

господарствам швидше адаптуватися до умов воєнного конфлікту та забезпечити сталість їхньої діяльності.

У воєнний період особливо важливою є ефективна організація та управління сімейними фермерськими господарствами. Це включає в себе правильне планування, розподіл ресурсів, контроль над виробництвом та фінансами. Ефективна організація та управління дозволяють збільшити продуктивність та стійкість господарств у важких умовах.

Сімейні фермерські господарства повинні бути готові до залучення молодих людей та впровадження сучасних технологій. Молодь може приносити нові ідеї та енергію, а сучасні технології допомагають підвищити продуктивність та конкурентоспроможність. Тому важливо стимулювати молодь до створення сімейних фермерських господарств та надавати доступ до навчання та підтримки.

Співпраця з державними та міжнародними організаціями може допомогти сімейним фермерським господарствам отримати доступ до ресурсів, фінансування та ринків. Державні програми підтримки та міжнародні ініціативи з сталого розвитку можуть стати важливими джерелами підтримки для господарств у воєнний період.

Забезпечення сталого розвитку сімейних фермерських господарств в умовах воєнного стану та врахування пріоритетів сталості та інклюзивності вимагає комплексного підходу та співпраці між урядовими органами, громадськими організаціями та самими господарствами. Тільки таким чином можна забезпечити виживання та процвітання сімейних фермерських господарств у важких умовах та забезпечити сталість та інклюзивність сільського господарства.

**УДК 005.57:005.582**

**БИБА В.А.**, канд. екон. наук, доцент

**УТЕЧЕНКО Д.М.**, доктор філософії

*Білоцерківський національний аграрний університет*

e-mail: [vbiba584@ukr.net](mailto:vbiba584@ukr.net)

## **МАНІПУЛЯЦІЯ – ІНСТРУМЕНТ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ**

Розглянуто маніпуляційний вплив у спілкуванні. Охарактеризовано позитивні і негативні сторони впливу. Наведено пропозицію запобігання маніпуляції.

**Ключові слова:** маніпуляція, спілкування, вплив, психологія.

**V.A. Byba**, Candidate of Economic Sciences, associate professor

**D. M. Utechenko**, Doctor of Philosophy

*Bila Tserkva National Agrarian University*

### **MANIPULATION IS A BUSINESS COMMUNICATION TOOL**

**Abstract.** The manipulative influence in communication is considered. The positive and negative sides of the impact are characterized. A proposal to prevent manipulation is given.

**Key words:** manipulation, communication, influence, psychology.

Сьогодення внесло глибокі соціально-економічні, психологічні та духовні потрясіння громадян України, які призвели до кардинальних змін у спілкуванні та взаємовідносинах у суспільстві. Людина кожного дня знаходиться у потоці інформації, виходячи із подій, ця інформація в більшій мірі є негативною. Даний потік безжально б'є на психічний стан суспільства та призводить до закритості в собі, що підштовхує людей до методів маніпуляції в спілкуванні та ін.

Кожен із нас чітко та інтуїтивно обирає власний спосіб та манеру спілкування, в залежності від опонента та ситуації, місця співбесіди та атмосфери. Володіючи знаннями вербальної та невербальної комунікації, ораторськими здібностями та ін., людина здатна привернути до себе увагу, зосередити на собі слухача та довести свою думку.

У діловому спілкуванні дуже важливо вміти доводити свою думку, ставити наголос на важливих речах, які в подальшому мають принести результат від самого спілкування.

Саме через бажання досягнення поставленої мети за допомогою спілкування, як адресант так і адресат включають у ділове спілкування методи маніпуляції. Проблему маніпуляцій у спілкуванні досліджували такі вчені як Б.Н.Безсонов, Д.А.Волкогонов, Р.Гудін, Дж.Рудінов, Сагатовський, Шіллер, Е.Шостром. Наприклад Є. Л. Доценко визначає маніпуляцію як: а) вид психологічного впливу, штучне виконання якого спричинює приховане збудження в іншій людині намірів, котрі не співпадають з її актуально наявними бажаннями; б) вид психологічного діяння, за якого майстерність маніпулянта використовується для прихованого прищеплення адресатові цілей, бажань, намірів, установок котрі не співпадають з тими, які є в нього в даний момент; в) психологічний вплив, спрямований на зміну активності в іншій людині тощо. [1 ]

Якщо розглядати маніпуляцію з точки зору психології, то є усвідомлена та неусвідомлена маніпуляція самим маніпулятором. Усвідомлена маніпуляція здійснюється заздалегідь продумано з детально продуманою тематикою і манерою спілкування, підбором слів, які найбільш здатні вплинути на співрозмовника. Дана манера спілкування здатна досягти позитивного результату, якщо це стосується досягнення поставлених цілей, мотивації, підвищення командної роботи.

Неусвідомлена маніпуляція відбувається в особистісному спілкуванні. Людина не усвідомлюючи наслідків від обраної теми, висловлювань та манери спілкування наносить маніпулятивні удари, які можуть призвести до непоправного розвитку подій.

