**Курсовая работа**

**по дисциплине психология**

**Тема: Современные технологии манипуляции и способы противостояния им.**

**2005**

**Оглавление**

Введение …………………………………………………………………….. 3

1. Манипуляция как процесс межличностного взаимодействия: понятие и сущность ……………………………………………………………… 5
2. Технологии, механизмы, виды и процессы манипулирования …… 12
3. Способы (виды) психологических защит ………………………….. 18
4. Практическая часть …. ………………………………………………. 26

Заключение …………………………………………………………………. 31

Список литературы ………………………………………………………… 33

Введение

В настоящее время наиболее универсальным из понятий, отражающих механизм скрытого психологического принуждения, выступает манипуляция. Данное понятие имеет два основных значения - прямое и переносное (метафорическое). 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, т. е. можно говорить о системе понятий. В систему этих понятий входят: манипулятивное воздействие, психологические манипуляции, манипулирование (в том числе, манипулирование в политике; манипулирование общественным мнением, общественным сознанием и т.п.), межличностные манипуляции, социально-политические манипуляции личностью и т.д.

Анализ результатов ряда исследований процесса межличностного взаимодействия показывает, что использование психологических манипуляций в общении является достаточно распространенным социально-психологическим феноменом и присутствует в различных культурах и странах как в прошлом, так и в настоящее время. Его рассмотрение, целесообразно осуществить несколько подробнее, так как это может являться основой для анализа тайного принуждения личности в других типичных ситуациях оказания информационно-психологического воздействия на человека.

Для того, чтобы определиться в основных направлениях формирования психологической защиты личности, организации защитных мер от психологических манипуляций целесообразно использовать определенную схему и соответствующие средства описания процесса манипулятивного воздействия в межличностном общении.

При описании процесса межличностных манипуляций необходимо выделить его характерные особенности и в соответствии с ними задать определенные средства описания, которые позволят проводить анализ и представлять общую схему реализации данного процесса. Всем вышесказанным можно охарактеризовать актуальность выбранной темы.

Таким образом, целью нашей работы является вы выявление технологий манипуляции и способов противостояния им. Достижение этой цели требует решения следующих задач:

* рассмотреть понятие «манипуляция» и его сущность;
* выявить технологии манипулятивного воздействия;
* определить способы противостояния

Объектом данной курсовой работы является межличностные манипуляции. Предметом – современные технологии манипулятивного воздействия и противостояние им.

При решении поставленных нами задач в работе были использованы такие методы как: теоретический анализ научной литературы и периодической печати, рассмотрение понятийного аппарата.

Поставленные нами задачи определили следующую структуру данной работы: последняя состоит из введения, трех теоретических вопросов, практического задания, заключения и списка использованной литературы из 22 наименований.

**1. Манипуляция как процесс межличностного взаимодействия: понятие и сущность**

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, реализуется его интересы и удовлетворяются собственные потребности без учета интересов, воли и желаний другой стороны - человека, выступающего как объекта манипуляций[[1]](#footnote-1).

В зависимости от отношение к адресату как к объекту или субъекту и степени его активности выделяются три основных стратегии воздействия: императивная (пассивный объект), манипулятивная и развивающая (субъектный подход). Причем при манипулятивном процессе активность адресата воздействия рассматривается лишь как фактор, который требует специфических методов влияния для достижения изменений в его психике и модификации поведения в желаемых для манипулятора направлениях в соответствии с его целями, интересами и потребностями.

В рамках манипулятивного подхода было разработано, как подчеркивает Г.А.Ковалев, наибольшее количество специальных теорий воздействия (им выделяется около 40), которые основываются на идее активности и целостности психического функционирования человека.[[2]](#footnote-2) Однако, «многочисленные экспериментальные исследования и социальная практика ясно убеждают в том, что более совершенное знание и более глубокое проникновение в самые интимные механизмы психической природы человека не означают того, что эти научные открытия будут использоваться во благо человечества. Часто, наоборот, это самым непосредственным образом используется в разработке изощренных средств и методов контроля за сознанием и поведением людей, манипулирования психикой».[[3]](#footnote-3)

Рассмотрение межличностной манипуляции как специфического вида психологического воздействия предполагает выделение двух полюсов или двух сторон в структуре данного процесса. Одна из сторон выступает как инициирующая и осуществляющая межличностную манипуляцию, является ее вдохновителем и активным реализатором. Эта сторона обозначается как источник манипулятивного воздействия, манипулятор или актор воздействия. Вторую сторону, на которую направлено манипулятивное воздействие и которая выступает как объект межличностной манипуляции обозначают как адресат воздействия.

Таким образом, в качестве основных структурных элементов схемы описания рассматриваемого процесса выступает с одной стороны - сам манипулятор, субъект манипуляции или актор воздействия, а с другой человек, на которого оно направлено - объект манипуляции или адресат воздействия.

Процесс манипулятивного воздействия может осуществляться непосредственно манипулятором, но бывают ситуации, когда он выступает инициатором и организатором сложной психологической манипуляции, в которой использует других лиц для достижения своих целей (например, применение метода «привлечение третьих сил»).

То есть, процесс манипулирования может быть растянут во времени и представлять многошаговую поэтапную процедуру оказания манипулятивного воздействия на человека. Он может быть относительно простым, включающий «одноактный» период общения с использованием одного или нескольких приемов манипулятивного воздействия, или структурно достаточно сложным, то есть включать комплекс (систему) разнообразных приемов манипулятивного воздействия, действие которых направлено на различные психологические структуры личности и задействующие различные психологические механизмы с поэтапной реализацией в определенные периоды времени и в различных ситуациях взаимодействия. Таким образом, сложная манипуляция имеет свою временную, пространственную и социальную структуры.

