СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Глава 1. Теоретические основы проблемы манипуляции

.1 Понятие «манипуляция» и ее место в современной психологической науке

.2 Субъект и объект манипуляции

.2 Основные типы манипуляций

Глава 2. Особенности манипулирования личностью

.1 Предрасположенность психики индивида к манипулированию

.2 Категория индивидов, склонных к манипулятивному воздействию

.3 Методы защиты от манипулятивных воздействий

.4 Проведенный эксперимент и его результаты

Заключение

Список использованной литературы

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Общение - это специфическая форма взаимодействия индивида с другими членами общества, с помощью общения реализуются социальные отношения людей. Именно в процессе общения человек может сознательно или не осознанно влиять на поведение других людей, побуждая их к действиям или определенным мыслям. Каждый человек, по сути, оказывает какое-либо влияние на других. Влиять можно не только вербальной речью, но и позой, жестами, глазами, одеждой, образом жизни и многим другим.

Таким образом, можно сказать, что манипуляция - это часть повседневного общения человека, поэтому требуется ее всестороннее исследование.

Проблема информационно-психологической безопасности личности, ее психологической защищенности и способов формирования психологической защиты в условиях кардинальных изменений российского общества становится особенно актуальной как в теоретическом, так и в прикладном плане.

С 60-х гг. 20 века манипуляция стала предметом особого изучения. Проблемой ее использования занимались Бессонов Б.Н., Волкогонов Д.А., Шиллер Г., Войтасик Л., Бенигер Дж.Р., Брок Т.С., Беккер Л.А., Гудин Р.Е., Кей Б., О`Коннар Е.М., Пайн С.С., Прото Р., Розенберг В., Робинсон П.У., Шостром Э. и др. [3]

Цель данной работы - исследование психологических особенностей манипуляции личностью.

Для реализации поставленной цели требуется решение следующих задач:

· дать характеристику понятия манипуляции и типов манимуляции;

· определить специфику объекта и субъекта манипуляции;

· рассмотреть различные категории индивидов, склонных к манипулятивному воздействию;

· обозначить правила поведения для защиты от воздействия манипуляции.

· Выделить людей более склонных к манипуляции

Объект исследования - манипуляция, как форма воздействия на личность.

Предмет исследования - изучение особенностей манипулирования личностью.

Гипотеза: девушки являющиеся студентками, более склонны к манипуляции чем юноши.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОБЛЕМЫ МАНИПУЛЯЦИИ

.1 ПОНЯТИЕ «МАНИПУЛЯЦИЯ» И ЕЕ МЕСТО В СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Определение понятия манипуляции постоянно менялось с течением времени. Разные источники дают различные определения термина «манипуляция». Это связано c тем, в какой области применяется данное понятие, в какое время, так же с тем, каково личностное отношение каждого к определению манипуляции. Кроме того, изменение понятия связано с тем, что расширяется сфера его употребления.

Само слово «манипуляция» содержит в себе корень латинского слова manus - рука (manipulus - пригоршня, горсть, от manus и ple -наполнять). Так же латинским словом manipulus обозначался небольшой отряд воинов (около 120 человек) в римском войске. В Оксфордском словаре английского языка манипуляция (manipulation) трактуется как «обращение с объектами со специальным намерением, целью, как ручное управление, как движения, производимые руками, ручные действия». Особенно отмечается наличие ловкости, сноровки при выполнении действий-манипуляций. Примером может служить освидетельствование, осмотр некой части тела с помощью рук или лечебной процедуры в медицине.

Позже термин «манипуляция» стали использовать в технике, чтобы обозначить искусные действия с рычагами, которые производят руками. Так же можно отметить, что зачастую сами рычаги и рукоятки называют манипуляторами. С течением времени механизмы усложнялись, и в итоге манипуляторами начали называть имитаторы или искусственные заменители рук: специальные приспособления для сложного перемещения предметов с дистанционным управлением. Например, для загрузки и выгрузки стержней с ядерным топливом. В переносном значении Оксфордский словарь определяет манипуляцию как «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка». Отсюда произошло и современное переносное значение слова - ловкое обращение с людьми как с объектами, вещами.

Таким образом, термин «манипуляция» является метафорой, его употребляют в переносном смысле: ловкость рук в обращении с вещами перенесена в этой метафоре на искусное управление личностью.

Метафора манипуляции складывалась постепенно. Важным этапом в ее развитии было обозначение этим словом фокусников, работающих баз сложных приспособлений руками. Искусство фокусников основано на свойствах человеческого восприятия и внимания - на знании психологии человека. Своих эффектов фокусник-манипулятор добивается, отвлекая, перемещая и концентрируя внимание зрителей, действуя на их воображение, создавая иллюзии восприятия. Основные психологические эффекты создаются на основе управления вниманием (отвлечение, перемещение, сосредоточение), широкого использования механизмов психологической установки, стереотипных представлений и иллюзий восприятия. Полное перенесение слова «метафора» в новый контекст ведет к тому, что под объектами действий-манипуляций понимаются уже не предметы, а люди, при этом сами действия выполняются уже не руками, а с помощью иных средств. В результате манипуляция в переносном значении - это стремление «прибрать к рукам», «приручить» другого, «заарканить», «поймать на крючок», то есть попытка превратить человека в послушное орудие, в марионетку.

Однако метафора «прибирания к рукам» - хоть и стержневой признак, производный от manipula, но отнюдь не единственный, конституирующий психологическую манипуляцию. В процессе своего становления, этот признак был дополнен другими качествами. Так, для манипуляции характерны искусность, ловкость, мастерство исполнения. Манипуляция в метафорическом значении предполагает также и создание иллюзии независимости адресата воздействия от постороннего влияния, иллюзии самостоятельности принимаемых им решений и выполняемых действий.

Таким образом, полная метафора психологической манипуляции содержит три важнейших признака [13, с. 74]:

. Идею «прибирания к рукам»,

. Обязательное условие сохранения иллюзии самостоятельности решений и действий адресата воздействия,

. Искусность манипулятора в выполнении приемов воздействия.

Современный словарь социологии, изданный в 1969 году, определяет манипуляцию как «вид применения власти, при котором обладающий ею влияет на поведение других, не раскрывая характер поведения, которое он от них ожидает».

С шестидесятых годов двадцатого столетия манипуляция стала предметом особого изучения. Все психологи, которые занимались проблемой ее использования, предложили свое определение манипуляции, рассмотрим некоторые из них.

По мнению Б. Н. Бессонова манипуляция является определенной формой духовного воздействия, скрытого господства, которое осуществляется насильственным путем.

Волкогонов Д.А. рассматривал манипуляцию в качестве господства над духовным состоянием, управления и изменения внутреннего мира личности.

По мнению Гудина Р.Е. манипуляция является скрытым применением власти или силы, которое идет вразрез с предлагаемой волей другого человека.

Рудинов Дж. определял, что манипуляция является таким побуждением поведения личности, которое осуществляется через обман или игру на ее предлагаемых слабостях.

По мнению Шостром Э. манипуляция является определенной формой управления и контроля, эксплуатации личности, когда ее используют в качестве объекта, вещи.

Робинсон П.У. рассматривал манипуляцию в качестве мастерского управления или использования личности.

Через приведенные выше определения можно рассмотреть важные критерии в определении манипуляции. Например, манипуляция может осуществляться посредством обмана, эксплуатации, господства, управления, принуждения, контроля, использования других в качестве объектов. При этом характер действий манипулятора скрытный, не явный, а сам манипулятор должен отличаться мастерством и сноровкой.

Взяв за основу данные критерии, отечественный ученый Е. Доценко привел следующие несколько определений манипуляции [27, с.14]:

. Манипуляция является видом психологического воздействия. Если манипулятор искусно выполняет подобное воздействие, происходит скрытое возбуждение у реципиента таких намерений, которые не совпадают с актуальными для него желаниями и потребностями».

