

УДК 159.947.5:343.721:316.774

DOI <https://doi.org/10.32782/2311-8458/2025-2-3>

### **Горянська Анжела Михайлівна,**

кандидат психологічних наук, доцент,  
доцент кафедри педагогіки, початкової освіти, психології та менеджменту  
Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя  
вулиця Графська, 2, Ніжин, 16600, Україна  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-9741-4623>

### **Пісоцький Вадим Петрович,**

кандидат філософських наук, доцент,  
доцент кафедри педагогіки, початкової освіти, психології та менеджменту  
Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя  
вулиця Графська, 2, Ніжин, 16600, Україна  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-6121-8238>

### **Тіхонов Анатолій Миколайович,**

студент IV курсу,  
Навчально-науковий інститут природничо-математичних,  
медико-біологічних наук та інформаційних технологій  
Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя  
вулиця Графська, 2, Ніжин, 16600, Україна  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-2475-6187>

## **ОСОБЛИВОСТІ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ З МЕТОЮ ШАХРАЙСТВА В АНОНІМНІЙ ТЕЛЕФОННІЙ КОМУНІКАЦІЇ**

***Анотація.** На основі узагальнення міждисциплінарних досліджень проаналізовано модель анонімної телефонної комунікації з метою шахрайства (вішинг) та з'ясовано дію механізмів некритичного сприйняття інформації адресатом та когнітивного блокування, що спотворює сприйняття реальності в жертові маніпулятивного впливу.*

*Актуальність роботи зумовлена безпрецедентним зростанням випадків авторизованих шахрайських платежів, що зумовлює необхідність розуміння специфіки маніпулятивної технології емоційного супроводу, мішенню якої є блокування логічної оцінки співрозмовника, та пошуку ефективних засобів протидії. Головна гіпотеза полягає в тому, що успіх маніпулятивного впливу (шахрайства), який провокує неадекватний, панічний страх жертові, прямо корелює, згідно з дуалістичною теорією мислення, з ефективністю блокування у неї критичного мислення (Системи 2) та переходом контролю у прийнятті рішень до інтуїтивного, швидкого мислення (Системи 1).*

*Дослідження ідентифікує три ключові механізми маніпуляції, які створюють оптимальні умови для когнітивного блокування. По-перше, це когнітивне виснаження: тривалий, монологічний дискурс навмисно максимізує зовнішнє когнітивне навантаження, виснажуючи робочу пам'ять жертові та блокує ресурси, необхідні для критичного аналізу (за теорією когнітивного навантаження Дж. Свеллера). По-друге, відбувається нейронна деактивація: індукція інтенсивного страху та тривоги (через фреймінг неминучої втрати, відомий як упередження втрати) спричинює підвищену активацію мигдалеподібного тіла та функціональне пригнічення префронтальної кори (центру логіки), надаючи біологічного пріоритету імпульсивній реакції виживання. По-третє, шахраї використовують подвійну емоційну пастку, послідовно викликаючи в уяві жертові ілюзорний страх (для дестабілізації) та пропонуючи їй псевдо-турботу для зміцнення емоційної довіри та індукції комплаєнсу, що забезпечує швидкий поведінковий зсув від паніки до активної співпраці. Робота підтверджує парадокс вразливості: навіть високий інтелект не забезпечує імунітету проти ситуативного емоційного блокування.*

*Практичне значення дослідження полягає у формулюванні науково обґрунтованих контрстратегій, сформульованих на поведінковому розриві маніпулятивного циклу: стратегії паузи та рефлексії (свідоме переру-*

вання комунікації для відновлення когнітивного контролю) та емоційної регуляції (маркування емоцій) для відновлення функцій префронтальної кори.

**Ключові слова:** телефонне шахрайство, маніпуляція, вішинг, некритичне сприйняття інформації, когнітивне блокування, когнітивне навантаження, дуалістична теорія мислення, страх, емоційне захоплення уваги, префронтальна кора, монологічний дискурс, упередження втрати, втома від повідомлень.

