Содержание

Введение

Манипуляции сознанием

Способы манипулирования психическим сознанием человека

Психологические приемы манипулятивной подачи информации

Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека

Речевые психотехники

Манипулирование личностью

Манипуляции посредством телевидения

Способы воздействия на масс-медиа-аудиторию с помощью манипуляций

Заключение

Список литературы

манипуляция сознание поведение речевой

Введение

Любимое занятие людей - управление друг другом. Человек занят этим почти все свое время: причем совершенно не важно, в какой форме оно подается - явной или завуалированной. Первое - выражается как подчинение, второе - как манипулирование людьми. Чтобы не допустить ни того, ни другого, необходимо знать методы защиты от манипуляций и факторы их проявления.

Психологическая манипуляция - тип социального, психологического воздействия, социально-психологический феномен, представляющий собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной или насильственной тактики. Поскольку, как правило, такие методы продвигают интересы манипулятора, часто за счёт других людей, они могут считаться эксплуатационными, насильственными, нечестными и неэтичными.

Социальное воздействие не во всех случаях бывает отрицательным. Например, доктор может пытаться убедить пациента изменить нездоровые привычки. Социальное воздействие обычно считается безвредным, когда оно уважает право человека принять его или отклонить и не является чрезмерно принудительным. В зависимости от контекста и мотивации, социальное воздействие может являться скрытой манипуляцией.

Манипуляции сознанием

1. Провокация подозрения.

Манипулятор изначально ставит испытуемого в критические условия, когда убежденно выдвигает заявление типа: «Вы думаете я буду вас уговаривать?..», что предполагает т. н. обратный эффект, когда тот над кем проводят манипуляции начинает убеждать манипулятора в обратном, и тем самым, проговаривая несколько раз установку, бессознательно склоняется к мнению о честности в чем-то убеждавшего его человека. Тогда как по всем условиям честность эта ложная. Но если при определенных условиях он бы это понимал, что в данной ситуации грань между ложью и восприимчивостью правды стирается. А значит манипулятор добивается своей цели.

Защита - не обращать внимание и верить в себя.

. Ложная выгода противника.

Манипулятор своими определенными словами как бы изначально ставит под сомнение собственные доводы, ссылаясь на якобы более выгодные условия, в которых находится его оппонент. Что, в свою очередь, заставляет этого оппонента оправдываться в желании убедить партнера и снять с себя подозрение. Тем самым, тот над кем состоялась манипуляция, бессознательно снимает с себя какую-либо установку на цензуру психики, на оборону, дозволяя проникнуть в свою ставшую беззащитной психику атаки со стороны манипулятора. Слова манипулятора, возможные в подобной ситуации: «Вы так говорите, потому что сейчас от этого требует ваше положение…»

Защита - такие слова как: «да, я так говорю потому что у меня такое положение, я прав, а вы должны меня слушаться и подчиняться».

. Агрессивная манера ведения разговора.

При использовании данного приема манипулятор берет изначально высокий и агрессивный темп речи, чем бессознательно сламливает волю оппонента. К тому же оппонент в таком случае не может должным образом обработать всю получаемую информацию. Что вынуждает его соглашаться с информацией от манипулятора, бессознательно к тому же желая, чтобы все это поскорее прекратилось.

Защита - сделать искусственную паузу, прервать быстрый темп, снизить агрессивный накал беседы, перевести диалог в спокойное русло. В случае необходимости на какое-то время можно удалиться, т.е. прервать беседу а после - когда манипулятор успокоится - беседу продолжить.

. Мнимое непонимание.

В данном случае определенная хитрость достигается следующим образом. Манипулятор, ссылаясь на выяснение для себя правильности только что услышанного, повторяете сказанные вами слова, но внося в них свой смысл. Произносимые слова могут быть наподобие: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите что…», - и дальше он повторяет 60-70% того, что услышал от вас, но конечный смысл искажает путем ввода другой информации, информации - необходимой ему.

Защита - четкое уточнение, возращение назад и повторно объяснить манипулятору что вы имели в виду когда говорили то-то и то-то.

. Ложное соглашательство.

В этом случае манипулятор как будто соглашается с информацией, полученной от вас, но тут же вносит свои коррективы. По принципу: «Да, да, все правильно, но…».

Защита - верить в себя и не обращать внимание на манипулятивные приемы в беседе с вами.

. Провокация на скандал.

Вовремя сказанными обидными словами манипулятор пытается вызвать своими насмешками в вас гнев, ярость, непонимание, обиду и проч., чтобы вывести вас из себя, и добиться намеченного результата.

Защита - твердый характер, сильная воля, холодный разум.

. Специфическая терминология.

Данным способом манипулятор добивается у вас бессознательного принижения вашего статуса, а также развития чувства неудобства, в результате чего вы из ложной скромности или неуверенности в себе стесняетесь переспросить значение того или иного термина, что дает возможность манипулятору возможность повернуть ситуацию в нужное ему русло, сославшись при необходимости на якобы ваше одобрение раннее сказанных им слов. Ну а принижение статуса собеседника в разговоре позволяет оказаться в изначально выигрышном положении и добиться в итоге необходимого.

Защита - переспрашивать, уточнять, делать паузу и возвращаться при необходимости назад, ссылаясь на желание лучше понять что от вас требуется.

. Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.

Применяя подобную позицию психо-воздействия манипулятор как бы изначально ставит собеседника в положение защищающегося. Пример используемого монолога: «Вы думаете я буду вас в чем-то уговаривать, убеждать…», - что уже как бы вызывает у объекта желание убедить манипулятора что это не так, что вы к нему (к манипулятору) изначально хорошо расположены и т. п. Тем самым объект как бы сам раскрывает себя для бессознательного согласия с теми словами манипулятора, которые последуют вслед за этим.