. Манипуляция является таким психологическим воздействием, которое нацелено на то, чтобы изменить направление активности личности. Выполняется оно настолько искусно, что человек, на которого воздействуют, даже не замечает этого.

. Манипуляция является психологическим воздействием, которое направлено на неявное побуждение личности к совершению действий, которые определяет манипулятор.

. Манипуляция является искусным побуждением личности к достижению (преследованию) цели, которую косвенно вкладывает манипулятор.

. Манипуляция является таким видом действий, которые направлены на возможность помыкать личностью, как бы «прибирая ее рукам». Производятся эти действия настолько искусно, что личность не осознает этого, полагая, что управление своим поведением осуществляет самостоятельно.

Рассмотрев все эти определения, можно заключить, что манипуляция является видом психологического воздействия. Манипулятор, искусно исполняя его, скрыто возбуждает у личности намерения, которые не совпадают с его актуально существующими желаниями.

Анализируя психологические манипуляции, в современной психологической науке в качестве рабочего инструментария их изучения и систематизации был разработан соответствующий понятийный аппарат. Например, Э. Берн ввел такие понятия, как скрытые трансакции и игры [2].

Э. Шостром выделил определенные типы манипуляторов. Его классификация была основана на том, что люди в процессе межличностного взаимодействия используют устойчивые сочетания манипуляций партнером (игры в терминологии Э. Берна). По мнению Э. Шостром манипуляторы в повседневной жизни разыгрывают и реализуют в процессе межличностного взаимодействия целые типовые сценарии манипулирования. Именно это и составляет основу формирования типичного стиля поведения и общения с окружающими людьми. Э. Шостром говорит об использовании современными манипуляторами в процессе межличностного общения целых систем манипуляций, обозначенные им как «манипулятивные системы».

В отечественной науке пытались разработать формализованное описание процесса рефлексивного управления в конфликтном взаимодействии. Благодаря этим попыткам также сформулировали определенный инструментарий, который описывал данный процесс и используемые приемы [8, с. 125].

Кроме того, ученые проанализировали содержание понятий «манипуляция» и «манипулятивное воздействие», выделили структурные элементы межличностной манипуляции, а также механизмы ее реализации в процессе общения [4, с. 81].

Проявления скрытого принуждения личности достаточно разнообразны, на них влияют культурно-исторические, социальные и коммуникативные условия. Данные проявления трансформировались в многообразие понятий, которые отражают сферу их практического использования в социальном взаимодействии и общении людей. Основные из этих понятий уже были перечислены выше. Для определения сферы, в которой они преимущественно применяются и для выделения из них тех, которые возможно использовать как основные при описании и анализе процесса скрытого психологического принуждения личности в нашем исследовании и дальнейших рассуждениях целесообразно рассмотреть понятия, отражающие содержание и различные способы манипулирования личностью, более подробно.

Чтобы развернуть манипуляционную программу требуется соблюдение одного из основных условий - должна отсутствовать альтернативная информация, необходим информационный вакуум по определенной проблеме. То есть необходимо целевой аудитории всеми возможными способами навязать только одну модель решения, внушить, что ей нет альтернативы и она неизбежна. В данном случае, если отсутствует публичный анализ альтернатив, это является одним из основных признаков манипуляции.

Существует так же и другой признак манипуляции, характеризуется он созданием ситуации искусственного дефицита времени. Решение, которое навязывается манипулятором, должно быть принято без должного анализа альтернатив в чрезвычайно ограниченный период времени в силу тех или иных мифических причин.

Манипуляция ориентирована на то, чтобы исключить логику, критический анализ, примитивизировать мышление личности. Манипулятор должен подменить логическую связь на устойчивую ассоциациативную, то есть ассоциировать какое-либо явление с навязываемым деструктивным образом. В данной ситуации для любой манипуляционной программы основная опасность представлена самостоятельным взглядом на мир, попытками независимого мышления, который основывается на здравом смысле, вне рамок навязываемой мифологической парадигмы, мифологического образа мира и укорененных в нем стереотипов поведения и ценностей.

Одним из условий эффективности манипуляции является выведение массового сознания за привычные рамки норм, ценностей и стереотипов. В данном случае то, насколько эффективным будет манипулирование, зависит от глубины и точности сканирования ментальных структур группы: ее норм, ценностей, стереотипов, глубинных психологических установок и архетипов.

Исследователями была выделена характерная особенность человеческого восприятия, которая заключается в том, что индивидом лучше усваивается информация, похожая на уже существующие у него представления.

В основе любой манипуляции лежит «эффект резонанса», когда информация, которая «имплантируется» личности направлена на изменение ее поведения и замаскирована под знания и стереотипы, которые у нее уже существуют.

В данном случае цель манипуляции - асинхронизация представлений личности посредством «эффекта резонанса» и перевод ее на другие модели поведения, которые ориентированы на абсолютно другую систему ценностей.

Об «эффекте резонанса» можно говорить тогда, когда значение какого-либо факта, проблемы или психологической установки искусственно преувеличивается. Подобное преувеличение призвано диссонировать и разрушать систему ценностей, которая уже существует у личности. Диссонанс достигается при раздувании одной из уже существующих моральных норм.

При рассмотрении понятий, которые отражают способы и проявления скрытого принуждения личности как социально-психологического явления, присущего социальному взаимодействию людей, необходимо отметить, что в научных исследованиях затрагиваются теоретические и прикладные вопросы изучения различных форм скрытого принуждения личности. Очень часто они используются в сфере социального управления, либо в общенаучных понятиях таких дисциплин, как социология, теория управления, политология и так далее.

Специфические общенаучные понятия, которые отражают обобщенную схему, модель или механизм скрытого психологического принуждения личности и достаточно проработанные научно, весьма немногочисленны. К числу таковых в первую очередь относятся манипулятивное воздействие (манипуляции, манипулирование), психологические игры и рефлексивное управление.

Специалисты определяют, что «рефлексивное управление» является «управлением решением противника, которое в конечном итоге навязывает ему определенную стратегию поведения. В рамках рефлексивного взаимодействия оно осуществляется скрыто, без помощи грубого принуждения, а посредством передачи ему оснований, способствующих логическому выведению решения, предопределенного манипулятором. Передача оснований означает подключение Х к процессу отображения ситуации У, тем самым Х начинает управлять процессом принятия решения. Именно процесс передачи оснований для принятия решений и есть рефлексивное управление. Любое «обманное движение» (провокация и интрига, маскировка и розыгрыш, создание ложного объекта и сама по себе ложь в любом контексте) является реализацией рефлексивного управления».

Таким образом, любая манипуляция и акт манипулятивного воздействия выступает в качестве составного элемента данного процесса. Другими словами, через понятие «рефлексивное управление» можно отразить подход к манипуляции в общем, поскольку используются разнообразные приемы скрытого принуждения личности, применяется механизм рефлексии для этих целей.

Социальная психология в самом общем виде рассматривает рефлексию в качестве формы осознания действующим субъектом (лицом или общностью) того, как их в действительности воспринимают и оценивают другие индивиды или общности.

Рефлексия (от лат. reflexio - обращение назад) является не просто знанием или пониманием субъектом самого себя, но и выяснением того, как окружающие знают и понимают «рефлексирующего», его личностные особенности, эмоциональные реакции и когнитивные представления. Когда содержанием этих представлений выступает предмет совместной деятельности, развивается особая форма рефлексии - предметно-рефлексивные отношения [4, с. 104].

Понятие, конкретные формы, классификация и механизмы психологических игр наиболее подробно рассмотрены Э.Берном в рамках его концептуального подхода к межличностному взаимодействию. В этих целях им разработан соответствующий понятийный аппарат и методический инструментарий, позволяющий анализировать межличностные манипуляции, осуществляемые, в том числе, и бессознательно [2].

