УДК 004.032.6:001

Н. Пашина
Р. Овіннікова

МАНІПУЛЮВАННЯ ТА НЛП: ПРИХОВАНІ СТРАТЕГІЇ В ПОЛІТИЧНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

Стаття присвячена висвітленню методологічних можливостей нейро-лінгвістичного програмування (НЛП) у політичній комунікації, в тому числі щодо здійснення політичного маніпулювання. Представлено сутність НЛП як інтердисциплінарного підходу, який інтегрує елементи психології, лінгвістики та нейронауки, задля цілеспрямованої модифікації людської поведінки та зміни патернів мислення. Визначено, що НЛП є адаптивною методологією, застосування якої в політичній комунікації, дозволяє здійснювати вплив на масову свідомість і поведінку. Використання технік НЛП дозволяє створювати переконливі політичні меседжі, адаптувати їх форму і зміст до потреб, ціннісних орієнтацій та когнітивних особливостей цільової аудиторії, що підвищує підконтрольність досягнення політичними акторами бажаної мети комунікації. Обґрунтовано, що НЛП, являючи собою технічно нейтральний інструмент, залежно від цілей комунікатора, також може виступати засобом маніпуляції суспільною свідомістю.

Ключові слова: *політична комунікація, політичне маніпулювання, масова свідомість, масова поведінка, нейро-лінгвістичне програмування, психологічний вплив.*

DOI 10.34079/2226-2830-2024-15-40-123-133

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена широким використанням психологічної методології у політичній комунікації задля здійснення цілеспрямованого маніпулятивного впливу на суспільну свідомість. Нейро-лінгвістичне програмування (далі – НЛП), як підхід у психології та комунікації, оперує чисельними техніками впливу на мислення, поведінку та емоційні реакції людини, що відкриває широкі можливості застосування означеної модальності в політичному дискурсі. Разом з тим, відсутні комплексні наукові дослідження, присвячені вивченню механізмів маніпуляції суспільною свідомістю для формування політичних уподобань, передбачуваних емоційних реакцій та керованої політичної поведінки населення за допомогою технік НЛП.

В свою чергу, стрімка інформатизація суспільства, яке дедалі більше залежить від медіа та засобів цифрових комунікацій, призводить до того, що новітні технології не лише забезпечують швидкий доступ до інформації, але й стають основними інструментами управління суспільними настроями, формування та поширення політичних наративів, конструювання цінностей і соціальних норм. Мультимедіа дозволяє інтегрувати різні сенсорні елементи (текст, зображення, звук, відео), що значно підсилює вплив комунікаційних стратегій із використанням методології НЛП. Зважаючи на те, що сучасне буття людини нерозривно пов'язане з використанням інформаційно-комунікаційних мереж та активною залученістю до соціальних медіа, інформація стає не лише предметом комунікації, але й потужним знаряддям політичної боротьби. У цьому контексті суспільна свідомість перетворюється на об'єкт впливу і маніпуляцій.

Окремої значущості означена тема набуває в контексті невизначеності, спричиненої воєнними діями в Україні, адже політичне маніпулювання стає

інструментом інформаційних і когнітивних війн, а НЛП розповсюдженим інструментом впливу на суспільну свідомість, індивідуальні носії якої є надзвичайно вразливими, навіюваними і гіпнабельними у стресових ситуаціях.

Дослідження можливостей маніпулятивного впливу за допомогою технік НЛП в сучасній політичній комунікації поки не отримали широкого висвітлення в українській політологічній науці, більшість теоретичних напрацювань з означеної теми представлена в англомовній літературі з суміжних соціальних наук. Це, зокрема, праці Р. Бендлера, Дж. Гріндера, Р. Ділтса, К. Коллінгвуда, Дж. Коллінгвуд, Дж. Пассмора, Т. Роусон, Я. Котера, М. Дж. Світа, Д. Сандуа та ін. Для опису технік НЛП важливе значення має україномовний навчальний посібник з НЛП за загальною редакцією С. О. Гнатюка, О. А. Смірнова та В. М. Петрика, а також відео-матеріали А. В. Добровольської. Варто зазначити, що через відсутність єдиного наукового консенсусу щодо ефективності та правомірності використання НЛП як методу впливу, дослідження ускладняються методологічно. Багато критиків вважають НЛП емпіричним методом комунікації, а не науково обґрунтованим підходом, що обмежує його дослідженість у наукових колах. Незважаючи на обмеження, існує потенціал для розвитку цієї тематики, особливо в контексті нових форм комунікації через соціальні медіа. Спостерігається зростання інтересу до теми серед психологів, соціологів, політологів, що свідчить про перспективи її розвитку та подальшої теоретичної розробки і систематизації. Вивчення НЛП має на меті формування практичного інструментарію для адаптації та вдосконалення комунікаційних стратегій відповідно до сучасних умов. Дослідження НЛП у політичній комунікації допомагають розширити теоретичні знання, покращити практичні навички та забезпечити етичний підхід до використання психологічних технік у політиці.

