

Содержание

Введение	5
1. Характеристика манипуляций в общении.....	7
2. Типы манипуляций и их особенности.....	15
3. Методы манипуляций в общении.....	18
4. Типы манипуляторов и способы противостояния им.....	21
5. Психологическая защита от манипуляторов.....	25
Заключение.....	27
Список используемой литературы	29

Введение

В современном мире человеку приходится манипулировать, чтобы выжить. И существуют совершенно разные способы манипуляции. Все мы ежедневно прибегаем к манипуляции, возможно даже уже не замечая этого, на подсознании. Проблема в том, что существует огромная вероятность попасться в ловушку опытного манипулятора. Этот человек сможет убедить вас в том, что нужно именно ему, приведет все пути к своей лачуге, для своей же пользы. Иногда, нам удаётся распознать перед собой человека, стоящего за такой целью, и мы начинаем чувствовать раздражение. Это совершенно нормальная реакция. Но, трудность состоит в том, чтобы ловко уйти от этого воздействия на вас и при этом желательно остаться в тени. Опять же, вы будете манипулировать человеком в данном случае. Иногда получается и так, на манипуляцию отвечают манипуляцией. Главное чётко осознавать, что является реальностью и чего стоит остерегаться.

Люди воздействуют друг на друга разными способами. Одни опираются на человеческие слабости, личные проблемы, напирают на чувства людей. Такие люди манипуляторы.

Манипулятор - это очень занятой человек. Он занят тем, что контролирует других, и поэтому не видит и не слышит многого из того, что происходит вокруг. Манипулирование незаметно делает его слепым. В результате он может хорошо и чувственно говорить о красоте заката, но у него не дрогнет душа, когда он увидит закат своими глазами. Он утрачивает способность по-настоящему переживать, по-настоящему радоваться. Он не всегда болен, но всегда слишком занят, чтобы жить нормально и полноценно.

Дэйл Карнеги в своей книге «Как завоевать друзей и получить доверие людей» на примерах из жизни показывает, что манипуляторы очень успешные люди и добиваются очень многого. Он представляет читателям этот путь манипуляции самым эффективным, действенным. Эверетт Шостром соглашается с Карнеги в том, что без манипуляции никак не

обойтись, но она может быть разной. В своей книге «Антикарнеги» Шостром противопоставляет манипулятору актуализатора. Наверное, это даже по сути и не манипуляция, а уважение к окружающим, доверие. Кипы, на которых "стоит" актуализатор - это честность, осознанность, свобода и доверие.

Манипуляция встречается в различных отраслях, событиях, ситуациях. Часто можно заметить её в экономической сфере, сфере бизнеса, торговли и т.д. Также манипулятивные методы часто встречаются в учебном процессе и используются обеими сторонами: обучающими и обучающимися. Безусловно, всё это встречается и в семейной жизни, иначе никак. Очень часто происходят конфликты в семьях из-за непонимания, психологических атак родителей и детей друг на друга. Часто дети пытаются убедить родителей, что в школе всё хорошо и оснований для тревоги нет, при этом начинают переводить разговор на другую тему и стараются как можно меньше в дальнейшем упоминать о школе, если у них на самом деле большие проблемы.

Порой, манипуляция очень губительна. Всем людям свойственно манипулировать, но не всем дано устоять перед соблазном в очередной раз не начать разговор так, чтобы получить личную выгоду, подвергнуть собеседника под удар, «возвести себя на пьедестал». Но она порой бывает очень полезной и не губительной для окружающих. Порой, люди просто вынуждены вести себя таким образом, чтобы скрыть что-то или наоборот намекнуть, сделать акцент на определённой информации.

Цель домашней контрольной работы: раскрыть один из видов неконструктивного общения – манипулирование; проанализировать его проявления в поведении, причины, заставляющие людей использовать этот стиль, основные приемы манипуляции; развивать навыки распознавания и противостояния манипулированию со стороны других людей.

1. Характеристика манипуляций в общении

Манипуляция — это скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения. Ключевое слово здесь — «скрытое». При манипуляциях внешний смысл слов, обращения или действия по отношению к другому человеку не совпадает со смыслом внутренним. Внешний смысл слов, как правило, является невинным, не содержащим какого-то ущемления потребностей другого человека, зато внутренний смысл несет содержание, подводящее этого человека к тому, что хочет от него автор манипуляции. Получается, что человек, которым манипулируют, делает то, что нужно его партнеру по общению, будто бы сам это выбирая. В действительности его к этому выбору мягко подвели, и этот его выбор является несвободным и неосознанным.

Для иллюстрации понятия манипуляции приведу пример. В данном случае это пример манипуляции на потребности человека красиво выглядеть в глазах объекта воздыхания. Представьте, что вы мужчина. Получилось? Вы сидите в летнем кафе с девушкой, за которой вы ухаживаете и ведете с ней светскую беседу о жизни и любви. И вот к вам подходит симпатичная девочка-подросток (или не менее миловидная бабушка) с букетиком цветов и предлагает вам их приобрести. Как вы думаете — это обычное слегка навязчивое предложение о покупке или манипуляция? Ответ: манипуляция. Почему? Потому что здесь есть скрытый расчет на то, что вам будет неловко отказаться от покупки цветов для этой девушки (а для кого же еще!?) на глазах у самой девушки.