Защита - такие слова, как: «Да. Я думаю что вы должны меня попытаться в этом убедить, иначе я вам не поверю и дальнейшее продолжение беседы не получится».

. Ссылка на «великих».

Манипулятор оперирует цитатами из речей известных и значительных людей, спецификой устоев и принципов принятых в обществе и проч. Тем самым манипулятор бессознательно принижает вас статус, мол, посмотрите, все уважаемые и известные люди говорят так, а вы считаешь совсем иначе, а кто вы, а кто они и т. п., - примерно подобная ассоциативная цепочка бессознательно должна появиться у объекта манипуляций, после чего объект, собственно, таким объектом и становится.

Защита - вера в свою исключительность и «избранность».

. Формирование ложной глупости и неудачливости.

Высказывание типа - это банально, это полная безвкусица и проч., - должны сформировать у объекта манипуляций изначальное бессознательное принижение его роли, и сформировать искусственную зависимость его от мнения других, что подготавливает зависимость данного человека от манипулятора. А значит, манипулятор может практически безбоязненно продвигать через объект манипуляций свои идеи, сподвигая объект на решение проблем, необходимых манипулятору. То есть другими словами, - почва для манипуляций уже подготовлена самими манипуляциями.

Защита - не поддаваться на провокации и верить в собственный разум, знания, опыт, образование, проч.

. Навязывание мыслей.

В данном случае посредством постоянно или периодически повторяемых фраз, манипулятор приучает объект к какой-либо информации, которую собирается до него донести.

На подобной манипуляции строится принцип рекламы. Когда сначала перед вами многократно появляется какая-либо информации (причем независимо от вашего сознательного одобрения или отрицание ее), а потом, когда человек сталкивается с необходимостью выбора какого-либо товара, бессознательно из нескольких видов товара неизвестных марок он выбирает ту, о которой уже где-то слышал. Причем исходя из того, что посредством рекламы доносится исключительно положительное мнение о товаре, то значительно большая вероятность, что в бессознательном человека сформировано исключительно положительное мнение о данном товаре.

Защита - изначальный критический анализ любой поступаемой информации.

. Недоказанность, с намеками на некие особые обстоятельства.

Это способ манипулирования посредством особого рода недоговоренностей, формирующих в объекту манипуляций ложную уверенность в сказанном, посредством бессознательного домысливания им тех или иных ситуаций. Причем когда в итоге оказывается что он «не так понял», у подобного человека практически отсутствует какая-либо составляющая протеста, т. к. бессознательно он остается уверен что сам виноват, потому что не так понял. Тем самым объект манипуляций вынужденно (бессознательно - осознано) принимает навязываемые ему правила игры.

В контексте подобного обстоятельства вероятнее всего имеет смысл разделять на манипулирование с учетом как неожиданного для объекта, так и вынужденного, когда объект в итоге понимает, что стал жертвой манипуляций, но вынужденно принимает их из-за невозможности конфликта с собственной совестью и какими-то заложенными в его психику установками в виде норм поведения, базирующихся на определенных устоях общества, которые не дают такому человеку (объекту) сделать обратный ход. Причем соглашение с его стороны может быть продиктовано как ложно вызываемом в нем чувством вины, так и своего рода моральным мазохизмом, вынуждающим бессознательно наказывать себя.

. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации, объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы после, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. При этом он уже фактически ставит объект перед фактом совершенного.

Защита - уточнять и переспрашивать недопонятое вами.

. Принижение иронии.

В результате изреченных в нужный момент мыслей о ничтожности собственного статуса манипулятор как бы вынуждает объект утверждать обратное и всячески возвышать манипулятора. Тем самым последующие манипулятивные действия манипулятора становятся не заметны для объекта манипуляций.

Защита - если манипулятор считает что он «ничтожен» - необходимо и дальше подавать его волю, усилив в нем подобное ощущение, так чтобы у него и мысли больше не возникло манипулировать вами, а при виде вас у манипулятора возникало желание подчиняться вам или обходить вас стороной.

. Ориентированность на плюсы.

В этом случае манипулятор концентрирует разговор только на плюсах, тем самым продвигая свою идею и в конечном итоге добиваясь манипуляций над психикой другого человека.

Защита - высказать ряд противоречивых утверждений, уметь говорить «нет», ит.п.

Способы манипулирования психическим сознанием человека

1. Ложное переспрашивание, или обманчивые уточнения.

В данном случае манипулятивный эффект достигается за счет того, что манипулятор делает вид, что желает получше что-то уяснить для себя, переспрашивает вас, однако повторяет ваши слова только вначале и далее только частично, внося в смысл вами ранее сказанного другой смысл, тем самым изменяя общее значение сказанного в угоду себе.

В таком случае следует быть предельно внимательным, всегда вслушиваться в то, о чем вам говорят, и заметив подвох - уточнять раннее вами сказанное; причем уточнять даже в том случае, если манипулятор, делая вид что не замечает ваше стремление к уточнению, старается перейти на другую тему.

. Нарочитая поспешность, или перескакивание тем.

Манипулятор в данном случае стремится после озвучивания какой-либо информации - спешно перейти на другую тему, понимая, что ваше внимание тут же переориентируется на новую информацию, а значит повышается вероятность того, что прежняя информация, которая не была «опротестована», дойдет до подсознания слушателя; если информация доходит до подсознания, то известно что после того как любая информация оказывается в бессознательном (подсознании), через время она осознается человеком, т.е. переходит в сознание. Причем если манипулятор дополнительно усилил свою информацию эмоциональной нагрузкой, а то и ввел ее в подсознание методом кодирования, то такая информация появится в нужный манипулятору момент, который он сам и спровоцирует (например, используя принцип «якорения» из НЛП, или, другими словами, активировав код).