В этих случаях появляются дополнительные структурные элементы, которые как бы «ретранслируют» манипулятивное воздействие от манипулятора к адресату. Их целесообразно обозначить как «медиаторы» или посредники манипулятивного воздействия. При рассмотрении сложной межличностной манипуляции возможно использовать понятие «сценарий». Но даже в случае многошаговой межличностной манипуляции на каждом этапе решаются некоторые промежуточные цели общего замысла и применяются конкретные приемы манипулятивного воздействия.

То есть, каждый этап многошаговой психологической манипуляции представляет решение относительно самостоятельных подзадач и предполагает, также как правило, использование манипулятивного воздействия. Таким образом, многоэтапная психологическая манипуляция личностью как бы состоит из более мелких элементов - периодов манипулятивного воздействия, которые могут рассматриваться как самостоятельные в исследовательских целях.

Следующей отличительной особенностью манипулятивного воздействия является его тайный, скрытый для адресата характер. В связи с чем выделяются два уровня воздействия: явный и скрытый.

Явный уровень выступает как маскировка, как прикрытие манипулятивного воздействия. Он выполняет функцию «легенды» или «мифа», - как отмечает Е.Л.Доценко, - маскирующего истинные намерения актора». Причем может скрываться как сам факт, так и цели скрытого уровня воздействия. Но показательно то, что «этот уровень, однако, скрыт от адресата лишь психологически. Феноменально же он встроен в сюжет «легенды» как набор элементов, которые могут выглядеть или как ее часть (если манипуляция достаточно искусна), или же как случайные включения, на которые обычно не обращают внимания. Эти элементы функционально являются «приманкой», на которую, как надеется манипулятор, должен «клюнуть» адресат».[[4]](#footnote-4)

Еще одно понятие, которое необходимо ввести для описания психологических манипуляций личностью это «мишени» воздействия. При рассмотрении значения этого понятия воспользуемся результатом анализа ряда работ по этой проблеме, проведенного Доценко Е.Л. «Наиболее психологичной, - по его мнению, - несомненно является тема мишеней воздействия. Обличению часто подвергается тот факт, что воздействие строится в расчете на низменные влечения человека, агрессивные устремления. Отмечается, что манипуляторы эксплуатируют такие влечения, которые должны действовать безотказно: потребность в безопасности, в пище, в чувстве общности и т.п. Более «продвинутые» способы манипулирования предполагают предварительное «изготовление» мнений или желаний, закрепление их в массовом сознании и в представлениях отдельного человека, с тем чтобы можно было к ним затем адресоваться. Например, создание мифа о заботливом президенте или о респектабельности компании,  убеждение  партнера  в  том,  что  ему хотят помочь или что ему угрожает опасность».[[5]](#footnote-5)

Кроме того, в литературе под мишенями воздействия понимаются и отдельные люди, их объединения, социальные группы, население и даже страны - объекты психологических операций.[[6]](#footnote-6)

При рассмотрении межличностных манипуляций в качестве мишеней в настоящее время выделяются личностные структуры, определенные психические образования человека. Обобщая имеющиеся данные по этой проблеме в качестве рабочей классификации мишеней манипулятивного воздействия на личность можно использовать следующие пять групп психических образований человека:

1. Побудители активности человека: потребности, интересы, склонности.

2. Регуляторы активности человека: групповые нормы, самооценка (в т.ч. чувство собственного достоинства, самоуважение, гордость), субъективные отношения, мировоззрение, убеждения, верования, смысловые, целевые, операциональные установки и т.д.

3. Когнитивные (информационные) структуры (в т.ч., информационно-ориентировочная основа поведения человека в целом) - знания об окружающем мире, людях и другие разнообразные сведения, которые являются информационным обеспечением активности человека.

4. Операциональный состав деятельности: способ мышления, стиль поведения и общения, привычки, умения, навыки и т.п.

5. Психические состояния: фоновые, функциональные, эмоциональные.

Необходимость выделения в ситуациях межличностного взаимодействия среди всего разнообразия мишеней именно тех, на которые направлено воздействие определяет целесообразность введения такого понятия как направление, вектор или стрела воздействия.

При рассмотрении содержания понятия «манипуляция», как показывает анализ литературы используется подход, при котором выделяются основные признаки, и на их основе формируются критерии, позволяющие сформировать рабочее понятие.

В этих целях воспользуемся результатами анализа, проведенного Е.Л.Доценко, что позволяет раскрыть как сам подход, так и основные значения понятия «манипуляция».

В результате анализа выделенные характеристики манипуляции, употребляемые различными авторами, объединяются в группы признаков и обобщаются в следующие критерии, которые можно использовать для определения понятия манипуляции:

1) родовой признак - психологическое воздействие;

2) отношение к объектам манипулирования как средству достижения собственных целей;

3) стремление получить односторонний выигрыш;

4) скрытый характер воздействия (как самого факта воздействия, так и его направленности);

5) использование (психологической) силы, игра на слабостях (использование психологической уязвимости);

6) побуждение, мотивационное привнесение (формирование «искусственных» потребностей и мотивов для изменения поведения в интересах инициатора манипулятивного воздействия);

7) мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.[[7]](#footnote-7)

Достаточно сложно учесть все выделенные обобщенные критерии, отражающие характеристики манипуляции как социально-психологического феномена взаимодействия людей - скрытого психологического принуждения человека. Приходится и среди этих критериев выделять одни в качестве более существенных, другие менее значимых.

Можно привести ряд следующих формулировок понятия манипуляции, выделенных Е.Л.Доценко, который определяет ее как:

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

- 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;

- вид психологического воздействия, направленного на изменение активности другого человека, выполненного настолько искусно, что остается незамеченным им;

- вид психологического воздействия, направленного на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий;

- искусное побуждение другого к достижению (преследованию) косвенно вложенной манипулятором цели;

- вид психологического воздействия, используемого для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий.

Иногда, по его мнению, в практических целях удобнее пользоваться непосредственно метафорой при определении данного понятия, сформулировав его следующим образом: «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».[[8]](#footnote-8)

**2. Технологии, механизмы, виды и процессы манипулирования**

«Технология» и психологические «механизмы» - совпадение реальности и метафоры.

