

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ МАНИПУЛЯЦИЯ

*к.п.н. (PhD) Таджибаева Шохида Абдуразаковна
в.б.доцент кафедры «Социальный наук»*

University of science and technologies

Исаева Умида Элдаровна

Студентка 1-курса по направления «Психологии»

University of science and technologies

Проблема манипуляторного воздействия с середины прошлого века является одним из центральных вопросов, обсуждаемых в современных исследованиях в различных областях знания. Первоначально феномен манипуляции изучали в рамках наук, занимающихся вопросами взаимоотношения людей в обществе, в дальнейшем в зависимости от выбора объекта, предмета, методов и, главное, научной направленности исследования ученые из специализированных отраслей знания стали по-разному трактовать и рассматривать данное явление.[1]

Психологическая манипуляция – тип социального воздействия, представляющий собой деятельность с целью изменить восприятие (или поведение) других людей при помощи скрытой, обманной, насильственной тактики в интересах манипулятора.

Общее прототипическое значение – управлять кем-то, чем-то, производя сложные действия. Поскольку такие методы интересны манипулятору за счет других людей, они могут считаться эксплуатационными, насильственными, нечестными, неэтичными.

Манипуляция — это когда человек пытается заставить нас сделать то, что ему нужно. Загвоздка в том, что он не говорит об этом прямо — «сделай, пожалуйста, вот это», — а использует скрытые тактики и обманные маневры. При этом он может даже не понимать, что манипулирует, делать это ненамеренно.[3] Психологическая манипуляция строится на игре одного человека со страхами и сомнениями другого. Умелые манипуляторы могут принять сразу несколько тактик для того, чтобы добиться конечной цели. Манипулятор всячески избегает уточнений и прояснений, а на ваши вопросы старается отвечать максимально туманно, так, чтобы ответ был равно далек и от “да”, и от “нет”. А если вы будете упрямо вызывать его на конкретный разговор, то он может использовать тактику молчания: просто перестать, с вами разговаривать.

Виды манипуляций:

-Манипуляция чувством вины.

-Демонстративные отказы и уходы от просьб.

-Вызывание чувство жалости.

-Манипуляции путем сравнения.

-Манипуляции путем перевода стрелок на родителей.

Примеры манипуляций: “Уступи мне, пожалуйста место”- это просьба.
”Мог бы бабушке и место уступить”- это манипуляция.

Самой сильной манипуляцией является игнор. Игнорирование: вопросов, слов, мнения, потребности и прочее.

Фразы использующиеся манипуляторами:

“Я ведь просто пошутил”.

“С тобой невозможно разговаривать”.

“У других еще хуже, и ничего”.

“Такой уж я человек”.

“Я ради тебя...”.

“А я думал, мы...”.

“Ты с ума сошел”.

“Не будь таким”.

Самое страшное для манипулятора – разоблачение. В этом случае для него наступает дисквалификация.

Пассивная манипуляция. Здесь все с точностью наоборот – ваш манипулятор занимает позицию беспомощного, обидчивого, и не очень далекого человека. Основное оружие здесь – жалость, которая заставляет окружающих ему помогать, а то и вовсе и брать часть работы на себя.

Скрытая манипуляция - это такая мягкая форма гипноза, когда человек вроде и не входит в измененное состояние сознания, но исподволь начинает управлять, совершенно этого не замечая. Причем, приемы эти просты и эффективны. Более того, иногда вы и сами ими пользуетесь, но более по какому-то наитию, нежели сознательно.

Как понять, что тобой манипулируют?

1. Вы часто чувствуете себя виноватым без веской причины. Манипуляторы любят использовать чувство вины как инструмент управления.

2. Вам кажется, что вы постоянно что-то должны этому человеку.

3. Ваши границы регулярно нарушаются.

4. Ваши потребности и чувства игнорируются.[2]

В последние годы манипуляция сознанием стала основным способом формирования общественного мнения. Манипулятивное воздействие признается самым эффективным видом влияния на массового адресата, оно превзошло скрытое управление, убеждение, игнорирование, принуждение и другие распространенные технологии, способствующие изменению каких – либо особенностей личности объекта, его сознания или поведения. Именно поэтому данная проблематика не теряет своей актуальности. Но, несмотря на большое количество написанных работ по этой теме, манипулятивное воздействие нельзя считать полностью изученным явлением. Следует выявить весь арсенал всевозможных приемов, способов и средств подобного воздействия. Данную статью можно считать вводным курсом в манипулятивную проблематику, отличающуюся полнотой и конкретностью представленных результатов исследования.

Литература

1. Знаков В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 5.

2. Кара – Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. М., 2011.
3. Колесникова Г. И. Манипуляции: техники успешного общения. Ростов н/Д, 2011.
4. Шейнов В. П. Психологическое влияние. Минск, 2011.