Министерство образования и науки Российской Федерации

Аккредитованного негосударственного образовательного учреждения

высшего профессионального образования

«МОСКОВСКАЯ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ»

РЕФЕРАТ

на тему:

**«Манипуляция в общении. Защита от манипуляций»**

Искусство общения, знание психологических особенностей и применение психологических методов крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек – человек» - политикам, бизнесменам, менеджерам и многим другим. Таким образом, умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить их к себе нужно каждому. Это умение лежит в основе жизненного и профессионального успеха. Необаятельный, угрюмый человек будет испытывать затруднения в общении с коллегами, ему сложно будет устанавливать контакты с деловыми партнерами, добиваться успехов на переговорах. Залог успеха любых начинаний делового человека, какую бы задачу он ни решал, - создание климата делового сотрудничества, доверия и уважения.

Общение с людьми – это наука и искусство. Здесь важны и природные способности, и образование. Именно поэтому тот, кто хочет достичь успеха во взаимодействии с другими людьми, должен учиться этому.

Изучением тех или иных сторон общения занимаются разные науки: Философия, психиатрия, психология, этиология, социология, информатика. Каждая из них вкладывает в понятие «общение» свое содержание. Сложность достижения единства в понимании того, что же такое общение, с одной стороны связана с его везде сущностью, а с другой стороны, попытки охватить всевозможные составляющие понятия «общение» приводят к тому, что оно само исчезает, растворяется, теряя свою живую ткань и переставая быть похожим на то, что мы связываем с этим понятием.

И все-таки, что же такое общение? Мы определим это понятие для того, чтобы знать, о чём же здесь пойдет речь. Это следует сделать потому, что всякий разговор о чём – либо не может быть плодотворным, если заранее не договориться о его предмете. В таком случае каждый будет заранее говорить о своём, и взаимопонимание не будет достигнуто.

Общение – это вчерашний разговор с другом по телефону, беседа с незнакомым человеком в купе поезда, вечер воспоминаний на встрече одноклассников и многое другое. Каждый из нас знаком с таким привычным словосочетанием, как «общение с искусством», «общение с ЭВМ» и т.д. Довольно скоро может показаться, что границ у этого понятия не существует, его объем бесконечен, а значит, «Когда объем понятия стремиться к бесконечности, его содержание стремиться к нулю».

В коммуникации с себе подобными, сами того не осознавая, люди часто используют манипулятивные методы, особенно, когда они хотят от другого человека чего-то добиться. Поскольку понятие «манипуляция» все понимают по-разному, поэтому рассмотрим вначале, что такое манипуляция и разберемся «по понятиям». Определение этого понятия принятое в разделе психологии, который называется психотехникой общения и изучает процесс коммуникации между людьми.

Манипуляция – это скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Ключевое слово здесь – «скрытое». При манипуляциях внешний смысл слов, обращения или действия по отношению к другому человеку не совпадает со смыслом внутренним. Внешний смысл слов, как правило, является невинным, не содержащим какого-то ущемления потребностей другого человека, зато внутренний смысл несет содержание, подводящее этого человека к тому, что хочет от него автор манипуляции. Получается, что человек, которым манипулируют, делает то, что нужно его партнеру по общению, будто бы сам это выбирая. В действительности его к этому выбору мягко подвели, и этот его выбор является несвободным и неосознанным.

**Типы манипуляций в общении**

6 типов манипуляции в общении:

Манипуляция любовью.

В детстве вам говорили: «Если ты будешь так кривляться, я тебя любить не буду». Хотя на самом деле имели ввиду: «Слушайся меня». Ваш мужчина вам говорит: «Ты сначала перестань ногти грызть (работать, к маме ездить, читать женские романы, каждое утро готовить солянку…), тогда поговорим про свадьбу». Хотя на самом деле имеет ввиду: «Мне не нравиться, когда ты грызешь ногти». Босс вам говорит: «Мы умеем ценить своих сотрудников, у нас дружная команда единомышленников. Поэтому редко кто уходит из нашего коллектива по своей воле ». Хотя на самом деле имеет ввиду: «Мы будем к тебе хорошо относиться, если ты будешь хорошо работать»

Особенности этой манипуляции

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.