### **Horyanska Angela, Pisotskiy Vadim, Tikhonov Anatoly. FEATURES OF MANIPULATIVE INFLUENCE FOR THE PURPOSE OF FRAUD IN ANONYMOUS TELEPHONE COMMUNICATION**

**Abstract.** Based on a synthesis of interdisciplinary research, this paper analyzes the model of anonymous telephone communication for fraudulent purposes (vishing) and clarifies the mechanisms of the addressee's uncritical acceptance of information and cognitive blocking, which distorts the victim's perception of reality under manipulative influence. The relevance of this work is driven by the unprecedented increase in authorized fraudulent payments, which necessitates an understanding of the specifics of the manipulative technique of emotional steering, the target of which is to block the interlocutor's logical assessment, and the search for effective countermeasures. The main hypothesis is that the success of manipulative influence (fraud), which provokes the victim's inadequate, panic-driven fear, correlates directly – according to dual-process theory – with the effectiveness of blocking their critical thinking (System 2) and shifting decision-making control to intuitive, fast thinking (System 1).

The research identifies three key mechanisms of manipulation that create optimal conditions for cognitive blocking. First, cognitive exhaustion: a prolonged, monological discourse intentionally maximizes extraneous cognitive load, depleting the victim's working memory and blocking the resources needed for critical analysis (per J. Sweller's cognitive load theory). Second, neural deactivation: the induction of intense fear and anxiety (through the framing of imminent loss, known as loss aversion) causes heightened amygdala activation and functional suppression of the prefrontal cortex (the logic center), giving biological priority to an impulsive survival response. Third, fraudsters use a dual emotional trap, sequentially evoking illusory fear (to destabilize) and then offering pseudo-care to build emotional trust and induce compliance, which ensures a rapid behavioral shift from panic to active cooperation. The work confirms the vulnerability paradox: even high intelligence does not guarantee immunity against situational emotional blocking.

The practical significance of the research lies in formulating scientifically grounded counter-strategies focused on behaviorally breaking the manipulative cycle: pause and reflection strategies (conscious interruption of communication to restore cognitive control) and emotional regulation (emotion labeling) to restore prefrontal cortex function.

**Key words:** phone fraud, manipulation, vishing, uncritical acceptance of information, cognitive blocking, cognitive load, dual-process theory of thinking, fear, emotional hijacking, prefrontal cortex, monological discourse, loss aversion, message fatigue.

**Вступ.** Сучасне постіндустріальне суспільство, в якому для вирішення завдань виробництва, навчання, дистанційної комунікації та взаємодії широко розповсюдження отримують кібертехнології й засоби впливу (технології соціальної інженерії, штучного інтелекту, нейролінгвістичне програмування та ін.), дедалі більше стикається з тіньовим боком цих технологій, які успішно використовуються зловмисниками як засіб цинічного маніпулювання і шахрайства.

Зокрема, у громадськості викликають серйозне занепокоєння зростаючі випадки телефонного шахрайства, відомого як вішинг (vishing) або шахрайство через імітацію (impersonation fraud). Зловмисники, видаючи себе за іншу особу, активно використовують канали телефонної та цифрової комунікації,

штучний інтелект (імітація голосу знайомої людини) для виманювання персональних даних та стимулювання вигідних їм дій ошуканих громадян.

Ці атаки стали не просто технічною загрозою, а мутували у високоорганізовану форму соціальної інженерії, яка цілеспрямовано експлуатує фундаментальні вразливості людської психіки та її когнітивних структур. Особливо актуальною ця проблема виглядає в контексті збільшення кількості авторизованих шахрайських платежів, коли людина, перебуваючи під непомітним для неї психологічним впливом злочинного маніпулятора, втрачає пильність і починає діяти за його програмою, повідомляючи конфіденційну інформацію або «добровільно» ініціюючи переказ коштів.

Розповсюдженість цього явища та спричинені шахраями матеріальні й морально-психологічні збитки ошуканих людей зумовлюють нагальну необхідність розуміння механізму тимчасового вимкнення логічної оцінки, своєчасного розпізнавання способів і прийомів вербальної маніпуляції.

Більшість наукових досліджень у сфері кібербезпеки та кримінології історично концентрувалися або на зовнішніх факторах ризику, або на загальних демографічних характеристиках жертв. Однак, існує значна прогалина у вивченні динаміки комунікаційного процесу у форматі телефонної розмови. Досі недостатньо уваги приділялося тому, як саме тривалість та монологічність телефонної комунікації в поєднанні з інтенсивним емоційним супроводом створюють оптимальні умови для когнітивного блокування.

Актуальність зумовлена необхідністю удосконалення превентивних заходів, які фокусуються не на підвищенні знань про шахрайство, а на зміцненні ситуаційної когнітивної резилентності, тобто здатності суб'єкта у стані стресу зберігати стабільний рівень психічного і фізичного функціонування, що дозволяє виходити зі стресогенних ситуацій без стійких порушень психіки і поведінки.