Кроме того, в результате поспешности и перескакивания тем, становится возможным за сравнительно небольшой период времени «озвучить» большое количество тем; а значит цензура психики не успеет пропустить все через себя, и повышается вероятность того, что определенная часть информации проникнет в подсознание, и уже оттуда будет воздействовать на сознание объекта манипуляций в выгодном манипулятору ключе.

. Стремление показать свое безразличие, или псевдо-невнимательность.

В данном случае манипулятор старается как можно безразличней воспринимать и собеседника и получаемую информацию, тем самым бессознательно заставляя человека стараться во что бы то ни стало убедить манипулятора в своей значимости для него. Тем самым манипулятору остается только управлять исходящей от объекта своих манипуляций информацией, получая те факты, которые ранее объект не собирался выкладывать. Подобное обстоятельство со стороны человека, на которого направлена манипуляция, заложено в законах психики, вынуждая любого человека стремиться во что бы то ни стало доказать свою правоту, убедив манипулятора (не подозревая, что это манипулятор), и используя для этого имеющийся арсенал логической управляемости мыслей, - то есть преподнесение новых обстоятельств дела, фактов, которые, по его мнению, могут ему в этом помочь. Что оказывается на руку манипулятору, который выведывает необходимую ему информацию.

В качестве противодействия в данном случае рекомендуется усилить собственный волевой контроль и не поддаваться на провокации.

. Ложная ущербность, или мнимая слабость.

Данный принцип манипуляции направлен на стремление со стороны манипулятора показать объекту манипуляций свою слабость, и тем самым добиться желаемого, потому что если кто-то слабее, включается эффект снисходительности, а значит цензура психики человека начинает функционировать в расслабленном режиме, как бы не воспринимая поступаемую от манипулятора информацию всерьез. Таким образом информация, исходящая от манипулятора проходит сразу в подсознание, откладывается там в виде установок и паттернов поведения, а значит манипулятор достигает своего, потому как объект манипуляций сам того не подозревая через время начнет выполнять заложенные в подсознание установки, или, другими словами, выполнять тайную волю манипулятора.

Главным способом противостояние является полный контроль информации, исходящей от любого человека, т.е. любой человек это противник, и его надо воспринимать всерьез.

. Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.

За счет того, что один индивид (манипулятор) разыгрывает перед другим (объект манипуляций) влюбленность, чрезмерное уважение, почитание и т.п. (т.е. выражает свои чувства в подобном ключе), он добивается несравненно большего, нежели чем если бы открыто о чем-то просил.

Чтобы не поддаться таким провокациям - следует иметь, как говорил когда-то Ф.Э.Дзержинский, «холодный разум».

. Яростный напор, или непомерный гнев.

Манипуляция в этом случае становится возможной в результате немотивированной ярости со стороны манипулятора. У человека, на которого направлены такого рода манипуляции, возникнет желание успокоить того, кто гневается на него. Для чего он подсознательно готов идти на уступки манипулятору.

Способы противодействия могут быть различными, в зависимости от навыков объекта манипуляций. Например можно в результате «подстройки» (т.н. калибровка в НЛП) сначала инсценировать в себе схожее в манипулятором состояние духа, а после успокоившись, успокоить и манипулятора. Или, например, можно показать свое спокойствие и абсолютное безразличие к гневу манипулятора, тем самым сбив его с толку, а значит лишить его манипулятивного преимущества. Можно самому резко взвинтить темп собственной агрессивности речевыми приемами одновременно с легким касанием манипулятора (его кисти, плеча, руки…), и дополнительным визуальным воздействием, т.е. в данном случае мы перехватываем инициативу, а с помощью одновременного воздействия на манипулятора с помощью визуального, аудиального и кинестетического раздражителя - вводим его в состояние транса, а значит и зависимости от вас, потому что в этом состоянии манипулятор сам становится объектом нашего воздействия, и мы можем ввести в его подсознание определенные установки, т.к. известно что в состояние гнева любой человек подвержен кодированию (психопрограммированию). Можно использовать и другие приемы противодействия. Следует помнить, что в состоянии гнева человека легче рассмешить. О такой особенности психики следует знать и вовремя использовать.

. Быстрый темп, или неоправданная спешка.

В данном случае мы должны говорить о стремлении манипулятора за счет навязанного излишне быстрого темпа речи протолкнуть какие-то свои идеи, добившись утверждения их объектом манипуляций. Подобное становится возможным и тогда, когда манипулятор, прикрываясь якобы отсутствием времени, добивается от объекта манипуляций несравненно большего, чем если бы подобное происходило в течение длительного периода времени, за которое объект манипуляций успел бы обдумать свой ответ, а значит и не стать жертвой обмана (манипуляций).

В данном случае следует взять тайм-аут (например сослаться на срочный звонок по телефону и т.п.), чтобы сбить манипулятора с заданного им темпа. Для этого можно разыграть непонимание какого-то вопроса и «тупого» переспрашивания, и т.п.

. Излишняя подозрительность, или вызывание вынужденных оправданий.

Подобный вид манипуляции происходит в случае, когда манипулятор разыгрывает подозрительность в каком-либо вопросе. Как ответная реакция на подозрительность у объекта манипуляций следует желание оправдаться. Тем самым защитный барьер его психики ослабевает, а значит, манипулятор добивается своего, «проталкивая» в его подсознание нужные психологические установки.

