министерство образования И науки РФ

Федеральное агентство по образованию

Ивановский государственный университет

**Кафедра психологии**

**курсовая работа**

**по общей психологии**

Тема: **«Манипуляция как средство самоактуализации»**

Иваново 2014

# **Оглавление**

ВВЕДЕНИЕ

Глава I.

1.1 Определение ПонятиЯ МАнипуляции

1.2 Субъект и объект манипуляции (манипулятор и Адресат влияния)

1.3 Механизмы манипуляции и типы манипуляторов

Глава II.

2.1 Самоактуализация, как психологический феномен

2.2 Роль манипуляции в самоактуализации личности

ЗАключение

# СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

# **ВВЕДЕНИЕ**

Тема манипуляции активно обсуждается представителями широкой общественности. С недавнего времени вопросу манипуляции стали посвящаться многие произведения отечественной и зарубежной литературы, он находит свое отражение в произведениях художественного творчества, что лишний раз подтверждает его актуальность. Исследование проблематики манипуляции общественным сознанием с целью самоактуализации изучена достаточно не полно, поскольку каждый автор либо уделял внимание больше манипуляции, либо самоактуализации, зависимость одного явлении от другого изучено малым количеством авторов. Таким образом, вопрос манипуляции общественным сознанием с целью самоактуализации со стороны гуманитарных дисциплин, остается открытым и в настоящее время.

В действительности, для понимания манипуляции как средство самоактуализаци и как социокультурного феномена, необходимо рассматривать данную тему в рамках общественного сознания, функционированием властных отношений, межличностных и межгрупповых. По данной теме можно рассматривать, такие связи, как манипуляции и свободы человека, неопределенность морально-нравственных оценок объекта и субъекта Данные соображения и помогли нам выбрать тему курсовой работы. Цель исследования - раскрыть особенности манипуляции, и ее роль в самоактуализации.

Предмет исследования - формирование способов манипуляции, для самореализации личности.

Объект исследования - формирования феномена самоактуализации и способы ее достижения, через манипуляции.

Задача исследования - знакомство с теоретическими материалами, по данной теме, структурирование информации, установка связей связанных с проблемами манипуляции, как средство самоактуализации.

# **Глава I.**

## **.1 Определение ПонятиЯ МАнипуляции**

В психологической литературе термин «манипуляция» имеет три значения. Первое полностью заимствовано из техники и используется преимущественно в инженерной психологии и психологии труда.

Во втором значении, заимствованном из этологии, под манипуляцией понимается «активное перемещение животными компонентов среды в пространстве» (в противоположность локомоции - перемещению в пространстве самих животных) «при преимущественном участии передних, реже задних конечностей, а также других эффекторов». В этих двух значениях термин «манипуляция» можно встретить в психологической литературе начиная с 20-х годов.

А с 60-х годов он стал использоваться еще и в третьем значении, на этот раз заимствованном из политологических работ.

Постепенно - уже практически без доработки - слово «манипуляция» начало использоваться и в психологии.

Представления различных авторов о понятии манипуляции:

Манипуляция (Бессонов Б.Н.) - форма духовного воздействия скрытого господства, осуществляемая насильственным путем.

Манипуляция (Волкогонов Д.А.) - господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира.

Манипуляция (Гудин Р.) - скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого.

Манипуляция (Йокояма О.Т.) - обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора.

Манипуляция (Прото Л.) - скрытое влияние на совершение выбора.

Манипуляция (Рикер У.) - такое структурирование мира, которое позволяет выигрывать.

Манипуляция (Рудинов Дж.) - побуждение поведения посредством обмана или игрой на предполагаемых слабостях другого.

Манипуляция (Сагатовский В.Н.) - отношение к другому как к средству, объекту, орудию.

Манипуляция (Шиллер Г). - скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения.

Манипуляция (Шостром Э.) - управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей.

Манипуляция (Робинсон П.У.) - мастерское управление или использование.