Це дослідження засноване на концептуальній моделі, яка інтегрує передові напрацювання когнітивної психології та нейрофізіології для пояснення феномену емоційного захоплення уваги в контексті анонімного телефонного шахрайства. Така модель об'єднує теорію когнітивного навантаження (Cognitive Load Theory, CLT), дуалістичну теорію мислення (*Система 1/2*) та теорію оцінки емоцій.

Головна гіпотеза дослідження полягає у тому, що тривалий, емоційно насичений (індукований страхом і терміновістю) та анонімний монологічний телефонний дискурс навмисно максимізує зовнішнє когнітивне навантаження, яке критично виснажує робочу пам'ять, спричиняючи примусовий перехід свідомого контролю у прийнятті рішень до інтуїтивної та швидкої *Системи 1*. На нейрокогнітивному рівні цей процес призводить до тимчасового функціонального блокування

функцій префронтальної кори (PFC), які відповідають за довільний контроль поведінки: логічну оцінку, планування та критичне міркування. Таким чином, успіх шахрайства прямо корелює з ефективністю блокування *Системи 2*.

*Метою статті* є ідентифікація, теоретичне обґрунтування й емпіричний аналіз психологічних та комунікаційних механізмів, які блокують критичне сприйняття інформації під час телефонної розмови, ініційованої шахраями.

**Матеріали та методи.** Методологічна база дослідження є інтердисциплінарною, заснованою на системному підході. Вона інтегрує: 1) психологію емоцій та маніпуляції (теорія оцінки Р. Лазаруса, дослідження розпізнавання брехні П. Екмана); 2) когнітивну психологію (теорія когнітивного навантаження Дж. Свеллера, перспективна теорія та дуалістична модель Д. Канемана і А. Тверські); 3) комунікаційні науки (аналіз монологічного дискурсу та його впливу на переконання).

**Результати дослідження.** Фундаментальне пояснення некритичного сприйняття інформації дається у так званій дуальній системі мислення, популяризованій Д. Канеманом [1; 2]. Ця теорія розрізняє дві окремі когнітивні системи, що беруть участь у прийнятті рішень. *Система 1* (швидка) діє інтуїтивно, автоматично, спонтанно, за незначного вольового контролю з боку суб'єкта; еволюційно це більш давня система, яка є доменом евристик та емоційних реакцій. *Система 2* (повільна) забезпечує абстрактне, гіпотетичне мислення, критичну оцінку та вимагає свідомого вольового зусилля; це – доменно-загальний механізм обробки інформації.

Стратегія шахраїв полягає в цілеспрямованій експлуатації *Системи 1* [3; 4]. Вони штучно створюють емоціогенну ситуацію, в якій зовнішні чинники (страх, терміновість, когнітивна складність та ін.) унеможливають залучення *Системи 2*. Якщо людина зненацька зазнає сильного психологічного тиску, вона втрачає емоційну рівновагу, певний час перебуваючи в негативному стані сум'яття. Її мозок природно обирає швидку, автоматичну реакцію *Системи 1*, ігноруючи складний про-

цес перевірки та критичного аналізу інформації. Тому рішення, прийняте в умовах шахрайського дзвінка, є не результатом логічної помилки, а наслідком примусової когнітивної переадресації до інтуїтивного режиму.

Теорія когнітивного навантаження (CLT), розроблена Дж. Свеллером, чітко пояснює, як саме шахраї виснажують ментальні ресурси жертви. CLT постулює, що ефективність обробки нової інформації залежить від пропускну здатності робочої (оперативної) пам'яті, яка має обмежений об'єм і може одночасно утримувати в середньому 5–9 елементів інформації [5; 6]. Свеллер розрізняє три типи навантажень: 1) внутрішнє – складність самого матеріалу, залежить від досвіду; 2) релевантне – корисне навантаження, що сприяє побудові схем і логічному розумінню інформації (це те, що потрібно для критичного мислення); 3) зовнішнє (екстраноженне) – складність подачі інформації, що заважає її осмисленому сприйняттю. У випадку вішингу – це маніпулятивний дизайн і когнітивне перевантаження інструкцій, що має на меті завадити реципієнту зосередитись на суті повідомлення.