Вариантом защиты является осознания себя как личности и волевое противостояние попытке любого манипулятивного воздействия на вашу психику (т.е. вы должны продемонстрировать собственную уверенность в себе, и показать, что если манипулятор вдруг обидится - то пусть обижается, а если захочет уйти - вы не побежите за ним вслед; подобное следует взять на вооружение «влюбленным»: не давайте собой манипулировать.)

. Мнимая усталость, или игра в утешение.

Манипулятор всем своим видом показывает усталость и невозможность что-то доказывать и выслушивать какие-либо возражения. Тем самым объект манипуляций старается побыстрее согласиться со словами, приводимыми манипулятором, чтобы не утомлять его своими возражениями. Ну а, соглашаясь, он тем самым идет на поводу у манипулятора, которому только это и нужно.

Способом противодействия является одно: не поддаваться на провокации.

. Авторитетность манипулятора, или обман власти.

Этот вид манипуляций исходит из такой специфики психики индивида, как поклонение авторитетам в какой-либо области. Чаще всего оказывается так, что сама область, в которой подобный «авторитет» достиг результата, лежит совсем в иной сфере, чем его мнимая «просьба» сейчас, но тем не менее объект манипуляций не может ничего с собой поделать, так как в душе большинство людей считает, что всегда есть кто-то, кто достиг большего, чем они.

Вариантом противостояния - вера в собственную исключительность, сверх-личность; развитие в себе убеждение в собственной избранности, в том что вы - сверх-человек.

. Оказанная любезность, или плата за помощь.

Манипулятор о чем-либо заговорщески сообщает объекту манипуляций, словно бы советуя по-дружески принять то или иное решение. При этом, явно прикрываясь мнимой дружбой (на самом деле они могут быть впервые знакомы), в качестве совета склоняет объект манипуляций к тому варианту решения, который необходим в первую очередь манипулятору.

Необходимо верить в себя, и помнить что за все надо платить. И лучше платить сразу, т.е. перед тем, как с вас потребуют плату в виде благодарности за оказанную услугу.

. Сопротивление, или разыгрываемый протест.

Манипулятор какими-либо словами будоражит в душе объекта манипуляций чувства, направленные на преодоление возникшего барьера (цензуры психики), в стремлении добиться своего. Известно, что психика устроена таким образом, что человек в большей мере хочет того, что ему или запрещают или же для достижения чего необходимо приложить усилия.

Тогда как то, что может быть и лучше и важнее, но лежит на поверхности, на самом деле часто не замечают.

Способом противодействия является уверенность в себе и воля, т.е. всегда следует надеяться только на себя, и не подаваться слабостям.

. Фактор частности, или от деталей к ошибке.

Манипулятор заставляет объект манипуляций обратить внимание только на одну конкретную деталь, не дав заметить главного, и на основании этого сделать соответствующие выводы, принимаемые сознанием того за безальтернативную основу смысла сказанного. Следует заметить, что подобное весьма распространено в жизни, когда большинство людей позволяет себе делать о каком-либо предмете свое мнение, фактически не располагая ни фактами, ни более подробной информацией, а зачастую и не имея собственного мнения о том о чем они судят, пользуясь мнением других. Поэтому такое мнение оказывается возможным им навязать, а значит манипулятору добиться своего.

Для противодействия следует постоянно работать над собой, над повышением собственных знаний и уровня образования.

. Ирония, или манипуляции с усмешкой.

Манипуляции достигаются за счет того, что манипулятор выбирает изначально ироничный тон, словно бессознательно ставя под сомнение любые слова объекта манипуляций. В этом случае объект манипуляций значительно быстрее «выходит из себя»; а так как при гневе затруднена критичность мышления, человек входит в ИСС (измененные состояния сознания), в которых сознание легко пропускает через себя раннее запретную информацию.

Для эффективной защиты следует показать свое полное безразличие манипулятору. Ощущение себя сверх-человеком, «избранным», поможет снисходительно относиться к попытке манипулирования вами - как к детским забавам. Подобное состояние интуитивно тут же почувствует манипулятор, потому что у манипуляторов обычно хорошо развиты органы чувств, что, заметим, и позволяет им почувствовать момент для проведения своих манипулятивных приемов.

. Перебивание, или уход мысли.

Манипулятор добивается своего постоянным перебиванием мысли объекта манипуляций, направляя тему беседы в нужное манипулятору русло.

В качестве противодействия можно не обращать внимание на перебивания манипулятора, или специальными речевыми психотехниками добиться высмеивания его среди слушателей, потому что если над человеком смеются - все его последующие слова уже не воспринимаются всерьез.

. Провоцирование мнимости, или надуманность обвинений.

Подобного рода манипуляции становятся возможными в результате сообщения объекту манипуляций тех сведений, которые способны вызвать у него гнев, а значит и снижение критичности в оценке предполагаемой информации. После чего такой человек оказывается сломлен на какой-то промежуток времени, за который и достигается манипулятором навязывание ему своей воли.

Защита - верить в себя и не обращать внимание на других.

. Заманивание в ловушку, или мнимое признание выгоды оппонента.

В этом случае манипулятор, осуществляя акт манипуляции, намекает на более выгодные условия, в которых якобы находится оппонент (объект манипуляций), тем самым заставляя последнего всячески оправдываться, и становиться открытым для манипуляций, которые обычно следуют вслед за этим со стороны манипулятора.