Манипуляция (Кара-Мурза С.Г.) - «скрытое воздействие»

Было получено пять групп признаков, в каждой из которых выделен обобщенный критерий, претендующий на то, чтобы войти в определение манипуляции:

) родовой признак - психологическое воздействие,

) отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей,

) стремление получить односторонний выигрыш,

) скрытый характер воздействия (как факта воздействия, так и его направленность),

) использование (психологической) силы, игра на слабостях.

Кроме того, еще два критерия оказались несколько обособленными:

) побуждение, мотивационное привнесение,

) мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.

Одно из обязательных элементов определения - указание на родовую принадлежность понятия. Поэтому необходимо указать, что манипуляция является видом психологического воздействия.

Основной сущностный признак манипуляции ранее обозначался как стремление манипулятора к получению одностороннего выигрыша. Этот критерий оказался неудобным в работе, поскольку регулярно вставала проблема относительности определения характера выигрыша. Поэтому перемещая критерий односторонности выигрыша в разряд причин манипуляции (одной из важных), требуется переопределить ее сущностный признак. Таковым может стать целеполагание за адресата.

Дж. Рудинов оказался единственным среди обсуждаемых авторов, который обратил внимание на центральную роль в манипуляции мотивационного влияния на адресата. Манипуляция возникает тогда, когда манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и внедряет их в его психику. В предлагаемое ниже определение в качестве сущностного признака необходимо ввести момент привнесения манипулятором намерений, которые адресат считает своими.

Поскольку обязательным условием действенности манипуляции является сокрытие как факта воздействия, так и намерений манипулятора, необходимо отметить эту ее особенность. По возможности следует указать и искусность, и мастерство, обеспечивающие эффективность манипуляции. И наконец, следует обозначить основной эффект внесения измевений в мотивационные структуры адресата - побуждение к совершению определенных манипулятором действий.

Итак, предлагается следующее определение.

Манипуляция- это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Разумеется, конкретные слова оказываются не вполне точными. Поэтому можно предложить и иные формулировки - в том числе упрощенные - определения манипуляции:

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.

Манипуляция - это психологическое воздействие, нацеленное на изменение направления активности другого человека, выполненное настолько искусно, что остается незамеченным им.

Манипуляция - это психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий.

Манипуляция - это искусное побуждение другого к достижению (преследованию) косвенно вложенной манипулятором цели.

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 [4].

Рабочим будет определение следующее:

Манипуляция (лат. manipulatio пригоршня, горсточка, ручной прием) - вид психологического воздействия, используемого для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения партнера по общению к совершению определенных действий, предполагает известный уровень сноровки и мастерства при его проведении [9].

Психологическое воздействие:

Необходимо отметить следующие основные признаки психологического воздействий

) это одна из двух сторон единого процесса взаимодействия;

) при рассмотрении воздействия в расчет принимается лишь одностороннее влияние, включенное в состав целостного взаимодействия;

) результатом воздействия выступают некоторые изменения в психических характеристиках или состоянии адресата воздействия.

Один человек решает, что с другим человеком (как с объектом) он намерен сделать, а вот как это нечто сделать,- находится (узнается) в процессе их взаимодействия (на операциональном уровне) с адресатом. В случае с манипуляцией речь идет, несомненно, лишь об односторонней интенции, о присвоении манипулятором права решать за адресата, что ему должно делать, о стремлении повлиять на его цели. С операциональной же точки зрения манипуляция, несомненно, является взаимодействием. Но таковым является - на операциональном уровне - всякое воздействие. Свою специфику различные виды (психологических) воздействий получают только в интенциональном аспекте. Поэтому только он и принимается в расчет, когда манипуляция называется воздействием.