Шахраї використовують монологічний дискурс (односторонньо ініційований безперервний потік інформації) для подачі надлишкової, часто нерелевантної, технічно складної інформації (номери рахунків, термінологія кібербезпеки, складні інструкції переказу та ін.). Ця надлишкова інформація покликана максимізувати зовнішнє навантаження, яке призводить до швидкого виснаження ресурсів робочої пам'яті реципієнта [6]. Негативним наслідком перевантаження робочої пам'яті є відволікання ресурсів від критичного осмислення інформації. Таким чином, навіть якщо жертва поінформована про можливе шахрайство, опинившись у стані гострого інформаційного і психологічного стресу, вона на рівні організму втрачає доступ до своїх внутрішніх ресурсів, пов'язаних з інтелектуальними уміннями побудови логічних схем, порівняння отриманої інформації з набутими знаннями чи здійснення ретельної критичної обробки повідомлення [5; 6].

Надмірна складність, надлишковість і швидкість монологу є цілеспрямованою маніпулятивною стратегією з чітко продуманим алгоритмом впливу: (1) Монолог шахрая подає надмірну нерелевантну інформацію → (2) Зростає психологічне напруження реципієнта → (3) Його робоча пам'ять виснажується → (4) Блокується критичний аналіз. Ця послідовність пояснює суб'єктивне відчуття жертв, які постфактум скаржились на те, що були "заплутані" або "перевантажені", що й призвело до ментального блоку [6].

Надмірне емоційне збудження також є вагомим чинником, який безпосередньо і негативно впливає на критичне осмислення змісту й мети повідомлення. Незалежно від валентності (чи то позитивне, чи то негативне, як-от страх, тривога або ейфорія), воно позитивно корелює зі збільшенням ймовірності імпульсивного прийняття рішень [7]. Нейронні механізми, які лежать в основі цього явища, підтверджуються функціональними МРТ-дослідженнями. Тривога та страх асоціюються з посиленою активацією мигдалеподібного тіла – ключового центру обробки емоцій. Водночас спостерігаються функціональні порушення в префронтально-мигдалеподібних ланцюгах, які необхідні для когнітивного контролю та емоційної регуляції [8; 9]. Це означає, що страх не просто відволікає логіку, він біологічно деактивує або пригнічує її функціональність.

Згідно теорії оцінки (Appraisal Theory), емоції виникають тоді, коли людина оцінює подію як важливу чи загрозову для її благополуччя [10; 11]. Шахрай свідомо маніпулює цією оцінкою, створюючи фреймінг неминучої значної втрати [9]. Коли ситуація оцінюється як критична загроза власній безпеці та благополуччю, активуються нижчі відділи мозку, надаючи нейрофізіологічного пріоритету швидкій реакції виживання (боротьба або втеча) і водночас блокуючи раціональне сприйняття реальності. Тому рішення, прийняте під впливом індукованого страху, є наслідком тимчасового нейрофізіологічного пріоритету виживання над логічною оцінкою [7].

Анонімність комунікатора є обов'язковою умовою для успіху шахрайства, оскільки вона створює додатковий психологічний тиск на жертву. Телефонна комунікація, на відміну від безпосереднього спілкування, усуває важливі невербальні сигнали (наприклад, мова тіла чи вираз обличчя), які мали б допомогти верифікувати особу співрозмовника [12]. Неможливість ідентифікації джерела повідомлення збільшує суб'єктивне відчуття вразливості. Проте сучасна соціальна інженерія долає цей бар'єр, використовуючи викрадені персональні дані для створення ілюзії легітимності та високої соціальної присутності. Шахрай, імітуючи авторитетну фігуру (банківського працівника, правоохоронця, інженера техніки) і при цьому залишаючись анонімним з точки зору фізичної присутності, максимізує психологічний тиск. При цьому об'єкт впливу позбавлений можливості швидко перевірити достовірність особи комунікатора, але йому здається, що отримана інформація є персоналізованою та правдивою.