Метою статті є висвітлення методологічного потенціалу НЛП у політичній комунікації, в тому числі щодо здійснення політичного маніпулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. НЛП визначається як напрямок прикладної психології, створений на стику лінгвістики, психології, культурології та соціології. Фундаторами НЛП є американські вчені Р. Бендлер і Дж. Гріндер. Вони розробили теоретичний та методологічний апарат НЛП у 1970-х роках, об'єднавши ідеї з лінгвістики, психотерапії та когнітивної науки. В подальшому НЛП отримало розвиток завдяки працям М. Еріксона, Дж. Делозье, Р. Ділтса та інших авторів.

Різні підходи до визначення НЛП представлено у праці Д. Пассмор і Т. Роусон (Passmore & Rowson, 2019). Так, наводиться дефініція основоположників НЛП Д. Ґріндера та Р. Бендлера: «НЛП як вивчення суб'єктивного досвіду». Другим прикладом є поняття, запропоноване Р. Реді та К. Бертон: «вивчення структури вашого суб'єктивного досвіду……мистецтво та наука спілкування ….посібник для вашого мозку…» (Ready & Burton, 2015). Змістовним є трактування за Дж. О'Коннер та Дж. Сеймур: «НЛП – це мистецтво і наука особистої досконалості. Мистецтво, тому що кожен привносить свою унікальну особистість і стиль у те, що він робить, і це ніколи не можна передати словами чи технікою. Наука, оскільки існує метод і процес виявлення закономірностей, які використовують видатні люди в будь-якій галузі для досягнення видатних результатів» (O'Connor & Seymour, 1997). За Дж. Коллінгвудом та К. Коллінгвудом (Collingwood & Collingwood, 2001) НЛП досліджує зв'язки між тим, як люди думають (нейро), як люди спілкуються (лінгвістичне), і як будують моделі поведінки та емоцій (програмування).

Можливості НЛП для комунікації підкреслено безпосередньо Р. Бендлером та Дж. Гріндером у праці «Велика енциклопедія НЛП. Структура магії». Зокрема, визначено, що комунікація – це репрезентація досвіду у соціальному контексті із використанням мови (Bandler & Grinder, 2005).

Варто зазначити, що у науковому співтоваристві існує дискусійність щодо доказовості та валідності НЛП. Наприклад, Д. Пассмор і Т. Роусон доходять висновку про відсутність емпірично-підтвердженої доказовості ефективності технік НЛП (Passmore & Rowson, 2019). Разом з тим, колектив авторів Дж. Стерт, С. Алі, В. Робертсон, Д. Меткалф, Е. Гроув, К. Борн та К. Брідл в результаті проведеного емпіричного дослідження впливу НЛП на психічне здоров'я констатували, що брак доказів того, що застосування НЛП покращує результати, пов'язані зі здоров'ям, відображає обмежену кількість і якість досліджень НЛП, а не надійні докази відсутності ефекту (Sturt, Ali, Robertson, Metcalfe, Grove, Bourne and Bridle, 2012, с. 763). Психотерапію на основі НЛП (нейро-лінгвістична психотерапія) було визнано Радою психотерапії Великобританії на початку 1990-х років (Kotera & Sweet, 2019). В Україні на законодавчому рівні визначено, що Нейро-лінгвістична психотерапія належить до методів психотерапії з доведеною ефективністю (Наказ Міністерства охорони здоров'я України № 2118).

У 2023 році в Україні за загальною редакцією С. О. Гнатюка, О. А. Смірнова, В. М. Петрика було видано навчальний посібник «Сучасні технології нейролінгвістичного програмування», який рекомендовано для викладання навчальних дисциплін «Інформаційно-психологічне протиборство» та «Інформаційна безпека держави» (Петрик, Гнатюк, Черненко та ін., 2023), що вказує на зростаючий інтерес до цього підходу та його застосування у специфічних галузях. Це свідчить про визнання значення НЛП у контексті сучасних викликів в інформаційній безпеці та психологічному протиборстві, підкреслює важливість практичного застосування НЛП у реальних ситуаціях, таких як інформаційні війни та психологічні операції.