Любое общение – это по большому счету манипуляция. Все что мы говорим, по нашей идее должно вызвать определенную реакцию. Отвечая на вопрос: “Как дела?”, – ждем понимания, сочувствия, одобрения. А когда не получаем ничего из этого задаем наводящий вопрос, например, “Что ты об этом думаешь, я молодец?”

Предельно честное общение, лишённое манипуляции, в данном случае выглядело бы просто смешно: “Давай я тебе расскажу, как у меня дела, а ты меня похвалишь?”. В том случае, когда одно понятие подменяется другим и происходит манипуляция в общении. Когда человек говорит одно, а подразумевает совсем другое. Манипуляция начинается там, где кончается логика и здравый смысл. Манипуляция апеллирует к чувствам.

Кто такой манипулятор? Это и уважаемый бизнесмен, стремящийся к успеху (своему собственному, разумеется) с помощью служащих, представляющих для него единицы времени и таланта, купленные за месячную плату. Это и рабочий, которого интересует лишь заработная плата, а не выполняемая работа, и здоровый человек, предпочитающий получать пособие по безработице, а не работать. Это и муж, скрывающий размеры своего дохода от супруги с тем, чтобы иметь возможность припрятать что-то про запас для личных нужд. Это депутат, тем больше выступающий с длинными банальностями, чем меньше он может предложить своим избирателям, и стареющий родитель, цепляющийся за болезнь, чтобы привлечь внимание своих детей, и политик, который обещает все, кроме новых налогов.

Человек не рождается манипулятором. Он развивает способность манипулировать другими людьми с тем, чтобы избегать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает он эту способность бессознательно. Благодаря ей, существование человека становится более комфортным, но благодаря ей, же он утрачивает способность переживать ценность и полноту своего существования.

Соккрытие своих истинных эмоций - таков удел манипулятора. Его цель - окончательно освободиться от каких бы то ни было чувств по отношению к окружающим людям и начать использовать их как неодушевленные предметы, как вещи.

Основную свою задачу манипулятор видит в том, чтобы производить некое "должное впечатление". Из живого человека он превращается в

озабоченный автомат, не желающий признаваться в своих ошибках и постоянно обвиняющий в них кого-то или что-то другое. Он цепляется за уводящие в сторону объяснения, между тем как язык его тела говорит правду, выдавая манипулятора с головой: на любых его действиях, будь то отсутствующее выражение лица, надутые губы, каменная отчужденность или профессиональная улыбка, лежит печать неискренности, отсутствия действительной вовлеченности. Не имея своего лица, манипулятор обзаводится маской, которая, как он думает, понравится аудитории и произведет желаемый эффект.

Есть и такой, условно назовем его "нытик". Неизменно при встрече с вами первые четверть часа он посвятит подробному описанию того, как плохо у него идут дела,- несмотря на то, что в действительности дела его идут прекрасно.

Наряду с потребностью управлять манипулятор испытывает потребность в руководстве свыше. В течение многих сотен лет люди ищут и некий авторитет, который бы решил за них, что такое хорошо, а что такое плохо. Парадокс, конечно, состоит в том, что это ведет к определению "хорошего" как приятного авторитету, а "плохого" как неприятного авторитету. Важно и то, что моральные концепции добра и зла ведут к психологии отвержения, поскольку индивид должен решить, какие части его хороши, и в дальнейшем стараться быть этими частями, он должен решить также, какие его части плохи и отвергнуть их. Не трудно прийти к заключению, что такие решения порождают в индивиде непрерывную "гражданскую войну",- он никогда не уверен до конца, что есть зло и что есть добро.

Пример манипуляции в торговле. В магазине покупатель выбирает товар, нерешительно рассматривая то более дешевые, то более дорогие вещи.

Продавец:

— Эта модель лучше, но она, пожалуй, дороговата для вас.

Покупатель:

— Вот ее-то я и возьму.

На внешнем уровне продавец констатировал некоторые правдивые факты: высокое качество вещи и невысокие финансовые возможности покупателя. Скрытый смысл этой манипуляции — расчет на желание покупателя хотя бы перед продавцом (и значит, в какой-то мере перед собой) выглядеть респектабельно. Покупатель взял дорогую вещь, погладив свое самолюбие и утерев (как ему кажется) нос продавцу.

Существуют не только однократные разовые манипулятивные действия, но и целые продолжительные манипулятивные игры.

