

Психология манипуляций

Анализ ситуаций



Манипуляция – вид психологического воздействия, направленного на скрытое управление поведением и деятельностью другого человека, без учета его актуальной мотивации.

- **Манипулирование** – это скрытое принуждение, состоящее в программировании мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения человека (Шиллер Г.).
- **Манипулирование** – это управление и контроль, эксплуатация другого, использование его в качестве объекта, вещи, инструмента для достижения узкокорыстных целей (Шостром Э.).
- **Манипуляция** – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому побуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями (Доценко Е.Л.).

О манипуляции

Манипуляция - действия в информационной среде, заставляющие людей принимать решения, которые интересны организатору манипуляции.

Один из способов манипуляции – *реклама.*



Задачи манипулирования

- -управление волей, чувствами и настроениями;
- -программирование мыслей, намерений, установок, поведения;
- -скрытость принуждения;
- -сокрытие истинной информации.



Основные причины манипуляций

- 1. *Манипулятивная природа социума*, в котором доминируют государственные, классовые, религиозные, территориальные, национальные, этнические, профессиональные, клановые, групповые ценности и интересы. По этим критериям происходит разделение на «Мы» и «Они». При этом «другие» рассматриваются как средство или помеха в реализации актуальных интересов.
- 2. *Особенности функционирования механизмов психологической защиты личности* на уровне интра или полисубъектного взаимодействия.

3. **Конфликт** между опорой на себя и опорой на внешнюю среду. Здесь возникает проблема доверия себе и доверия другим людям. (Ф. Перлз)

4. **Неспособность любить** ближнего своего. Отсюда попытка заменить любовь властью над другим человеком. (Э. Фромм)

5. **Риск и неопределенность** окружающей среды делают человека беспомощным, он становится игрушкой судьбы. (Дж. Бугенталь)

6. **Страх** перед затруднительным положением, тесными межличностными контактами. (Э. Берн, Д. Хейли)

7. Каждый человек обучается некоторым **жизненным аксиомам**, с которыми потом сверяет свои действия. Например, потребность получать одобрение от всех и каждого. (А. Эллис)

Причины манипуляций:

- **Слабость**
- **Неверие в действенность просьбы**
- **Неверие в действенность убеждения**
- **Стремление к одностороннему выигрышу**
- **Привычка манипулировать**



Манипулятивные системы

- 1. **Активная** – манипулятор пытается управлять другими при помощи активных методов. Как правило, используется техника: «обязательства и ожидания», принцип таблицы о рангах. «Собака сверху».
- 2. **Пассивная** – манипулятор прикидывается беспомощным и глупым. Предпочтительные алгоритмы поведения: вялость и пассивность. «Собака снизу».
- 3. **Соревновательная** – манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир. Для него жизнь – постоянная битва, а люди – соперники или враги. Техники: 1,2.
- 4. **Индифферентная** – манипулятор играет в безразличие. Его девиз: «Мне наплевать». Техники: 1,2.



Основные типы манипуляторов

- 1. **Диктатор** – активно управляет своими жертвами: доминирует, приказывает, цитирует авторитеты. Разновидности: Настоятель, Начальник, Босс, Младшие боги.
- 2. **Тряпка** – обычно жертва диктатора и его прямая противоположность. Использует приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать. Разновидности: Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист, Смущающийся, Отступающий.
- 3. **Калькулятор** – старается всё и всех контролировать. Он обманывает, увиливает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой – перепроверить других. Разновидности: Делец, Аферист, Игрок в покер, Производитель рекламы, Шантажист.
- 4. **Прилипала** – преувеличивает свою зависимость, старается быть предметом забот. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него свою работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный.

- 5. **Хулиган** — преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет при помощи угроз разного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий, Сварливая Баба («Пила»).
- 6. **Славный парень** — преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Он убивает своей добротой. Разновидности: Угодливый, Добродетельный моралист, Человек организации.
- 7. **Судья** — никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Собиратель улики, Позорящий, Оценщик, Мститель.
- 8. **Защитник** — противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность ошибкам других. Разновидности: Наседка с цыплятами, Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный.