Маніпулятивний комунікативний процес характеризується монологічним дискурсом. На відміну від діалогу, який є процесом, у якому комунікативні акти залежать один від одного і враховують суб'єктивні перспективи обох сторін [13], монологічний дискурс, особливо той, що імітує "топ-даун" експертний виклад, пригнічує критичне мислення. Він створює ілюзію, що співрозмовник є привілейованим експертом, якому не потрібен критичний внесок слухача [14]. Ключовою тактикою маніпулятора є контроль пауз і забезпечення безперервності комунікації. Шахрай підтримує інтенсивний потік повідомлень, його темп є надзвичайно швидким, що ускладнює розуміння: жертві бракує часу для активації *Системи 2* та зниження емоційного збудження або незалежної перевірки інформації. Така стратегія підтримує високий рівень надмірного когнітивного навантаження. Тривалість розмови призводить до гальмівного стану свідомості, відомого як втома від повідомлень, що виникає внаслідок тривалої експозиції до однотипних або надлишкових повідомлень. У контексті

шахрайства тривалий і когнітивно складний монолог виконує подвійну функцію: він не лише підтримує високе екстраногенне когнітивне навантаження, а й індукує когнітивне виснаження та втому від повідомлень. Коли кількість інформації перевищує інформаційно-оброблювальну здатність людини, вона відчуває перевантаження. Це, відповідно, призводить до зниження пізнавальної мотивації та здатності до уважного й вдумливого аналізу інформації. Натомість, щоб прийняти рішення, жертва починає покладатися на прості евристичні сигнали (наприклад, тон, авторитетність комунікатора чи терміновість) [15]. Отже, навіть якщо інформація, що подається маніпулятором, безпосередньо не провокує страх і тривогу, вона гарантовано викликає втому і виснаження, що робить жертву пасивною та сприйнятливою до фінальної команди чи інструкції.

Шахрайські схеми є прикладом класичної «апеляції до емоцій», коли емоції реципієнта використовуються зловмисником для досягнення бажаного результату маніпулятивного впливу, часто за відсутності підкріплення фактичними доказами. Найпотужнішим інструментом впливу є індукція страху та тривоги. Центральну роль тут відіграє когнітивне упередження, відоме як упередження втрати (Loss Aversion). Згідно з проспективною теорією, психологічний біль, викликаний втратою, переживається приблизно вдвічі інтенсивніше за почуття задоволення від еквівалентного виграшу. Шахраї використовують негативний фреймінг, акцентуючи увагу на неминучій втраті (фінансових коштів, доступу до рахунку тощо), погрожуючи юридичною відповідальністю [9]. Ця загроза має бути не лише значною, а й вимагати невідкладних дій. Створення штучної терміновості та дедлайнів є критичним для блокування логіки, оскільки це мінімізує можливість залучення *Системи 2*, яка потребує певного часу на обдумування.

Успіх маніпуляції залежить, зокрема, від уміння шахрая швидко переключити емоційний стан жертви. Схеми шахрайства майже завжди використовують двоступеневий пси-

хологічний процес: 1) створення загрози / небезпеки – індукція страху, шоку або тривоги, що викликає нейрокогнітивне блокування логіки; 2) негайне пропонування вирішення проблеми – швидкий перехід до ролі «рятівника» або «турботливого фахівця», який пропонує єдино можливий шлях до безпеки [3]. У цій фазі шахрай використовує позитивний емоційний тон («псевдотурбота», «співчуття», «допомога»). Жертва, перебуваючи у стані високої тривоги, підсвідомо шукає шляхи зниження емоційного напруження та потребує захисту і підтримки. Коли анонімний комунікатор надає цю «допомогу», говорячи, наприклад, «Ми заблокуємо ваш зламаний рахунок», жертва відчуває значне полегшення та вдячність, а раціональне мислення замінюється інстинктивною довірою [4]. Такий емоційний вплив на прийняття рішень, коли емоції шкодять об'єктивній оцінці істинності фактів, але є критично важливими для формування довіри, співпраці та спільної відповідальності, спотворює реальність і різко знижує пильність жертви.

Кінцевою метою маніпуляції є досягнення активної поступливості, коли жертва сама вчиняє дії, вигідні шахраю (наприклад, авторизує переказ коштів) [4]. Такий поведінковий зсув від початкової паніки чи недовіри до повної співпраці підтримується експлуатацією принципу зобов'язання. Шахрай спочатку переконує жертву погодитися на невеликі, здавалося б, безпечні кроки (наприклад, підтвердити персональні дані або виконати просту інструкцію). Після того як жертва зробила перший крок, вона потрапляє у пастку психологічного зобов'язання дотримуватися алгоритму дій, що значно підвищує ймовірність виконання наступних, більш ризикованих інструкцій. Цей механізм підтримує ілюзію, що жертва діє логічно і співпрацює з «надійним» джерелом. Емоційне захоплення уваги є циклічною пасткою. Для нейрокогнітивного відключення PFC (логіки) шахрай провокує у реципієнта страх та імітує псевдотурботу для зміцнення довіри *Системи 1* (емоційної евристики). Цей цикл, посилений когнітивним виснаженням жертви від три-

валого монологу, дозволяє зловмиснику зробити фінансово чи безпеково складні кроки жертви ірраціонально прийнятними для неї в контексті вимушеної «безпеки».

