



## MANIPULAREA – ASPECTE CONCEPTUALE

Laura TUGAREV

CZU: 316.776.23

[tugarevlaura@gmail.com](mailto:tugarevlaura@gmail.com)

În condițiile în care dezvoltarea tehnologiilor informaționale, extinderea și influența mediului online asupra individului devin tot mai vizibile, manipularea capătă alte valențe. Prin extensie, manipularea are drept scop de a mânui, manevra, transforma, a schimba opinii, atitudini, comportamente, sentimente, relații prin operații și tactici specifice, mai mult sau mai puțin corecte, desfășurate fie de o persoană, fie de un grup uman. „Primele studii care se pretează a studia manipularea se regăsesc la Kurt Lewin, dar abia în anii ‘40 apar primele forme de manipulări reușite” [1]. În *Dicționarul explicativ al limbii române*, manipularea este definită ca „a) acțiunea de a manipula și rezultatul ei; mânuire, manevrare b) influențare a opiniei publice printr-un ansamblu de mijloace (presă, radio etc.) prin care, fără a se apela la constrângeri, se impun acesteia anumite comportamente” [2]. Așadar, manipularea este o formă de influențare a opiniei publice, înfăptuită cu ajutorul mijloacelor de comunicare în masă, unde se încearcă a determina un actant social (persoană, grup, colectivitate) să gândească și să acționeze într-un mod dorit de către emițător (manipulator).

Brîndușa-Mariana Amălăncei menționează că „perspectivele de studiu asupra manipulării sunt multiple (juridică, etică, politică, psihologică, sociologică), mulți dintre cercetători din domeniul științelor sociale atribuindu-i termenului, după cum subliniază sociologul Septimiu Chelcea, un înțeles «lipsit de specificitate». Astfel, pentru psihosociologul Alex Mucchielli, influențarea, persuasiunea, propaganda, manipularea reprezintă același lucru, la fel cum pentru Bogdan Ficeag propaganda, hipnoza, spălarea creierului, comunicarea neurolingvistică etc. se subsumează conceptului de *manipulare*” [3, p.5]. Deci, manipularea este un concept complex, polivalent, care se află la intersecția mai multor domenii conexe.

Conform *Dicționarului de sociologie* [4, p.325], manipularea este „o acțiune de a determina un actor social (persoana, grup, colectivitate) să gândească și să acționeze într-un mod compatibil cu interesele inițiatorului, iar nu cu interesele sale, prin utilizarea unor tehnici de persuasiune, care distorsionează intenționat adevărul, lăsând impresia libertății de gândire și de decizie, tot în această ordine de idei, din punct de vedere politic, manipularea reprezintă o formă de impunere a intereselor unei clase, grup, colectivități nu prin mijloace coercitive, la îndemâna totuși puterii, ci prin inducere în eroare”.

Manipularea este o acțiune care presupune modificarea opiniilor, atitudinilor, deciziilor și chiar proiecțiilor comportamentale, în vederea acționării într-un mod compatibil și care să corespundă cu intențiile, interesele și dorințele manipulatorului – cel care pune în exercițiu anumite strategii manipulative pentru a-și atinge obiectivele. În viziunea lui Septimiu Chelcea, manipularea este „acțiunea de



schimbare a opiniilor, atitudinilor și comportamentelor prin expunerea la mesaje a persoanelor și grupurilor umane în vederea atingerii unor scopuri dorite de altcineva (persoane sau organizații), fără aplicarea constrângerilor fizice și fără conștientizarea discrepanței dintre scopurile îndepărtate ale persoanelor și grupurilor-țintă și scopurile îndepărtate ale celor care exercită influența” [5, p.225].

În *Arta manipulării elegante* de Christophe Carre, manipularea reprezintă o manevră mai mult sau mai puțin deliberată, care urmărește să obțină o schimbare de judecată, de opinie sau de comportament din partea persoanei manipulate, fără ca aceasta să fie conștientă de ea. Persoana căreia îi este aplicat acest tip de influențare are sentimentul că acționează în deplină libertate.