Опис моделі спілкування за НЛП представлено у праці Д. Сандуа «Decoding Neuro-linguistic programming». Зокрема, визначено важливість визнати взаємодію між мовою, неврологією та поведінкою. НЛП стверджує, що люди сприймають світ за допомогою органів чуття, і це сприйняття формує їхнє внутрішнє уявлення про реальність. За допомогою мовних процесів, таких як мовні шаблони та метафори, люди створюють визначення та передають свій досвід. Неврологічно ця комунікаційна модель припускає, що мозок обробляє інформацію на основі сенсорних вхідних даних, фільтрує та зберігає її відповідно. Поведінка, останній компонент моделі, охоплює те, як індивіди діють у відповідь на своє сприйняття та лінгвістичні інтерпретації. Завдяки комплексному розгляду цих трьох елементів НЛП пропонує унікальну структуру для покращення спілкування шляхом виявлення моделей, переконань і поведінки, які можуть перешкоджати ефективній взаємодії. Це дає людям можливість формулювати бажані перспективи комунікаційної взаємодії, узгоджувати мову зі своїми намірами та будувати стосунки з іншими завдяки підвищеній обізнаності та гнучкості стратегій комунікації (Sandua, 2024, с. 20).

Як вже було зазначено, однією з базових категорій НЛП є «раппорт», для його створення важливо встановити емоційний і фізичний зв'язок з іншою людиною. Раппорт є першою ланкою моделі побудови довіри та впливу або моделі ефективної комунікації. Наступними послідовними елементами є «підстроювання» та «ведення» (Добровольська, б.д.). Підстроювання – це процес адаптації поведінки, мови, жестів, темпу мови або інших аспектів комунікації до поведінки співрозмовника, задля того, щоб створити відчуття схожості і довіри. Підстроювання може бути здійснене через віддзеркалювання (копіювання) невербальних сигналів співрозмовника (жести, пози, міміка), а також адаптацію до його мовних зворотів та ритму мови. Цей процес допомагає підсилити раппорт, підвищуючи рівень довіри та взаєморозуміння. Ведення – це наступний крок після підстроювання, коли людина починає керувати діалогом або поведінкою

співрозмовника, використовуючи встановлений раппорт. Ведення дозволяє направляти комунікацію у бажаному напрямку. Це може стосуватися як теми розмови, так і темпу або тону мови.

Важливим компонентом комунікації в НЛП є калібрування – процес спостереження і аналізу фізичних проявів і поведінки людини для розуміння її внутрішніх станів і процесів (Добровольська, б.д.). Калібрування включає в себе спостереження за невербальними сигналами, такими як міміка, жести, постава, тембр голосу, швидкість мовлення та інші фізичні прояви. На основі спостережень можна робити висновки про внутрішні емоційні або когнітивні стани людини, такі як радість, стрес, задоволення або непевність. Знання про внутрішній стан співрозмовника дозволяє краще адаптувати стратегію та стиль комунікації для покращення ефективності комунікації.

Система VAKOG є ключовою концепцією для розуміння того, як люди сприймають і обробляють інформацію через свої сенсорні системи (Pekařová, 2017). VAKOG є акронімом, що позначає п'ять основних каналів сприйняття: V – visual (візуальний); A – auditory (аудіальний); K – kinesthetic (кінестетичний); O – olfactory (ольфакторний); G – gustatory (густаторний) (Bandler & Grinder, 1975, с. 11). Для ефективної комунікації важливо визначити, через який канал людина сприймає інформацію, і налаштувати своє повідомлення відповідно.

Якоря і якоріння також складають основу методології НЛП. Якоря – це специфічні стимули або тригери, які асоціюються з певними емоційними або психологічними станами. Вони можуть бути візуальними (наприклад, кольорові зображення), аудіальними (наприклад, звуки або музика), кінестетичними (наприклад, дотики), ольфакторними (наприклад, запахи) або густаторними (наприклад, смаки). Важливо, щоб під час якоріння стимул (якір) був чітко асоційований з певним станом через той самий сенсорний канал. Якоря працюють на основі умовного рефлексу. Коли стимул (якір) повторюється разом з певним емоційним або психологічним станом, він може викликати цей стан самостійно, навіть без первісного контексту. Якоріння – це процес встановлення або активації якоря, який може включати створення нових якорів або зміну налаштування існуючих, щоб вони викликали бажані стани або реакції. Під час якоріння повторюється асоціація між стимулом і емоційним станом, що допомагає закріпити цей зв'язок у підсвідомості (El-Ashry, 2021).

Нами було здійснено спробу застосувати положення про систему VAKOG, якоря та якоріння щодо політичної комунікації і змоделювати впровадження цих інструментів в рамках політичної кампанії (Табл. 1).

Табл. 1. Приклади якорів в НЛП за типами систем сприйняття

Вид якоря	Приклад
Візуальний	Використання логотипів та символів, які асоціюються з певними цінностями або емоціями, такими як впевненість, надія чи стабільність.
	Використання у символіці кольорів, що мають емоційний вплив, наприклад, синій для формування почуття довіри та стабільності, червоний – енергії та рішучості, задля створення позитивного іміджу.
	Створення візуальних образів, фото та відео, що показують кандидата в позитивному світлі, наприклад, з родиною, з відомими людьми, які користуються прихильністю і авторитетом у суспільстві, задля формування позитивних асоціацій.

