МАНИПУЛЯТИВНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕНИЯ ПРИ ПОГРАНИЧНЫХ РАССТРОЙСТВАХ

Дмитренко Елена, 483 гр.

История исследования проблемы

- Гипотеза о стиле общения как “макроединице” анализа мотивационно-детерминированного общения легла в основу экспериментального изучения нарушения супружеского взаимодействия при неврозах (Соколова Е.Т., 1989). Эти исследования опирались на методологию, последовательно развитую в трудах Б.В.Зейгарник (1971, 1979), отмечавшей, что болезненные изменения любой деятельности неразрывно связаны с изменением личностных установок и мотивов человека.

История исследования проблемы

- Личностный подход плодотворно развивался на основе идей В.Н.Мясищева (1960, 1970), ленинградской школы семейных исследований и психотерапии (Воловик В.М., Мишина Т.М., Захаров А.И. и др.).
- В.Н.Мясищев подчеркивал взаимосвязь и взаимообусловленность трех звеньев процесса общения: *собственно общения, отношения и обращения как способов поведения общающихся*. В зависимости от целей и мотивов общения актуализируется и определенный стиль общения в виде инструментального арсенала навыков, стереотипов, умений — вербальных и экспрессивных. В свою очередь стиль обращения оказывает влияние на отношенческую составляющую общения, порождая определенные эмоциональные переживания у партнеров по общению.

Основы транзактного анализа

- Термин “транзакция” иногда связывается исключительно с именами Э.Берна и Ч. Харриса, однако первоначально он был введен рядом авторов (Килпатрик Ф., Первин Л.) для обозначения принципиально и качественно новой методологии, предполагающей анализ всех видов психической и поведенческой активности человека в активной (в противовес реактивной) теоретической парадигме. Доказавший свою продуктивность в известных исследованиях селективности восприятия, этот методологический принцип затем был внесен в область психологии общения.

Направления в рамках транзактного подхода

- Направления в разной мере акцентируют влияние личностно-мотивационных детерминант на структуру и содержание общения.
- *Сциентистский подход* представлен исследователями так называемой школы Пало Альто. В процессе общения авторами выделялся прежде всего момент активности субъекта, не просто пассивно и механически реагирующего на поступки партнера по общению, но действующего в соответствии с собственными потребностями, а также с намерением вызвать в партнере определенное эмоциональное состояние и ответное действие, необходимое самому субъекту. К этой школе принадлежат Дж. Батесон, Д.Джексон, Д. Галей, И.Бивин, Дж.Слуцки и др. (иногда их называют системными пуристами).

Сциентистский подход

- С точки зрения авторов, базовой, конституирующей и придающей общению ту или иную структуру является *потребность в контроле* (“доминировании или подчинении”).
- С формальной точки зрения, общение состоит из “единиц”, представляющих собой отношение между двумя следующими одно за другим “посланиями”. Это отношение может быть отношением симметрии либо комплементарности.
- Комплементарные отношения между партнерами предполагают функциональное неравенство общающихся: один доминирует — другой подчиняется.

Симметричные отношения бывают трех видов:

- “состязательная” симметрия (ни один из партнеров не хочет подчиниться, у обоих выражена потребность в доминировании),
- симметрия “подчинения” (ни один из партнеров не хочет доминировать, у обоих выражена потребность в подчинении), и
- “эквивалентная” симметрия, когда каждая единица общения детерминирована взаимной потребностью в контроле.

Таким образом, одно из значений термина “транзакция” заключается в следующем:

- Транзакция, или отношение (симметричности, комплементарности) между двумя следующими одно за другим посланиями, есть наименьшая единица анализа общения, детерминированного возможными сочетаниями потребностей в “доминировании” — “подчинении” у вступивших в Него субъектов.

- Транзактное поведение понимается здесь в самом широком смысле слова — как общение, за которым стоит жестко фиксированная ролевая структура коммуникации.

- В узком смысле слова “транзакция” синонимична “маневру” как элементу скрыто манипулятивного общения.

Клинико-психотерапевтическое направления

- Тот, кто очень хотел “доминировать”, получает возможность удовлетворить свою потребность. Поведение человека, инициировавшего такое “развитие событий”, и было транзактным в “узком” смысле, т.е. “дальновидным”, “предвосхищающим”.
- Такого понимания “транзактного поведения” придерживаются представители клинико-психотерапевтического направления транзактного подхода (Лэйнг Р., Стерлин Х., Берн Э.).

По Э.Берну

- Большинство игр имплицитно содержит внутриличностный конфликт партнеров, потенциально они — разрушители истинных, искренних взаимоотношений. В то же время, как и все механизмы психологической защиты, игры выполняют адаптивную функцию, они позволяют на какое-то время погасить конфликт, сохранить и стабилизировать межличностные отношения, не допуская до осознания истинных мотивации игрового общения.

Суть «игровой мотивации»

- “Игровая” мотивация является эгоцентрической по своей направленности и “внешней” по природе, ибо побудители общения лежат вне самого процесса общения. В игровом общении партнеры принимают лишь те личностные качества друг друга, которые “подходят”, необходимы им для той или иной роли; такое общение жестко ограничивает и контролирует спектр личностных и поведенческих проявлений партнеров, лишая общение спонтанности, а его участников — самоактуализации.

Е. Л. Доценко (1997) выделено четыре способа манипулятивного воздействия, соответствующих основным признакам манипуляции.

1. Тайный характер манипулятивного влияния обеспечивается многовекторностью воздействия: отвлечение внимания адресата, ограничение внимания на требуемом содержании, снижение критичности адресата, повышение собственного ранга в его глазах, изоляция адресата от других людей и т. д.

2. Для оказания психологического давления используются: перехват инициативы, введение своей темы, сокращение времени для принятия решения, рекламирование себя или намек на широкие связи и возможности, апелляция к присутствующим и т. п.

Е. Л. Доценко (1997) выделено четыре способа манипулятивного воздействия, соответствующих основным признакам манипуляции.

3. Проникновение в психическую сферу адресата происходит через затрагивание «струн души», т. е. значимых для него переживаний (из-за невысокого роста, болезни, полноты), его гордость за собственное происхождение, нетерпимость к какому-то типу людей, хобби, любопытство.

4. Эксплуатация личностных качеств адресата представляет собой имитацию процесса принятия решения им самим. Первый шаг — создание (или актуализация) конкуренции мотивов. Второй шаг — изменение побудительной силы конкурирующих мотивов в пользу того мотива, который нужен манипулятору.

Особенности общения при ПРЛ

- Переход от одной эмоции к другой
- Чёрно-белое мышление
- Использование слов говорящего против него
- Критика говорящего
- Перепады настрооения

Список литературы

- Изучение личностных особенностей и самосознания при пограничных личностных расстройствах – (электронный ресурс) режим доступа: https://vprosvet.ru/biblioteka/manipulyativnaya-struktura-obshheniya/
- Общение при ПРЛ– (электронный ресурс) режим доступа: http://mentalhelpguide.ru/personality-disorders/helping-someone-with-borderline-personality-disorder.php
- Манипулятивное общение – особая форма межличностного общения – (электронный ресурс) режим доступа: https://mind-control.ru/obshhenie-i-vliyanie/manipulyativnoe-obshhenie/
- Манипулятивное общение – (электронный ресурс) режим доступа: https://www.referat911.ru/Psihologiya/manipulyativnoe-obshhenie/497389-3166136-place1.html