Согласно толковым словарям, слово механизм, означает:

1) устройство (совокупность звеньев и деталей), которое передает или преобразует движение; 2) совокупность промежуточных состояний или процессов каких-нибудь явлений. В соответствии с данным значением слова «механизм» можно дать определение и понятию «психологические механизмы». Психические механизмы – это целостный набор психических состояний и процессов, реализующий движение к некоторому результату в соответствии со стандартно или часто встречающейся последовательностью.[[9]](#footnote-9) «Под психическим механизмом следует понимать структуру определенным образом связанных психических действий, осуществление которых приводит к специфическому результату. Это более или менее устойчивая схема психических действий».[[10]](#footnote-10)

«Психологические механизмы» - это такое понятие, в котором сливаются образно-метафорическое описание (ведущее свое начало от родового «механизм») и научное представление о внутрипсихических процессах, обеспечивающих эффективность психологического воздействия.

Разницу между технологией и механизмами по-своему отметил Р.Гудин. Он полемизирует с психологической моделью манипуляции, которая, по его мнению, «изображает человека как автоматически отвечающего на определенный сорт символических стимулов» и строится лишь на St-R понятиях. Предлагаемый им «рационалистический» подход к манипуляции ориентируется больше на надувательство людей, чем на игру на более глубоких психологических влечениях. Разрабатываемые автором проблемы, таким образом, лежат вне пределов психологических механизмов, но лишь в плоскости детального анализа средств манипулирования, то есть в плоскости мастерства, технологии. Всякая же психологическая модель неизбежно обращается к внутрипсихическим процессам, благодаря которым манипулятивное воздействие становится возможным. Таким образом, в контексте представлений Р.Гудина «надувательство» относится к технологии, к приемам, а «психологическая модель» - к механизмам.

Механизмы психологического воздействия. Средства психологического воздействия, манипулятивного в частности, - это приложение усилий со стороны отправителя воздействия. С точки зрения технологии ничего больше сделать нельзя - далее энергия воздействия должна работать сама - от манипулятора ее прохождение уже не зависит. Повлиять на характер прохождения с помощью иных средств воздействия можно, а провести энергию нельзя.

Удержание контакта**.** Нам необходимо обозначить внутриличностные механизмы, обеспечивающие надежность и стойкость присоединения. Удобнее начать с метафоры. Представьте себе магнитную защелку, у которой обе контактные пластины – электромагниты. Включаться и отключаться обе стороны могут независимо друг от друга. Достаточно отключить один из электромагнитов – сила удержания слабеет настолько, что даже легкой встряски достаточно, чтобы контакт прервался и пластины разошлись. С точки зрения наблюдателя: если присоединение работает, значит, ток подается на обе пластины.

В данной метафоре под пластиной понимается та часть мишеней воздействия (вид психических образований), к которым производится присоединение. Здесь можно воспользоваться той же классификацией, что и по отношению к видам контакта: сенсорный, эмоциональный, знаковый (конвенциональный), операциональный, предметный (когнитивный), личностный и духовный (смысловой).

Мотивационное обеспечение. Вместе с тем, сколь бы ни удачен был сам по себе автоматизм, на который метил манипулятор, никакая структура не будет работать без мотивационной поддержки, никакое действие – внутреннее или внешнее – не начнется, если к тому нет внутренней разрешающей санкции: «Всякое содержание, вносимое в сознание, прежде чем стать имманентной частицей личности, обсуждается в нем, хочет того человек или нет».[[11]](#footnote-11) Откуда же такая санкция берется, если манипулятивное воздействие противоречит интересам адресата? Происходит это в результате того, что манипулятивное воздействие, впрочем, как и всякое воздействие, в числе мишеней обязательно имеет и мотивирующие структуры. Сопряженность внешнего воздействия и внутренних процессов в мотивационной части такова, что трудно различить прием и его эффект. Способы управления мотивационными предпочтениями человека, как прямая актуализация мотивов, простое обусловливание и знаковое опосредствование:

1. Прямая актуализация требуемого мотива может происходить в ответ на появление релевантных этому мотиву раздражителей. Открытое побуждение со стороны актера нередко принимает форму соблазнения – от вполне легального и невинного до скрытого и злонамеренного. Например, хорошо сервированный стол возбуждает желание поесть (« слюнки текут»). Неожиданное оборачивание социально непрестижной позиции в психологическое преимущество над собеседником в большинстве случаев провоцирует желание (это и есть прямая актуализация) доказать свою способность понять.

В принципе, актуализировать можно лишь то, что уже имеется во внутреннем мире адресата. У С.Грофа находим положение, носящее фундаментальный характер, согласно которому в бессознательном человеке содержатся матрицы практически любых состояний и динамических тенденций.[[12]](#footnote-12) Однако они различаются возможностью доступа к себе, разной готовностью к актуализации. Для манипулятора это означает, - все, что ему необходимо или когда-либо понадобится, в каждом конкретном человеке уже есть – надо лишь суметь получить доступ к тому или иному свойству или устремлению человека. Как только такой доступ будет получен, устремление будет актуализировано, разбуженная энергия начнет действовать уже без внешней поддержки.

С манипулятивной целью прямая актуализация мотива используется в основном в составе целостного комплекса мероприятий: для маскировки основного воздействия («Я всего лишь пыталась тебе понравиться»), отвлечение внимания на второстепенные элементы ситуации («Как здорово нам повезло с этим ресторанчиком»), приведения адресата в необходимое манипулятору фоновое состояние – дискомфорт или, наоборот, бездумную легкость. Иногда основной раздражитель вообще выносится за пределы сознательного восприятия.