## **1.2 Субъект и объект манипуляции (манипулятор и Адресат влияния)**

Традиционно исследуя стороны процесса манипуляции, большая часть исследователей выделяет субъект и объект воздействия, признавая неравнозначность возможностей влияния взаимодействующих сторон. Рассматривая манипуляцию преимущественно в субъектно-объектной парадигме, такие исследователи, как Э. Шостром, Е.Л. Доценко, Б.П. Бессонов и др., под субъектом манипуляции понимают того индивида, который использует другого с ущербом для него и выгодой для себя[Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. М., 2004. С. 28]; манипулятора, который осуществляет скрытое психологическое воздействие на индивида в собственных интересах и в ущерб интересам другого; того [4], кто подчиняет себе одного или группу индивидов, используя их инстинкты, для реализации собственных целей [6].

В основе рассмотренных нами точек зрения лежит такой признак субъекта манипуляции, как инициативность манипулятивного воздействия и наличие больших возможностей для манипуляции по сравнению с возможностями адресатов от нее защититься. В свою очередь, есть авторы (В.П. Шейнов, С.Г. Кара-Мурза и др.), указывающие на то, что манипулятор и манипулируемый находятся в равном положении в процессе осуществления скрытого психологического воздействия, поскольку адресат манипуляции имеет свободу выбора и при определенных усилиях может прекратить манипуляцию по отношению к себе, осуществив ее по отношению к ее инициатору. «Только если человек под воздействием полученных сигналов перестраивает свои воззрения, мнения, настроения, цели - и начинает действовать по новой программе - манипуляция состоялась. А если он усомнился, уперся, защитил свою духовную программу, он жертвой не становится. Манипуляция - это не насилие, а соблазн». В данном контексте субъект манипуляции - это инициатор влияния, который «имеет возможность подготовиться к контакту, чем еще больше усиливает асимметрию в возможностях влияния на процесс взаимодействия» [11].

Рассмотренные точки зрения позволяют выделить существенные признаки субъекта влияния, среди которых:

желание влиять на поведение других для достижения собственных целей;

умение искусно разрабатывать и осуществлять процесс манипуляции так, чтобы он остался незаметен для адресата влияния;

инициативность манипуляции, обусловливающая то, что возможности для влияния существенно шире возможностей защиты от манипуляции.

Сопоставляя приведенные определения понятия субъекта манипуляции и выделяя его основные признаки, можно сказать, что субъектом манипуляции является лицо, разрабатывающее и осуществляющее процесс манипуляции в собственных интересах без учета желаний и намерений адресата влияния. Синонимами понятию субъекта манипуляции являются понятия манипулятора (Е.Л. Доценко, С.А. Зелинский, Б.П. Бессонов и др.), инициатора влияния (В.П. Шейнов, В.В. Знаков и др.).

Исследуя вторую сторону процесса манипуляции, называемую объектом, следует отметить, что большая часть исследователей предпочитают видеть в ней жертву влияния манипулятора (Б.П. Бессонов, Е.Л. Доценко, С.А. Зелинский и др.). «Характер подчинения складывается исходя из сложившихся исторических предпосылок устройства психики <…>

Сам манипулятор сознательно создает какой-либо душевный конфликт… а заодно выдвигает некие требования, при выполнении которых данная невротическая зависимость (тревожность) снимается, у индивидов, заключенных в массу, восстанавливается психическое здоровье. Фактически это не что иное, как пример манипуляции» [6]. Однако, есть и такие, которые признают возможность объекта оказывать воздействие на самого субъекта манипуляции, что свидетельствует о равноценности сторон манипуляции (С.Г. Кара-Мурза, В.П. Шейнов и др.). «Всякая манипуляция сознанием есть взаимодействие. Жертвой манипуляции человек может стать лишь в том случае, если он выступает как ее соавтор, соучастник» [7].

В контексте вышеизложенного отметим, что второй стороной (объектом) манипуляции является лицо или группа лиц, подвергающихся воздействию со стороны манипулятора по инициативе и для достижения целей последнего. С учетом рассмотренных точек зрения синонимами объекту манипуляции будут термины «адресат влияния», «жертва манипуляции».