Підбиваючи підсумки вітчизняних науковців, які досліджували дану проблематику, варто зауважити, що вибудовується єдина характеристика психологічної будови людини, яка схильна до маніпуляції. Дана особа має постійну тривожність, невпевненість у спілкуванні та власних діях, низький рівень самоприйняття, постійну підозрілість та недовіра до оточуючих.

Маніпулятор, це повна протилежність вище зазначеного типу. Даний тип впевнений у власних словах та діях, має високу значущість, власну цінність,

самозбереження, саморозвиток. Постійне бажання відповідати вимогам соціуму, але як показує практика, їхня поведінка не завжди відповідає моральним нормам, адже власні бажання та цілі стають в пріоритеті.

Головною стратегією захисту від маніпуляції являється низка послідовних процесів, які виявляють маніпуляційні наміри та допомагають припиненню маніпуляційному впливу. (рис.1)

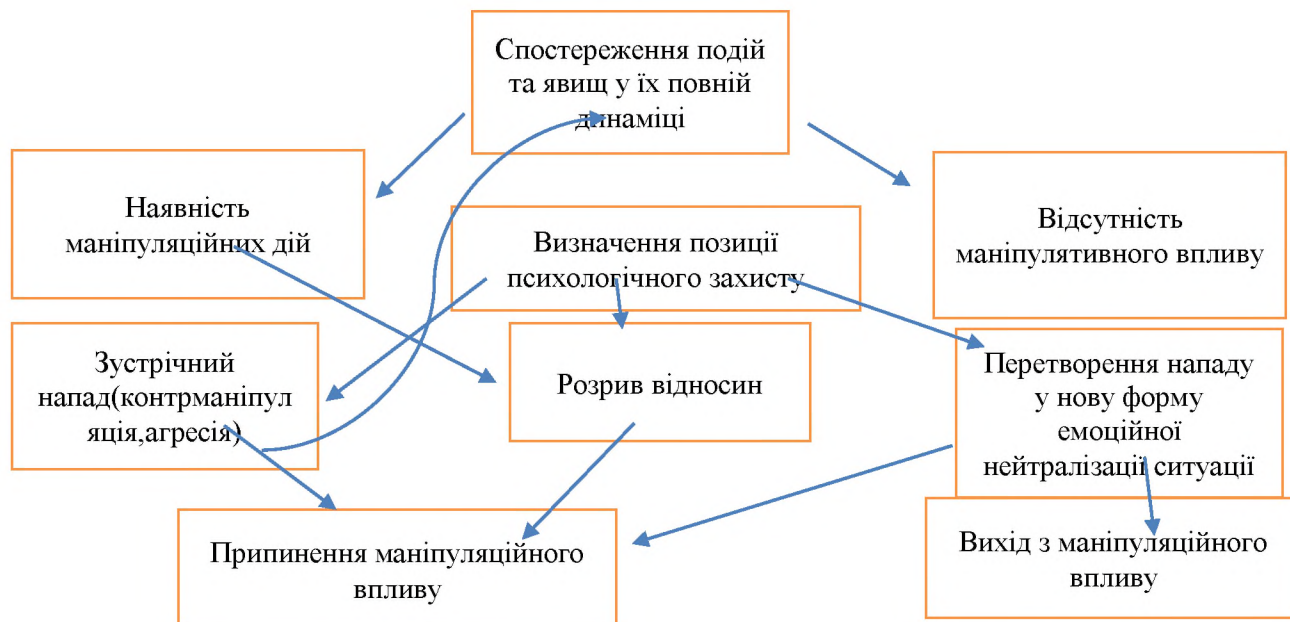


Рис.1. Стратегія особистісного захисту від маніпуляції у процесі спілкування

Отже маніпуляція є дієвим інструментом у спілкуванні, якщо мова іде про згуртування колективу, мотивацію, стимулювання до покращення роботи. Даний інструмент у діловому спілкуванні несе вагому значущість, якщо використовувати в благих цілях. Але другою стороною медалі є використання маніпуляційних інструментів у корисних цілях, задля задоволення власних бажань та принесення шкоди людям, над якими здійснювалася маніпуляція.

#### Список використаних джерел

1. Перхайло Н.. Підготовка майбутніх соціальних педагогів до протидії комунікативним маніпуляціям у професійній сфері. Гуманітарний вісник. 2015. № 36. С. 93-101.
2. Хом'як А.. Вплив маніпулятивних дій на міжособистісне спілкування. Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. Серія : Педагогічні науки. Луцьк. 2013. № 7 (256) : Педагогічні науки. С. 119-124.
3. Волинець Н.. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів. Дисертаційна робота. Київ. 2008.
4. Ivanov I.. Analysis of the phanistic composition of Ukraine. Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects. Proceedings of the 15th International scientific and practical conference. MDPC Publishing. Berlin, Germany. 2022. Pp. 21-27. URL: <https://sci-conf.com.ua/xv-mizhnarodna-naukovopraktichna-konferentsiya-modern-scientific-research-achievements-innovations-anddevelopment-prospects-14-16-08-2022-berlin-nimechchina-arhiv/>.