Приведу пример манипулятивной игры из практики милиционеров и следователей. Теперь вам придется представить себя задержанным в отделении полиции. Здесь одним из эффективных способов добиться от задержанного показаний (или денег за свободу) является игра в «доброе и злое полицейского». Сначала с задержанным беседует «злой» следователь — разговаривая на повышенных тонах, он угрожает и рисует мрачные картины вашего дальнейшего пребывания в стенах органов правопорядка. После того как вы изрядно напуганы, в дело вмешивается «добрый» следователь, который упрекает за несдержанность «злого», сочувствует задержанному, предлагает решить дело по-хорошему, по-доброму. Агрессивный и доброжелательный стили общения чередуются несколько раз, пока задержанный не созреет.

В чем манипулятивный смысл такой игры? В том, что вы подводите к мысли, что лучше принять меньшее из зол, т.е. «доброе» полицейского и пойти на союз с ним.

Такая манипулятивная игра создает ощущение, что можно отделаться малой кровью, согласившись с хорошим и вежливым полицейским, пока опять не активизировался злобный и жестокий. И что компромисс с «добрым» лучше, чем попасть в лапы «злого» и хлебнуть с ним горя по полной программе. В результате задержанный дает показания или

откупается. Что от него и требуется. Кстати, обе эти роли может сочетать в себе и один полицейский — смысл игры остается тем же.

Выгода при манипуляции может быть не только материальная, но и психологическая: повышенное внимание значимых людей, повышение самооценки, приобретение более высокого авторитета и уважения и т.п.

Например, за искрометными шутками в адрес других людей обычно имеет место именно такой скрытый смысл, прячущийся за внешним желанием просто повеселить и развлечь товарищей. Человек, отпускающий шутки в адрес других, как правило, не видит другой возможности завоевать авторитет в компании и пользуется таким накатанным для себя способом. То, что при этом он задевает других, снижает их авторитет, он либо не осознает, либо пренебрегает этим незначительным фактом. Таким образом, юмор на других людей тоже носит манипулятивный характер.

Если вы столкнулись с манипуляцией, то для оценки конкретной ситуации, предлагаю опираться на два критерия.

Первый. Какой мотив и желаемый результат у автора манипуляции? Если это не только выгода себе, но и желание добра вам, то это заслуживает если не положительной оценки, то хотя бы снисхождения. Например, родители частенько манипулируют своими детьми, всеми правдами и неправдами вынуждая их ложиться вовремя спать, делать зарядку, ходить в школу и т.д. Делают они это не только ради себя, но и ради блага в будущем своего чада, которое пока не способно оценить по достоинству эту заботу.

Второе. Бывает, что скрытый мотив манипуляции не особенно-то и скрывается. И тогда у объекта приложения этой манипуляции есть истинный, а не навязанный выбор. Американский писатель и психотерапевт Э.Берн приводит такой пример игры во флирт:

Ковбой: Не желаете ли посмотреть конюшню?

Девушка: Ах, я с детства люблю конюшни!

Хотя речь идет вроде бы о конюшнях (а у нас говорили бы о театре) оба понимают внутренний смысл игры. И девушка, выбирая экскурсию на

конюшню, догадывается о содержании этой экскурсии. А раз у нее это понимание есть, и ее никто не принуждал отвечать на заигрывание, значит, она осознанно вступила в эту игру, и, следовательно, плохого тут ничего нет.

Если присмотреться, мы с вами живем в мире манипуляций, и бояться их не стоит, а стоит хорошо уметь в них разбираться и обращать знание о них на пользу себе и другим людям. Все это тоже один из таймов игры под названием «жизнь» и эта игра тоже может быть занимательной.

На психологических тренингах, посвященных манипуляциям в межличностных отношениях, участники группы вспоминают целые списки манипулятивных фраз из своей личной жизни.

Список манипулятивных фраз.

1. Я впервые встречаю такого человека, как ты!
2. Дай я тебе помогу!
3. Да не слушай ты их, ты такая хорошая!
4. Мне с тобой так легко и просто!
5. Все будет так, как ты захочешь!
6. Я тебя так понимаю!
7. Ты самая, самая...
8. Останься, и ты не пожалеешь!
9. Мы созданы друг для друга!
10. Я люблю только тебя!!!
11. Я докажу тебе, что я тебя люблю!
12. Я не могу без тебя!!!
13. Я так к тебе привязался...
14. Понимаешь, мне хорошо только с тобой.
15. Ты единственная, кто меня понимает.
16. Я такой слабый, а ты такая сильная.
17. Ты единственная, кто сможет мне помочь.
18. Я всегда буду присутствовать в твоей жизни!
19. Я тебя никому не отдам!