По мнению Э. Берна игрой называется серия следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций, у которых четко определен и предсказуем исход. Игра - это повторяющийся набор порой однообразных трансакций, которые внешне выглядят вполне правдоподобно, но обладают скрытой мотивацией. Другими словами, игра является серией ходов, которые содержат ловушку, какой-то подвох. Игры отличаются от процедур, ритуалов и времяпровождений по двум основным характеристикам: 1) скрытые мотивы; 2) наличие выигрыша.

Процедуры могут быть успешными, ритуалы - эффективными, а времяпровождение - выгодным. Но все они по своей сути чистосердечны, без скрытых мотивов. Они могут содержать элемент соревнования, но не конфликта, а их исход может быть неожиданным, но никогда - драматическим. Игры, напротив, могут быть нечестными и нередко характеризуются драматичным, а не просто захватывающим исходом.

Итак, в завершение данного параграфа, можно заключить, что в настоящее время «манипуляция» - это наиболее универсальное понятие, которое отражает механизм скрытого психологического принуждения. Данное понятие имеет два основных значения - прямое и переносное или метафорическое. Как ни парадоксально, но в последнее время именно переносное значение манипуляции становится основным и ведущим содержанием этого понятия, привлекающим все большее внимание исследователей. В своем переносном значении оно имеет достаточно высокую дифференциацию, то есть существует целая система понятий, для которых родовым является понятие «манипуляция». В систему этих понятий входят: манипулятивное воздействие, психологическая манипуляция, манипулирование, межличностные манипуляции, социально-политические манипуляции личностью и так далее.

.2 СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ МАНИПУЛЯЦИИ

Для современного общества характерен стремительно возрастающий поток информации, который индивид должен воспринимать, осваивать и применять в области решения зачастую достаточно сложных задач. Человек, который принимает различные решения, может выступать и в качестве субъекта, и в качестве объекта психологического воздействия. Существует множество различных средств, методов и приемов психологического воздействия, которые систематически и постоянно используются в нашей повседневной жизни, практически во всех сферах социального взаимодействия людей, и объектом воздействия которых в наше время выступает любой человек современного общества.

Таким образом, объектом манипуляции является то, на что направлены действия манипулятора. Достаточно часто объект манипуляции - это мишень манипуляторов сознанием. Такого мнения придерживаются в своих работах Кара-Мурза, Доценко. Понятие «мишень» используют, чтобы обозначить те психические структуры, на которые оказывают влияние со стороны инициатора воздействия независимо от того, имел ли он такое намерение или нет [27, с.12]. следует отметить, что данные авторы по-разному классифицируют мишени психологического воздействия.

В качестве мишеней манипулятора могут выступать: мышление, чувства, воображение, память, внимание. В своей работе «Манипуляция сознанием» Кара-Мурза говорит, что логическое мышление человека прозрачно и очень хорошо изучено, поэтому в него легко можно вторгнуться и лишить человека возможности делать правильные умозаключения. Манипулятор вносит хаос в логическую цепочку размышлений человека, и тем самым делает его беспомощным. Помимо мышления важным объектом манипуляции является воображение. «Воображение - способность человека, необходимая для мыслительного постижения реальности. Воображение и «внешняя» реальность тесно связаны. Так как воображение - способность творческая, оно гораздо меньше, чем мышление, подвержено дисциплине, логики, традиции. Значит, более уязвимо для воздействия извне. Очень большая часть людей подвержена грезам, которые уводят их все дальше и дальше от реальности. У других воображение, наоборот, скованно, они затрудняются в выработке собственных образов, ищут их в готовом виде - не могут самостоятельно освоить реальность мысленно. И те, и другие наименее защищены от манипуляции их сознанием. Преобразуя в нашем сознании полученные когда-то и где-то от действительности впечатления, воображение создает образы и мыслительные, и чувственные. Следовательно, через воображение манипулятор может воздействовать и на мышление, и на чувства. Максимальной подвижностью и уязвимостью перед манипуляцией обладает сочетание - воображения и чувств» [13, с.78].

Важнейшими мишенями также являются память и внимание. Задачей манипулятора является убеждение личности в чем-то. Как известно для того, чтобы в чем-то убедить человека, необходимо сначала привлечь его внимание. Затем уже нужно привлечь память: чтобы человек запомнил внушаемое ему сообщение. Внимание является, по сути, концентрацией психических процессов на определенном объекте, оно отвечает за направление и организацию всех этих процессов - восприятия, мышления, чувств, воображения и так далее. Если человек сосредоточит внимание на важном объекте, то все второстепенное раздражение и информация отсеивается и отстраняется. Именно это позволяет вести целесообразную психическую деятельность. Человек активно использует свою способность к изменению направленности внимания, к его переключению. Манипулятор может заместить объект - увести важный объект в тень, подсунув служебный отвлекающий объект (который имеется в реальности или построен манипулятором). Люди могут менять и сосредоточенность внимания на объекте, степень углубленности в его восприятие и осмысление - в жизни человеку приходится распределять внимание. Таким образом, существует возможность снизить возможность восприятия и осмысления у индивида посредством искусственного рассеивания его внимания, то есть необходимо распределить его внимание на несколько объектов, при этом не обязательно полностью отвлекать внимание индивида от важного для него объекта. Для того, чтобы успешно провести манипуляцию внимания также важно дать правильную оценку его устойчивости и интенсивности. Данные характеристики зависят от того, какой у собеседника возраст, профессия, уровень образования и так далее.

Для того, чтобы манипулировать сознанием личности, манипулятор оказывает воздействие на все виды памяти различными способами. С одной стороны, существует необходимость в запоминании индивидом определенной мысли или сообщения, которое внушает ему манипулятор. С другой стороны, может возникнуть потребность в «отключении» краткосрочной или исторической памяти индивида, в случае если ими создается психологический барьер против внушения. При получении индивидом определенного сообщения оно взаимодействует с памятью на двух этапах: изначально это пассивное запоминание. После этого рассудок перерабатывает полученную информацию и если она убедительная, представляет интерес, то происходит ее «внедрение» в память, и она начинает воздействовать на сознание индивида.

Таким образом, можно отметить диалектическое единство запоминаемости и убедительности. Чтобы пассивная память сразу не отвергла внушаемое, оно должно чем-то «зацепить» сознание. Но чтобы внедриться в сознание, информация должна быть упакована в такую форму, чтобы оно запечатлелось в памяти. Человеку всегда кажется убедительным то, что он запомнил, даже если запоминание произошло в ходе чисто механического повторения. Если сообщение внедрилось в сознание, то его действие уже не зависит от истинности или ложности. Исследователи пришли к печальному для простого человека выводу: то, что в результате частого повторения прочно запоминается, действует на сознание независимо от того, вызывает ли это утверждение возражения или одобрение.

Е.Л. Доценко классифицировал мишени психологического воздействия:

. Побудители активности: потребность, интерес, склонность, идеал.

. Регуляторы активности: смысловой, целевой, групповые нормы, самооценка, мировоззрение, убеждение, верование.

. Когнитивные (информационные) структуры: знания о мире, людях, сведения, которые обеспечивают информацией человеческую активность.

. Операциональный состав деятельности: способ мышления, стиль поведения, привычка, умение, навык, квалификация.

. Психические состояния: фоновое, функциональное, эмоциональное и так далее.

Можно говорить о множестве ситуаций, в рамках которых на личность оказывается манипулятивное воздействие. В соответствии с соотношением между объектом и субъектом такого воздействия, все подобные ситуации представляется возможным разделить на 3 группы:

. Ситуации межличностного взаимодействия. В данную группу входят ситуации непосредственного общения и обмена информацией, а также опосредованного (посредством телефона, почты, телеграфа, факсимильной связи, различных иных систем связи, в том числе интернета). Ситуации межличностного взаимодействия подразделяются в соответствии с их содержанием, характером социальных связей или основными сферами образа жизни на: общественно-политические, профессионально-деловые, социо-культурные, семейно-родственные, социально-бытовые, дружеские, случайные.