2. Обусловливание – перенесение побудительной силы какого-нибудь мотива на действия, к которым раньше этот мотив не побуждал. Данный механизм лежит в основе дрессировки животных. Применительно к человеку метод обусловливания еще называют формированием или модификацией поведения. Указанные способы апеллируют к более простым и древним структурно-динамическим образованиям человеческой психики, что низводит его до уровня животного, когда можно «путем «скрытого внушения» осуществлять обусловливание и манипуляцию человеком».[[13]](#footnote-13)

3. Мотивационное опосредование – аналогичное обусловливанию эмоциональное переключение «на основе представляемых, воображаемых, восстанавливаемых вследствие полученной словесно информации событий», происходящее, однако, по социальным связям, которые «предполагают, высшие уровни отражения и совершаются в «образа мира», а не в образе реально воспринимаемой ситуации».[[14]](#footnote-14) Многообразие возможных для человеческой психики с ее знаковым аппаратом переключений позволяет связать все со всем, сколь бы слабыми или надуманными ни казались основания для такой связи. Соответственно и конкретизации способов воздействия изобретено немало:

1) Сдвиг побудительной силы мотива на цель действия, на особенности условий, на знаки, символы.

2) Изменение побудительной силы мотивов. Это можно сделать, во-первых, путем изменения его ценности, для чего привлечь побудительную силу дополнительных мотивов-стимулов, способных или суммироваться с исходным мотивом – и повышать его ценность, или оппонировать ему, приводя к дискредитации, снижению его ценности или значимости. И во-вторых, путем изменения цены его достижения (т.е. затраченных ресурсов: времени, сил, услуг), и с этой целью вводить ситуативные затруднители или, наоборот, задавать перспективу достижения малыми затратами. При этом нередко ограничиваются только созданием впечатления о цене путем имитации трудностей или легкой перспективы.

3) Управление процессом актуализации мотива и изменения его побудительной силы, происходящее как результат когнитивной обработки информации самим адресатом воздействия. Это может быть сделано, во-первых, путем изменения оценки вероятности достижения желаемого результата. И, во-вторых, способом приведения к умозаключению, разновидности которого варьируют от простого намека до создания сложной проблемной ситуации, выход из которой известен заранее.

По-видимому, особенность механизмов побуждения состоит в том, чтобы призвать «Я» к идентификации с очагом такого возбуждения. Таким образом, мотивирование в манипулятивном воздействии решает задачу использования «местных энергетических ресурсов» путем подключения их к необходимому автоматизму. Мастерский подбор автоматизмов, их комбинирование, произвольное сочетание, мотивационное «склеивание», соединение – вместе составляют суть механизмов манипулятивного воздействия.

Виды манипуляции, различающиеся как по средствам психологического воздействия, так и по характеру внутриличностных процессов: манипуляция образами, конвенциональная манипуляция, операционально-предметная манипуляция, эксплуатация личности и манипуляция духовностью. Эти виды не удается выстроить линейно как уровни или этапы манипуляции. Скорее их нужно рассматривать как различные механизмы, которые могут сочетаться, дополнять друг друга, усиливая суммарный эффект воздействия.

Описание каждого вида манипулятивных механизмов будем выполнять по схеме, состоящей из четырех пунктов:

А) основной действующий агент – то, что запускает работу психических механизмов;

Б) способы побуждения – средства мотивационного переключения (подключения);

В) мишени – те психические структуры, изменение которых обеспечивает достижение желанной манипулятором цели;

Г) автоматизмы, которые задействованы в данном виде побуждения – схема передачи энергии воздействия от агента к мишени, «струны души», на которых играет манипулятор.

**3. Способы (виды) психологических защит**

В зависимости от защищающего субъекта и от направленности можно выделить две группы психологических защит.[[15]](#footnote-15)

Во-первых, это могут быть соответственно межличностные и внутриличностные защиты, и, во-вторых, защиты бывают специфическими и неспецифическими.

Внутриличностные защиты возникают в условиях внутриличностной борьбы, которые ведут между собой относительно самостоятельные личностные подструктуры. Это могут быть, например, отдельные желания человека, его умения, предпочтения, самоуверенность, самооценка. Каждая из этих подструктур определяет особенности внутреннего мира человека и формирует его внешнее поведение. Каждая из них имеет свои собственные устремления, которые, по меньшей мере, не совпадают, а иногда и противоречат друг другу. Происходит естественная конкуренция между ними. Когда эта конкуренция перерастает во внутриличностную борьбу, возникает необходимость в психологических защитах, которые уберегают одни внутрипсихические образования от ущерба со стороны других. Такие психологические защиты называются внутриличностными.

Межличностные защиты обнаруживаются там, где речь идёт о борьбе межличностной. Так как люди, вступающие в общение, являются носителями несовпадающих желаний, между ними естественным образом возникают противоречия, которые вызывают стремление защищаться. Предметом межличностных защит является индивидуальная целостность, соотносимая с индивидуальной обособленностью, и направленная против силы желаний и устремлений оппонента.

В зависимости от направленности выделяются специфические и неспецифические психологические защиты.

Специфические психологические защиты – это защиты, которые направлены на характер угрозы. По сути, они напоминают процесс решения проблем. Они представляют собой поисковые действия в проблемной ситуации. Такие защитные действия сориентированы на стандартный, часто повторяющийся вид угрозы. Вследствие этого, специфические психологические защиты могут превратиться в автоматические, стать привычкой. Такой вид защит обеспечивает детальный анализ характера угрозы. Результатом этого анализа будет ощущение, образ.

Неспецифические психологические защиты направлены на сам факт угрозы. Такие защиты имеют дело с характеристиками ситуации взаимодействия. Они в наибольшей степени подвержены стереотипизации и генерализации.[[16]](#footnote-16) Благодаря этому виду защит время задержки реакции сильно сокращается. Факт присутствие угрозы действует как ключевой раздражитель, который запускает один из психических автоматизмов, состоящий из базовых защитных установок. Неспецифические защиты обеспечивают быстрый анализ силы угрозы. Результатом их работы является эмоциональная оценка.

