвати відповідним чином електронні носії інформації, зовнішні диски та інше обладнання (відеокамери, мікрофони, модеми, маршрутизатори, мобільні телефони тощо) у випадку необхідності підключення до технічних і технологічних ресурсів службової мережі, здійснювати їх перевірку на наявність шкідливого програмного забезпечення;

➤ терміново доповідати адміністратору безпеки та/або адміністратору системи про настання позаштатних ситуацій, зокрема: пошкодження обладнання; виявлення ознак кібератак, здійснених на службову мережу (підозрілої, незрозумілої роботи програмного забезпечення, порушень при роботі з інформацією тощо).

**Заборони для користувачів.** Користувачам забороняється діяти у такій спосіб:

➤ розголошувати, повідомляти іншим особам службові логіни, паролі доступу та іншу технологічну інформацію до технологічних ресурсів (електронних скриньок, службових акаунтів, службових комп'ютерів електронних сервісів і служб тощо), у тому числі вводити їх до сторонніх ресурсів при роботі в мережі інтернет, або зберігати їх у легкодоступних місцях, на робочому столі, в пам'яті браузера тощо;

- надавати доступ іншим особам до користування технічними і технологічними ресурсами (електронними скриньками, службовими акаунтами, комп'ютерами, електронними сервісами і службами);
- встановлювати, видаляти та вносити зміни в програмне забезпечення на службових комп'ютерах без відповідного дозволу;
- підключати до службових комп'ютерів стороннє незареєстроване обладнання (електронні носії інформації, відеокамери, мікрофони, модеми, маршрутизатори, мобільні телефони тощо);
- оперувати (“схвалювати” чи “приймати”) із спливаючими вікнами та повідомленнями у браузері користувача, його програмах і операційній системі; відкривати електронні листи, які надійшли з невідомих та підозрілих електронних адрес; не переходити за невідомими посиланнями та не завантажувати файли, що мають потенційно небезпечні розширення (.exe, .bin, .ini, .dll, .com, .sys, .bat, .js, тощо) та навіть безпечні (.docx, .zip, .pdf), у яких можуть використовуватися вразливості, макроси та інше;
- вимикати встановлене антивірусне програмне забезпечення або відмовлятися від його оновлення;
- створювати віддалене підключення (та/або управління) до службових комп'ютерів, інших технологічних ресурсів;
- підключати до комп'ютерів службової мережі мережу Інтернет та/або інші глобальні мережі передачі даних за допомогою сторонніх модемів, маршрутизаторів, мобільних телефонів, смартфонів тощо;
- завантажувати і надсилати інформацію, що циркулює в службовій мережі до сторонніх ресурсів, якщо це може зашкодити діяльності.

**Відповідальність користувачів.** Порушення користувачами вищезазначених вимог тягне за собою дисциплінарну і матеріальну відповідальність, а також адміністративну, кримінальну і цивільну відповідальність згідно з чинним законодавством України.



## РЕКОМЕНДОВАНИЙ СПИСОК ДЖЕРЕЛ ТА ФІЛЬМІВ



1. Г. Ле Бон. Психологія народів і мас. Андронум, 2021. 138 с.
2. Дж. Орвел. Колгосп тварин. Андронум, 2020.
3. Дж. Орвел. 1984. Андронум, 2021. 272 с.
4. О. Мороз. Нація овочів. Yakaboo Publishing. 2020. 288 с.
5. П. Померанцев. Це не пропаганда. Подорож на війну проти реальності. Yakaboo Publishing. 2020. 288 с.
6. Е. Бернейс. Пропаганда. Сварог. 2023. 128 с.
7. Exploring Linkages between Judicial Well-Being and Judicial Integrity. [https://www.unodc.org/ji/resdb/data/2022/exploring\\_linkages\\_between\\_judicial\\_well-being\\_and\\_judicial\\_integrity.html?lng=en&match=judicial%20well-being](https://www.unodc.org/ji/resdb/data/2022/exploring_linkages_between_judicial_well-being_and_judicial_integrity.html?lng=en&match=judicial%20well-being)

### Що подивитись:

1. Брекзит (Brexit: The Uncivil War) 2019.
2. Хвіст крутить собакою (Wag the Dog) 1997.
3. Матриця (The Matrix) 1999.
4. Дякую вам за паління (Thank You for Smoking) 2005.
5. Гра на пониження (Big Short) 2015.
6. 1984. Фільм 1984 року.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

**Савченко Ганна Володимирівна**, начальниця відділу науково-методичного супроводження психологічної підготовки суддів Національної школи суддів України, кандидат психологічних наук.

**Маслюк Андрій Миколайович**, заступник начальника відділу науково-методичного супроводження психологічної підготовки суддів Національної школи суддів України, доктор психологічних наук, доцент.

**Фарафонова Анжеліка Олександрівна**, головний спеціаліст-психолог відділу науково-методичного супроводження психологічної підготовки суддів Національної школи суддів України.