20. Где ты была с семи до десяти?
 21. Ты меня любишь?
 22. Куда ты без меня?
 23. Если ты меня любишь, то...
 24. Ты меня совсем не любишь???
 25. Ты меня не любишь!!!
 26. Ну почему ты так со мной?
 27. А помнишь, как мы с тобой...?
 28. Я для тебя столько сделал, а ты...!
 29. Ты не сможешь жить без меня!
 30. Мне без тебя плохо...
 31. Давай останемся друзьями.
 32. Мы в ответственности за тех, кого приручили!!
 33. Что скажут люди??!!
 34. Наше расставание сделает несчастными многих людей.
 35. Я не дам тебе жить спокойно!!
 36. Я жду от тебя ребенка...
 37. Я уже не жду от тебя ребенка...
 38. Кому ты такая, кроме меня, нужна!
 39. Не до свидания, а прощай!!!
 40. Ты меня больше никогда не увидишь!!!
 41. Расставаясь, мы делаем несчастными наших детей!!
 42. Я отдала тебе лучшие годы!!!
 43. Я для тебя пожертвовал всем!!!
 44. Дочка тебя вспоминает...
 45. Пусть тебе будет без меня хорошо.
 46. Если ты уйдешь, то я...
- Что-нибудь это вам напоминает из своей жизни?

Также существуют более продолжительные во времени манипулятивные игры, имеющие те же цели (привлечение внимания и привязывание). Вот далеко не полный их список.

Игры

1. Убеждение человека в его уникальной привлекательности.
2. Убеждение человека в своей уникальной привлекательности.
3. Планирование счастливого совместного будущего без учета реальных средств его достижения.
4. Попытка стать неотъемлемой частью жизни любимой (любимого).
5. Попытка переложить ответственность за возникновение своих чувств на любимую (любимого).
6. Воспоминания о хорошо проведенном вместе времени.
7. Дорогие подарки и недешевые услуги в расчете: «теперь он мне должен».
8. Игра в «маленькую и слабенькую» рядом с «большим и сильным».
9. Игра в «большого и сильного» рядом с «маленькой и слабенькой».
10. Рассматривание ситуации с точки зрения общественной морали.
11. Напоминание о попутно создавшихся связях и о возможности их разрыва при прекращении отношений.
12. Попытка сделать «запретный плод» из продолжения отношений.
13. Чередование восторженности и холода: техника «мексиканского душа» (по ассоциации с сериалами).
14. Напоминание об усилиях и времени, потраченных на партнера.

2. Типы манипуляций и их особенности

Выделю 6 типов манипуляции в общении:

Манипуляция любовью. В детстве вам говорили: “Если ты будешь так кривляться тебя любить не будут”. Хотя на самом деле имели ввиду: “Слушайся меня”.

Особенности этой манипуляции:

Одна из самых коварных и жестоких манипуляций, которыми часто пользуются в семьях. Ребенок, привыкший к такому обращению, начинает понимать, что самые близкие люди не принимают его целиком, любят не за то, что он есть, а за то, что он что-то делает или не делает. В партнерских отношениях, такие разговоры также не приводят ни к чему хорошему. Ведь в данном случае на одну чашу весов кладется любовь, а на другую некое условие. Получается, что любовь – это некий товар, который при необходимости можно обменивать на услуги или деньги.

Манипуляция страхом. В детстве вам говорили: “Не будешь делать уроки, станешь дворником”. Хотя на самом деле имели ввиду: ”Я не знаю, как тебя еще заставить делать уроки”.

Особенности этой манипуляции

Использование людских страхов – одни из самых любимых приемов манипуляторов всех типов и мастей. Очень часто они играют на недостаточной информированности человека. Поэтому, если вам регулярно пудрят мозги по поводу неких мифических опасностей и призывают сделать то или иное, чтобы избежать их – наведите справки.

Манипуляция неуверенностью в себе. В детстве вам говорили: “Русский ты сделала, я вижу. А давай посмотрим, что у тебя не получается?”. Хотя на самом деле имели в виду: “Ты все равно ни на что не способна без моей помощи”.

Особенности этой манипуляции:

Манипуляция – это всегда вопрос власти, а в данном случае он стоит наиболее остро. “Я – начальник, ты – дурак”, – так можно перефразировать большую часть приведенных здесь высказываний. Проблема начальника-манипулятора (будь он мамой, папой, учителем или президентом) заключается в том, что он не обладает реальным авторитетом, не является властью, но хочет ей быть. С ним, безусловно, можно начать играть в “поддавки” и льстить. Но этой лести ему никогда не будет достаточно. Он будет ненадолго успокаиваться, а потом вновь и вновь искать подтверждение своей состоятельности за счет чужих недостатков. Однако, манипулировать вами он сможет только в том случае, если вы по поводу своего недостатка переживаете. Примите себя и свои слабости или избавьтесь от них.

Манипуляция чувством вины. В детстве вам говорили: “Опять получила два по химии? Тогда будешь мыть посуду”. Хотя на самом деле имеют в виду: “Мне лень мыть посуду, но неудобно тебя просить об этом”.

Особенности этой манипуляции:

Она очень распространена в семейной жизни, ее частое использование приводит к тому, что муж и жена начинают играть в увлекательную игру – коллекционирование чужих провинностей. Кто больше насобирал, тот выиграл, считай – получил права на реализацию своих сокровенных желаний. Хотя совершенно непонятно, почему это само собой разумеющееся право нужно завоевывать таким странным и неприятным способом?