. Ситуации взаимодействия, в которых индивид входит в состав какой-либо группы людей, а непосредственное информационно-психологическое воздействие осуществляет некоторый коммуникатор - личность или группа (оратор, президиум). Подобные ситуации обычно обозначаются как публичные. К подобным ситуациям можно отнести: собрание. Совещание, митинг, зрелищное мероприятие и так далее.

. Ситуации взаимодействия, в которых на индивида осуществляет информационно-психологическое воздействие какое-либо средство массовой коммуникации. К подобным ситуациям можно отнести: просмотр телепередач, прослушивание радиопрограмм, чтение газет, журналов, различных печатных изданий, взаимодействие с различными информационными системами и так далее.

Манипулятором называют индивида, который направляет свои действия на достижение собственных целей, пользуясь при этом различными способами информационно-психологического воздействия, не учитывая интересы тех, на кого направлено подобное воздействие, а часто, попросту вводя их в заблуждение. Манипулятор всегда действует вразрез с интересами индивида, на которого направлено манипулятивное воздействие и наносит им ущерб. Манипуляторами могут быть совершенно разные лица: политические лидеры, государственные и общественные деятели, представители СМИ, деятели литературы и искусства, а так же повседневные партнеры по межличностному взаимодействию. К подобной категории лиц можно отнести тех, кто оказывает на окружающих информационно-психологическое воздействие, искусно смешивая ложь с правдой, увеличивают степень неадекватности информационной среды общества. При этом они зачастую сами становятся ее невольными пленниками и превращаются из ее творцов в ее рабов. По мнению американского психолога Э. Шостром, «манипулируя другими людьми, манипулятор неизбежно становится объектом собственных манипуляций» [25, с. 43]. Безусловно, от этого не становится легче тем, кто испытывает на себе разрушающее и уничижительное влияние от их манипуляций.

Изначально «манипулятором» называли циркового артиста, фокусника, хорошо действующего с предметами при помощи рук. В современной же жизни слово «манипулятор» или «манипуляция» можно встретить достаточно часто. И это не случайно, с нами производят незаметные действия, но уже не руками, а словами и даже невербальными способами общения. Отрицательная сторона манипуляция состоит так же в том, что она не дает времени подумать и сделать свой выбор. Поэтому достаточно важно обратить внимание на повседневную жизнь, на то, что происходит вокруг нас и в нас самих. Манипулятор не выбирает в качестве жертвы первого попавшегося, он находит такого, кто обязательно поддастся его влиянию. Манипуляторы являются отличными знатоками человеческих душ. Они знают, что для любого индивида удобной является ситуация, когда есть решение или объяснение происходящего [19, с. 23].

Например, для манипулятора - логика доводами служит наше же поведение. «Ты так делаешь, значит тебе так нравится, и тебя ситуация устраивает». Да, это очень сильный аргумент, не только для него, но и для нас. Но нужно помнить, что манипулятор использует других в своих целях. Они знают, что люди не любят находиться в неудобном положении, поэтому пойдут на все, что из него выйти. Манипуляторы во всех случаях играют на наших слабостях или на слабых чертах характера. [24, с. 42].

Отличительной чертой психологических манипуляций является отношение к партнеру по взаимодействию и общению не как к личности, обладающей самоценностью, а как к специфическому средству, посредством использования которого достигаются, как правило, скрываемые цели манипулятора, реализуются его интересы и удовлетворяются собственные потребности без учета интересов, воли и желаний другой стороны.

.3 ОСНОВНЫЕ ТИПЫ МАНИПУЛЯЦИЙ

Как уже отмечено, манипуляция является достаточно распространенным средством общения. Человек прибегает к манипуляции, в случаях, когда у него не хватает уверенности, сил или смелости прямо заявить о своих желаниях. Манипулятор не верит, что он сможет получить желаемое по праву и идет на принуждение и давление. В приведенной ниже таблице 1 рассмотрены основные типы манипуляций личностью [29].

Таблица 1. Основные типы манипуляций.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Манипуляция | Как выглядит | На самом деле | Особенности манипуляции |
| Манипуляция любовью | «Если ты будешь так себя вести, я тебя любить не буду» «Ты сначала перестань ногти грызть (работать, к маме ездить, читать женские романы, каждое утро готовить солянку…), тогда поговорим про свадьбу» «Мы умеем ценить своих сотрудников, у нас дружная команда единомышленников. Поэтому редко кто уходит из нашего коллектива по своей воле » | «Слушайся меня» «Мне не нравиться, когда ты грызешь ногти» «Мы будем к тебе хорошо относиться, если ты будешь хорошо работать» | Одна из самых коварных и жестоких манипуляций, которыми часто пользуются в семьях. Ребенок, привыкший к такому обращению, начинает понимать, что самые близкие люди не принимают его целиком, любят не за то, что он есть, а за то, что он что-то делает или не делает. В партнерских отношениях, такие разговоры также не приводят ни к чему хорошему. Ведь в данном случае на одну чашу весов кладется любовь, а на другую некое условие. Получается, что любовь - это некий товар, который при необходимости можно обменивать на услуги или деньги. |
| Манипуляция страхом | «Не будешь учиться, станешь бомжом» «Если я и дальше буду работать в этой конторе, у меня будет инфаркт» «Оленька, мне тут прислали резюме одного очень перспективного молодого сотрудника. У вас с ним как раз один профиль» | «Я не знаю, как тебя еще заставить учиться» «Приготовься, я скоро уволюсь» «Незаменимых нет, соберитесь, дорогуша» | Использование людских страхов - одни из самых любимых приемов манипуляторов всех типов и мастей. Очень часто они играют на недостаточной информированности человека. Поэтому, если вам регулярно пудрят мозги по поводу неких мифических опасностей и призывают сделать то или иное, чтобы избежать их - наведите справки. |
| Манипуляция неуверенностью в себе | «математику ты сделала, я вижу. А давай посмотрим, что у тебя не получается?» «Ты собираешься съесть на ночь печенье? Ну, давай-давай. Я пока в комп поиграю» «Переведите, пожалуйста, небольшой текст с китайского. Вот вам словарь, у вас есть полчаса» | «Ты все равно ни на что не способна без моей помощи» «Я имею право делать, что хочу » «Не зарывайся, я здесь начальник» | Манипуляция - это всегда вопрос власти, а в данном случае он стоит наиболее остро. «Я - начальник, ты - дурак», - так можно перефразировать большую часть приведенных здесь высказываний. Проблема начальника-манипулятора (будь он мамой, папой, боссом или президентом) заключается в том, что он не обладает реальным авторитетом, не является властью, но хочет ей быть. С ним, безусловно, можно начать играть в «поддавки» и льстить. Но этой лести ему никогда не будет достаточно. Он будет ненадолго успокаиваться, а потом вновь и вновь искать подтверждение своей состоятельности за счет чужих недостатков. Однако, манипулировать вами он сможет только в том случае, если вы по поводу своего недостатка переживаете. Примите себя и свои слабости или избавьтесь от них. |
| Манипуляция чувством вины | «Опять получила два по физике? Тогда будешь мыть полы» «С Зинаидой в кафе ходила, пока я тут один голодный с детьми сидел?» «Возьмите сегодня отгул, не переживайте я сделаю за вас вашу работу» | «Мне лень мыть полы, но неудобно тебя просить об этом» «Завтра хочу после работы сходить к друзьям , но ты меня просто так не отпустишь, будешь пилить» «Работу-то я сделаю, а потом припомню вам этот случай» | Такая манипуляция очень распространена в семейной жизни, ее частое использование приводит к тому, что муж и жена начинают играть в увлекательную игру - коллекционирование чужих провинностей. Кто больше насобирал, тот выиграл, читай - получил права на реализацию своих сокровенных желаний. Хотя совершенно непонятно, почему это само собой разумеющееся право нужно завоевывать таким странным и неприятным способом? |
| Манипуляция чувством гордости (идеей «сверх я») | «Почему ты боишься прыгнуть с вышки, ты же отличник?» «Работала сверурочно, устала? Бедняжка. Но ты же у меня такая умница, уберись в комнате, сбегай за пивом, сейчас ко мне Петрович придет» «Мы знаем, что вы - перспективный сотрудник. Мы в вас верим, поэтому предлагаем вам повышение, правда с сохранением старой зарплаты» | «Не трусь» «Твой перфекционизм плюс моя лень. Мы - идеальная семейная пара» «на вашем тщеславии мы решили немного сэкономить» | Тщеславие возведено в ранг главной идеи западной цивилизации. Быстрее, выше, сильнее и дальше со всеми остановками вплоть до конечной. Главное не останавливаться и не задумываться. Хотя Карл Юнг, психолог, философ и вообще толковый человек, говорил о том, что первая половина жизни - это учеба, поиски работы, женитьба. Беготня, одним словом, но беготня оправданная. Если во второй половине человек патологически настроен на приобретение и стремление кого-то догнать - он заболевает. |

ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТЬЮ

.1 ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬ ПСИХИКИ ИНДИВИДА К МАНИПУЛИРОВАНИЮ

Необходимо заметить, что психика индивида на самом деле уже как бы изначально предрасположена к некой особой восприимчивости, которую видимо и можно назвать манипулированием.

Манипулирование является формой воздействия одного индивида на другого, с целью выполнения последним воли первого.

Невозможны отношения в обществе без манипулирования. Манипулирование в данном случае будет завуалированным стремлением одного индивида подчинить другого. При этом вопрос о том, рассматривается психика отдельной личности или группы является второстепенным. Просто психика в массах неким особым образом трансформируется, принимая формы, описанные в свое время Лебоном, Фрейдом, Московичи, Каннети, и другими исследователями воздействия манипулятивных методик применимо к массам [10, с. 108].

Большинство исследователей отмечают, что психика любой личности подвержена различным манипулятивным воздействиям. За редким исключением: проф. С.Г. Кара-Мурза относил к таковым, прежде всего, психику простых людей [13, с. 145]

Следует отметить, что психический аппарат человека устроен таким образом, что зачастую один индивид может управлять другим, вследствие того, что последний предрасположен к выполнению приказа извне. Извне - это значит, что приказ поступает не от подсознания. Поскольку у каждого индивида любая команда изначально образуется в бессознательном, подсознании, а позже передается сознанию, и уже оттуда «доводится до сведения» психике.

Известно, что психика практически каждого индивида устроена таким образом, что вынуждена все время балансировать на грани между неврозом и обычным, нормальным состоянием.

Подобную конфронтацию с собственной психикой индивида активно используют манипуляторы. Манипулятор специально создает дисбаланс в психике личности, после чего предлагает определенный способ избавления от вызванной им же симптоматики. Существуют различные способы для совершения подобного приема. Но верно то, что все они простираются в плоскости воздействия на архетипическую составляющую психики индивида.

Итак, наиглавнейшее значение в структуре психики индивида занимает бессознательное. Поскольку, как уже было отмечено выше, именно бессознательное порождает все мысли индивида, его желания. В свою очередь мысли и желания трансформируются в поступки и действия, совершение которых уже опосредованно сознанием. Таким образом, можно сказать, что функция сознания подчиненная бессознательному в психике человека, которое выступает в главной роли.

Все, что было когда-то индивидом услышано или увидено, все, что когда-то проходило мимо него оседает в его подсознании (бессознательном психики). При этом совершенно не важно, как давно он это услышал или увидел [5, с. 164].

Надо сказать, что этот факт очень существенный, поскольку напрямую оказывает влияние на манипулирование психикой. Именно здесь и лежит разгадка тайны манипулирования. Потому как самым важным правилом манипуляции является возможность воздействия на подсознание личности скрыто, так, чтобы индивид, выполняя команду манипулятора, считал, что делает это в соответствии с собственным желанием.

Среди всего многообразия способов манипуляций следует отдельно выделить тот, который как будто не оставляет шансов индивиду, на которого производится манипулятивное воздействие, не поддаваться манипуляциям. Такое воздействие возможно по причине провокации у личности, на которую оказывают воздействие, какого-нибудь базового инстинкта (например, страха). После подобной провокации манипулятор демонстрирует способ избавления от того, что вызвало определенную негативную реакцию в психике. Как правило, подобный прием действует безотказно.

Следует отметить, что наиболее предрасположенным к угрозе подобного воздействия индивид становится, находясь в периоде относительной стабильности. Периодом относительной стабильности можно назвать такой, в который психика в течение определенного времени находится в состоянии покоя, то есть не испытывает каких-либо потрясений. В такой период психика индивида, расслабляясь, как бы привыкает к состоянию покоя. Если в такое время последует удар, то он будет иметь гораздо более существенные последствия, чем, если бы манипулятивная атака произошла в период, когда эмоциональное состояние индивида находится как бы на взводе.

Если говорить о манипулировании психикой, следует отметить, что определить фактор манипуляции на самом деле не так уж и просто. Как правило, психикой индивида зачастую улавливается то, что до этого базировалось в ней через навязываемые стереотипы. При этом то, что как бы выпадает из рамок обозначенного нами понимания действительности, уже как бы и не определяется психикой. Не определяется, прежде всего, бессознательно. Кроме того, необходимо обратить внимание на скрытый характер подобного манипулирования, который часто и является причиной того, что личность вообще допускает манипулирование психикой.

Если рассматривать межличностное общение в повседневности, то можно отметить, что манипулирование психикой осуществляются всегда и везде, и характер его преимущественно бессознательный.

индивид психика защита манипуляция

2.2 КАТЕГОРИЯ ИНДИВИДОВ, СКЛОННЫХ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ВОЗДЕЙСТВИЮ

Рассматривая вопрос возможности манипулирования личностью, важно отметить, что существует определенная категория людей, с которыми почти наверняка возможно совершить манипулятивные действия. К ним в основном относятся девушки студенческого возраста, так как они более склонны к честности, доброте и правде, по утверждению Александра Коган один из ведущих авторов исследования склонности людей к доброте из университета Торонто (Канада).

Это такая определенная категория людей, которая исключительно честная по своей натуре. Подобные люди всегда видят в окружающем мире только хорошее, привыкли доверять людям. По своей натуре они очень мирные и добросердечные.

Причем стоит действительно заметить - в большинстве своем люди, склонные к манипулятивному воздействию, это все очень честные люди. И манипуляция с ними возможна как раз тогда, когда манипуляторы используют их неосведомленность в каких-то вопросах.

Однако, не все так просто. Если рассматривать вопрос индивидов, склонных к манипулированию против них, так мы можем говорить и о том, что они в какой-то мере сами провоцируют нечто подобное, своим поведением, например.

Кроме того, можно предположить, что те, кто может оказаться подверженным воздействию манипуляторов, на самом деле вероятней всего не считают, что состоят в символической группе риска. Прежде всего, большинство таких людей обладает высоким уровнем интеллекта, который, как они считают, способен устранить возможность оказания над ними различного рода воздействия. Но, как раз таки манипулятор в первую очередь и вычленяет из массы такого человека в силу его врожденной интеллигентности. Поскольку отличительная черта интеллигентности - это «непротивление злу насилием». И вот тут то и оказывается, что те, кто проповедует подобный взгляд на жизнеустройство - в первую очередь и оказываются под прицелом манипуляторов как раз вследствие своей исключительной беззащитности [20, с. 113].

В данном случае, подобная доверчивость индивида как бы подталкивает манипулятора к совершению против него манипуляции. Как, например, следует говорить о неких индивидах, которые то ли своей внешностью, то ли складом характера, а скорее всего и еще помимо перечисленного целого ряда затруднительных к описанию характеристик, словно бы располагают преступников к совершению против них преступлений. Как бы это печально не звучало.