Аудіальний	Використання певної музики або звукових ефектів у відео та рекламі задля бажаного емоційного відгуку. Наприклад, спокійна і надихаюча музика може створити відчуття надії та спокою.
	Слогани, які повторюються, можуть стати звуковими якорями для виборців, викликати асоціації з основними ідеями кандидата чи партії.
	Тон і манера промови кандидата можуть впливати на сприйняття та довіру. Наприклад, впевнений голос може викликати відчуття надійності.
Кінестетичний	Під час зустрічей з виборцями, кандидати можуть використовувати дотики (рукопотискання, обійми) для створення відчуття близькості і довіри.
	Організація заходів, де виборці можуть фізично взаємодіяти з кандидатами або брати участь у заходах, що мають позитивний емоційний вплив, може підсилити їхню підтримку.
	Використання спеціально організованих зон з комфортними умовами і приємними текстурами під час заходів може покращити сприйняття кандидата та створити позитивні емоційні асоціації.
Ольфакторний	Запашна кава або свіжий хліб можуть створити відчуття домашнього затишку та доброзичливості.
	Додавання ароматів до рекламних матеріалів може зробити їх більш помітними та такими, що запам’ятовуються.
	Організація заходів, присвячених екологічним питанням, де використовується запахи рослин, свіжої зелені, моря може підкреслити прихильність кандидата до захисту довкілля.
Густаторний	Використання місцевих або традиційних страв у заходах може підкреслити культурні зв’язки і створити позитивні асоціації з кандидатом або партією.
	Пропонування продуктів, що мають певний смак, як частина акцій, може допомогти створити позитивний імідж і залучити виборців.
	Роздача символічних солодощів під час виступів, наприклад шоколаду чи цукерок з відповідними логотипами задля створення асоціативного зв’язку спікера та політичної сили зі смаком солодощів.

Вбачаємо за необхідне розглянути методологічний інструментарій НЛП, який може бути використано для впливу на масову свідомість в умовах невизначеності, спричиненої воєнними діями в Україні.

Модель ROLE в НЛП представляє структуру для аналізу і зміни досвіду та поведінки людини через чотири основні компоненти: репрезентативні системи (representational systems), орієнтація (orientation), зв'язки (links) та ефект (effect) (Furduescu, 2019, с. 289). Розглянемо кожен елементів докладніше.

Репрезентативні системи, як вже було зазначено, це системи, через які людина сприймає і кодує інформацію про світ.

Орієнтація – цей компонент стосується фокусу людини на певних аспектах свого досвіду: часова орієнтація (орієнтація на минуле, теперішнє або майбутнє); орієнтація на внутрішній або зовнішній світ (фокусування на власних внутрішніх переживаннях або на зовнішніх подіях і реакціях інших людей). Вказуючи на загрози з минулого або обіцянки кращого майбутнього, політики можуть маніпулювати страхом або надією

людей. Стимулювання у людей почуття небезпеки або зовнішнього тиску може змусити їх зосередитись на зовнішніх загрозах, відволікаючи увагу від внутрішніх проблем.

Зв'язки – це зв'язки між різними елементами досвіду, які формують реакції та поведінку: ассоціації (як людина асоціює один досвід з іншим, наприклад, певні слова можуть викликати конкретні емоції або спогади); тригери (пецифічні стимули, які викликають автоматичні реакції або емоції, наприклад, певний звук може викликати у людини почуття тривоги через попередній негативний досвід). Наприклад, часто повторюючи в одному контексті певні слова чи образи (як-от, асоціюючи опозицію з «хаосом»), політичні маніпулятори можуть створити міцні зв’язки в уяві аудиторії. Тригерами можуть бути національні символи або певні події, щоб викликати автоматичні патріотичні або негативні реакції в аудиторії.

Ефект – цей компонент відображає кінцевий результат або вплив певних моделей поведінки чи мислення на людину: емоційний ефект; поведінковий; результати в житті.

Якщо змоделювати застосування моделі ROLE задля політичного маніпулювання, то: політична сила може використовувати візуальні образи (прапори, символіку) разом з аудіальними повідомленнями (сильні слогани) для створення асоціацій між своєю партією і національною гордістю. Водночас вона може зосередити орієнтацію своєї аудиторії на загрозах з минулого або обіцянках про краще майбутнє, щоб викликати емоційний ефект надії або страху. Все це може призвести до бажаного поведінкового ефекту, наприклад, збільшення підтримки на виборах.