Одним із найбільш контрінтуїтивних відкриттів у сфері шахрайства є те, що високий рівень інтелекту чи освіти не гарантує імунітету від маніпуляцій. Дослідження показують, що вразливість виникає не лише через наївність, а й через ситуаційний та емоційний вплив. Навіть скептичні, освічені та раціональні особи можуть втратити пильність, якщо шахраю вдається вигадати правдоподібну емоційно насичену історію, яка нейтралізує їхні психологічні механізми захисту. Ключовий фактор вразливості полягає у довірі до авторитету [3; 4]. Багато жертв телефонного шахрайства демонструють високу довіру та повагу до фігур, які імітують владні інституції (уряд, банк, поліція). Шахраї експлуатують це, що дозволяє їм обійти логічний контроль, який міг би спрацювати в разі комунікації з менш авторитетним співрозмовником. Проблема полягає не у відсутності у людини обізнаності про кібербезпеку, а у функціональному обмеженні доступу до цих знань у фазі виснаження від емоційного та інформаційного стресу. Коли робоча пам'ять перевантажена, а мигдалеподібне тіло активне, когнітивний захист стає тимчасово недієвим.

Отже, ефективний захист має бути поведінковим (припинення комунікації), а не лише когнітивним (перевірка фактів). Для ефективної протидії феномену «емоційного захоплення уваги» необхідні ефективні стратегії, спрямовані на відновлення контролю *Системи 2* та зниження емоційного збудження.

Найважливішою поведінковою альтернативою зловмисним впливам є стратегія паузи та рефлексії – фізичне уникнення прийняття рішень під тиском. Щоб не стати ошуканою, людина має бути навчена свідомо переривати комунікацію (повісити трубку, взяти час на обдумування), що дозволяє робочій пам'яті відновити ресурси, знизити надмірне когнітивне й емоційне навантаження та дозволити *Системі 2* відновити контроль. Своєчасне

припинення комунікації розриває монологічний потік, який викликає в реципієнта пасивність і втому від повідомлень.

Критичному осмисленню інформації, яке потребує від суб'єкта певного часу та врівноваженості, сприяє оволодіння прийомами емоційної саморегуляції. Зокрема, відновлення контролю над PFC включає свідоме маркування власних емоцій. Наприклад, промовляння: «Я відчуваю страх» або «Я відчуваю тривогу» допомагає дистанціюватися від напруженого емоційного стану, запобігаючи домінуванню інстинктивних реакцій [11].

Наступним кроком є звернення до зовнішньої верифікації: завжди слід наголошувати на необхідності перевірки достовірності інформації через незалежні зовнішні канали. Шахраї покладаються на принцип, що жертва лишатиметься в межах контрольованої ними комунікаційної воронки, тому переривання комунікації та звернення до офіційних джерел (наприклад, дзвінок до банку за офіційним номером) позитивно впливає на загальну психологічну стійкість, переводячи ситуацію з емоційного режиму до фактологічного аналізу.

**Висновки.** У статті шляхом інтеграції когнітивних, комунікаційних та нейрофізіологічних моделей узагальнено теоретичні та практичні підходи в дослідженні феномену некритичного сприйняття інформації під час тривалої анонімної телефонної розмови. Їх аналіз підтвердив, що ключові механізми, які складають основу «емоційного захоплення уваги», є багатофакторними:

– *когнітивне виснаження*: тривалість та монологічний характер дискурсу використовуються шахраями як стратегічні інструменти для створення в реципієнта надмірного когнітивного навантаження та втоми від повідомлень. Це блокує ментальні ресурси, необхідні для критичної обробки інформації.

– *нейронна деактивація*: індукція інтенсивного страху / тривоги, посилена негативними схемами інтерпретації повідомлення (фреймами), посилює активацію мигдалеподібного тіла та функціональне пригнічення префронтальної кори, що тимчасово деактивує логіку, відкриваючи шлях імпульсивним діям, продиктованим прагненням безпеки.

– *подвійна пастка*: шахраї використовують послідовність генерування страху і тривоги (для дестабілізації роботи свідомості) та псевдо-турботи (для зміцнення емоційної довіри), що забезпечує швидкий поведінковий зсув від панічної дезорієнтації свідомості до активної співпраці, посиленої принципом зобов'язання.