Манипуляторы

- 1. **Ложь** (фальшивость, мошенничество). Разыгрывают роли, стараются произвести впечатление. Эмоции и чувства выражают в зависимости от обстоятельств.
- 2. **Неосознанность** (апатия, скука). Не осознают действительного значения жизни. У них «туннельное видение» - видят и слышат лишь то, что хотят видеть и слышать.

Актуализаторы

- 1. **Честность** (прозрачность, искренность, аутентичность). Способны быть честными в любых чувствах. Их характеризует чистосердечность, выразительность.
- 2. **Осознанность** (отклик, жизненаполненность, интерес). Хорошо видят и слышат себя и других. Способны сами сформулировать свое мнение о происходящих событиях, явлениях, других людях.

Манипуляторы

- 3. **Контроль** (закрытость, намеренность). Для них жизнь – это шахматная игра. Стараются контролировать ситуацию, пытаются скрыть свои планы от оппонента.
- 4. **Цинизм** (безверие). Не доверяют никому – ни себе, ни другим. Делят людей на две большие категории: те, кого контролируют, и те, кто контролирует.

Актуализаторы

- 3. **Свобода** (спонтанность, открытость). Обладаю свободой выразить свой личностный потенциал. Они хозяева жизни; субъекты.
- 4. **Доверие** (вера, убеждение). Глубоко верят в других и в себя, стремятся установить связь с жизнью и справиться с трудностями здесь и теперь.

Противоречия современного мира

- Быть актуализатором или манипулятором?
- «Противоречие в том, что, с одной стороны, мы ценим и превозносим концепцию конкуренции как двигатель прогресса, а с другой – не устаем пропагандировать братскую любовь и смирение». *(Карен Хорни)*
- «Что пользы человеку, если он завоюет весь мир, но потеряет собственную душу». *(Евангелие от Матфея)*

ТЕХНОЛОГИИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ



Эксплуатация потребностей человека (по А.Маслоу)

- Потребность в безопасности. Пример: страховые агенты.
- Потребность принадлежать к какой-то общности: семье, компании друзей, единомышленников. Пример: сочувствие к обездоленным, землячество...
- Потребность в уважении. Пример: льстецы.
- Потребность в самореализации. Пример: различные награды.

Любопытство. Пример: жёлтая пресса. Внушаемость. Пример: Источник доходов гадалок и колдунов.

- Любопытство. Пример: жёлтая пресса.
- Внушаемость. Пример: Источник доходов гадалок и колдунов.

Способы защиты от манипуляций



- 1. Осознание, что вами манипулируют
(*Какие мои слабости он знает или понял?*)
- 2. Пассивная защита
- 3. Активная защита
- 4. Встречная манипуляция

Универсальные методы защиты от манипуляций:

- не забывать основную цель средств манипулирования (отвлечение от собственных интересов, сбить с толку, получить выгоду, использовать искаженную реакцию);
- точно и ясно держать в памяти свои главные интересы;
- реально осознавать свои приоритеты, направленные на определенную перспективу;
- четко понимать разницу между подлинными обязательствами в пользу интересов собеседника и пустыми обещаниями ему.



Защита в манипуляции

Шаг первый. Логика

Шаг второй. Неловкость

Шаг третий. Сделайте свой выбор

Шаг четвертый. Понять себя

Пассивная защита

1. Никак не реагируйте.
2. Заговорите совсем о другом (основание то же).
3. Делайте вид, что «не поняли», о чем речь;
4. «Соглашаетесь».
5. Переспросите.

Активные способы защиты от манипуляций предполагают:

1. Установка на распад технологических элементов влияния на адресата темпом задать уточняющий вопрос или переспросить.
2. Использование манипуляторных средств в своих интересах.

Контрманипуляция – наиболее сильная из защит – представляет собой ответную манипуляцию со стороны адресата, в которой используются обстоятельства, созданные первоначальным манипулятивным воздействием инициатора.