Модель SCORE – це інструмент, який використовується в НЛП для структурованого аналізу проблем та цілей. SCORE — це абревіатура, яка розшифровується як Symptoms (Симптоми), Causes (Причини), Outcomes (Результати), Resources (Ресурси) та Effects (Ефекти) (Furduescu, 2019). Ця модель допомагає зрозуміти поточну ситуацію та визначити кроки, які необхідно зробити для досягнення бажаного результату. Означена модель може бути ефективно використана й для політичного маніпулювання. Так, задля створення зрозумілого і привабливого наратива, який керує суспільними емоціями та переконаннями, елементи моделі можуть бути представлені в такий спосіб:

1. Symptoms (симптоми): виявлення і підкреслення поточних проблем у суспільстві (економічна криза, безробіття).

2. Causes (причини): призначення винних або визначення факторів, що призвели до цих проблем (дії опозиції, міжнародний вплив).

3. Outcomes (результати): пропонування бажаного сценарію, який вирішить ці проблеми (економічне зростання, соціальна стабільність).

4. Resources (ресурси): представлення ресурсів і стратегій, необхідних для досягнення результатів (політика партії, лідери).

5. Effects (ефекти): підкреслення позитивних довгострокових наслідків, щоб мотивувати підтримку (покращене життя, стабільність).

Модель BAGEL включає п'ять елементів: body posture, поза (положення тіла, використовується для інтерпретації внутрішнього стану людини та як інструмент зміни цього стану); accessing cues, ключі доступу (зовнішні сигнали, які свідчать про спосіб обробки інформації (наприклад, рухи очей, положення голови)); gestures, жести (невербальна комунікація, що відображає мислення або емоції); eye movements, рухи очей (вказують на сенсорні канали, через які людина отримує інформацію (візуальні, аудіальні, кінестетичні)); language patterns, мовні патерни (вживані слова і фрази відображають внутрішній світ людини та її переконання) (Петрик, Гнатюк, Черненко та ін., 2023). Ці елементи утворюють систему, яка може бути використана для управління

сприйняттям і поведінкою людини через спостереження і вплив на невербальні та вербальні сигнали.

У політичній комунікації модель BAGEL дозволяє, наприклад, формувати привабливий і впливовий образ політичного лідера. Так, політики можуть використовувати певні пози для вираження сили, впевненості або привітності, щоб викликати довіру та повагу у аудиторії. Спостереження за ключами доступу опонентів у комунікації дозволяє зрозуміти їх реакцію і відповідним чином змінювати стратегію впливу. Використання жестикуляції сприяє підсиленню або послабленню повідомлень. Аналіз руху очей дозволяє керувати сприйняттям, контроль зорового контакту допомагає створити відчуття близькості або домінування. Зрештою, спеціально підібрані слова та фрази викликають потрібні емоції та асоціації.

Модель неврологічних рівнів в НЛП, розроблена Р. Ділтсом, структурована навколо шести рівнів, кожен з яких відповідає за різні аспекти людського досвіду і поведінки: середовище (предмети, обстановка, ландшафт, люди – зовнішні умови, обставини, де і коли щось відбувається); поведінка (рівень конкретних дій, що відбуваються в середовищі); здібності (рівень навичок, знань і можливостей, які дозволяють здійснювати певні дії); переконання і цінності (рівень переконань, які визначають, чому ми робимо ті чи інші дії); ідентичність (рівень самовизначення, того, ким людина або група себе вважає); місія (найвищий рівень, який стосується сенсу життя, більш широких цілей та безпосередньо місії). Рівні піраміди взаємопов'язані та впливають один на одного, створюючи системний підхід до розуміння людського досвіду. Кожен рівень піраміди (середовище, поведінка, здібності, переконання та цінності, ідентичність, місія) є частиною системи особистості. Конгруентність – це явище, що відслідковується з точки зору нейрологічних рівнів: якщо у зміст одного рівня узгоджується з іншими, то забезпечується цілісність і конгруентність (Popescu, 2022, с. 417). Наприклад, коли ідентичність «політичний діяч» не узгоджується з поведінкою, яка є несумісною з відповідним правовим статусом, то йдеться про не конгруентність, тобто про невідповідність між неврологічними рівнями, наслідками чого може бути підірваний авторитет, сумніви громадськості щодо компетентності або навіть втрата політичної кар'єри. В свою чергу, зміни на одному рівні можуть мати каскадний ефект щодо інших рівнів. Наприклад, якщо змінюються переконання (рівень переконань і цінностей), це може вплинути на поведінку людини, її здібності, а також на те, як вона сприймає свою ідентичність і місію. Вбачаємо, що ця модель може бути ефективно використана для формування політичних наративів, оскільки вона дозволяє створювати потужні та впливові повідомлення, що відгукуються на різних рівнях свідомості людини.