Манипуляция чувством гордости (идеей “сверх я”)

В детстве вам говорили: “Почему ты боишься прыгнуть с вышки, ты же храбрый?”. Хотя на самом деле имели в виду: “Не трусь”.

Особенности этой манипуляции:

Тщеславие возведено в ранг главной идеи западной цивилизации. Быстрее, выше, сильнее и дальше со всеми остановками вплоть до конечной. Главное не останавливаться и не задумываться. Хотя Карл Юнг, психолог, философ и вообще толковый человек, говорил о том, что первая половина жизни – это учеба, поиски работы, женитьба. Беготня, одним словом, но беготня оправданная. Если во второй половине человек патологически настроен на приобретение и стремление кого-то догнать – он заболевает.

Манипуляция чувством жалости. Как это происходило в детстве: “Тебе меня совсем не жалко, я так устаю, а ты совсем не помогаешь мне по дому”!

Особенности этой манипуляции:

Она такая, немного детская. Существуют очень коварные и тонкие манипуляторы чувством жалости – “жертвы”, которые все время жалуются на жизнь и собирают дивиденды – слова ободрение и помощь. Эти “жертвы” также являются вампирами. Они могут бесконечно долго обсуждать с вами их жизненную ситуацию, но никогда не сделают ничего, чтобы что-то изменить. Потому что они – счастливые жертвы.

3. Методы манипуляций в общении

1. Метод манипуляции в общении.

Использовать слова непонятные оппоненту. Очень часто используют для того, чтобы создать ощущения высокого профессионализма и знания темы беседы. Особенно эффективно, когда человек делает вид, что все понимает, но на самом деле просто стесняется показать, то что слова ему не знакомы. Был даже случай, когда человек во время спора говорил слова, которых НЕ СУЩЕСТВУЕТ, слова которые он придумал, а потом переспрашивал того с кем общается «ты ведь понимаешь о чем я?» и человек молча качал головой. Поэтому если какое-либо слово кажется выдуманным, либо же вы видите, что человек не понимает значения этого слово, то можно легко переспросить, что оно значит и даже в какой-то мере высмеять. Правда итог этого будет раздражение, но после этого вряд ли против вас будут пользоваться этим методом манипуляций. Но этот метод остается вполне действенным и эффективным.

2. Метод манипуляции в общении.

«Ты ведь мужчина, значит должен сделать». Самый старый метод манипуляции, который используют почти все девушки, его видели и слышали все, только вот не всегда осознавали, что это всего лишь манипуляция. Причем вариаций быть может много, например: «ты что не мужик? А ну иди и ... (любое слово по вкусу: набей ему морду, забей гвоздь, заработай денег, купи цветы, все что угодно любое слово)», «ты ведь меня любишь? (просьба от купи сапожки до прыгни с моста)». Слова могут быть

разные, структура одна, сначала «качество», либо «чувство», а далее просьба, которую нужно выполнить, чтобы подтвердить это качество. Например: «ты что не мужик? Заработай денег!» Качество- мужик, деньги- просьба. Чтобы подтвердить качество нужно выполнить просьбу, иначе получается, что мы не обладаем тем первым качеством. Самое смешное, что большинство действительно на эту уловку клюют. Это один из самых распространенных методов манипуляции. Хотя на самом деле не половая принадлежность, не те чувства, которые у нас (любовь, дружба) нас не обязывают, делать что-то чтобы это доказать.

3. Метод манипуляции в общении.

«Это лишь теория, на практике все иначе». Применение этой уловки в споре, то есть высказывание, что все, о чем говорит собеседник, хорошо лишь в теории, но неприемлемо на практике, заставляет человека искать **НОВЫЕ** доводы и доказательства, которые очень легко опровергнуть и доказать неверность этих доводов. Человек будет раздражен, но в итоге, скорее всего, сдаст позиции и признает вашу правоту.

Пример: муж с женой решают, что им лучше купить. Жена хочет дачу, а муж новую крутую машину, чтобы перед друзьями покрасоваться, да и женским вниманием добавиться. Фраза мужа «давай лучше машину купим, вот буду тебя на ней возить на работу, представляешь, как все обзавидуются?» (причем это тоже попытка манипуляции, так как машина нужна ему явно не для этого), жена «ну да конечно, это только на словах, а на деле будешь своих друзей возить, да все деньги на бензин тратить» Дальше муж еще пару раз ищет разные доводы и доказательства, которые легко женой опровергаются и в итоге она предлагает купить дачу, а муж, измученный беседой, либо соглашается, понимая, что сил на спор уже нет, либо пытается найти новые доводы, того, что машина лучше дачи.

4. Метод манипуляции в общении.

Сведение аргумента человека к его частному мнению, которое может быть ошибочным, как и мнение любого другого человека. Если удастся, то

человек начинает доказывать, что это не только его мнение. А значит, попадаете на уловку. Дальше разговор легко направить в другое русло либо использовать любой другой метод манипуляции.

5. Метод манипуляции в общении.