Проведенный анализ сторон манипуляции, наличие которых вытекает из самого определения, указывает, что процесс скрытого психологического воздействия при отсутствии рассмотренных элементов объективно невозможен. Другими словами, проблемный характер манипуляции заключается в противоречии интересов и желаний субъекта и объекта манипуляции, борьба которых в процессе осуществления скрытого психологического воздействия и позволяет рассматривать манипуляцию одновременно в ее структурной целостности и развитии. Кроме того, в процессе реализации скрытого психологического воздействия субъект манипуляции, руководствуясь собственными интересами на уровне инстинктов стремится реализовать стремление управлять, главенствовать; в то время, как объект манипуляции осуществляет деятельность как результат собственных волевых решений, при этом неосознанно реализуя свое стремление к подчинению и подражанию.

## **.3 Механизмы манипуляции и типы манипуляторов**

Манипулятивное воздействие основано на следующих механизмах:

Воздействие на эмоциональное состояние партнера. Один человек (манипулятор) вызывает у другого человека (объекта манипуляции) определенные чувства, которые внутренне мотивируют его совершить те или иные действия. Эти чувства могут быть как отрицательными (тревога, страх, вина, стыд), так и положительными (гордость, радость, удовольствие, защищенность). Если вызываются отрицательные (неприятные) чувства, то объект манипуляции старается их избежать (“негативная манипуляция”), а если вызываются положительные (приятные) чувства, то объект манипуляции старается их сохранить (“позитивная манипуляция”). Такая внутренняя мотивация приводит к тому, что объект манипуляции совершает действия, необходимые манипулятору. Негативный манипулятор использует, выражаясь словами Е.В. Сидоренко, “щипок снизу” (Как вам не стыдно!), а позитивный манипулятор - “щипок сверху” (Вы у нас такой хороший); хотя возможны и сочетания (Вы, как умный человек, понимаете, что вам лучше уступить, иначе у вас появятся большие проблемы) [10].

Манипулирование ресурсами. Большое значение в межличностном влиянии оказывают ресурсы, которыми они располагают партнеры по общению. Ресурсы могут быть интеллектуальные, моральные, материальные, физические, статусные, эмоциональные, социальные, ролевые и т.д. Активные манипуляторы пользуются своим превосходством в тех или иных ресурсах. Причем это превосходство не обязательно должно быть реальным, это может быть “виртуальное превосходство”, когда манипулятор создает видимость, что имеет это превосходство. В случае пассивных стратегий манипулятор, как это ни парадоксально, пользуется не превосходством в ресурсах, а их недостатком. Он может этот недостаток даже сознательно преувеличивать, то есть опять же создавать “виртуальный недостаток”.

Эксплуатация личностных особенностей объекта манипуляции. В личности каждого человека есть слабое место, “ахиллесова пята”, воздействие на которую приводит к тому, что человек становится более управляемым. Опытный манипулятор может использовать практически любые личностные особенности человека для своего воздействия, играя на его личностных качествах, потребностях, интересах, ценностях, привычках, пристрастиях, чувствах (например, зависть, тщеславие, ревность и пр.) “Кнопкой” для воздействия манипулятора может быть прошлое и будущее объекта манипуляции, его образование, происхождение, родственные связи, личные отношения, хобби и пр.

Использование взаимоотношений. Манипулятор не обязательно должен воздействовать на свой объект лично, он может использовать “посредников” - людей, которые более приближены к объекту, имею на него большее влияние; выполняя волю манипулятора, эти люди (чаще всего неосознанно) становятся средствами для достижения его целей. Манипулятор умело встраивается в уже существующие взаимоотношения и начинает “плести интригу”: он “просчитывает ходы”, обманывает или, напротив, предоставляет информацию.

В зависимости от степени контроля ресурсов различают следующие виды манипулятивных стратегий (Шостром, 1992).