Якщо описати цей процес як алгоритм конструювання політичного наративу, і проілюструвати його на кожному з означених рівнів – елементів піраміди неврологічних рівнів, то:

1. Середовище. Необхідно описати економічну ситуацію в країні, соціальні умови, екологічний стан або рівень безпеки. Це дозволяє створити відчуття терміновості або необхідності змін у певній сфері.

2. Поведінка. Опис конкретних дій, які потрібно здійснити для покращення ситуації, або критикувати поведінку опонентів, демонструвати, як дії або бездіяльність впливають на ситуацію.

3. Здібності. Ілюстрація наявності необхідних навичок та знань для досягнення успіху щодо вирішення проблеми.

4. Цінності та переконання. Відображення основних цінностей та переконань, що поділяються з виборцями задля формування емоційного зв'язку і мотивування людей до дій.

5. Ідентичність. Апелювання до ідентичності виборців, задля формування уявлення про те, хто вони є або ким вони можуть стати. Це може бути патріотизм, відчуття єдності або приналежності до певної соціальної групи.

6. Місія. Конструювання глобальних цілей та вищої мети, яка виходить за межі особистих інтересів. Це може бути ідея національного відродження, боротьби за глобальну справедливість або збереження планети для майбутніх поколінь.

Метод рефреймінгу в НЛП полягає у керуванні рамкою сприйняття певної ситуації або події, щоб змінити її значення або емоційний вплив на людину. Рефреймінг передбачає переосмислення проблемної ситуації шляхом знаходження нових точок зору або інтерпретацій, які можуть виявити нові можливості або покращити ставлення до ситуації. Науковці зазначають, що рефреймінг в НЛП – це модифікація процесів мислення (аналогія та причинно-наслідковий зв’язок), модифікація ментальних карт власного образу, наукового контексту та характеру спілкування (Wuryaningrum & Mulyono, 2023).

Двома основними підходами в техніці рефреймінгу є змістовний та контекстуальний. Так, змістовний рефреймінг полягає у зміні значення або інтерпретації самої події, ситуації чи переконання. Цей тип рефреймінгу фокусується на суті того, що відбувається, і передбачає переоцінку змісту для зміни емоційної реакції або ставлення. Контекстуальний рефреймінг полягає у зміні контексту, в якому розглядається подія або поведінка, що дозволяє побачити її в новому світлі. Тут акцент робиться на оточуючих умовах або обставинах, що впливають на сприйняття ситуації. Змістовний рефреймінг полягає у зміні значення або інтерпретації самої події, ситуації чи переконання. Цей тип рефреймінгу фокусується на самій суті того, що відбувається, і передбачає переоцінку його змісту для зміни емоційної реакції або ставлення до нього.

Висновки. Таким чином, визначено, що НЛП – це міждисциплінарний підхід, який поєднує елементи психології, лінгвістики та нейронауки для розуміння й модифікації поведінки та мислення людей. НЛП зосереджується на зв'язку між неврологічними процесами, мовою та поведінкою, припускаючи, що за допомогою мови та мислення, можна впливати на емоції, переконання, результати діяльності та досяжність цілей.

НЛП надає інструменти для розробки ефективних комунікативних стратегій, що відповідають вимогам політичного контексту. Це може включати створення мовленнєвих конструкцій, які ефективно передають політичні меседжі, посилюють підтримку серед виборців, нейтралізують критику або навіть змінюють ставлення до певних політичних рішень. Цей підхід дозволяє не лише досягати тактичних цілей, але й стратегічно формувати довготривалі зміни у політичній свідомості та поведінці аудиторії.

Проілюстровано, що НЛП, являючи собою технічно нейтральний інструмент, залежно від цілей комунікатора, також може виступати засобом маніпуляції суспільною свідомістю. Так, використання методології НЛП, зокрема моделей ROLE, SCORE, BAGEL, піраміди неврологічних рівнів (піраміди Ділтса), рефреймінгу може сприяти досягненню різних комунікативних цілей у політичному дискурсі, таких як побудова довіри завдяки структуруванню повідомлень відповідно до потреб різних соціальних груп, формування позитивного іміджу, управління емоційним станом аудиторії та сприйняттям подій, розробці і впровадженню концепцій державної політики. Разом з тим, застосування тих самих інструментів відкриває можливості для пропаганди, маніпуляцій сприйняттям, конструювання викривлених або ілюзорних образів реальності і майбутнього, когнітивних викривлень, нав'язування поглядів і поширення дезінформації. Особливої гостроти означене питання набуває в умовах невизначеності,

спричиненої воєнними діями в Україні, яку пропонуємо визначити як онтологічну надзвичайну через її фундаментальний вплив на обстановку дійсності, раптовість, масштаб та глибину трансформацій, які вона спричинила у всіх сферах життя суспільства. На тлі воєнних дій розгортається фронт інформаційних та когнітивних війн, в рамках яких методологія НЛП стає небезпечним інструментом впливу на масову свідомість і поведінку, що підкреслює значення етичного аспекту в політичній комунікації і потребу у розвитку критичного мислення і медіаграмотності реципієнтів.