Лесть. Да, да это тоже используют в свою пользу. Особенность этого метода состоит в том, чтобы, «обсыпав человека комплиментами», намекнуть ему, как много он может выиграть, если согласится с вами. Примером лестного оборота речи может служить высказывание «Как человек умный, ты не можешь, не понимать, что.....» или же «как человек мудрый и опытный, ты обязательно должен сделать.....» и подобные. Но если вы заметили, что на вас пытаются воздействовать этим методом, не стоит сразу обвинять человека в попытках манипуляции, возможно, он просто очень уважает вас и не хочет конфликта.

6. Метод манипуляции в общении.

Чужой Авторитет. С помощью этой уловки существенно повышается психологическая значимость приводимых собственных доводов с помощью авторитета других. Например, «мужчина должен заботиться о девушке. Об этом даже писали в (название газеты популярной) и показывали по (название канала)», либо «Мне тут Вася сказал, что в этом году обязательно нужно покупать новые серебряные вещи, тогда будет удача.» Но опять же Васю должны уважать и его авторитетность не ставят под сомнение. Поэтому пользу авторитет чужих людей, человек добивается СВОИХ целей. Причем тот «авторитет» мог об этом даже не писать и не говорить. Его просто упоминают как уважаемый источник, имеющий ценность, а не просто мнение одного человека. И да, уважать источник должен, не тот, кто говорит, а тот кому то говорят.

Это лишь небольшая доля. Способов и методов манипуляций в общении очень много, нужно лишь хорошо поискать и подумать.

4. Типы манипуляторов и способы противостояния им

Можно выделить четыре основных типа манипуляторов:

Активный манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он избегает демонстрировать свою слабость в отношениях, принимая роль полного сил человека. Обычно привлекает к этому свое общественное положение (родитель, старший брат, учитель, начальник). Он играет "попирающего" и достигает удовлетворения, обретая контроль над другими людьми, но зависим в своем удовлетворении от их бессилия.

Способ противостояния. Нужно четко знать свои права и обязанности. Вряд ли в список последних входит работа на даче у научного руководителя, мытье посуды после банкета у начальницы или улаживание семейных конфликтов директора фирмы (если только это не было оговорено в вашем контракте).

Пассивный манипулятор являет собой противоположность активному. Он решает, что поскольку он не может контролировать жизнь, то откажется от усилий и позволит распоряжаться собой активному манипулятору. Он прикидывается беспомощным и глупым и разыгрывает из себя "попираемого". В то время как активный манипулятор выигрывает посредством поражения, пассивный позволяет активному манипулятору думать и работать на него, он в определенном смысле побеждает попирающего своей вялостью и пассивностью.

Внешне — полная противоположность активному типу. В большинстве сложных ситуаций прикидывается незащищенным и глуповатым. Однако вялость и пассивность — его любимые «слуги». Можно сказать, что он выигрывает, терпя поражение. На первый взгляд он совершенно беспомощен, не приспособлен к жизни, и любой может легко его обидеть.

В результате оказывается, что все решения за него принимают другие, а он лишь подчиняется их воле. В действительности же он прекрасно контролирует ситуацию, и все происходящее с ним или вокруг него находится в полном соответствии с его желаниями. Такие люди, как правило, имеют практически всегда все, что хотят, затрачивая при этом минимум энергии и не принимая на себя никаких обязательств. Очень удобная позиция!

Способ противостояния. Уязвимое место «беспомощного», пассивного типа — желание никогда не вызывать раздражения и не нести ответственности. Его легко сбить с толку неожиданной, непривычной реакцией на его обычное горькое нытье. Кто-то жалуется на боль в животе, чтобы не заниматься домашними делами или не делать уроки? Иногда достаточно просто предложить срочно поехать к врачу или незамедлительно принять серьезные меры (например, промывание кишечника), и недомогание как рукой снимет. Попробуйте рассмеяться в лицо тому, кто в который раз в нужный момент заболевает или находит другую уважительную причину не выполнять свои обязанности. Возможно, это возымеет нужное действие, и вы увидите истинное лицо хитреца.

Соревнующийся манипулятор рассматривает жизнь как состояние, требующее постоянной бдительности, поскольку здесь можно или выиграть, или проиграть: третьего не дано. Для него жизнь - это битва, где все остальные люди соперники, реальные или потенциальные. Он колеблется между методами "попирающего" и "попираемого", и поэтому может рассматриваться как нечто среднее между пассивным и активным манипулятором.

Методы и приемы, которыми он пользуется, очень разнообразны. Не гнушается ни нытьем, ни угрозами, ни игрой в безразличие. В этом же и его слабость. Постоянное стремление всегда быть на коне и впереди всех приводит к тому, что он становится заложником самого себя. Вероятнее всего, он не позарится на что-либо действительно уникальное, поскольку охотится лишь за общепризнанными ценностями, которые можно измерить количеством, размером и стоимостью.

Способ противостояния. Слабое место манипуляторов такого рода — отсутствие собственного мнения. Их легко сбить с толку, подсунув им ложную мишень.