Защита - осознание себя сверх-личностью, а значит вполне разумном «возвышении» над манипулятором, тем более, если он еще и сам себя считает «ничтожеством». Т.е. в этом случае надо не оправдываться, что мол, нет, я не нахожусь сейчас выше вас по статусу, а признать, усмехаясь, что да, я вы вас, вы в моей зависимости, и должны принимать это или… Таким образом вера в себя, вера в собственную исключительность помогут преодолеть любые ловушки на пути вашему сознанию со стороны манипуляторов.

. Обман на ладони, или имитация предвзятости.

Манипулятор намерено ставит объект манипуляций в некие заданные условия, когда человек, выбранный в качестве объекта манипуляций, стремясь отвести от себя подозрение в излишней предвзятости по отношению к манипулятору, дает осуществиться над собой манипуляциям за счет бессознательного убеждения в добрых намерениях манипулятора. То есть он словно бы сам дает себе установку не реагировать критично на слова манипулятора, тем самым бессознательно предоставляет возможность словам манипулятора пройти в свое сознание.

. Намеренное заблуждение, или специфическая терминология.

В данном случае манипулирование осуществляется за счет использования манипулятором специфических терминов, не понятных объекту манипуляций, а у последнего, из-за опасности показаться неграмотным, не хватает смелости уточнить, что эти термины обозначают.

Способ противодействия - переспрашивать и уточнять непонятное для вас.

. Навязывание ложной глупости, или через унижение к победе.

Манипулятор стремится всяческим образом низвести роль объекта манипуляций, намекая на его глупость и безграмотность, чтобы таким образом дестабилизировать положительный настрой психики объекта манипуляций, ввергнуть его психику в состояние хаоса и временного замешательства, и таким образом добиться выполнением над ним своей воли посредством словесных манипуляций и (или) кодирования психики.

Защита - не обращать внимание. Рекомендуется вообще меньше обращать внимание на смысл слов манипулятора, а больше на детали вокруг, жесты и мимику, или вообще делать вид что слушаете, а сами думайте «о своем», особенно если перед вами опытный мошенник или криминальный гипнотизер.

. Повторяемость фраз, или навязывание мыслей.

При этом виде манипуляции, за счет многократно повторенных фраз, манипулятор приучает объект манипуляций к какой-либо информации, которую собирается до него донести.

Защитная установка - не фиксировать внимание на словах манипулятора, слушать его «в пол уха», или специальными речевыми приемами перевести разговор на другую тему, или перехватить инициативу и самому ввести нужные вам установки в подсознание собеседника-манипулятора, или многие другие варианты.

. Ошибочное домысливание, или недоговоренность поневоле.

В этом случае манипуляции достигают своего эффекта за счет:

) умышленной недоговоренности манипулятором;

) ошибочном домысливании объектом манипуляций.

При этом даже в случае обнаружения обмана, у объекта манипуляций складывается впечатление о собственной виновности вследствие того, что он не так понял, или что-то не расслышал.

Защита - исключительная уверенность в себе, воспитание сверх-воли, формирование «избранности» и сверх-личности.

. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы потом, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. Причем в результате подобного манипулятор фактически ставит объект манипуляций перед фактом совершенного.

Защита - четко выяснять смысл «достигнутых договоренностей».

. Скажи «да», или путь к согласию.

Манипуляции подобного рода осуществляются за счет того, что манипулятор стремится так построить диалог с объектом манипуляций, чтобы тот все время соглашался с его словами. Тем самым манипулятор умело подводит объект манипуляций к проталкиванию своей идеи, а значит и осуществлению над ним манипуляции.

Защита - сбить направленность беседы.

. Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.

В данном случае манипулятивное воздействие достигается за счет неожиданного цитирования манипулятором ранее сказанных слов оппонента. Подобный прием действует обескураживающе на выбранный объект манипуляций, помогая манипулятору добиться результата. При этом в большинстве случаев сами слова могут быть частично выдуманными, т.е. иметь иной смысл чем по данному вопросу раннее говорил объект манипуляций. Если говорил. Потому как слова объекта манипуляций могут быть попросту выдуманными от и до, или иметь лишь незначительную схожесть.

Защита - тоже применить прием ложного цитирования, выбрав в данном случае якобы сказанные словам манипулятора.

. Эффект наблюдения, или поиск общих черт.

В результате предварительного наблюдения за объектом манипуляций (в т. ч. в процессе диалога), манипулятор находит или выдумывает любую схожесть между собой и объектом, ненавязчиво обращает внимание объекта на эту схожесть, и тем самым частично ослабляет защитные функции психики объекта манипуляций, после чего проталкивает свою идею.

Защита - резко выделить словами свою непохожесть на собеседника-манипулятора.

. Навязывание выбора, или изначально верное решение.

В этом случае манипулятор задает вопрос таким образом, что не оставляет объекту манипуляций возможности принятия иного выбора, нежели чем тот, который озвучен манипулятором. (Например, вы желаете делать это или это? В данном случае ключевое слово «делать», тогда как изначально объект манипуляций, быть может, ничего делать и не собирался. Но ему не оставили права выбора кроме как выбора между первым и вторым.)

Защита - не обращать внимание плюс волевой контроль любой ситуации.

. Неожиданное откровение, или внезапная честность.

Данный вид манипуляции заключается в том, что после непродолжительной беседы манипулятор вдруг доверительно сообщает выбранному им в качестве манипуляций объекту, что он намерен сообщить что-то секретное и важное, что предназначается только ему, потому как этот человек ему очень понравился, и он чувствует, что может доверить ему правду. При этом у объекта манипуляций бессознательно возникает доверие к такого рода откровению, а значит уже можно говорить об ослаблении защитных механизмов психики, которая посредством ослабления цензуры (барьера критичности) пропускает в сознание-подсознание ложь со стороны манипулятора.