В детстве вам говорили: «Не будешь делать уроки, станешь дворником». Хотя на самом деле имели ввиду:«Я не знаю, как тебя еще заставить делать уроки». Ваш мужчина говорит:«Если я и дальше буду работать в этой конторе, у меня будет инфаркт». Хотя на самом деле имеет ввиду:«Приготовься, я скоро уволюсь» На работе вам говорят:«Машенька, мне тут прислали резюме одного очень перспективного молодого сотрудника. У вас с ним как раз один профиль». Хотя на самом деле имеют ввиду:«Незаменимых нет, соберитесь, милочка».

Особенности этой манипуляции

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.

В детстве вам говорили: «Русский ты сделала, я вижу. А давай посмотрим, что у тебя не получается?». Хотя на самом деле имели ввиду: «Ты все равно ни на что не способна без моей помощи». Ваш мужчина вам говорит: «Ты собираешься съесть на ночь печенье? Ну давай-давай. Я пока в комп поиграю». Хотя на самом деле хочет сказать: «Я имею право делать, что хочу ». На работе вам говорят: «Переведите, пожалуйста, небольшой текст с китайского. Вот вам словарь, у вас есть полчаса». Хотя на самом деле имеют ввиду: «Не зарывайся, я здесь начальник».

Особенности этой манипуляции:

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.

В детстве вам говорили: «Опять получила два по химии? Тогда будешь мыть посуду». Хотя на самом деле имеют ввиду: «Мне лень мыть посуду, но неудобно тебя просить об этом». Ваш мужчина вам говорит: «С Вероникой кофе пила, пока я тут один голодный с детьми сидел?». Хотя на самом деле он имеет ввиду: «Завтра хочу после работы встретиться с Сергеем, но ты меня просто так не отпустишь, будешь пилить». На работе вам говорят: «Возьмите сегодня отгул, не переживайте я сделаю за вас вашу работу». Хотя на самом деле имеют ввиду: «Работу-то я сделаю, а потом припомню вам этот случай».

Особенности этой манипуляции

Она 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»)

В детстве вам говорили: «Почему ты боишься прыгнуть с вышки, ты же отличник?». Хотя на самом деле имели ввиду: «Не трусь». Ваш мужчина говорит вам: «Двенадцатичасовой рабочий день? Бедняжка. Но ты же у меня такая умница, уберись в комнате, сбегай за пивом, сейчас ко мне Петрович придет». Хотя на самом деле имеет ввиду:

«Твой перфекционизм плюс моя лень. Мы – идеальная семейная пара». На работе вам говорят: «Мы знаем, что вы – перспективный сотрудник. Мы в вас верим, поэтому предлагаем вам повышение, правда с сохранением старой зарплаты». Хотя на самом деле имеют ввиду: «на вашем тщеславии мы решили немного сэкономить».

Особенности этой манипуляции

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.

Манипуляция чувством жалости.

Как это происходило в детстве: «Тебе меня совсем не жалко, я так устаю, а ты не ешь совсем ничего»! Как это происходит в семье: «У меня весь день голова болит, кстати, супруги Лютые зовут нас на уикенд. Жалко ты не сможешь поехать» Как это просиходит на работе: «Помните у меня хомяк был. Белый такой. Пушистый. Умер. Можно я уйду пораньше?» Как это происходит в политике: «Наша партия Фиолетовых, конечно же, не сможет получить парламентское большинство. За нами же не стоят олигархи. И эфирного времени нам не предосталвяют…»

Особенности этой манипуляции Она такая, немного детская, школьная – «Мариванна, у меня зуб заболел, можно я домой пойду». Существуют очень коварные и тонкие манипуляторы чувством жалости - "жертвы", которые все время жалуются на жизнь и собирают дивиденды – слова ободрение и помощь. Эти "жертвы" также являются вампирами. Они могут бесконечно долго обсуждать с вами их жизненную ситуацию, но никогда не сделают ничего, чтобы что-то изменить. Потому что они – счастливые жертвы.