Бібліографічний список

Добровольська, А.В., б.д. НЛП відеопідручник. «Основи». [онлайн]. Доступно: <https://video.alunika.com/uk/nlp/nlp-videopidruchnik-osnovi.html> [Дата звернення: 15.10.2024].

Наказ Міністерства охорони здоров'я України № 2118 Перелік методів психотерапії з доведеною ефективністю, 2023. *Офіційний вісник України* від 21.02.2024, 16.

Петрик, В. М., Гнатюк, С. О., Черненко, О. Є. та ін., 2023. *Сучасні технології нейролінгвістичного програмування: навчальний посібник.* К.: Центр учбової літератури.

Bandler, R. and Grinder, J., 1975. Patterns of the hypnotic techniques of Milton H. Erickson, M.D. (Vols. 1 & 2). Originally published: Cupertino, Calif. : Meta Publications, 1975. 265 p. [онлайн]. Доступно: https://www.academia.edu/10012196/Patterns_of_the_Hypnotic_Techniques_of_Milton_H_Erickson_Vol_II [Дата звернення: 15.10.2024].

Bandler, R. and Grinder, J., 2005. The structure of magic, Vol. 1: A book about language and therapy. Science and behavior books. 225 p.

Collingwood, J. & Collingwood, C., 2001. The NLP field guide; Part 1. A reference manual of Practitioner level patterns. Sydney: Emergent Publications.

El-Ashry, M. M., 2021. The importance of Neuro linguistic programming skills as a communication tool in the workplace. *Journal of global scientific research*, 6 (1), p: 1108-1123. DOI:10.5281/zenodo.7479557

Furduescu, B.-A., 2019. Extrinsic meta-programs with influence on workers motivation. «Henri Coandă» Air Force Academy Publishing House, Brașov, p. 285-292.

Kotera, Y., & Sweet, M., 2019. Comparative evaluation of neuro-linguistic programming. *British Journal of Guidance & Counselling*, 47(6), p. 744–756. DOI:10.1080/03069885.2019.1622075

O'Connor, J. & Seymour, J., 1997. *Introducing Neuro-linguistic programming: psychological skills for understanding and influencing people*. 272 p.

Passmore, J. & Rowson, T., 2019. Neuro-linguistic programming: A critical review of NLP research and the application of NLP in coaching. *International Coaching Psychology Review,* 14(1), p. 57-69. DOI:10.53841/bpsicpr.2019.14.1.57

Pekařová, I., 2017. Sensory modalities model (VAKOG) application in classes at the Department of foreign languages of the Technical university of Liberec. *ACC Journal,* Pp. 128-135. ISSN 1803-9782.

Popescu, C.-D., 2022. Alignment of neurological levels an essential pillar in subconscious programming. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, 0(2), pp. 414-417. DOI:10.61801/OUAESS.2022.2.56

Ready, R. and Burton, K., 2015. *Neuro-linguistic programming for dummies.* John Wiley & Sons. 448 p.

Sandua, D., 2024. *Decoding Neuro-linguistic programming.* Independently published. 169 p.

Sturt, J., Ali, S., Robertson, W., Metcalfe, D., Grove, A., Bourne, C. and Bridle, C., 2012. Neurolinguistic programming: a systematic review of the effects on health outcomes. *British Journal of General Practice,* 62(604). p. 757-764. DOI:10.3399/bjgp12X658287

Wuryaningrum, R. and Mulyono, M., 2023. Reframing in neuro-linguistics programming to improve communication skills in scientific forums. *AIP Conference Proceedings*, 2679(1). DOI:10.1063/5.0111631

References

Bandler, R. and Grinder, J., 1975. Patterns of the hypnotic techniques of Milton H. Erickson, M.D. (Vols. 1 & 2). Originally published: Cupertino, Calif. : Meta Publications, 1975. 265 p. [онлайн]. Доступно: https://www.academia.edu/10012196/Patterns_of_the_Hypnotic_Techniques_of_Milton_H_Erickson_Vol_II [Дата звернення: 15.10.2024].

Bandler, R. and Grinder, J., 2005. The structure of magic, Vol. 1: A book about language and therapy. Science and behavior books. 225 p.

Collingwood, J. & Collingwood, C., 2001. The NLP field guide; Part 1. A reference manual of Practitioner level patterns. Sydney: Emergent Publications.

Dobrovolska, A.V., b.d. NLP videopidruchnyk. «Osnovy» [NLP Video Tutorial. 'Fundamentals']. [online]. Available at: https://video.alunika.com/uk/nlp/nlp-videopidruchnik-osnovi.html [Accessed 15 October 2024] (in Ukrainian).