З. Фрейд считал, что с момента отхода культуры от первобытного состояния можно говорить о возникновении норм, запретов, ограничений. Причем, как оказалось, до конца эти первобытные желания не были изжиты из психики. И особенно чувствительны к ним невротики, «которые уже и на эти отказы реагируют асоциальностью». По мнению Фрейда, причиной этому можно считать то, что психика индивида не развивалась с древних времен в такой мере, как это наблюдалось на примере прогресса науки и техники, и «сегодня все ещё такая же, как в начале истории» [31].

Надо отметить, что индивид со склонностью к неврозу всегда более интересен для манипулятора (стоит отметить что девушки чаще находятся в таком состоянии чем парни) Причиной этому можно назвать то, что любая невротическая зависимость уже является нарушением между сознанием и бессознательным. Невротик не отдает полный отчет реальности, поскольку больше всего заботиться о том, чтобы его не тревожила окружающая действительность, так как больше стремится находиться в мире собственном, внутри себя. В то время как манипулятор, в качестве представителя внешнего мира, вызывает в случае общения с невротиком дисбаланс в душе последнего, потому тот как бы и стремится поскорее выполнить волю манипулятора, только для того, чтобы его оставили в покое.

Особо следует отметить особенность невротика: он всеми силами стремиться остаться наедине с собой (или своей семьей или друзьями). Кроме невротиков такое же желание можно наблюдать только у индивида, который находится по какой-то причине в измененном состоянии сознания. Внешними факторами такого состояния, как известно, может выступать алкогольное и наркотическое опьянение. Но кроме них можно отметить еще существование целого ряда сопутствующих обстоятельств, по причине которых у личности можно наблюдать наступление временного душевного кризиса, или просто дисбаланса психики. Данный дисбаланс и необходим манипулятору, поскольку, как говорилось выше, находясь в подобном состоянии, личность становится очень восприимчивой к различной информации. В итоге, можно отметить, что манипуляторам весьма необходимы те, у кого по каким-то причинам наблюдается дисбаланс психики. Поскольку в момент особой восприимчивости психики манипулятор может достаточно легко навязать индивиду свои идеи, которые направлены на проведение манипуляции. [22, с. 127]

В подобное состояние помимо прочего индивида можно ввергнуть путем нарушения спокойствия его внутренней жизни. Можно сказать, что психика любой личности находится в определенной гармонии между окружающей действительностью и своим внутренним миром. Позже уже индивид находит различные способы защиты для противостояния своей психики контакту с внешним миром. Один из способов такой защиты - это так называемая маска.

Известно, что практически каждый индивид действует в различных ситуациях в соответствии с существующими у него определенными моделями поведения. Это помогает уберечь его психику от чрезмерных потрясений. Кроме того, почти каждый индивид носит определенную маску при контактах с внешним миром. Маска, по сути, является определенным вымышленным образом, который, в соответствии с бессознательным мнением индивида, позволяет обезопасить его психику при контактах с внешним миром. Некоторые индивиды имеют несколько масок. Но в целом не вызывает сомнений, что внутри каждого индивида существует свой определенный сформированный образ того, каким он на самом деле должны быть, и пусть это в какой-то мере обман, но именно этот обман позволяет ему в большинстве случаев безболезненно общаться с внешним миром.

Справедливо отмечают, что манипулятором получается определенная выгода того, что он претворяет в жизнь свои намерения. Вероятно, следует сказать, что в процессе выстраивания отношений, манипулятор руководствуется, прежде всего, выгодой, которая ему необходима. При этом он совсем не обращает внимания на то душевное состояние, которое будет являть после этого психика объекта, на которого была направлена манипуляция.

Кроме того, манипулятор, вероятно, является человеком, прислушивающийся в большей, чем кто-либо, степени к своему бессознательному. Поскольку доподлинно известно, что главенствующая роль в психике индивида отводится именно бессознательному, или подсознанию.

Рассматривая вопрос индивидов, склонных к осуществлению против них манипуляций, стоит говорить о том, что и существует те, кто ни при каких условиях не допустит против себя наличия манипулятивного воздействия, к ним в основном относятся парни студенческого возраста. Причем, помимо профессиональных манипуляторов и психологов, такими индивидами могут быть просто опытные люди, прошедшие жизнь, или в силу специфики собственной жизни общавшиеся с большим количествам различных людей. Особенно заметим, что весьма эффективными навыками обладают некоторые профессиональные преступники, как и те, кто имел длительные срока нахождения в тюрьмах и лагерях. Сама по себе уголовная среда уже предполагает выживание как сильнейших (они становятся авторитетами), так и тех, кто, играя на слабостях других - тоже находит свое место в жизни за решеткой [23, с. 198].

.3 МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ОТ МАНИПУЛЯТИВНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

Для того чтобы не попадаться на манипулятивные приемы и уловки, прежде всего их необходимо уметь распознавать. Поэтому необходимо рассмотреть некоторые общие положения, которые в определенной мере помогают выявить и снизить эффект действия манипулятивных приемов.

. Сократить контакты: меньше бывать в зоне контакта с манипулятором или потенциальным манипулятором.

. Уход от захвата. Как известно важным этапом в манипуляции является захват внимания индивида, его присоединение. В период, когда манипулятор еще не осуществил захват, ему необходимо оказывать сопротивление. Достаточно эффективным является прием прерывания контакта, уход на время. Если существует такая возможность, необходимо прервать речь манипулятора, вопросом, нарушающим его сценарий. Например, спросить: «Скажите прямо, к чему вы клоните?». Так можно заставить манипулятора перейти к сути дела, поскольку если он проигнорирует вопрос, это вызовет недовольство собеседника и его психологическая защита укрепится.

. Изменить темп. В рамках программы манипуляции темп играет важную роль, поскольку успех манипуляции возможен только в случае опережения процесса мобилизации психологической защиты у собеседника. Именно в связи с этой особенностью важна срочность и сенсационность сообщения манипулятора. Чтобы защититься от манипуляций, необходимо снизить темп общения с манипулятора. В данном случае полезно будет прервать контакт, поскольку те новые масли, чувства и впечатления, которые получил собеседник нужно «переработать». Зачастую манипулятор ложно и искусственно создает нагнетаемую обстановку срочности, собеседнику же необходимо ее срочно отвергать и навязать ходу манипуляции рваный, вязкий ритм.

. Отсеять шум. Манипулятор использует «шум» для того, чтобы собеседник не смог сосредоточить свое внимание на проблеме, которая требует решения, поскольку именно в такой ситуации можно говорить об успехе манипуляции. «Шум» - это поток. В данном случае, чтобы противостоять манипулятору, при получении важного сообщения необходимо отфильтровать шумы, служащие помехами.

. Необходимо быть непредсказуемым, поскольку известно, что легче манипулировать людьми, мышление которых отвечает строгому и четкому алгоритму. В ситуации, когда индивид имеет необычную логику, очень тяжело подобрать к нему «ключ». Эффективный способ от захвата и воздействий манипулятора - создать искусственную непредсказуемость реакции. Таким образом, действует принцип - когда нельзя предсказать реакцию индивида, он не уязвим.

. Отключить эмоции. Очень часто манипулятор оказывает давление на определенные чувства собеседника. В данном случае полезно будет на какое-то время сознательно притупить это чувство, воспринять сообщение бесстрастно, а потом на холодную голову обдумать его.

. Создать контексты. Поскольку одним из главных приемов манипуляции является встраивание проблемы в искусственно построенный контекст, для защиты необходимо не принимать предложенную постановку вопроса. Другими словами собеседнику нужно заменить навязываемый контекст иным, выстроенным не зависимо от манипулятора.

. Создать альтернативы. Манипулятор в процессе общения пресекает диалог и предоставляет выгодное ему решение, в качестве единственного, не имеющего альтернативы. Собеседнику необходимо в данной ситуации сразу отвергнуть такое условие. Как только он прикинет в уме все разнообразие вариантов решения, вся манипуляция разрушится.

