



Психология манипуляции



Внучка просит бабушку показать, как выкроить фартук кукле (задание на уроках труда). Бабушка объяснила, но через пять минут снова вопрос, затем еще и еще. Наконец, наивный консультант не выдерживает, берет и заканчивает работу самостоятельно. Внучка внутренне торжествует.



Манипуляция — это вид психологического воздействия, при которого 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 действия, направленные на «прибирание к рукам» другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением.





Три важнейших признака манипуляции:

- идея “прибирания к рукам”
- обязательное условие сохранения иллюзии самостоятельности решений и действий адресата воздействия,
- искусность манипулятора в выполнении приемов воздействия.

Три источника информации о существовании манипуляции:



1. Позиция манипулятора.



- ребенок, вьющий веревки из взрослых,
- родитель, загоняющий ребенка в позицию виноватого,
- поклонник, добивающийся внимания к себе со стороны объекта обожания,
- покупатель, ищущий благосклонности продавца,
- подчиненный, избегающий ответственности за упущения в работе.

2. Позиция жертвы манипуляции.

Достаточно поменять отмеченные выше ролевые пары — и мы готовы вспомнить ситуации, когда вскрывалась неискренность наших партнеров, когда мы чувствовали досаду за то, что попались на чью-то удочку



3. Позиция внешнего наблюдателя.

Человеку, не вовлеченному в манипулятивное взаимодействие, приходится заниматься реконструкцией его деталей и характера: восстанавливать недостающие звенья, домысливать за участников.



Манипулятор обычно хочет:

- получить то, что хочется, но при этом выглядеть хорошо с точки зрения социальных норм;
- получить то, что хочется, и одновременно по возможности избежать гнева со стороны своего партнера.

Великие люди манией величия
не страдают,

они ею просто наслаждаются



Силы, позволяющие
манипулятору «осилить»
партнера:

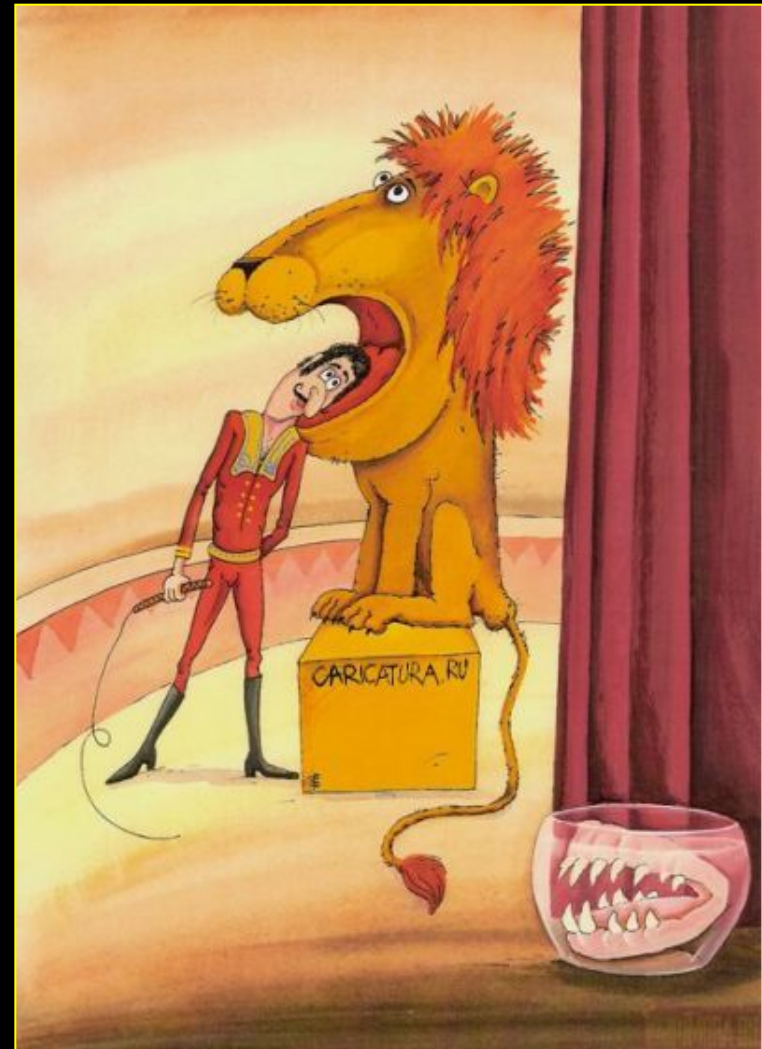


1. Статусные: *ролевая позиция, должность, возраст;*
2. Деловые: *квалификация, способности, знания;*
3. Представительская поддержка – опора на силу конкретных лиц или достаточно определенных третьих лиц;

4. Динамические силы: *темп, паузы, инициатива;*
5. Конвенциональные преимущества – опора на силу обобщенных «других», на всеобщие требования: *нормы поведения, традиции, ценности, мораль;*



6. Позиционные
преимущества —
эксплуатация
эмоционального тона
прежних или
нынешних отношений:
*опора на хорошие
отношения,
обыгрывание вражды,
недоверия,
восхищения;*



Список манипулятивных фраз

- *Я впервые встречаю такого человека, как ты!*
- *Дай я тебе помогу!*
- *Да не слушай ты их, ты такая хорошая!*
- *Мне с тобой так легко и просто!*
- *Все будет так, как ты захочешь!*
- *Я тебя так понимаю!*
- *Ты самая, самая...*
- *Я такой слабый, а ты такая сильная.*

Средства манипулятивного воздействия :

1. Определение вектора воздействия, исходя из подзадач.

- *отвлечение внимания адресата от некоторой области,*
- *ограничение внимания на требуемом содержании,*
- *снижение критичности адресата,*
- *повышение собственного ранга в его глазах, внедрение в сознание адресата требуемого желания, намерения, устремления,*
- *изоляция от влияния со стороны других людей, контроль других возможных помех и т. п.*

2. Подбор вида силы (оружия воздействия) для оказания давления.

- перехват инициативы,
- введение своей темы,
- сокращение времени для принятия решения,
- приведение в состояние, когда критичность адресата снижена,
- рекламирование себя или намек на широкие связи и возможности,
- демонстрация собственной квалификации,
- апелляция к присутствующим,
- создание мифического большинства и т. п.



-За жабры надо было держать!
-А я ее за что держал!!!

3. Поиск мотива, через который можно проникнуть в психическую сферу, «влезть в душу».

«Струнами души» может оказаться любой значимый мотив: переживания из-за невысокого роста (полноты, болезней, размера обуви), гордость, что он интеллигент в четвертом поколении (старший сын, донской казак), хобби, любопытство, нетерпимость к какому-то типу людей и т. д.



4. Постепенное наращивание давления по различным линиям (если требуется):

- *повышение плотности (ряд близких по содержанию или форме воздействий),*
- *тотальность воздействия — его разноплановость, разнообразие каналов и мишеней воздействия,*
- *постоянство — настойчивость, доходящая до назойливости, - интенсивность — повышение силы влияния.*



Как же можно нейтрализовать действие манипуляции?



Первое.

Понять, увидеть, осознать скрытый мотив общения в вашем партнере по микродвижениям глаз, минимальной мимике лица, интонациям голоса, жестам и малоуловимым движениям тела психологически



Если догадываетесь, что, может быть, не все чисто, то следующий шаг: понять, что же он действительно хочет.



Для этого поставьте себя на его место — чтобы вы сами делали, как бы себя вели, какие идеи попытались бы реализовать?



Второе.

Если манипуляция предполагает наличие скрытого мотива и это и есть ее основное оружие, то нейтрализацией оружия будет освещение, прояснение скрытого мотива в вашем общении.