Активный (сильный, жесткий) манипулятор. Активные стратегии основаны на более высоком уровне полномочий и контроля ресурсов. Манипулятор, управляющий другими с помощью активных методов, ни за что не станет демонстрировать свою слабость. Для него жизнь - это постоянная битва за власть, а люди - соперники и даже враги, реальные или потенциальные. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением или ролью: родитель, начальник, учитель и т.д. Он опирается на слабость (физическую, моральную, материальную и пр.) других людей и добивается контроля над ними. Поскольку другие люди для такого типа манипулятора являются исполнителями его воли, то вся ответственность за ситуацию в экстремальный момент перекладывается на них. Философия активного манипулятора - побеждать и властвовать.

Пассивный (слабый, мягкий) манипулятор. Пассивные манипулятивные стратегии основаны на более слабом уровне полномочий и контроля ресурсов. Манипулятор, использующий эти стратегии, - полная противоположность активному манипулятору: он выигрывает, терпя поражение, прикидываясь беспомощным и глупым. Позволяя активному манипулятору думать и работать за него, пассивный манипулятор перекладывает на него всю ответственность за ситуацию.

Смешанный манипулятор. Использует стратегии активного и пассивного манипулятора в зависимости от обстоятельств или партнера, с которым он общается. Философия смешанного манипулятора - добиваться своих целей (контроль окружающих и избегание ответственности) любыми доступными средствами. Это - универсальный манипулятор.

Активные и пассивные манипуляторы в свою очередь разделяются еще на несколько парных вариантов. (В основу описанной ниже типологии манипулятивных стратегий легла классификация Э. Шострома, переработанная и дополненная автором) [12].

|  |  |
| --- | --- |
| Активные стратегии | Пассивные стратегии |
| Диктатор - преувеличивает свою власть. Приемы: принуждает, приказывает, ссылается на закон, инструкции, авторитеты | Слабак - преувеличивает свою покорность. Приемы: соглашается, заискивает, не сопротивляется, подхалимничает, угождает и самоуничижается. |
| Агрессор - преувеличивает свою жестокость, недоброжелательность. Приемы: угрожает, оскорбляет, оказывает физическое воздействие. Вызывает страх, неуверенность в себе. | Славный парень - преувеличивает свое дружелюбие и внимательность. Приемы: “покоряет любовью”, угождает, заботится. Противостоять ему бывает сложнее, чем Агрессору. |
| Судья - преувеличивает свою критичность. Приемы: обвиняет, морализирует, вызывает к совести, возмущается, обличает, позорит, не прощает, не доверяет. | Виноватый - преувеличивает свою вину. Приемы: обвиняет себя, раскаивается, извиняется, предлагает искупить свою вину. Благодаря этому уходит от конфликта. |
| Умник - преувеличивает свои интеллектуальные способности. Приемы: критикует, указывает на ошибки, на некомпетентность, цитирует авторитеты. | Чайник - преувеличивает свою некомпетентность. Приемы: принижает свои умственные способности, указывает на недостаток образования, опыта, забывает или “не слышит”. |
| Крыша - преувеличивает свои возможности в контроле ситуации. Приемы: успокаивает, снимает тревогу, страх, говорит, что возьмет все проблемы на себя. | Нытик - преувеличивает свою зависимость от ситуации. Приемы: вызывает жалость, жаждет быть предметом заботы другого, позволяет другим делать за него его работу. |
| Агитатор - преувеличивает свою заинтересованность в каком-либо деле. Приемы: преувеличивает значимость каких-либо действий объекта манипуляции, воодушевляет, “заражает” оптимизмом. | Отрешенный - реувеличивает свое “безразличие”. Приемы: не показывает свою заинтересованность в каком-либо деле или отношениях, хотя это может быть не так, не проявляет активность, пессимистические высказывания |
| Защитник - преувеличивает свою снисходительность. Приемы: оказывает “моральную поддержку”, обещает защиту, сочувствует, утешает, оправдывает сверх всякой меры. | Жертва - преувеличивает свои невзгоды и обиды. Приемы: рассказывает о своих несчастьях и неудачах, представляет себя “невинной овечкой в стаде волков”, жалуется на судьбу. |

В дополнению к этому приведем еще одну классификацию манипулятивных стратегий С.А. Зелинского и способы защиты от них. Автор выделяет следующие виды манипуляций:

. 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», и т.п. [6].