. Включить здравый смысл. Манипулятор любит пускать пыль в глаза. Когда он произносит страстные речи, лучше пропустить мимо ушей красивые фразы и ухватить главный смысл. Потом допустить вероятность того, что он верен, и подумать о нем в соответствии со здравым смыслом.

. Искать корень проблемы. Любая манипуляция сводится к такой трактовке проблемы, которая уводит от сути. В этом случае надо сразу отвергать предложенную трактовку и начинать ставить вопросы самому, шаг за шагом углубляясь в суть дела.

. Включить память и спроецировать будущее. Память и предвидение являются основой психологической защиты от манипуляции. Манипуляторами применяется целый ряд технологий, направленные на навязывание особого замкнутого времени, то есть задача манипулятора - отнять у собеседника чувство исторического времени. Поэтому каждый раз надо делать усилие и восстанавливать память о той проблеме, которую ставит перед тобой манипулятор.

. Сменить язык. Необходимо отказаться от языка, на котором манипулятор излагает проблему. Не принимать его язык, его терминологию и понятия [1, с. 269].

В случаях использования оппонентом манипулятивных уловок возможны следующие варианты ответов на его манипуляции [6, с. 143]:

а) Возвратный удар. По сути, данный прием является обнаружением в рассуждениях манипулятора доводов, которые можно направить против его же рассуждений, показав его логическую несостоятельность. Прием является нежелательным, но ее применение может быть оправдано, если все другие способы не принесли должного результата.

б) Метод обличения. Суть данного приема в том, что оппонент показывает характер уловки и указывает на то, что она совершенна намеренно. Такой прием целесообразен, если требуется осадить манипулятора, но не следует им злоупотреблять. Лучше указывать на недостатки рассуждений манипулятора и их ошибочный характер, не ссылаясь на его намерения.

в) Метод Сократа. По сути, данный метод - это постановка серий вопросов, на которые манипулятор должен ответить однозначно. Вопросы должны ставятся так, чтобы манипулятор при ответе на них опроверг свое первоначальное заявление. Данный метод допустим, если на серию вопросов можно действительно дать однозначные ответы, иначе же он становится уловкой, которую достаточно трудно распознать неподготовленному человеку. Безусловно, данный метод достаточно ограничен из-за характера ответов, но, если правильно его использовать, он достаточно эффективен.

г) Оттягивание возражение. Чтобы применить данный прием, необходимо предоставить возможность манипулятору высказаться. Не нужно его останавливать в тот момент, когда замечена какая-либо слабость в его аргументах, поскольку так будет больше возможностей для критического анализа и легче выбрать стратегию и тактику собственной аргументации.

д) Опережение возражений. По сути, данный прием - это демонстрация своих слабых сторон еще до того, как поступят возражения от манипулятора. Оппонент говорит о том, в чем его собственные недостатки и показывает, что он делает для их преодоления. Если данный прием попадает в цель, то у манипулятора будет выбита почва из-под ног, и его критика будет иметь меньшую силу или потребуется другая аргументация.

В заключение можно сказать, что существует множество методов защиты от манипуляции личностью. Важно распознать манипулятора и выбрать правильную стратегию поведения, чтобы не позволить оказать на себя психологическое воздействие.

.4 ПРОВЕДЕННЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ И ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ

В ходе проведенного эксперимента над мужчинами и женщинами (результаты которого описаны ниже) было показано что девушки студенческого возраста в значительной мере уступают юношам того же возраста, от манипулятивных воздействий. Это в первую очередь связано с тем что девушки более добросердечны, мягки и имеют меньше контактов с людьми. Но стоит заметить что были найдены люди которые являются исключением, так к примеру была выявлена одна девушка у которой защита от манипулятивных воздействий превосходила многих мужчин и был выявлен один юноша у которого защита от манипулятивных воздействий была ниже чем у большинства девушек. Такое отклонение связано с тем что в сфере лидерства некоторые мужчины начали сдавать позиции, а в природе так устроено что должно быть все устроено по ровну и кто то должен быть лидером и это место вынуждены занимать девушки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Человек является существом социальным. Это значит, что на поведение любого индивида всегда оказывается влияние другими людьми. Методы и технологии манипулирования стремительно развиваются, поэтому защитить себя от подобного воздействия достаточно не просто.

В данной работе была прослежена история развития понятия «манипуляция», и его развитие в качестве социального явления, а так же проведено исследование над студентами Курганского государственно университета (КГУ). Посредством теоретического анализа выявлены основные приемы психологического воздействия, а также раскрыты правила, способы борьбы и защиты от таких воздействий. Посредством практического анализа было выявлено что девушки показали наименьший бал в защите от манипуляций, но стоит отметить что некоторые парни показали такой же результат, но их было значительно меньше. Таким образом гипотеза о том что девушки более склонны к манипулятивному воздействию подтвердилась. Изучив явление манипуляции, можно отметить, что данный процесс становится частью социального взаимодействия, предполагающего активное использование разнообразных способов и средств, скрытого принуждения людей. Особое внимание в данной работе уделено манипуляции личностью, поскольку наиболее сильный рост манипулятивных воздействий происходит в сфере межличностного взаимодействия. Подобный рост, спровоцирован условиями жизни и общения, а так же непосредственным социальным окружением. Можно выделить следующие причины данного процесса: неопределенность общественной ситуации, рыночные отношения, страх тесных межличностных контактов, который основывается на недоверии к себе и к другим.

Однако существует мнение, что социальное поведение личности связано и с национальными, социокультурными нормами, с ментальностью, являющейся характеристикой отношений человека и культуры. «Манипулирование связано с мировоззрением личности, общим отношением к жизни, с ответственностью, следовательно, с ценностно-смысловой сферой».

Степень успешности манипуляции в значительной мере зависит от того, насколько широк арсенал используемых манипулятором средств, психологического воздействия и насколько манипулятор гибок в их использовании. Чаще всего выделяют следующие средства, с помощью которых производится разворачивание манипулятивного воздействия:

. Определение вектора воздействия, исходя из подзадач (снижение критичности адресата; внедрение в его сознание требуемого желания, намерения; изоляция влияния со стороны других людей и тому подобное)

. Подбор вида силы (воздействия) для оказания давления (перехват инициативы; сокращение времени для принятия решения; демонстрация собственной квалификации и так далее)

. Поиск мотива, через который можно проникнуть в психическую сферу оппонента.

. Постепенное наращивание давления по различным линиям (повышение плотности; тотальность воздействия; постоянство; интенсивность).

Изучение литературы, касающейся основных элементов манипулятивного воздействия показывает наличие одних и тех же составляющих манипуляции, которые в разных сочетаниях анализируются различными авторами. В данной работе затронута весьма важная проблема, которая нуждается в дальнейшем исследовании. В качестве рекомендации можно указать направление, связанное с психологической защитой населения от угроз информационно-психологического воздействия манипулятивного характера. Следует отметить, что подобная задача актуальна не только для России, но для других стран. Об этом свидетельствует внимание к рассматриваемым проблемам ряда зарубежных исследователей, труды которых упоминаются в данной работе.

Тест

Отвечая на вопрос, запишите букву, которой соответствует Ваш ответ: a, b или c.

. Поддаешься ли ты на уговоры коллег и близких сделать то, что изначально делать вовсе не намеревался?

a. Нет, если я сам не хочу, уговорить меня невозможно

b. Только если они меня очень, очень попросят и дело будет действительно стоящим. Мне бывает очень сложно отказывать людям

. Готов ли ты жертвовать собственными интересами, чтобы сохранить хорошие отношения с людьми?

a. Нет, для всех хорошим не будешь

b. Иногда, бывает, иду на некоторый компромисс, но полностью своими интересами никогда не жертвую. Главное для меня сохранить хорошие отношения с людьми, ради этого я могу пойти на уступки

. Случалось ли тебе, поддавшись на уговоры продавца, покупать ненужный товар или вещь?

a. Нет, меня на уговоры не купишь

b. Одного раза мне вполне хватило, чтобы больше не совершать подобных ошибок. Да, бывало

. Как ты поступишь, если твой начальник попросит тебя выполнять работу, не входящую в твои должностные обязанности, или просто переработать, говоря, что он этого не забудет и обязательно в скором времени повысит тебе зарплату и вообще всячески облагодетельствует?

a. Во-первых, я ему не поверю, а во-вторых, отошлю его к должностной инструкции, положениям КЗОТ или еще подальше

b. Соглашусь только в виде исключения и заранее оговорю причитающиеся мне компенсации. Думаю, попереживав, соглашусь, ибо с начальством спорить себе дороже. А вдруг и правда зарплату поднимет?