**Методы манипуляции в общении**

1. Использовать слова непонятные оппоненту.

Очень часто используют для того, чтобы создать ощущения высокого профессионализма и знания темы беседы. Особенно эффективно, когда человек делает вид, что все понимает, но на самом деле просто стесняется показать, то что слова ему не знакомы. Этот метод остается вполне действенным и эффективным.

2. «Ты ведь мужчина, значит должен сделать». Самый старый метод манипуляции, который используют почти все девушки, его видели и слышали все, только вот не всегда осознавали, что это всего лишь манипуляция. Причем вариаций быть может много, например: «ты что не мужик? А ну иди и …(любое слово по вкусу: набей ему морду, забей гвоздь, заработай денег, купи цветы, все что угодно любое слово)», «ты ведь меня любишь? (просьба от купи сапожки до прыгни с моста». Слова могут быть разные, структура одна, сначала «качество»,либо «чувство»,а далее просьба, которую нужно выполнить, чтобы подтвердить это качество. Например: «ты что не мужик? Заработай денег!» качество- мужик, деньги- просьба. Чтобы подтвердить качество нужно выполнить просьбу, иначе получается, что мы не обладаем тем первым качеством. Самое смешное, что большинство действительно на эту уловку клюют. Это один из самых распространенных методов манипуляции. Хотя на самом деле не половая принадлежность, не те чувства которые у нас (любовь,дружба) нас не обязывают, делать что-то чтобы это доказать. Ах ну да, раз уж говорил про девушек скажу и про парней. Есть особо умные индивидуумы, превратившие эту уловку в свой плюс и использующие ее немного иначе. Например, фраза «я ведь твой парень? Значит, ты должна слушаться меня», ввергает девушку в небольшой ступор, особенно если до этого она сама использовала подобные методы манипуляции.

3. «Это лишь теория, на практике все иначе» Применение этой уловки в споре, то есть высказывание, что все, о чем говорит собеседник, хорошо лишь в теории, но неприемлемо на практике, заставляет человека искать НОВЫЕ доводы и доказательства, которые очень легко оспорить и доказать неверность этих доводов. Человек будет раздражен, но в итоге, скорее всего, сдаст позиции и признает вашу правоту. Пример: муж с женой решают, что им лучше купить. Жена хочет дачу, а муж новую супер-пупер крутую машину, чтобы перед друзьями покрасоваться, да и женским вниманием добавиться. Фраза мужа «давай лучше машину купим, вот буду тебя на ней возить на работу, представляешь, как все обзавидуются?»(причем это тоже попытка манипуляции, так как машина нужна ему явно не для этого), жена «ну да конечно, это только на словах, а на деле будешь баб на ней катать, да все деньги на бензин тратить» Дальше муж еще пару раз ищет разные доводы и доказательства, которые легко женой опровергаются и в итоге она предлагает купить дачу, а муж измученный беседой либо соглашается, понимая, что сил на спор уже нету, либо пытается найти новые доводы, того, что машина лучше дачи.

4. Сведение аргумента человека к его частному мнению, которое может быть ошибочным, как и мнение любого другого человека. Если удается, то человек начинает доказывать, что это не только его мнение. А значит, попадается на уловку. Дальше разговор легко направить в другое русло либо использовать любой другой метод манипуляции.

5. Лесть. Да, да это тоже используют в свою пользу. Особенность этого метода состоит в том, чтобы, «обсыпав человека комплементами», намекнуть ему, как много он может выиграть если согласится с вами. Примером лестного оборота речи может служить высказывание «Как человек умный, ты не можешь, не понимать, что…..» или же «как человек мудрый и опытный, ты обязательно должен сделать…..» и подобные. Но если вы заметили, что на вас пытаются воздействовать этим методом, не стоит сразу обвинять человека в попытках манипуляции, возможно, он просто очень уважает вас и не хочет конфликта.