Таким образом, в данном параграфе мы рассмотрели основные виды, типы, классификации и методы защиты от манипуляций.

# **Глава II.**

# **.1 Самоактуализация, как психологический феномен**

Понятие самоактуализации берет свое начало в теории самоактуализации, которая, в свою очередь, исходит из гуманистической психологии. Теория самоактуализации была разработана в США в середине ХХ века.

По Маслоу, самоактуализация - это становление человека тем, кем он хочет и можетстать.

Самоактуализация - это полное раскрытие талантов и способностей личности; это реализация творческого потенциала личности: каждый человек талантлив и способен.

Существуют самоактуализированные люди, их черты:

доброжелательность

стремление к реализации своего творческого потенциала

- философское невраждебное чувство <http://hippocrate.info/di/sense.htm> юмора

адекватная самооценка

опыт внешних переживаний.

Пути достижения самоактуализации:

неравнодушие к себе, самопознание.

умение “самонастраиваться” со своей внутренней природой; способность к самоуправлению - умение управлять собой.

умение делать адекватный жизненный выбор.

умение нести ответственность за свой жизненный путь, за свое природное становление.

отношение к самоактуализации как к мировоззрению, образу жизни.

Самоактуализация - это постоянный труд человека над собой во имя реализации своего потенциала.

Схема поведения личности, приводящая к самоактуализации (по Маслоу):



Рис.1

Маслоу выделил 5 основных групп потребностей, которые образуют иерархию:

потребность жизнеобеспечения (в еде, во сне, в сексе, в материальной обеспеченности)

потребность в безопасности (уверенность в завтрашнем дне, социальная защищенность)

потребность социальных контактов (потребность в любви, дружбе, принадлежности к группе)

потребность в признании (в уважении со стороны окружающих и самоуважении)

потребность в самоактуализации

-4 группы являются насыщаемыми потребностями, которые можно полностью удовлетворить. 5-я потребность - человек может очень долго реализовывать свой личный потенциал.

Согласно анализу, проведенному А. Маслоу, самоактуализацию определяют по-разному, но в главном все ученые явно согласны друг с другом. Все определения говорят:

о примирении с внутренним Я как "сердцевиной" личности и его проявлении, то есть об "идеальном функционировании", развитии индивидом всех своих индивидуальных и общевидовых характеристик;

о минимизации заболеваний, неврозов, психозов, понижающих фундаментальные индивидуальные и общевидовые способности человеках [8].

Так, Э. П. Бакшеева [1] рассматривает самоактуализацию, с одной стороны, как мотив, побудитель, движущую силу процесса, с другой - как процесс, стимулятор развития мотива. С точки зрения Е. Н. Еородиловой [2], самоактуализация - это одновременно потребность, результат и процесс реализации индивидуальности человека. По мнению Т. Д. Дубовицкой [5], самоактуализация выступает и как черта личности, и как психическое состояние, и как процесс, характеризующий динамику развития личности. Е. Ф. Ященко [13] рассматривает самоактуализацию как интегральное образование, которое является и процессом, и состоянием, и метапотребностъю, и свойством личности, и свойством направленности личности, т. е. как комплекс системных качеств.

А. А. Деркач и Э. В. Сайко отмечают, что «такие феномены, как самоопределение и самоактуализация, обслуживают обе (но в разном плане) ветви развития, выступая в одном случае результативным моментом саморазвития, в другом - исходной, отправной точкой самореализации» [3].