. Участвуя в споре, что ты предпочитаешь: соглашаться с точкой зрения оппонента или отстаивать собственное мнение по обсуждаемому вопросу?

a. Буду отстаивать свою точку зрения, пока окружающие, не докажут мне, почему я должен принять их позицию

b. После предварительного обсуждения могу принять позицию оппонента, если в ней нет принципиальных противоречий с моей собственной позицией. Что толку упорствовать, ведь все равно большинство людей поддержат именно точку зрения опонента?

. Часто ли коллеги, ссылаясь на чрезмерную загруженность, просят тебя «помочь» им и выполнить их работу?

a. Нет

b. Иногда (не часто). Довольно часто

. Как ты поступишь, если собрался уходить, а твой знакомый с упоением начнет рассказывать волнующие его новости?

a. Извинившись вежливо, твердо скажу, что сейчас говорить не могу

b. Поговорю немного ради приличия, потом постараюсь свернуть разговор. Терпеливо стану выслушивать знакомого, втайне надеясь, что он скоро замолкнет

. Ради своей пользы можешь ли ты говорить человеку то, что он хочет слышать, чем то, что есть на самом деле?

a. Да, это самый верный способ получить желаемое

b. Возможно в каких-то случаях это так. Не думаю, что это лучший способ добиваться своего

. Для того, чтобы сделать карьеру и быть преуспевающим бизнесменом важно иметь и поддерживать определенные связи и знакомства с нужными людьми

a. В наше время иначе нельзя

b. К сожалению, самому пробиваться очень трудно. Всего надо добиваться самостоятельно и только честным трудом

. У каждого человека есть слабое, уязвимое место

a. Cлабости имеют свойство обнаруживаться

b. Некоторые люди кажутся неуязвимыми. Обычно в слабостях наша сила

ПОДСЧИТАЙТЕ БАЛЛЫ: ответ a - 3 балла, ответ b - 2 балла, ответ c - 1 балл

- 15 балов

Рискнем предположить, что ты человек добрый и очень порядочный, поэтому стремишься помогать людям и даже испытываешь некоторые затруднения в ситуациях, когда лучше было бы отказать.

Тебе следует помнить, что есть люди, беззастенчиво пользующиеся твоей добротой и безотказностью, которую они воспринимают как слабость, для того чтобы, используя твой труд и твое доброе и отзывчивое сердце, удовлетворять собственные вполне земные потребности.

Будь осторожен: используй свою чувствительность, чтобы распознавать потенциального манипулятора, и научись ему отказывать!

- 25 балов

Ты неплохо адаптирован к жизни в современном обществе и вполне устойчив к различным попыткам скрытого психологического воздействия со стороны других, особенно малознакомых людей.

Но в случае, если манипулятор опытен и знает, на какие рычаги твоей души нажимать (начальник, близкие), ты можешь не выстоять под напором подобного «обаяния» и поддаться на «уговоры» манипулятора, поэтому помни, что ты представляешь не меньшую ценность, чем любой другой человек, и вполне имеешь право на психологическую независимость.

- 30 балов

Ты человек независимый и самостоятельный, тобой очень сложно или даже почти невозможно манипулировать, так как ты довольно легко распознаешь попытки скрытого психологического воздействия и ставишь агрессора на место.

Однако рекомендуем тебе научиться управлять людьми, чтобы действительно получать максимум от них.

Было протестировано 30 человек Курганского государственного университета (КГУ). 15 из которых были юноши, а 15 девушки.

Результаты теста:. 21 Юноша. 15 девушка. 16 девушка. 25 юноша. 19 девушка. 18 девушка. 25 девушка. 21 девушка. 24 девушка. 28 девушка. 22 девушка. 23 юноша. 22 юноша. 12 юноша. 18 юноша. 23 юноша. 29 юноша. 14 девушка. 12 девушка. 16 девушка. 11 девушка. 29 юноша. 25 юноша. 10 девушка. 29 девушка. 20 юноша. 30 девушка. 26 юноша. 24 юноша. 30 юноша

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азарнова А. Поединок с тенью. Противостояние манипулятивному воздействию.- М.: Эксмо, 2010.- 496 с.

2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Пер. А. Грузберг.- М.: Эксмо, 2012.- 576 с.

. Бодалев А. А. Психология общения.- М.: МПСИ, 2008.- 320 с.

. Буева Л.П. Человек: деятельность и общение. - М.: Мысль, 2008.- 216 с.

. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.- СПб.: Речь, 2008.- 304 с.

. Грачев Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью.- М.: Академия, 2010.- 236 с.

. Евгеньева Т. В. Технологии социальных манипуляций и методы противодействия им.- СПб.: Питер, 2009.- 112 с.

. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия.- Екатеринбург: УрГУ, 1995.- 208 с.

. Журавлев А. Л., Павлова Н. Д. Психологическое воздействие. Механизмы, стратегии, возможности противодействия.- М.: Институт психологии РАН, 2012.- 368 с.

. Зелинский С. А. Манипулирование личностью и массами.- СПб.: Скифия, 2008.- 240 с.

. Зелинский С. А. Управление психикой посредством манипулятивного воздействия.- СПб.: Скифия, 2009.- 528 с.

. Кабаченко Т. А. Методы психологического воздействия.- М.: Юрайт, 2008.- 544 с.

. Кара-Мурза С. Г. Власть манипуляции.- СПб.: Академический проект, 2009.- 382 с.

. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Пер. Т. Катасонова.- М.: АСТ, 2012.- 304 с.

. Куликов В.Н. Проблема психологического воздействия в мировой науке Ананьевские чтения 1996. Психология: итоги и перспективы.- СПб.: СГПУ, 1996.- 363 с.

. Львов Д. Е. Метод активного социально-психологического воздействия.- Ижевск: ERGO, 2007.- 124 с.

. Патрушев В. Н. Основы общей теории социальных технологий. Книга 2.- М.: Икар, 2008.- 320 с.

. Подопригора А., Подопригора С. Краткий психологический словарь.- Ростов-н/Д.: Феникс, 2012.- 320 с.

. Скаженик Е.Н. Практикум по деловому общению: Учебное пособие.- Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.- 99 с.

. Счастливцев Р. Средства и способы психологической защиты.- СПб.: Астрель, 2012.- 224 с.

. Фэннинг П., Палег К., Дэвис М. Большая книга влияния. Тренинг воздействия / Пер. Н. Миронов.- СПб.: Прайм-Еврознак, 2008.- 352 с.

. Хоган К. Психология влияния. Техники манипуляции в бизнесе и личном общении / Пер. О. Пелявский.- М.: Вильямс, 2009.- 352 с.

. Чалдини Роберт Б. Психология влияния. Как научиться убеждать и добиваться успеха / Пер. О. Епимахов.- М.: Эксмо, 2010.- 416 с.

. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием / Пер. В.М. Погостин, А.Н. Бурмистенко. - М: Академия, 2008.- 325 с.

. Шостором Э. Анти-Карнеги.- М.: Попурри, 2008.- 398 с.

. Дворянчиков Н.В., Соловьева Ю.А. Психологические механизмы манипуляции поведением потребителя [Электронный ресурс] // Психология и право. 2011. №1.

. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции // Психология.- 1993.- № 4.- с.12-17.