При дальнейшем изучении предмет психологических защит становится не столь важным. Во-первых, потому, что большое количество сходств меж- и внутриличностных защит доказывает их существенную «взаимозависимость и взаимообратимость»[[17]](#footnote-17). Во-вторых, вопрос о том, где воспроизводятся психологические защиты(в межличностных отношениях или во внутреннем мире человека) отходит на второй план, когда речь заходит об используемых при этом стратегиях.

Существует большое количество способов уберечься от манипуляций, но всё же все они состоят из переплетения шести так называемых базовых защитных установок. А именно: уход, изгнание, блокировка, управление, замирание и игнорирование.

Уход – увеличение дистанции, прерывание контакта, удаление себя за пределы досягаемости влияния агрессора. Крайним выражением этой стратегии может считаться отчуждение, полная замкнутость в себе, отказ от контактов с людьми. Обычным проявлением этого вида защит является смена темы беседы, прерывание беседы под благоприятным предлогом, уход от контактов с неприятными Вы людьми.

Изгнание – увеличение дистанции, удаление агрессора. Предельным выражением такой защиты является убийство. Часто проявляется в увольнении с работы агрессора, изгнание его из дома, осуждение, колком замечании, насмешке (частичное убиение какой-либо части агрессора: привычки, характера и т.д.)

Блокировка – контроль воздействия, выставление преград на его пути. Предельное выражение – полная самоизоляция посредством активизирования отдельных статусов и подсистем. Повседневное применение в виде смысловых и семантических барьеров.

Управление – контроль воздействия, исходящий от агрессора, влияние на него. Предельное выражение – подчинение себе другого человека. Привычные способы использования таких защит – жалобы, плач, подкуп, попытки подружиться, спровоцировать желаемое поведение. Сюда же относиться и манипуляция, защитного происхождения.

Замирание – контроль информации о самом субъекте, её намеренное искажение или сокращение. Крайняя форма – оцепенение. Чаще всего проявляется в сокрытии чувств, обмане.

Игнорирование – контроль информации об агрессоре, искажённое восприятие агрессора или угрозы с его стороны. Предельная форма выражения – утрата адекватности восприятия, иллюзии. Обычно проявляется как стереотипизация (она просто дурачится), объяснение манипуляции позитивными намерениями (мне желают добра).

Все эти базовые защитные установки можно попарно объединить между собой, опираясь на степень пассивность/активность. Получаются следующие пары: уход – изгнание, блокировка – управление, замирание – игнорирование. Каждая пара имеет своё поле действие. Уход – изгнание создаёт дистанцию с агрессором, блокировка – укрытие управляет потоком воздействия, замирание – игнорирование работает с информационным каналом.

Важно помнить, что базовые защитные установки являются лишь направляющими защитных действий. В жизни они часто используются в композиции и переплетении.

Исходя из определения неспецифических защит, не трудно понять, что механизмы их начинают своё действие в ответ на сам факт присутствия угрозы и не учитывают её характера. Так как манипуляция чаще всего бывает скрытая, наличие угрозы адресатом воспринимается в основном неосознанно. Защитные действия также не воспринимаются сознанием, а в случаях, когда они замечаются, им находятся вполне здравые объяснения.

Среди механизмов специфических защит в зависимости от уровня, на котором они действуют, можно выделить три подвида. К первому уровню относятся те, что имеют связь с особенностями угрозы, которую несёт манипуляция. Действуют они в собственно личностных структурах. Ко второму уровню относятся защиты имеющие связь с автоматизмами – психическими процессами, которые реализуют манипулятивное воздействие. Здесь механизмы защиты соотносятся с механизмами манипуляции. К третьему уровню относятся те защиты, которые связаны с используемыми манипулятором средствами.

Механизмы специфических психологических защит первого уровня. Основной мишенью любой манипуляции являются собственно личностные структуры оппонента, а основной путь к цели – расщепление этих структур. «Для того, чтобы чужое слово вошло в сознание как «своё», необходимо, чтобы в этом сознании было «место» для другого, готовность встретиться с другим голосом и услышать его. Это возможно только в том случае, если другой уже живёт в сознании, если он является не внешним воспринимаемом объектом, а внутренним содержанием сознания».[[18]](#footnote-18)

Манипулятор стремиться усилить своего союзника, ослабить противоречащие ему мотивы. Чем меньшее количество внутренних субъектов участвует в конфликте, тем проще человеку проконтролировать его исход. Часто, с целью изолировать одну подструктуру, манипулятор, обращаясь к адресату, ведёт разговор с одной из его социальных или статусных ролей. Поскольку самостоятельный поступок совершается всей личностью в целом, с согласия всех её подструктур, защита от манипуляции – это в первую очередь защита целостности личности, уничтожение структур, которые работают в пользу манипулятора.

Поскольку манипулятор стремиться проникнуть во внутренний мир адресата, зацепить его слабые места, последний старается каким-либо образом закрыться, не позволить «задеть» себя. В явном виде такое сопротивление в жизни встречается редко и проявляется в словах. В основном борьба между манипулятором и адресатом здесь происходит за контроль над автоматизмами (психологические процессы, составляющие механизмы манипулятивного влияния).

Важнейшая задача для адресата на этом уровне – не позволить манипулятору запустить механизм работы автоматизмов, не дать ему завладеть ими. «Американские психологи утверждают, что у каждого человека есть тысячи автоматических программ. Одной из таких программ поведения является, например, рукопожатие, когда человек протягивает руку, Вы автоматически протягиваете свою в ответ. Но что произойдет, если он не поздоровается, а, к примеру, возьмет Вас за запястье. Он нарушит программу. Вы не знаете, что делать дальше, у Вас отсутствует следующий шаг, к которому можно перейти. И это самое время он даете Вам определенную инструкцию, внушение: «Мы сегодня обязательно должны закончить все дела». Если манипулятор просто прервёт рукопожатие и ничего больше не сделает, то человек, с которым поздоровались таким странным образом, будет в недоумении. Здесь важно словесное внушение».[[19]](#footnote-19)

Наиболее эффективным проявлением защит автоматизмов считается непредсказуемость. Если реакцию адресата нельзя предугадать, то манипулятору не к чему подстраиваться, его планы рушатся. Однако, в силу социальной культуры, человек живёт под властью, во-первых, сложившихся в обществе стереотипов поведения и мышления, во-вторых, ожиданий и требований окружающих его людей, поэтому непредсказуемость не поощряется.