Оскільки навіть високий рівень інтелекту не може гарантовано забезпечити людину від спровокованого маніпулятором емоційного блокування, дієвою протидією телефонному шахрайству є поведінковий розрив маніпулятивного циклу, що досягається через стратегію паузи та рефлексії – свідомого переривання комунікації для відновлення когнітивного контролю та використання емоційної регуляції (маркування емоцій) для відновлення функцій PFC (логіки).

#### Список використаних джерел:

1. Da Silva S. System 1 vs. System 2 Thinking. *Psych.* 2023. Vol. 5(4). Pp. 1057–1076. <https://doi.org/10.3390/psych5040071>
2. Khalil R., Brüne M. Adaptive Decision-Making “Fast” and “Slow”: A Model of Creative Thinking. *European Journal of Neuroscience.* 2025. Vol. 61(5). e70024. <https://doi.org/10.1111/ejn.16238>
3. Balcombe L., De Leo D. The Mental Health Impacts of Internet Scams. *International Journal of Environmental Research and Public Health.* 2025. Vol. 22(6). 938. <https://doi.org/10.3390/ijerph22060938>
4. Carter E. Confirm Not Command: Examining Fraudsters' Use of Language to Compel Victim Compliance in Their Own Exploitation. *The British Journal of Criminology.* 2023. Vol. 63(6). Pp. 1405–1422. <https://doi.org/10.1093/bjc/azac098>
5. Gkintoni E., Antonopoulou H., Sortwell A., & Halkiopoulos, C. Challenging Cognitive Load Theory: The Role of Educational Neuroscience and Artificial Intelligence in Redefining Learning Efficacy. *Brain Sciences.* 2025. Vol. 15(2), p. 203. <https://doi.org/10.3390/brainsci15020203>
6. Shehab H. M. Cognitive load of critical thinking strategies [Doctoral dissertation, University of Nevada, Las Vegas]. UNLV Theses and Dissertations. URL: <https://digitalscholarship.unlv.edu/thesesdissertations/1944>.

7. Sohn J.-H., Kim H.-E., Sohn S. et al. Effect of Emotional Arousal on Inter-Temporal Decision-Making. *Journal of Physiological Anthropology*. 2015. Vol. 34 (1). p. 8. <https://doi.org/10.1186/s40101-015-0047-5>
8. Tyng C. M., Amin, H. U., Saad, M. N. M., & Malik, A. S. The Influences of Emotion on Learning and Memory. *Frontiers in Psychology*. 2017. Vol. 8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01454>
9. Xu P., Gu R., Broster L. S., Wu R., et al. Anxiety and Framing Effects on Decision Making. *Frontiers in Human Neuroscience*. 2013. Vol. 7. 281 p. <https://doi.org/10.3389/fnhum.2013.00281>
10. Ellsworth P. C., Scherer K. R. Appraisal Processes in Emotion. In R. J. Davidson, K. R. Scherer, & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of Affective Sciences*. 2003, New York : Oxford University Press, pp. 572–595. <https://doi.org/10.1093/oso/9780195126013.003.0029>
11. Schmidt S., Tinti, C., Levine, L. J., Testa, S. Appraisals, Emotions and Emotion Regulation: An Integrative Approach. *Motivation and Emotion*. 2010. Vol. 34, pp. 63–72. <https://doi.org/10.1007/s11031-010-9155-z>
12. Wagenknecht T., Teubner T., Weinhardt C. The Impact of Anonymity on Persuasiveness in Online Participation. In *MKWI 2016 Proceedings* (Research in Progress). İstanbul, 2016, pp. 225–231. [https://aisel.aisnet.org/ecis2016\\_rp/106](https://aisel.aisnet.org/ecis2016_rp/106).
13. Schöps A. M., Skinner T. C., Fosgerau C. F. Time to Move Beyond Monological Perspectives in Health Behavior Change Communication Research and Practice. *Frontiers in Psychology*. 2023. Vol. (14). Art. 1070006. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1070006>
14. Bernardo Paniagua, J. M., López García, G., Sancho Cremades, P., Serra Alegre E. *Critical discourse analysis of media texts*. Universitat de València. 2011. 238 p. <https://producciocientifica.uv.es/documentos/5eb09d4f29995276411282d2>
15. Kim S., So J. How Message Fatigue toward Health Messages Leads to Ineffective Persuasive Outcomes: Examining the Mediating Roles of Reactance and Inattention // *Journal of Health Communication*. 2018. Vol. 23 (1). Pp. 109–116. <https://doi.org/10.1080/10810730.2017.1414900>