На мой взгляд, сущность самоактуализации состоит в самоорганизации, упорядочивании компонентов системы потенциала саморазвития человека в состоянии неустойчивости. Каждая составляющая потенциала саморазвития находится на определенном уровне (в потенциальном или актуальном состоянии). В силу различных обстоятельств (социальных, экономических, личностных и т. д.) эти составляющие могут находиться в состоянии стагнации. Для того чтобы любое качество перешло из потенциального состояния в актуальное, необходимо определенным образом этот процесс актуализировать, т. е. сделать так, чтобы у человека появился интерес к саморазвитию, потребность в нем и способность к нему.

Таким образом, о самоактуализации можно говорить как о специфическом виде интегративной личностной компетентности, т. е. как об интегративном личностном качестве, которое опосредует все виды целенаправленной активности человека, позволяет ему действовать самостоятельно и ответственно, обеспечивает формирование продуктивного алгоритма жизнедеятельности и обеспечивает повышение ее эффективности. То, что самоактуализацию с содержательной стороны можно рассматривать именно как личностную компетентность

## **2.2 Роль манипуляции в самоактуализации личности**

Отношения одного человека с другим или группой людей могут быть рассмотрены с разных позиций. Один из возможных ракурсов предполагает акцент на том, что человек в отношениях с другим стремится к реализации своих личных целей и другой человек рассматривается им как сподвижник в достижении этих целей, а иногда как «инструмент», обладающий необходимыми ресурсами и возможностями. Некоторые люди, трактуя определенные отношения между людьми как манипуляцию. Другие значимо чаще проявляют отрицательное отношение к манипулированию, т.е. склонны «отвергать» манипулятивное поведение в отношениях. Манипулятивная ориентация в общении с целью самоактуализации связана с определенными свойствами личности. Одним из таких свойств, которое находится в наиболее тесной связи с манипуляцией, является макиавеллизм. Более того, макиавеллизм является одним из психологических оснований манипуляции.

Понятие «макиавеллизм» используется для обозначения склонности человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях, в том числе и для самоактуализации. То есть субъект с макиавеллистскими тенденциями склонен скрывать свои истинные намерения, добиваясь того, чтобы действия другого человека носили определенный характер и направленность. Макиавеллизм как личностная особенность включает:

убеждение субъекта в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать;

- способности, конкретные навыки и умения манипуляции.

Макиавеллисты имеют более высокие показатели манипулятивной направленности в общении и характерны для всех людей. Однако по статистике, макиавеллизм выше у мужчин, чем у женщин.

Рассмотрение личности с позиции гуманистической психологии предполагает акцент на свойственной человеку интенции самоактуализации, на его стремлении «состояться во всей полноте своего потенциала» (А. Маслоу). Возможность и содержание самоактуализации, то, с какой полнотой человек реализует себя в мире, зависят от обстоятельств его жизни. Среда может благоприятствовать или препятствовать интенции самоактуализации.

В последнем случае принято говорить о «социальных прессах» (А.Ангьял).

Бытие с Другим, или событие, следует отнести к таким средовым обстоятельствам, в которых человек с присущей ему интенцией самоактуализироваться пытается «состояться во всей полноте своего потенциала», селектируя возможные виды активности, возможные социальные роли, побуждая при этом партнера к действиям, которые обеспечат желанный эффект. Различия в ценностных представлениях, конкуренция в условиях ограниченных ресурсов и прочие причины, расцениваемые как помеха в достижении необходимых условий бытия, могут побудить человека к манипулированию другим.

Представлений о содержании манипуляции с целью самоактуализации:

способ управления человеком ради собственной выгоды;

сознательное или неосознанное принуждение другого;

давление на человека вопреки его воле;

влияние на результат;

«идти на поводу».

Из данного параграфа можно сделать вывод, что одни люди более нацелены на самоактулизацию в социальном мире, нежели другие. Это можно объяснить следующим образом, те люди, которые нацелены на самоактуализацию изначально у них преобладает макеавеллизм, нежели у людей у которых он занимает второстепенные позиции. Что является поводом для первых, самоактуализироваться через манипуляцию вторыми.