El-Ashry, M. M., 2021. The importance of Neuro linguistic programming skills as a communication tool in the workplace. *Journal of global scientific research*, 6 (1), p: 1108-1123. DOI:10.5281/zenodo.7479557

Furduescu, B.-A., 2019. Extrinsic meta-programs with influence on workers motivation. «Henri Coandă» Air Force Academy Publishing House, Brașov, p. 285-292.

Kotera, Y., & Sweet, M., 2019. Comparative evaluation of neuro-linguistic programming. *British Journal of Guidance & Counselling*, 47(6), p. 744–756. DOI:10.1080/03069885.2019.1622075

Nakaz Ministerstva okhorony zdorovia Ukrainy № 2118 Perelik metodiv psykhoterapii z dovedenoiu efektyvnistiu, 2023 [Ministry of Health of Ukraine, 2023. Order No. 2118: List of Psychotherapy Methods with Proven Effectiveness]. *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy* vid 21.02.2024, 16 (in Ukrainian).

O'Connor, J. & Seymour, J., 1997. *Introducing Neuro-linguistic programming: psychological skills for understanding and influencing people*. 272 p.

Passmore, J. & Rowson, T., 2019. Neuro-linguistic programming: A critical review of NLP research and the application of NLP in coaching. *International Coaching Psychology Review,* 14(1), p. 57-69. DOI:10.53841/bpsicpr.2019.14.1.57

Pekařová, I., 2017. Sensory modalities model (VAKOG) application in classes at the Department of foreign languages of the Technical university of Liberec. *ACC Journal,* Pp. 128-135. ISSN 1803-9782.

Petryk, V. M., Hnatiuk, S. O., Chernenko, O. Ye. et al., 2023. Suchasni tekhnolohii neirolinhvistychnoho prohramuvannia: navchalnyi posibnyk [Modern Technologies of Neuro-Linguistic Programming: A Textbook]. K.: Tsentr uchbovoi literatury (in Ukrainian).

Popescu, C.-D., 2022. Alignment of neurological levels an essential pillar in subconscious programming. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, 0(2), pp. 414-417. DOI:10.61801/OUAESS.2022.2.56

Ready, R. and Burton, K., 2015. *Neuro-linguistic programming for dummies.* John Wiley & Sons. 448 p.

Sandua, D., 2024. *Decoding Neuro-linguistic programming.* Independently published. 169 p.

Sturt, J., Ali, S., Robertson, W., Metcalfe, D., Grove, A., Bourne, C. and Bridle, C., 2012. Neurolinguistic programming: a systematic review of the effects on health outcomes. *British Journal of General Practice,* 62(604). p. 757-764. DOI:10.3399/bjgp12X658287

Wuryaningrum, R. and Mulyono, M., 2023. Reframing in neuro-linguistics programming to improve communication skills in scientific forums. *AIP Conference Proceedings*, 2679(1). DOI:10.1063/5.0111631

Стаття надійшла 27.09.2024

N. Pashyna
R. Ovinnikova

MANIPULATION AND NLP: HIDDEN STRATEGIES IN POLITICAL COMMUNICATION

The article highlights the methodological potential of Neuro-Linguistic Programming (NLP) in political communication, including its role in political manipulation. The relevance of this research topic is driven by the extensive use of psychological methodologies in political communication aimed at exerting targeted manipulative influence on public consciousness. Neuro-Linguistic Programming (hereinafter NLP), as an approach in psychology and communication, encompasses numerous techniques for influencing human thinking, behavior, and emotional responses, opening up vast possibilities for its application in political discourse. However, there is a lack of comprehensive scientific studies dedicated to examining the mechanisms of manipulating public consciousness to shape political preferences, elicit predictable emotional reactions, and guide the political behavior of the populace using NLP techniques. This topic acquires particular importance in the context of uncertainty caused by the military actions in Ukraine, as political manipulation becomes an instrument of informational and cognitive warfare, and NLP a widespread tool for influencing public consciousness, the individual bearers of which are highly vulnerable, suggestible, and susceptible to hypnosis in stressful situations.

The essence of NLP is presented as an interdisciplinary approach that integrates elements of psychology, linguistics, and neuroscience to deliberately modify human behavior and alter thought patterns. It is established that NLP is an adaptive methodology whose application in political communication allows for influencing mass consciousness and behavior. The use of NLP techniques enables the creation of persuasive political messages, adapting their form and content to the needs, value orientations, and cognitive characteristics of the target audience, thereby enhancing the controllability of achieving the desired communication objectives for political actors. It is substantiated that NLP, being a technically neutral tool, depending on the goals of the communicator, can also act as a means of manipulating public consciousness.

Keywords: *political communication, political manipulation, mass consciousness, mass behavior, neuro-linguistic programming, psychological influence.*