6. Чужой Авторитет. С помощью этой уловки существенно повышается психологическая значимость приводимых собственных доводов с помощью авторитета других. Например «мужчина должен заботиться о девушке. Об этом даже писали в (название газеты популярной) и показывали по (название канала)» либо «Мне тут Вася сказал, что в этом году обязательно нужно покупать новые серебряные вещи, тогда будет удача.» Но опять же Васю должны уважать и его авторитетность не ставят под сомнение. Поэтому пользую авторитет чужих людей, человек добивается СВОИХ целей. Причем тот «авторитет» мог об этом даже не писать и не говорить. Его просто упоминают как уважаемый источник, имеющий ценность, а не просто мнение одного человека. И да, уважать источник должен, не тот кто говорит, а тот кому то говорят. Потому, что глупо говорить, о том, что писали в газете, которую тот кому, говорят считает полным дерьмом, не достойным чтения.

Это лишь небольшая доля, способом и методов манипуляций в общении.

**Защита в манипуляции**

Шаг первый. Логика: поскольку чаще всего в манипулятивном сообщении нет никакой связи, между первой частью и второй («если ты будешь пить латте с подругами, я не буду зарабатывать деньги»), можно объяснить манипулятору, что в его фразе отсутствует логика. Иногда это помогает.

Шаг второй. Неловкость: иногда манипулятивное высказывание звучит вполне логично, но имеет скрытый подтекст. Ставить манипулятора в неловкое положение – увлекательное занятие. «Ты говоришь, что очень уважаешь меня, потому что хочешь уйти пораньше? Ну так, так и говори».

Шаг третий. Оцените: обычно манипулятор не уверен в себе, а иначе, зачем бы ему манипулировать? Своим поведением, он пытается обеспечить себе власть над окружающими, хотя больше всего его заботит собственная безопасность. Дайте ему почувствовать себя комфортно, скажите, что понимаете, цените и принимаете его. Увидите, тяга превращать людей в марионеток уменьшиться.

Шаг четвертый. Сделайте свой выбор: манипулятор давит на ваши чувства и надеется тем самым заставить сделать то или иное. Однако, то, что люди заставляют нас испытывать те или иные чувства – это миф. Чувства находятся внутри нас и никто кроме нас не в состоянии их «включить» и «выключить». Вас пугают? Ответьте иронией. Вас берут на слабо? Ответьте удивлением. Вас выводят из себя? Помните о том, что это лишь приглашение, которое вы можете принять и от которого вы можете отказаться. Манипулятор будет озадачен.

Шаг пятый. Понять себя: в каждой семье принято реагировать на события определенным образом. В одной семье принято над всем подшучивать, в другой – расстраиваться по поводу и без, в третьей – винить в своих бедах только себя и посыпать голову пеплом. Дети, которые выросли в этих семьях, получат эту «ведущую» эмоцию по наследству. Они будут иронизировать, печалиться и мучиться чувством вины соответственно, чаще, чем другие. Можно предположить, что когда эти дети вырастут им будут чаще попадаться манипуляторы, которые будут играть именно на их «ведущем» чувстве. Исходя из этого, всем можно посоветовать понять, какая именно эмоция им досталась от родителей. А дальше вернуться к предыдущему пункту.

Время манипулятора: манипулятор очень редко живет настоящим. Чаще всего, он либо вспоминает прошлое – «я не могу оправиться после того, как моя кошка пять лет назад выпрыгнула с балкона» - и еще в нем оправдание своим недостаткам и бездействию. Либо он говорит о каком-то туманном будущем «не будешь есть котлеты, не поступишь в институт» или «мы в вас верим и

когда-нибудь непременно это отразиться и на вашем финансовом отношения». Но здесь и сейчас у манипулятора ничего не происходит. Ему все время некогда, он постоянно занят. Его бы можно было бы по-человечески пожалеть, но мы так поступать не станем. Потому что он добивается от нас именно чувства, чтобы его использовать не по назначению.

Список литературы

1. <http://flooder-lend.ru/manipulyaciya/>
2. http://www.sunhome.ru/psychology/
3. <http://www.ustinow.ru/>