#### References:

1. Da Silva, S. (2023). System 1 vs. System 2 Thinking. *Encyclopedia*, 5(4), 1057–1076. <https://doi.org/10.3390/psych5040071> [in English].
2. Khalil, R., & Brüne, M. (2025). Adaptive decision-making “fast” and “slow”: A model of creative thinking. *European Journal of Neuroscience*, 61(5), e70024. <https://doi.org/10.1111/ejn.16238> [in English].
3. Balcombe, L., & De Leo, D. (2025). The mental health impacts of internet scams. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 22 (6), 938. <https://doi.org/10.3390/ijerph22060938> [in English].
4. Carter, E. (2023). Confirm not command: Examining fraudsters’ use of language to compel victim compliance in their own exploitation. *The British Journal of Criminology*, 63(6), 1405–1422. <https://doi.org/10.1093/bjc/azac098> [in English].
5. Gkintoni, E., Antonopoulou, H., Sortwell, A., & Halkiopoulos, C. (2025). Challenging cognitive load theory: The role of educational neuroscience and artificial intelligence in redefining learning efficacy. *Brain Sciences*, 15(2), 203. <https://doi.org/10.3390/brainsci15020203> [in English].
6. Shehab, H. M. (2013). Cognitive load of critical thinking strategies [Doctoral dissertation, University of Nevada, Las Vegas]. UNLV Theses and Dissertations [USA]. Retrieved from. <https://digitalscholarship.unlv.edu/thesesdissertations/1944> [in English].
7. Sohn, J.-H., Kim H.-E., Sohn S. et al. (2015). Effect of emotional arousal on inter-temporal decision-making. *Journal of Physiological Anthropology*, 34(1), 8. <https://doi.org/10.1186/s40101-015-0047-5> [in English].
8. Tyng, C. M., Amin, H. U., Saad, M. N. M., & Malik, A. S. (2017). The influences of emotion on learning and memory. *Frontiers in Psychology*, 8, 1454. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01454> [in English].
9. Xu, P., Gu, R., Broster, L. S., Wu, R., Van Dam, N. T., Jiang, Y., et al. (2013). Anxiety and framing effects on decision making. *Frontiers in Human Neuroscience*, 7, 281. <https://doi.org/10.3389/fnhum.2013.00281> [in English].
10. Ellsworth, P. C., & Scherer, K. R. (2003). Appraisal processes in emotion. In R. J. Davidson, K. R. Scherer, & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of Affective Sciences* (pp. 572–595). Oxford University Press. [UK]. <https://doi.org/10.1093/oso/9780195126013.003.0029> [in English].
11. Schmidt, S., Tinti, C., Levine, L. J., & Testa, S. (2010). Appraisals, emotions and emotion regulation: An integrative approach. *Motivation and Emotion*, 34, 63–72. <https://doi.org/10.1007/s11031-010-9155-z> [in English].

12. Wagenknecht, T., Teubner, T., & Weinhardt, C. (2016). The impact of anonymity on persuasiveness in online participation. In *MKWI 2016 Proceedings (Research in Progress)*. İstanbul, 2016, 225–231. [https://aisel.aisnet.org/ecis2016\\_rp/106](https://aisel.aisnet.org/ecis2016_rp/106) [in English].

13. Schöps, A. M., Skinner, T. C., & Fosgerau, C. F. (2023). Time to move beyond monological perspectives in health behavior change communication research and practice. *Frontiers in Psychology, 14*, 1070006. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1070006> [in English].

14. Bernardo Paniagua, J. M., López García, G., Sancho Cremades, P., & Serra Alegre, E. (Eds.). (2011). *Critical discourse analysis of media texts*. Universitat de València. 238 p. [in English].

15. Kim, S., & So, J. (2018). How message fatigue toward health messages leads to ineffective persuasive outcomes: Examining the mediating roles of reactance and inattention. *Journal of Health Communication, 23*(1), 109–116. <https://doi.org/10.1080/10810730.2017.1414900> [in English].

Creative Commons Attribution 4.0  
International (CC BY 4.0)



Дата надходження статті: 03.11.2025

Дата прийняття статті: 16.12.2025

Опубліковано: 30.12.2025