Механизмы специфических защит третьего уровня. Так как защиты этого уровня связаны со средствами воздействия, которые использует манипулятор, перечислить все возможные защиты нельзя в силу разнообразия средств самой манипуляции. Здесь можно выделить две наиболее общие стратегии защиты.

Первая такая стратегия связана с разрушением технологических элементов воздействия и подразумевает под собой встречную активность адресата. В ответ на желание манипулятора скрыть факт воздействия возникает стремление вскрыть его намерения, сделать «всё тайное явным». Проявляться такие защиты могут как уточнения с недоверчивой интонацией, сомнения, цепляние к словам, прямые вопросы: «Куда Вы клоните?», «К чему этот разговор?», «Скажите прямо, чего Вы хотите».

В ответ на психологическое давление адресат, скорее всего, станет искать такую силу, в котором он имеет преимущество. Эффект такого противодействия усиливается неполной включённостью адресата в разговор.

Вторая стратегия специфических защит этого уровня связана с использованием технологических элементов воздействия в своих интересах. Часто она представляет собой встречную манипуляцию, итогом которой является стремление переиграть манипулятора.

Так как манипуляция чаще всего носит тайный характер, далеко не всегда можно точно определить факт её существование в каком-либо конкретном событии. Однако следует предположить, что, изучая действия оппонента, можно выделить те из них, в которых это присутствие встречается довольно часто. Общим признаком наличия манипулятивных попыток является «нарушение баланса тех или иных переменных взаимодействия».[[20]](#footnote-20) Здесь можно выделить несколько известных воздействующих приёмов:

* Прежде всего, в этом аспекте следует упомянуть приём, который опирается на накопленный опыт общения с конкретным человеком.
* Неверное соотношение выигрыш-плата. Проявляется такой приём в том, что получаемый результат не соответствует вложенным усилиям.
* Дисбаланс в распределении ответственности за совершаемые действия и принятые решения.
* Деформация уравновешенности элементов ситуации. Здесь следует обратить внимание на необычность компоновки или подачи информации, смещение внимания на второстепенные детали.

Г.С. Мельник пишет, что «в практике СМИ широко используются такие методы, когда отношение аудитории к тем или иным явлениям окружающей среды формируется с помощью упрощенных представлений (стереотипов, имиджей, мифов, слухов), которые внедряются в поток «организованных» новостей, автоматически вызывая в массовом сознании либо отрицательную, либо положительную реакцию на конкретное событие».[[21]](#footnote-21)

В гипнозе психологами часто используется такой прием, как «отрицательная команда». На этом приёме собственно построены некоторые рекламные акции. Такой прием «могут применить и во время деловой беседы, если в доброжелательно-шутливом тоне, без какого-то тайного подтекста скажут: «Будьте внимательны при ознакомлении с этими документами, не расслабляйтесь, не теряйте контроль, Вы должны все тщательнейшим образом проверить. А то сейчас многие обманывают». После таких слов Вы можете абсолютно проникнуться доверием к своему возможному партнеру и обнаружить, что начали терять контроль, расслабляться и вообще готовы хоть сейчас подписать все, что Вас попросят. Если Вы чувствуете нечто похожее, то лучше перенести рассмотрение документов на следующий день».[[22]](#footnote-22)

Также манипулятивное воздействие можно проследить и прислушиваясь к своим собственным состояниям. Здесь, помимо явных сигналов, есть смысл вспомнить о так называемых предчувствиях, бессознательных защитах, внимание на которые, к сожалению, люди обращают в основном уже после воздействия.

1. **Практическая часть**

ТЕСТ Способны ли ВЫ влиять на людей?

Каждый из нас, как известно, подвержен влиянию других ней, нередко и сам старается повлиять на них в желаемом 1равлении. Предлагаем проверить, какой силой внушения (едены вы. Политики, педагоги, врачи, журналисты, актеры должны, в силу своей профессии, обладать этим качеством.

Инструкция  
Вам поочередно предлагается 13 вопросов. Отвечайте положительно ("Да"), если данное качество у Вас действительно проявляется. В противном случае выбирайте ответ "Нет". Отвечайте быстро, не раздумывая, так как важна первая реакция.

1. Выбрали бы вы профессию актера или политика? Да Нет

2. Раздражают ли вас люди, которые экстравагантно одеваются и ведут себя? Да Нет

3. Способны ли вы поделиться с другим человеком своими личными переживаниями? Да Нет

4. Реагируете ли вы немедленно на малейшее проявление неподобающего к вам отношения? Да Нет

5. Задевают ли вас успехи других в той области, в какой хотелось бы достичь успехов вам? Да Нет

6. Готовы ли вы взять на себя очень трудное дело только для того, чтобы показать, что оно вам под силу? Да Нет

7. Могли бы вы пожертвовать всем ради совершения чего-то исключительного? Да Нет

8. Хотите ли вы, чтобы вас всегда окружал один и тот же круг друзей?

Да Нет .