# **ЗАключение**

манипуляция психология самоактуализация личность

Как Мы выяснили из данной работы, возможности манипуляции базируются на свойствах сознания человека, особенностях взаимосвязи его различных уровней, их участия в процессах восприятия информации. В данной конкретной работе манипуляция рассмотрена, как средство самоактуализации личности за счет другого, что также является социальным управлением личности, осуществляемое преимущественно на досознательном или инстинктивном уровне. Когда «Манипулятор» эксплуатирует в своих целях «Объекта» и за счет этого достигает своих целей трансформируя и воздействуя на сознание человека. Манипулятор для управления объекта применяет форму связи, основанную на осознанных и, как правило, свободных решениях и действиях самого партнера.

Так же в данной работе Мы попытались рассмотреть, и раскрыть основные причины, которые ведут к самоактуализации.

Самоактуализация за счет манипуляции личностью основывается на том, что манипулятор преследует свои собственные цели деятельности при определяющем положении интереса. Поскольку манипуляционное управление осуществляется в форме внешне свободного самоопределения «Управляемого» при относительно неявном управляющем воздействии со стороны «Манипулятора», главные пределы действительности манипулятивного управления заключаются в способности сохранения названной формы взаимоотношений между «управляемой» и «управляющей» сторонами. Структура системы манипулятивного управления сознанием включает в себя три основных (базовых) элемента: «Манипулируемый», «Манипулирующий» и «Способ связи». Сторона «Манипулятора» здесь выступает активной, системообразующей; сторона «Манипулируемого» - активной в отношении реализации псевдособственного интереса, но пассивной в качестве «приемника управляющих импульсов» со стороны «Манипулятора»; «способ связи» есть тот конкретный способ, каким субъект манипулятивного управления осуществляет названное управление. Таким образом, в соответствии с задачами нашего исследования, мы познакомились с различными теоретическими подходами, имеющимися в психологической литературе по данной проблематике, и структурировали информацию.

Отсюда можно сделать вывод, что процесс манипуляции, как средство самоактуализации связан с использованием многих личностных образований, которые формируются по мере развития личности, очевидно, что на каждом возрастном этапе, новообразованием являются новые и новые потребности, т.е. психологические факторы, влияющие на процесс самоактуализации личности и формирование ее.

# **СПИСОК ИСТОЧНИКОВ**

1. Бакшеева Э. П. Педагогическая поддержка самоактуализации в педвузе: дис. ... канд. пед. наук / Э. П. Бакшеева. - Сургут, 2002.

. Городилова Е. Н. Самоактуализация и ее связь с интегральной индивидуальностью : монография / Е. Н. Еородилова. - Пермь : Перм. гос. ун-т, 2002.

. Деркач *А. А.* Самореализация как структурообразующий конструкт и процесс в онтогенезе (теоретико-методологическое обоснование) / А. А. Деркач Э. В. Сайко // Мир психологии. - 2009. - № 2.

4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., 1996.

. Дубовицкая Т. Д. Развитие самоакгуализирующейся личности учителя. Контекстный подход : дис.... д-ра психол. наук / Т. Д. Дубовицкая. - М., 2004.

. Зелинский С.А. Манипуляции массами и психоанализ. Манипулирование массовыми психическими процессами посредством психоаналитических методик. - СПб. : СКИФИЯ, 2008.

. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. - М. : Алгоритм, 2000.

. Маслоу А. Мотивация и личность. Перевод А.М.Татлыбаевой. - СПб.: Евразия, 1999.

. Психология общения. Энциклопедический словарь Под общ. ред. А.А. Бодалева. - М. Изд-во «Когито-Центр», 2011.

. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. - СПб.: Речь, 2001.

. Шейнов В.П. Манипулирование сознанием. - Минск : Харвест, 2010.

. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор. - Минск: Полифакт, 1992.

. Ященко, Е. Ф. Ценностно-смысловая концепция самоактуализации: дис. ... д-ра психол. наук / Е. Ф. Ященко. - Челябинск, 2006.