Ivan Ognev și Vladimir Russev evidențiază aspectele psihologice ale manipulării, afirmând că „manipularea este un tip de acțiune a cărei executare pricepută conduce la formarea, la un alt om, a unor intenții ce nu coincid cu dorințele actuale existente. Manipularea este un pic de acțiune psihologică în care măiestria manipulatorului este folosită pentru inducerea în psihicul destinatarului de scopuri, dorințe, intenții, atitudini sau orientări ce nu coincid cu cele pe care le avea în momentul respectiv. Manipularea este o acțiune psihologică orientată către schimbarea direcției activității altui om, executată cu atâta pricepere, încât rămâne neobservată” [6, p.276].

Așadar, manipularea este un demers psihologic care are menirea de a determina individual, prin diferite tehnici și mecanisme de influențare, să acționeze în favoarea celui care manipulează, fără a-i aplica forța, lăsându-i impresia că singur a ales să gândească sau să acționeze în așa fel, creându-i iluzia libertății, aspect la care s-au referit și autorii Ivan Ognev și Vladimir Russev numind „metafora manipulării” – proces de crearea de iluzii.

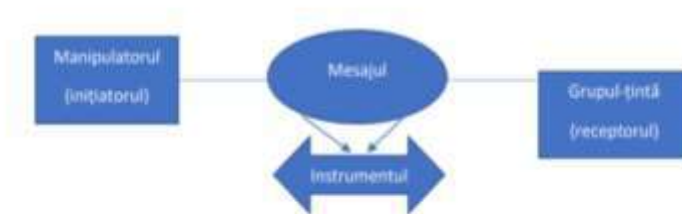
Pentru Robert Noggle termenul de „manipulare” sugerează că „victima este tratată ca și cum ar fi fost un fel de obiect sau mașină. Manipulatorul își controlează victima prin ajustarea pârghiilor psihologice. Există trei „pârghii” principale pe care manipulatorul le poate pune în aplicare și acestea pot funcționa: credința, dorința și emoția” [7].

În această ordine de idei, se reliefează o dublă dimensiune a manipulării, abordarea psihologică care relevă faptul că individul ia decizia să acționeze și/sau să gândească corespunzător cu interesele altcuiva, fără să-și dea seama că îi sunt influențate opiniile, credințele, dorințele și emoțiile; și cea sociologică care rezidă din specificitatea interacțiunilor și interferențelor sociale ale grupurilor mari.

### ***Elementele și caracteristicile manipulării***

Manipularea este o acțiune, iar acea acțiune este realizată de cineva, cu un anumit scop și care, prin urmare, aduc anumite consecințe. Manipularea cuprinde mai multe elemente, cum ar fi: manipulatorul (inițiatorul/cel care manipulează), grupul-țintă (receptorul/cel care rămâne manipulat), mesajul (care are un anumit scopul) și instrumentul (tehnicile folosite).

1. ***Manipulatorul (inițiatorul)*** – este acea persoană care are intenția de a manipula, acesta influențează publicul, schimbându-i sistemul de gândire și modelele comportamentale.



Sursa: Elaborată de autor.

Inițiatorul poate manipula conștient sau inconștient, conștient, atunci când cu bună știință livrează publicului un anumit conținut manipulator, de exemplu: rostirea unui discurs în campania electorală, imițătorul o face conștient pentru a acumula capital de imagine; și inconștient, atunci când prin limbajul nonverbal, sau prin starea lăuntrică, nedorind, dar totuși influențăm pe cineva. „Individul care poartă eticheta de «manipulator» acționează în ascuns, își creează treptat o strategie programată...”[8, p.31]. Manipulatorul studiază profilul psihologic al celui care urmează să fie manipulat, de la vulnerabilitățile psihologice până la necesitățile și dorințele acestuia.

2. **Grupul-țintă (publicul)** – publicul poate fi o persoană, un grup, sau o colectivitate. Grupul-țintă este acel care urmează să recepționeze mesajul, dacă acesta nu cunoaște specificul manipulării, rămâne vulnerabil, prin urmare, este manipulat, astfel, va gândi și va acționa în sensul dorit de către manipulator.

3. **Mesajul** – mesajul este informația, particula informațională, aceasta poate avea parțial sau total un caracter manipulator. Mesajul întotdeauna are un scop bine definit, structurat și conceptualizat în așa formă și fel, încât rezultatul să fie maxim. „În actul de manipulare, mesajul în dimensiunea sa cognitivă sau sub forma sa afectivă este conceput pentru a înșela, a induce în eroare, a face să se creadă ceva ce nu există. Acest mesaj este, prin urmare, întotdeauna mincinos” [9, p.24].