9. Придерживаетесь ли вы в своей жизни строгого, расписанного по часам распорядка? Да Нет

10. Любите ли вы переставлять мебель в квартире? Да Нет

11. Нравится ли вам делать привычное дело каждый раз по-новому? Да Нет

12. Любите ли вы подтрунивать над теми, у кого слишком большое самомнение? Да Нет

13. Можете ли вы сказать своему начальнику или тому, кто считается общепризнанным авторитетом, что он не прав? Да Нет

Теперь подсчитайте очки.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Да | Нет |
| 1. | 5 | 0 |
| 2. | 0 | 5 |
| 3. | 5 | 0 |
| 4. | 5 | 0 |
| 5. | 5 | 0 |
| 6. | 5 | 0 |
| 7. | 5 | 0 |
| 8. | 0 | 5 |
| 9. | 0 | 5 |
| 10. | 5 | 0 |
| 11. | 5 | 0 |
| 12. | 5 | 0 |
| 13. | 5 | 0 |

Если вы набрали от 65 до 35 очков, то: У вас есть все данные для того, чтобы подчинять своему влиянию других, перевоспитывать их, поучать, наставлять. Вы превосходно чувствуете себя в такой роди. Убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать других, держаться в стороне и думать только о себе.

Напротив, он должен стремиться сделать что-то для других, руководить ими, указывать на ошибки, научить их видеть светлые стороны окружающей действительности. Вы способны убеждать и оказывать влияние на других, но при этом постарайтесь не дойти в своем наставничестве до крайности, ибо это угрожает вам превратиться в фанатика или тирана.

Если же вы набрали от 30 до 0 очков, то: Увы, вы не обладаете силой внушения, способной убедить других, хотя зачастую во многом правы. Идеальной для себя (и других) вам представляется жизнь строго. упорядоченная, подчиненная законам здравого смысла и благонравия, “будущее -предсказуемым. Вы ничего не любите делать через силу. Иногда слишком сдержанны, что подчас мешает в достижении цехи, выставляет в несколько превратном свете ваше поведение.

Тест: Подвержены ли вы чужому влиянию?

Тест

1. Вы прочли статью о новых тенденциях, касающихся рационального образа жизни. Ваши действия…

а. Немедленно поменяете свой образ жизни - 1

б. Задумываетесь, что из этого может вам пригодиться - 2

в. Не обращаете внимания! - 3

2. Если официант или водитель такси посмотрит на вас недружелюбно, вы, скорее всего, решите, что…

а. Вы ему не понравились - 1

б. Он, наверное, устал или чем-то раздражен - 2

в. Он, вероятно, человек, вечно всем недовольный - 3

3. Если вы узнаете, что, по мнению коллег, ваша работа в последнее время несколько ухудшилась, то…

а. Вы в самом деле станете работать хуже - 1

б. Отнесете это на счет людского злословия - 2

в. Постараетесь трезво оценить свою работу - 3

4. Если у вас на лице выступила сыпь или вы поранились при бритье, вы…

а. Постараетесь не показываться на людях – 1

б. Попытаетесь замаскировать изъян, а при встрече со знакомыми станете объяснять, что случилось - 2

в. Не придадите этому большого значения! – 3

5. Почувствовав легкое недомогание, вы не идете к врачу, потому что…

а. Поликлиники переполнены болтливыми пациентами, а вас это раздражает - 1

б. Врач может докопаться до каких-то скрытых недугов, а вам этого не хочется - 2

в. У вас просто нет на это времени - 3

6. Когда вам нужно принять важное решение, вы…

а. Ни с кем не обсуждаете свою проблему, потому что боитесь получить противоречивые советы, которые собьют вас с толку - 1

б. Ищите совета, но в конце концов поступаете по-своему - 2

в. Доверяете только своему опыту и интуиции - 3

7. Когда вы вспоминаете о бабушке и дедушке или о пожилых родителях, с которыми вы не живете вместе…

а. Вам вспоминается запах в их доме - 1

б. Вы слышите их голоса - 2

в. Перед глазами возникает интерьер их дома - 3

8. Если вы чувствуете, что кто-то идет за вами следом и буквально наступает вам на пятки, то вы…

а. Ускоряете шаг - 1

б. Не придаете этому большого значения, но из любопытства оглядываетесь - 2

в. Никак не реагируете - 3

РЕЗЮМЕ

12 баллов и менее. Будьте осторожнее – вы легко можете оказаться жертвой внушения. Старайтесь не впадать в меланхолию от каждого резкого слова или косого взгляда – ведь что бы о вас ни думали, вы все равно остаетесь собой.

13-19 баллов. Вы не вполне защищены от корыстного внушения и можете стать объектом манипуляций, если к вам верно «подобрать ключик». Но в целом вы достаточно хорошо владеете собой и контролируете ситуацию. Вашу позицию не так уж просто изменить.

20 баллов и более. Вы непоколебимы. По любому вопросу имеете свое мнение, которое не могут разрушить ни эмоциональные уговоры, ни изощренные доводы, ни даже очевидные факты. Ваша уверенность в себе вызывает восхищение и поднимает вас в глазах окружающих, но все-таки немного чуткости и отзывчивости в жизни не помешает

**Заключение**

В заключении необходимо отметить, что мы постарались решить поставленные задачи:

* рассмотреть понятие «манипуляция» и его сущность;
* выявить технологии манипулятивного воздействия;
* определить способы противостояния.

Итак, 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, реализуется, его интересы и удовлетворяются собственные потребности без учета интересов, воли и желаний другой стороны - человека, выступающего как объекта манипуляций.

Следующей отличительной особенностью манипулятивного воздействия является его тайный, скрытый для адресата характер. В связи, с чем выделяются два уровня воздействия: явный и скрытый.

Также для человека при организации защитных процедур по нейтрализации манипулятивного воздействия возникают ряд специфических задач. В условиях все большего увеличения информационного компонента в коммуникативных процессах происходит возрастание роли приемов манипулятивного воздействия, связанных с оперированием информацией.

Иными словами, процесс манипулирования может быть растянут во времени и представлять многошаговую поэтапную процедуру оказания манипулятивного воздействия на человека. Он может быть относительно простым, включающим «одноактный» период общения с использованием одного или нескольких приемов манипулятивного воздействия, или структурно достаточно сложным, т.е. включать комплекс (систему) разнообразных манипулятивных приемов, действие которых направлено на различные психологические структуры личности и использование различных психологических механизмов с поэтапной реализацией этих приемов в определенные периоды времени и в различных ситуациях взаимодействия. Таким образом, сложная манипуляция имеет свои временную, пространственную и организационно-социальную структуры.