Способы манипуляции и защиты от НИХ

Способы манипуляции	Способы защиты
<p>1. Навязывание роли.</p> <p>Угадав желания человека, манипулятор начинает навязывать роль Незаменимого Работника, Бескорыстной Сотрудницы, Всеми Обожаемого, Неотразимой и т.п. Например, «Верочка, мы все прекрасно знаем, что если вы этого не сделаете, это никто не сделает...».</p>	<p>Отказ от роли. К примеру: «К сожалению, люди любят преувеличивать...».</p>
<p>2. Вас делают «другом».</p> <p>Манипулятор доверительно рассказывает о себе, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой; «Я вижу, вы мне так сочувствуете....вот спасибо, «думаю, вы не откажетесь...».</p>	<p>Не проявлять дружеского участия в разговоре с малознакомым человеком, не замечать намеков.</p>
<p>3. Доброжелатель.</p> <p>Чрезвычайно любезно и доброжелательно расспрашивает о личных делах, трудностях, затем обращается с просьбой, в которой после такого разговора трудно отказать.</p>	<p>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом, и не считать себя обязанным делать то, о чем просит участливый человек.</p>

Способы манипуляции

Способы защиты

4. «Дружим против общего врага».

Манипулятор доверительно сообщает о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега. Он возбуждает неприязнь к «недоброжелателю», подталкивая к определенным действиям.

Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»

5. Вас делают соратником по общему делу. Например, посетитель доверительно, с расчетом на понимание и сочувствие, посвящает вас в свой замечательный проект реорганизации работы фирмы. И тут же просит именно его бумаги показать директору в первую очередь.

Подумайте: «А мое ли это дело?» Не поддавайтесь пафосу собеседника, отдавайте себе отчет в том, насколько вы сами считаете этот проект первоочередным.

6. Туманные намеки.

Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около.

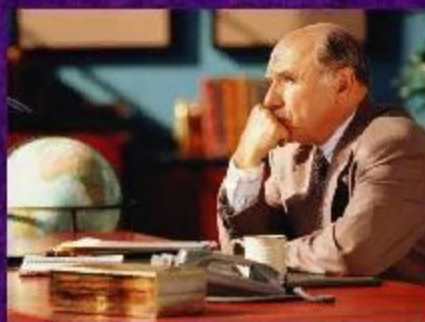
Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»

7. Берет измором.

Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не можете или не хотите.

«Заезженная пластинка». Каждый раз в ответ на просьбу следует повторять: «Рад бы вам пойти навстречу, но ничего не могу сделать».

ОСОБЕННОСТИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ НАЧАЛЬНИКОМ



Прежде чем применять какие-либо манипулятивные приемы к своему начальнику взвесьте все за и против, чтобы не сделать себе только хуже

**НЕ ПРИМЕНЯЙТЕ
МАНИПУЛЯЦИЮ ЕСЛИ:**

Начальник и так готов
вам дать все, о чем
просите

Ваш начальник
хороший психолог

Вы начинающий
манипулятор

**МАНИПУЛИРУЙТЕ
ЕСЛИ:**

Вы уверены, что
начальник не знаком с
приемами
манипулирования

Вас не будет мучить
совесть

Цель достаточно
высока (повышение
зарплаты и т.д.)

Вы уверены в себе и в
своих
манипуляторских
возможностях

Вы незаменимый
сотрудник



ОСОБЕННОСТИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПОДЧИНЕННЫМИ

Правильно раскритиковать подчиненного это искусство.

Ведь требуется, чтобы после критики он не просто ушел подавленным, а наоборот был готов свернуть горы и добиться успеха



ПРАВИЛА МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Выслушивайте
объяснения

Ищите выход из
сложившейся
ситуации, а не новые
обвинения


Не срывайтесь на
крик

Найдите за что
похвалить работника,
прежде чем начать
высказывать ему
претензии

Критика должна быть
по существу, не стоит
переходить на
личности

Всю критику нужно
озвучивать наедине

Не сваливайте всю
вину на одного
человека



**Никогда не унижай
подчиненного**

ЗАПОМНИТЕ:

Руководитель в общении с подчиненными должен тщательно обдумывать каждую фразу.

Нередко в противоположность распространенному «вы и я» наилучший эффект дает «мы – язык».