Четвертая (основная) форма манипулятивной системы - это система безразличной манипуляции. Манипулятор играет роль безразлично, ни на что, не надеясь и пытаясь ускользнуть, устранившись от контакта с партнером. Его ключевая фраза: "Мне наплевать". Он относится к другому человеку как к неживой кукле. Его секрет, безусловно, в том, что ему вовсе не наплевать, - иначе бы он не продолжал свои манипуляции. Подобные отношения нередко существуют между мужьями и женами. Примером тому служит игра в "угрозу развода", когда манипулятор надеется подчинить себе партнера, а вовсе не разойтись с ним.

А если ничего не выйдет, тоже не буду расстраиваться...». Таким образом, манипулятор достигает поставленной цели за счет другого человека. Более того, он умудряется заранее застраховаться на случай неудачи, ведь для него это якобы ничего не значило! В «безразличие» часто играют супружеские пары. Тактика, в основе которой — угроза развестись, служит прекрасным примером того, как манипулятор старается взять верх над партнером. Но отнюдь не расстаться с ним!

Способ противостояния. Вывести такого манипулятора на чистую воду очень просто: достаточно принудить его к признанию, что для него вовсе не

безразлична та или иная ситуация, а раз так, то ему придется самому приложить усилия, чтобы добиться желаемого.

Представьте себе двух подруг, решивших поступить в институт на один факультет (кому принадлежала идея, уже не вспомнить, она как бы пришла в голову обеим одновременно). Известно, что одной из них совершенно не важно, поступит она или нет, поэтому всеми организационными вопросами занимается другая, а у той, которая якобы не заинтересована, будет время лучше подготовиться к экзаменам.

Льстивый манипулятор. Он безошибочно определяет ваши слабости и начинает обильно поливать их лестью. Бесконечные дифирамбы в вашу честь прерываются лишь для того, чтобы позлословить насчет ваших врагов и завистников, которых льстец, скорее всего, сам и придумал. Незаметно для себя жертва оказывается во власти коварнейшего из интриганов и спустя некоторое время уже не сможет обходиться без постоянной подпитки лестью и сплетнями. Манипулятор рассматриваемого типа всегда готов оказать вам подобную услугу, после чего не забудет намекнуть вам, что теперь вы у него в долгу. Он сделает все, чтобы у вас появилось и созрело чувство долга и зависимости от него. Нередко он плетет паутину, ломая комедию и тут и там, не преследуя конкретной цели, руководствуясь соображением: «А вдруг пригодится!».

Способ противостояния. Если вы попались на удочку такого субъекта и он уже успел оказать вам какую-либо услугу, постарайтесь как можно быстрее рассчитаться с ним, подчеркнув, пусть даже не совсем корректно, что теперь вы квиты.

Рассмотрев различные системы манипуляции, мы приходим к выводу, что все они зиждутся на одной философии: манипулятор относится к себе и другим людям как к неодушевленным предметам.

Подводя итоги всего изложенного выше, можно сделать вывод, что защититься от манипуляций можно только актуализируя свое поведение. Даже маленькая ложь может стать причиной больших жизненных

неприятностей, в особенности, если мы лжем самим себе. Почему актуализатор становится недоступен для манипуляций? Потому что манипулятор всегда идет по кругу, а актуализатор развивается по спирали.

5. Психологическая защита от манипуляторов

Помните, что бегство, агрессия, плач и истерика не являются действенными способами защиты, так как сами по себе носят разрушительный характер. При общении с манипулятором воспользуйтесь рекомендациями отечественных и зарубежных психологов.

Верьте в свои силы!

Не бойтесь задавать прямые вопросы, уточнять детали, высказывайте свое мнение.

Постарайтесь не слишком вовлекаться эмоционально, сохраняйте способность оценивать ситуацию объективно.

Поделитесь своими сомнениями с кем-то, чье мнение вы уважаете. Это часто помогает назвать вещи своими именами.

«Ловите» свои негативные чувства. Оставаясь неосознанными, они легко могут стать орудием манипулятора.

Уступайте в непринципиальных моментах.

Настраивайтесь на совместное решение проблемы, поищите компромиссы.

Сломайте навязываемый вам привычный сценарий и предложите свой, неожиданный для оппонента.

Помните о том, что вы всегда можете прервать неприятный контакт под благовидным предлогом и возобновить его, когда будете готовы достойно держать оборону.

Как же можно нейтрализовать действие манипуляции, если в ваши планы не входит «вестись» на нее?

Первое. Понять, увидеть, осознать скрытый мотив общения в вашем партнере. Это возможно, если вы внимательны, имеете психологический опыт и доверяете своей интуиции. По микродвижениям глаз, минимальной мимике лица, интонациям голоса, жестам и малоуловимым движениям тела психологически компетентный человек может догадаться о наличии фальши в действиях и речи человека. По-простому говоря, лукавит он или нет.