Сложные и устойчивые организационные формы тайного принуждения человека, как уже отмечалось, могут обозначаться самостоятельными понятиями, например, такими как политические игры, психологические операции, манипулятивные информационно-пропагандистские и информационно-рекламные кампании и т.д. В данном случае добавление определения «манипулятивный» позволяет при анализе отделить недобросовестную рекламу и пропаганду от общественно необходимых форм публичного доведения информации о важных и социально значимых проблемах, идеях, взглядах, товарах и т.п. (например, пропаганда здорового образа жизни, реклама новых технологий и технических новинок и т.д.).

Кроме этого, для обозначения отдельных способов, их устойчивых сочетаний, условий и организации их применения могут использоваться такие понятия, как манипулятивные приемы, манипулятивные техники, манипулятивные технологии и т.п.

**Список литературы:**

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы.- СПб., Нева, 1992. 296с.
2. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. - М.: МГУ. 1991. – 332с.
3. Волков Е. Обманы вокруг нас // "Школьный психолог" N 05/2000. издательский дом "Первое сентября".
4. Доценко Е.Л. Манипуляция: психологическое определение понятия//Психологический журнал, 1993. Т.14. - N 4 – С. 32-43
5. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вестник Московского университета. Серия 14, Психология. 1993. - N4 – С. 12-21
6. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – 396с.
7. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вестн. Моск. ун-та. Сер.14, Психология. 1993.N 4. с.5 - 9
8. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия.- Екатеринбург. 1995. – 220с.
9. Ионин Л.Г. Технология социальная/Современная западная социология: Словарь.- М.: Политиздат, 1990. – 679с.
10. Карнеги Д. Как завоевать  друзей и оказывать влияние на людей. М. “Прогресс”, 1989., - 140с.
11. Мельник Г.С. Mass Media: Психологические процессы и эффекты. – СПб., 1996.
12. Общая психология. Учебник для пед. ин-тов /под ред. проф. А.В.Петровского. - Изд. 2-е, доп. и перераб. – М.: Просвещение, 1976. – 421с.
13. Общая психология. /под ред. В.В.Богословского, А.Г.Ковалевой, А.А.Степановой, С.Н.Шабалиной. – 2-у изд., перераб. и доп. – М.: Просвещение, 1973. – 316с.
14. Политология: Энциклопедический словарь/Общ.ред. и сост.: Ю.И.Аверьянов - М. 1993. – 415с.
15. Психологический  словарь /Под ред. В.В. Давыдова, А.В. Запорожца, Б.Ф. Ломова и др.; НИИ общей и педагогической психологии Акад. пед. Наук СССР. - М.: Педагогика, 1983г., - 175с.
16. Психологические операции и противодействия им. Сборник. – М.: Бахра-м, 1993. – С. 135
17. Психология. Словарь/под общ. ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. 2-е изд., испр. и доп. - М.: Политиздат, 1990. - 494с.
18. Реклама: внушение и манипуляция. Медиа-ориентированный подход. Ред. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2001. – 751с.
19. Станкин М.И. Психология общения: курс лекций: - М.: Институт практической психологии, 1996. – 312с.
20. Столяренко Л.Д. Основы психологии. Издание третье, перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 672 с.
21. Уфаев К. Психологическое давление // Вечерний Петербург. - 7 августа. - 1996.
22. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием /Пер. с англ. - М.: Мысль, 1980. – 432с.

1. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. - М.: МГУ,1991. – С. 112 [↑](#footnote-ref-1)
2. Там же, С. 117 [↑](#footnote-ref-2)
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – С. 32 [↑](#footnote-ref-3)
4. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вестн. Моск. ун-та. Сер.14, Психология. 1993. - N 4. – С..5. [↑](#footnote-ref-4)
5. Там же, С.5 [↑](#footnote-ref-5)
6. Психологические операции и противодействия им. Сборник. – М.: Бахра-м, 1993. – С. 132 [↑](#footnote-ref-6)
7. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – С. 32 [↑](#footnote-ref-7)
8. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – С. 58

   [↑](#footnote-ref-8)
9. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – С. 32 [↑](#footnote-ref-9)
10. Реклама: внушение и манипуляция. Медиа-ориентированный подход. Ред. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2001. – С.669 [↑](#footnote-ref-10)
11. Реклама: внушение и манипуляция. Медиа-ориентированный подход. Ред. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2001. – С.671 [↑](#footnote-ref-11)
12. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции//Вестн. Моск. ун-та. Сер.14, Психология. 1993. - N 4. - С.7. [↑](#footnote-ref-12)
13. Психологические операции и противодействия им. Сборник. – М.: Бахра-м, 1993. – С. 135 [↑](#footnote-ref-13)
14. Реклама: внушение и манипуляция. Медиа-ориентированный подход. Ред. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2001. – С.675 [↑](#footnote-ref-14)
15. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. - М.: МГУ, 1991. – С. 137 [↑](#footnote-ref-15)
16. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. - М.: МГУ, 1991. – С. 142 [↑](#footnote-ref-16)
17. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – С. 37 [↑](#footnote-ref-17)
18. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – С. 210 [↑](#footnote-ref-18)
19. Уфаев К. Психологическое давление ***//*** Вечерний Петербург. 7 августа. 1996

    [↑](#footnote-ref-19)
20. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М., Прогресс, 1996. – С. 68 [↑](#footnote-ref-20)
21. Мельник Г.С. Mass Media: Психологические процессы и эффекты. – СПб., 1996 [↑](#footnote-ref-21)
22. Волков Е. Обманы вокруг нас // "Школьный психолог" N 05/2000. издательский дом "Первое сентября". [↑](#footnote-ref-22)