4. **Instrumentul (tehnicele folosite)** – reprezintă acel arsenal de mijloace puse în aplicare pentru a atinge obiectivul în procesul de manipulare.

Septimiu Chelcea [10] trece în revistă trăsăturile distincte ale manipulării, cele care o diferențiază de alte acțiuni de influențare. Prin urmare, manipularea reprezintă:

- a) schimbarea opiniilor, atitudinilor și comportamentelor;
- b) expunerea la mesaje;
- c) fără constângere;
- d) scopuri opuse;
- e) caracter public (parțial);
- f) caracter lucrativ (parțial);
- g) consecințe negative pentru individ;



h) consecințe negative pentru societate.

Așadar, manipularea este o acțiune asimetrică după Ion Bunduchi, care spune că „o parte influențează cu scopul ca altă parte să fie influențată. Partea care influențează știe că în manipulare nu funcționează legea a treia a lui Newton (forța de acțiune este egală cu forța de reacțiune)” [11]; manipularea este orientată spre sfera psihologică și spre cea emoțională a individului, „manipularea atacă structura psihicii umane – fiind mult mai greu de perceput decât, bunăoară, violența fizică, manipularea este și mult mai greu de condamnat. În acest sens, să-i dăm dreptate sociologului german Herbert Franke, autorul uneia dintre primele cercetări dedicate manipulării („Omul manipulat”, 1964), care considera că manipularea trebuie înțeleasă ca o acțiune psihică asupra cuiva, fără știrea acestuia și astfel în detrimentul lui; totodată, manipularea este și o acțiune prezentă în relațiile umane, manipularea face parte, în mod obligatoriu, din jocul relațiilor umane, iar interzicerea ei ar putea crea o lume totalitară în care perfecțiunea nu apare decât în ochii câtorva idealști periculoși” [12, p. 42].

**În concluzie**, epoca modernă a subordonat întreaga societate, impunând un model în care individul trebuie să livreze conținuturi în diverse forme, iar persuasiunea, alături de manipulare, este aplicată zilnic, atât în contextul social, cât și în cel instituțional. Astfel, era digitală a contribuit la dezvoltarea și la diversificarea tehnicilor de manipulare, cadrul în care se desfășoară acest proces, astăzi, este unul multidimensional.

#### **Referințe:**

1. IRIMIA, C. *Tehnicile și mijloacele de manipulat în operațiile psihologice*. [Accesat 25.07.21] Disponibil: [file:///D:/DOC\\_/CURSURILE%20MELE/lectura%20critic%C4%83%202019/161-Article%20Text-721-1-10-20150706.pdf](file:///D:/DOC_/CURSURILE%20MELE/lectura%20critic%C4%83%202019/161-Article%20Text-721-1-10-20150706.pdf)
2. *Dicționar explicativ al limbii române*. [Accesat 25.07.21] Disponibil: <https://dexonline.ro/definitie/manipulare>
3. AMĂLĂNCEI, B.-M. *Manipulare și Persuasiune*. Bacău: Alma Mater, 2015. 86 p.
4. ZAMFIR, C.V. *Dicționar de sociologie*. București, 1998. 376 p.
5. CHELCEA, S. *Opinia publică. Strategii de persuasiune și manipulare*. București: Ed.Economică, 2006.
6. OGNEV, I., RUSSEV, V. *psihologia comunicării*. Trad. de Andreea DUNAEVA. București: Ideea Europeană, 2008.
7. BARNHILL, A. *You're Too Smart to Be Manipulated By This Paper* (Ești prea deștept să fii manipulată de acest ziar). [Accesat 25.07.21] Disponibil: <https://www.bgsu.edu/content/dam/BGSU/college-of-arts-and-sciences/philosophy/documents/conferences/2012/what-manipulation.pdf>
8. CARRE, C. *Arta manipulării elegante*. Trad. de Daniel VOICEA. București: Meteor publishing, 2017.
9. BRETON, P. *Manipularea cuvîntului*. Trad. de Livia IACOB. Iași: Institutul European, 2005.
10. CHELCEA, S. *Op. cit.*
11. BUNDUSCHI, I. *ABC-ul tehnicilor de manipulare*. [Accesat 25.07.21] Disponibil: <http://mediacritica.md/ro/abc-ul-tehnicilor-de-manipulare/>
12. CARRE, C. *Op. cit.*