Если догадываетесь, что, может быть, не все чисто, то следующий шаг: понять, что же он действительно хочет. Для этого поставьте себя на его место — чтобы вы сами делали, как бы себя вели, какие идеи попытались бы реализовать? Дело в том, что мы все очень похожи (как ни хочется верить в собственную уникальность) и то, что вы придумаете, скорее всего, придумал и он.

«Прокрутите» возможные варианты и озарение может вас посетить. Не скажу, что проникнуть в сознание другого человека так уж легко, но ведь жизнь вообще штука непростая.

И второе. Если манипуляция предполагает наличие скрытого мотива и это и есть ее основное оружие, то нейтрализацией оружия будет освещение, прояснение скрытого мотива в вашем общении. Образно говоря, «высвечивание фонарем» лишает манипуляцию скрытого смысла. Того, что ее и делает манипуляцией.

Например, если человек при людях направляет свой юмор на вас, высмеивает вас или ваши ценности, и вы догадались, в чьих глазах он хочет подняться, можно спокойно ему сказать: «Я понимаю, что ты очень хочешь

казаться остроумным в глазах Марины — мы уже оценили твой юмор, он великолепен, спасибо».

Когда вскрыт смысл — крыть уже нечем, игра теряет свое продолжение и смысл.

Однако, если вы догадались о содержании манипулятивной игры, которая с вами ведется, не обязательно сразу ее прекращать. Ведь в этом случае вы имеете козыри на руках: оппонент же еще не знает, что вы уже догадались о скрытом смысле. Этот козырь вы можете использовать, как хоккеисты используют численное преимущество.

Заключение

Манипуляция - есть скрытый способ воздействия на сознание, мотивы, эмоциональные состояние личности с целью управления ее поведением и деятельностью и достижения собственной выгоды. В широком смысле слова манипуляцию можно рассматривать как всеобщий способ достижения собственных целей в процессе взаимодействия личностей. Однако в узком смысле слова данное понятие приобретает негативно оценочный характер, связанный с отношением к другому человеку в процессе межличностного общения (взаимодействия) как к средству достижения собственных целей.

Формирования манипулятивного поведения осуществляется в процессе социализации ребенка, его постепенного вхождения в социальную общность и принятия доминирующих норм и ценностей. Закрепление того или иного варианта поведения происходит благодаря подкреплению в первой для ребенка социальной группе - семье. В дальнейшем, сформированные навыки ребенок переносит и в другие социальных группы, что приводит к предпочтению ребенком манипулятивного межличностного общения.

Межличностное общение представляет собой разновидность общения, связанного с непосредственными контактами людей в группах или парах и основанное на потребности быть частью, включенным в культуру и социум, совместную деятельность. Процесс общения включает в себя перцептивную, коммуникативную и интерактивную компоненты. Манипулятивное общение представляет собой разновидность межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрыто. Партнер рассматривается как средство, объект, который можно использовать для достижения своих целей. В процессе манипулятивного общения осуществляется целенаправленное преобразование информации, сокрытие воздействия на другого и отношение к нему как к марионетке, применяется сила, воздействие оказывается с учетом определенной мишени.

Манипуляция в общении: кто дёргает за ниточки наших чувств и мыслей? Коварные манипуляторы порой решают за нас, что нам делать, таким образом, манипулируя нашим сознанием.

Возможно, действительно «весь мир театр, а люди в нем актеры», но вот быть марионеткой в кукольном театре Карабаса-Барабаса почему-то совсем не хочется...

Список используемой литературы

1. Бобченко Т. Г. Психологические тренинги. Основы тренинговой работы. Учебное пособие. — М.: Юрайт. 2020. 132 с.
2. Болотова А. К. Прикладная психология. Основы консультативной психологии. Учебник и практикум. — М.: Юрайт. 2019. 340 с.
3. Гонина О. О. Психология. Учебное пособие. — М.: КноРус. 2019. 320 с.
4. Гуревич П. С. Психология и педагогика. Учебник и практикум для академического бакалавриата. — М.: Юрайт. 2019. 430 с.
5. Дереча В. А. Психология зависимостей. Учебное пособие для вузов. — М.: Юрайт. 2019. 160 с.
6. Еромасова А. А. Общая психология. Методы активного обучения. Учебное пособие для вузов. — М.: Юрайт. 2019. 182 с.
7. Коржова Елена Психология личности. Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер. 2020. 544 с.

8. Леонтьева В. Л. Психология. Учебное пособие для СПО. — М.: Юрайт. 2019. 152 с.
9. Немов Р. С. Общая психология. Учебник и практикум для СПО. В 3-х томах. Том 2. В 4-х книгах. Книга 2. Внимание и память. — М.: Юрайт. 2019. 262 с.
10. Психология. Учебник и практикум для СПО / под общ. ред. А. С. Обухова. — М.: Юрайт. 2019. 404 с.
11. Самыгин С. И., Кротов Д. В., Столяренко Л. Д. Психология. Учебное пособие. — М.: Феникс. 2020. 280 с.