

# Психология манипуляции

Представление о том, что такое манипуляции можно составить на основании примера:

## ПРИМЕР

Внучка просит бабушку показать, как выкроить фартук кукле (задание на уроках труда). Бабушка объяснила, но через пять минут снова вопрос, затем еще и еще. Наконец, наивный консультант не выдерживает, берет и заканчивает работу самостоятельно. Внучка внутренне торжествует.

**Манипуляция** — это вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок не совпадающих с теми, которые имеются у адресата-в данный момент.

В практических целях иногда удобнее пользоваться непосредственно метафорой: **манипуляция** — это действия, направленные на «прибирание к рукам» другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением.

## Три важнейших признака манипуляци:

- идея “прибирания к рукам”
- обязательное условие сохранения иллюзии самостоятельности решений и действий адресата воздействия,
- искусность манипулятора в выполнении приемов воздействия.

## Три источника информации о существовании манипуляции:

- 1. Позиция манипулятора.** Каждый человек многократно побывал в ней: то как ребенок, вьющий веревки из взрослых, то как родитель, загоняющий ребенка в позицию виноватого, то как поклонник, добивающийся внимания к себе со стороны объекта обожания, то как покупатель, ищущий благосклонности продавца, то как подчиненный, избегающий ответственности за упущения в работе.

## **2. Позиция жертвы манипуляции.**

Достаточно поменять отмеченные выше ролевые пары — и мы готовы вспомнить ситуации, когда вскрывалась неискренность наших партнеров, когда мы чувствовали досаду за то, что попались на чью-то удочку

## **3. Позиция внешнего наблюдателя.**

Человеку, не вовлеченному в манипулятивное взаимодействие, приходится заниматься реконструкцией его деталей и характера: восстанавливать недостающие звенья, домысливать за участников.

## Манипулятор обычно хочет:

- получить то, что хочется, но при этом выглядеть хорошо с точки зрения социальных норм;
- Получить то, что хочется, и одновременно по возможности избежать гнева со стороны своего партнера.



## Силы позволяющие манипулятору «осилить» партнера:

1. Статусные: ролевая позиция, должность, возраст;
2. Деловые: квалификация, способности, знания;
3. Представительская поддержка – опора на силу конкретных лиц или достаточно определенных третьих лиц;

4. Динамические силы: темп, паузы, инициатива;
5. Конвенциональные преимущества – опора на силу обобщенных «других», на всеобщие требования: нормы поведения, традиции, ценности, мораль;
6. Позиционные преимущества – эксплуатация эмоционального тона прежних или нынешних отношений: опора на хорошие отношения, обыгрывание вражды, недоверия, восхищения;

## Список манипулятивных фраз

- Я впервые встречаю такого человека, как ты!
- Давай я тебе помогу!
- Да не слушай ты их, ты такая хорошая!
- Мне с тобой так легко и просто!
- Все будет так, как ты захочешь!
- Я тебя так понимаю!
- Ты самая, самая...
- Я такой слабый, а ты такая сильная.

## Средства манипулятивного воздействия :

1. Определение вектора воздействия, исходя из подзадач. Например, отвлечение внимания адресата от некоторой области, ограничение внимания на требуемом содержании, снижение критичности адресата, повышение собственного ранга в его глазах, внедрение в сознание адресата требуемого желания, намерения, устремления, изоляция от влияния со стороны других людей, контроль других возможных помех и т. п.

**2.** Подбор вида силы (оружия воздействия) для оказания давления. Например, перехват инициативы, введение своей темы, сокращение времени для принятия решения, приведение в состояние (или выбор момента), когда критичность адресата снижена, рекламирование себя или намек на широкие связи и возможности, демонстрация (или имитация) собственной квалификации, апелляция к присутствующим, создание мифического большинства и т. п.

**3.** Поиск мотива, через который можно проникнуть в психическую сферу, «влезть в душу». Совсем не обязательно это будет стремление к успеху, деньгам, славе. «Струнами души» может оказаться любой значимый мотив: переживания из-за невысокого роста (полноты, болезней, размера обуви), гордость, что он интеллигент в четвертом поколении (старший сын, донской казак), хобби, любопытство, нетерпимость к какому-то типу людей и т. д.

4. Постепенное наращивание давления по различным линиям (если требуется):

- повышение плотности (ряд близких по содержанию или форме воздействий),

■ - тотальность воздействия — его разноплановость, разнообразие каналов и мишеней воздействия,

- постоянство — настойчивость, доходящая до назойливости, - интенсивность — повышение силы влияния.

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.

**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.