Защита - не поддаваться на провокации, и помнить что всегда можно надеяться только на себя. Другой человек может всегда подвести (сознательно, бессознательно, по принуждению, под воздействием гипноза и проч.)

. Внезапный контраргумент, или коварная ложь.

Манипулятор неожиданно для объекта манипуляций ссылается на слова, якобы сказанные тем раннее, в соответствии с которыми манипулятор как бы попросту дальше развивает тему, отталкиваясь от них. У объекта манипуляций после подобных «откровений» появляется чувство вины, в его психике должны окончательно сломаться барьеры, выдвигаемые на пути тех слов манипулятора, которые до этого он воспринимал с определенной долей критичности. Подобное возможно еще и от того, что большинство из тех, на которые направлена манипуляция, внутренне неустойчивы, обладают повышенной критичностью по отношению к себе, а потому, подобная ложь со стороны манипулятора превращается в их сознании в ту или иную долю правды, которая в результате и помогает манипулятору добиться своего.

Защита - воспитание силы воли и исключительной уверенности и уважения к себе.

. Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

Манипулятор в качестве неожиданного контраргумента выдвигает требование, согласно которому слова выбранного им объекта манипуляции как бы хороши только в теории, тогда как на практике ситуация якобы будет иной. Тем самым бессознательно давая понять объекту манипуляций, что все слова, только что услышанные манипулятором, ничего из себя не представляют и хороши только на бумаге, а в реальной ситуации все будет складываться по-другому, а значит, собственно, опираться на такие слова нельзя.

Защита - не обращать внимание на домыслы и предположения других людей и верить только в силу своего разума.

Психологические приемы манипулятивной подачи информации

Подача информации на фоне незаинтересованности.

Подача информации на фоне транса.

Подача информации на фоне эмоционального возбуждения объекта.

Подача информации на фоне благодетели.

Подача информации на фоне доверия.

Подача информации на фоне предварительного совместного участия в каком-либо деле, мероприятии, испытании, и проч.

Подача информации на фоне предварительного поручительства влиятельного лица.

Подача ложной информации на фоне правдивой.

Подача информации на фоне предварительной «подстройки» к настроению объекта.

Подача информации на фоне 100% невозможности проверить факты из преподносимой информации.

Подача информации на фоне предварительно сформированного доверия со стороны объекта.

Подача информации на фоне исключительной веры в собственные слова.

Подача манипулятивной информации на фоне общей информации, с необходимым выделением «нужной» для запоминания информации голосом, паузой и проч.

Подача информации на фоне предугадывания момента к подаче нужной вам информации.

Подача информации на фоне оказания (после оказания) помощи объекту.

Подача информации на фоне предварительного вызывания у объекта восхищения, симпатии.

Подача информации на фоне предварительной поддержки объекта в каких-то вопросах (т.е. сочувствия ему, понимания, и т.д.)

Подача информации на фоне раннего успешного сотрудничества в каком-либо деле.

Подача информации на фоне установления схожести взглядов на те или иные вопросы (жизни, профессии, вопросах истории, политики, спорта, проч.).

Подача информации на фоне выявления слабости (а значит и уязвимости) объекта.

Подача информации на фоне предварительной инициированности «преступления» (шантаж компроматом).

Подача информации на фоне предварительного формирования у объекта чувства спокойствия и расслабленности.

Подача информации на фоне провоцирование у объекта интереса к вам.

Подача новой информации на фоне схожести с уже имеющейся инфо у объекта.

Подача информации на привычном для объекта языке (сленге).

Подача информации на фоне якобы заботы об объекте.

Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека

. Первый тип. Основное время человек проводит между обычным состоянием сознания и состоянием обычного ночного сна.

Таким типом управляют имеющееся у него воспитание, характер, привычки, а также чувство удовольствия, стремление к безопасности и покою, т.е. все то, что сформировано словесной и эмоционально-образной памятью. У большинства мужчин первого типа превалирует абстрактный ум, слова и логика, а у большинства женщин первого типа - здравый смысл, чувств и фантазий. Манипулятивное воздействие должно быть направлено на потребности таких людей.

. Второй тип. Доминирование трансовых состояний.

Это сверхвнушаемые и сверхгипнабельные люди, поведением и реакциями которых управляет психофизиология правого полушария мозга: воображение, иллюзии, сны, мечтательные желания, чувства и ощущения, вера в необычное, вера в чей-то авторитет, стереотипы, корыстные или бескорыстные интересы (осознаваемые или неосознаваемые), сценарии происходящих с ними событий, фактов и обстоятельств. В случае манипулятивного воздействия рекомендуется воздействовать на чувства и воображение таких людей.

. Третий тип. Доминирование левого полушария мозга.

Такими людьми управляют словесная информация, а также принципы, убеждения и установки, выработанные за время сознательного анализа реальности. Внешние реакции людей третьего типа определяются их образованием и воспитанием, а также критическим и логическим анализом любой информации, поступаемой из внешнего мира. Чтобы эффективно воздействовать на них - необходимо снизить у них анализ преподносимой им информации их левым, критическим, полушарием мозга. Для этого рекомендуется преподносить информацию на фоне доверия к вам, а информацию необходимо подавать строго и взвешенно, используя строго логические умозаключения, подкреплять факты исключительно авторитетными источниками, аппелировать не к чувствам и наслаждениям (инстинктам), а к разуму, совести, долгу, морали, справедливости и т.п.

. Четвертый тип. Примитивные люди с преобладанием правомозговых инстинктивно-животных состояний.

В своей основной части это невоспитанные и необразованные люди с неразвитым левым мозгом, часто выросшие с задержкой психического развития в социально неблагополучных семьях (алкоголиков, проституток, наркоманов и др.). Реакциями и поведением таких людей управляют животные инстинкты и потребности: половой инстинкт, желание хорошо поесть, поспать, выпить, испытать побольше приятных удовольствий. При манипулятивном воздействии на таких людей необходимо влиять на психофизиологию правого мозга: на испытанные ими ранее переживания и чувства, наследственные черты характера, стереотипы поведения, на преобладающие в данный момент чувства, настроение, фантазии и инстинкты. Необходимо учитывать, что эта категория людей мыслит в основном примитивно: если вы удовлетворяете их инстинкты и чувства - они реагируют положительно, если не удовлетворяете - отрицательно.

. Пятый тип. Люди с «расширенным состоянием сознания».

Это те, кто сумели развить в себе высокодуховного человека. В Японии таких людей называют «просветленными», в Индии - «Махатмами», в Китае - «совершенномудрые дао-люди», в России - «святые пророки и чудотворцы». Арабы таких людей называют «святыми суфиями». На таких людей, как отмечает В.М.Кандыба, манипуляторы воздействовать не могут, так как «уступают им в профессиональном знании человека и природы».

. Шестой тип. Люди с преобладанием в их психофизиологии патологических состояний.

Главным образом - психически больные люди. Их поведение и реакции непредсказуемы, так как ненормальны. Эти люди могут совершать какие-то действия в результате болезненного мотива или находясь в плену какой-нибудь галлюцинации. Многие из людей этого типа становятся жертвами тоталитарных сект. Манипуляции против таких людей необходимо осуществлять быстро и жестко, вызывать в них страх, ощущение невыносимой боли, изоляции и при необходимости - полной обездвижимости и специальном уколе, лишающим сознания и активности.

. Седьмой тип. Люди, в чьих реакциях и поведении доминирует сильная эмоция, одна или несколько из основных базовых эмоций, например, страх, удовольствие, гнев и др.

Страх является одним из самых сильных гипногенных (порождающих гипноз) эмоций, которая всегда возникает у каждого человека при угрозе его физическому, социальному или иному благополучию. Испытывая страх, человек сразу же попадает в суженное, измененное состояние сознания. Тормозится левый мозг с его способностью к разумному, критико-аналитическому, словесно-логическому восприятию происходящего, и активизируется правый мозг с его эмоциями, воображением и инстинктами.

Речевые психотехники

В случае подобного воздействия запрещается применять методы прямого информационного воздействия, сказанные в приказном порядке, подменяя последние просьбой или предложением, и одновременно применяя следующие словесные трюки:

) Трюизмы.

В этом случае манипулятор произносит то, что есть в действительности, но на самом деле в его словах скрыта обманная стратегия.

) Иллюзия выбора.

Например, говорят: «Какая вы симпатичная! И это вам подходит, и эта вещь отлично смотрится! Какую будете брать, ту или эту?».

)Команды, скрытые в вопросах.

«Я вас очень прошу, вы не могли бы прикрыть дверь?».

) Моральный тупик.

Данный случай представляет собой обман сознания; манипулятор, спрашивая мнение о каком-либо товаре, после получения ответа задает следующий вопрос, в котором заключена установка на выполнение действия, необходимого манипулятору. Например, продавец-манипулятор уговаривает не купить, а «только попробовать» свой товар.

) Речевой прием: «чем…- тем…».

Суть данной речевой психотехники заключается в том, что манипулятор связывает то, что происходит, с тем что ему нужно. Например продавец шапок, видя что покупатель долго вертит в руках шапку, раздумывая купить или не купить, говорит что клиенту повезло, так как он нашел именно ту шапку, которая ему идет лучше всех. Мол, чем больше я на вас смотрю - тем больше убеждаюсь что это так.

) Кодирование.

) Метод Штирлица.

Так как человек в любом разговоре лучше запоминает начало и конец, необходимо не только правильно войти в разговор, но и нужные слова, которые объект манипуляций должен запомнить - поставить в конец разговора.

) Речевой трюк «три истории».

) Иносказание. В результате подобного воздействия обработки сознания, нужная манипулятору информация скрыта среди истории, которую манипулятор излагает иносказательно и метафорично. Суть в том, что как раз скрытый смысл и есть мысль, которую решил заложить манипулятор в ваше сознание.

) Метод «как только… то…». Очень любопытный метод. Вот как описывает его В.М. Кандыба: «Прием «как только... то...» Этот речевой прием-трюк заключается в том, что гадающая, например цыганка, предвидя какое-либо наверняка предстоящее действие клиента, говорит, например: «Как только вы увидите свою линию жизни, то сразу поймете меня!»

) Рассеивание.

Заключается он в том, что манипулятор, рассказывая вам какую-то историю, выделяет свои установки каким-либо способом, нарушающим монотонность речь, ставя в том числе и так называемые «якоря». Для этого надо уметь говорить с выражением, и подчеркивать - когда требуется - нужные слова, умело выделять паузы, и проч.

) Метод «старой реакции».

Согласно данному методу необходимо помнить, что если в какой-то ситуации человек сильно реагирует на какой-либо раздражитель, то спустя некоторое время можно вновь подвергнуть этого человека действию такого раздражителя.

Манипулирование личностью

1.«Навешивание ярлыков».

Данный прием заключается в выборе оскорбительных эпитетов, метафор, названий и т.п. («ярлыков») для обозначения человека, организации, идеи, любого социального явления.

. «Сияющие обобщения».

Этот прием заключается в замене названия или обозначения определенного социального явления, идеи, организации, социальной группы или конкретного человека более общим именем, которое имеет положительную эмоциональную окраску и вызывает доброжелательное отношение окружающих

. «Перенос» или «трансфер».

Суть данного приема состоит в искусном, ненавязчивом и незаметным для большинства людей распространении авторитета и престижа того, что ими ценится и уважается на то, что им преподносит источник коммуникации.

. «Ссылка на авторитеты».

Содержание этого приема заключается в приведении высказываний личностей, обладающих высоким авторитетом или же наоборот, таких, которые вызывают отрицательную реакцию у категории людей, на которых направляется манипулятивное воздействие.

. «Игра в простонародность».

Цель данного приема состоит в попытках установления доверительных отношений с аудиторией, как с близкими по духу людьми на основании того, что как сам манипулятор так и идеи правильны, так как ориентированы на простого человека.

. «Перетасовка» или «подтасовка карт».

Содержание данного приема заключается в отборе и намеренном преподнесении только положительных или только отрицательных фактов и доводов при одновременном замалчивании противоположных. Его основная цель - используя односторонний подбор и подачу фактов - показать привлекательность или наоборот неприемлемость какой-либо точки зрения, программы, идеи и т.п.

. «Общий вагон».

При использовании данного приема осуществляется подбор суждений, высказываний, фраз, требующих единообразия в поведении, создающих впечатление, будто так делают все.

. Дробление подачи информации, избыточность, высокий темп.

Особенно часто такие приемы используются на телевидении. В результате подобного массированного обстрела сознания людей (например жестокостью на ТВ) они перестают критически воспринимать происходящее, и воспринимать как ничего не значащие происшествия.

. «Осмеяние».

При использовании этой техники, осмеянию могут подвергаться как конкретные лица, так и взгляды, идеи, программы, организации и их деятельность, различные объединения людей, против которых ведется борьба.

. «Метод отрицательных групп отнесения».

В данном случае утверждается, что какая-либо совокупность взглядов является единственно правильной.

. «Повторение лозунгов» или «повторение шаблонных фраз».

Главным условием эффективности использования этой техники является правильный лозунг. Лозунг это краткое высказывание, сформулированное таким образом, чтобы привлекать внимание и воздействовать на воображение и чувства читателя или слушателя.

. «Эмоциональная подстройка».

Эту технику можно определить как способ создания настроения с одновременной передачей определенной информации. Настроение вызывается среди группы людей с помощью различных средств (внешнее окружение, определенное время суток, освещение, легкие возбуждающие средства, музыка, песни, и т.д.).

. «Продвижение через медиаторов».

Данная техника основывается на том, что процесс восприятия значимой информации, определенных ценностей, взглядов, идей, оценок имеет двухступенчатый характер. Это означает, что эффективное информационное воздействие на человека часто осуществляется не через СМИ, а через авторитетных для него людей.

. «Мнимый выбор».

Суть данной техники заключается в том, что слушателям или читателям сообщается несколько разных точек зрения по определенному вопросу, но так, чтобы незаметно представить в наиболее выгодном свете ту, которую хотят чтобы она была принята аудиторией.

. «Инициирование информационной волны».

Эффективной техникой информационного воздействия на большие группы людей является инициирование вторичной информационной волны. Т.е. предлагается такое событие, которое явно подхватит и начнет тиражировать СМИ.

Манипуляции посредством телевидения.

Фабрикация фактов. (В данном случае эффект манипулирования происходит в результате мелких отклонений, используемых при подачи материала, но действующих всегда в одном направлении).

Отбор для материала событий реальности.

Серая и черная информация.

Утверждение и повторение.

Дробление и срочность.

Упрощение, стереотипизация.

Сенсационность.

Изменение смысла слов и понятий.

Способы воздействия на масс-медиа-аудиторию с помощью манипуляций

Принцип первоочередности.

«Очевидцы» событий. Эффект присутствия.

Образ врага.

Смещение акцентов.

Использование «лидеров мнений».

Переориентация внимания.

Эмоциональное заряжение.

Показная проблематика.

Недоступность информации.

Удар на опережение.

Ложный накал страстей.

Эффект правдоподобия.

Эффект «информационного штурма».

Обратный эффект.

Будничный рассказ, или зло с человеческим лицом.

Односторонность освещения событий.

Принцип контраста.

Одобрение мнимого большинства.

Экспрессивный удар.

Ложные аналогии, или диверсии против логики.

Искусственное «просчитывание» ситуации.

Манипулятивное комментирование.

Допуск (приближение) к власти.

Повторение.

Правда - наполовину.

Заключение.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что степень успешности манипуляции в значительной мере зависит от того, насколько широк арсенал используемых манипулятором средств психологического воздействия и насколько он сам гибок и искусен в их использовании.

Манипуляция может осуществляться неосознанно, а может и осмысленно, поэтому в той или иной степени каждая манипулятивная попытка предполагает хотя бы элементы планирования. В качестве планируемых действий выступают подстройка к особенностям ситуации и адресата воздействия, подготовка адресата, организация самой ситуации.

Что касается способов защиты от психологической манипуляции, я могу выделить лишь три главных типа:

Четкое понимание и формулирование собственной цели;

Изучение существующих приемов манипуляций;

Умение говорить «нет!».

Список использованной литературы

Грачев Г., И.Мельник И. Манипулирование личностью, 1999;

Зелинский С.А. Манипуляции сознанием, 2003;

Зелинский С.А. Способы манипулирования, 2008;

Кандыба В.М. Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека, 2004;

Кандыба В.М. Речевые психотехники, 2002;

Кара-Мурза С.К. Манипуляции посредством телевидения, 2007.