

А.И. Лиходиевский, учащийся
С.С. Рудик, научный
руководитель, преподаватель
(филиал БГТУ «Бобруйский
государственный лесотехнический
колледж»)

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ

В данной работе рассматривается проблема манипулирования в процессе социальной коммуникации. Психологическая манипуляция – тип социального воздействия или социально-психологический феномен, представляющий собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной или насильственной тактики в интересах манипулятора. Социальное воздействие, обычно, считается безвредным, если уважает право человека принять его или отклонить и не является принудительным. В зависимости от контекста и мотивации, социальное воздействие может являться скрытой манипуляцией.

Цель работы: изучение места манипуляции в системе человеческих взаимоотношений, ее причин и мотивов.

В задачи входит анализ подходов различных психологов к проблеме манипуляции, изучение основных понятий, рассмотрение практических ситуаций.

Теоретической значимостью данной работы является изучение и обобщение информации по заявленной теме.

Практической значимостью работы является систематизации способов манипуляции и защиты от нее в процессе коммуникации, их применении в повседневной жизни, при проведении деловых переговоров, решении производственных задач.

Согласно Джорджу Сайману, успех психологической манипуляции зависит от того, насколько манипулятор скрывает агрессивные намерения и поведение; знает психологические уязвимости жертвы, чтобы определить, какая тактика будет наиболее эффективной; имеет достаточный уровень жестокости, чтобы не беспокоиться о том, что нанесёт жертве ущерб.

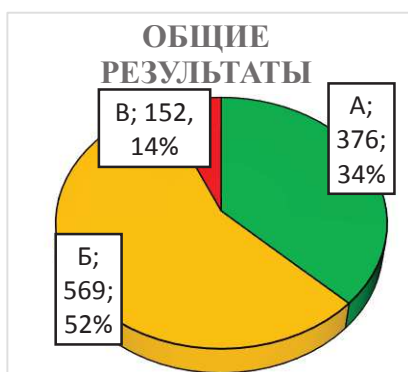
Манипулятивные методы управления: ложь, обман путём умолчания; отрицание, рационализация, минимизация, избирательное

невнимание или избирательное внимание; отвлечение, скрытое запугивание и другие [1].

Типы людей, уязвимые для манипуляторов: доверчивые, честные люди; альтруистичные; впечатлительные, чрезмерно поддающиеся чужому обаянию; наивные; жадные и нечестные; незрелые, имеют неполноценные суждения; одинокие; импульсивные, которые принимают поспешные решения.

С целью изучения устойчивости к манипуляции учащимся трех групп 1, 2 и 3 курсов был предложен тест «Легко ли вами манипулировать?», который включал 14 вопросов и три варианта ответов, из которых нужно было выбрать один подходящий.

В тестировании участвовало – 78 человек.



Общие выводы. По приведенным результатам тестирования трех учебных групп можно сделать вывод, что во всех группах преобладают учащиеся со средним уровнем. Наибольшее количество учащихся, выбравших вариант А (низкая восприимчивость к манипуляции) наблюдается у учащихся третьего курса (35%). Это означает, что учащиеся

независимы и самостоятельны, умеют распознать манипуляторов и противостоять им, и сами могут успешно манипулировать другими людьми, отличие от других групп 1-2%, т.е. этот показатель почти одинаков во всех опрошенных группах.

Наибольшее количество учащихся, выбравших ответы варианта В (очень восприимчивы к манипуляции) среди всех групп отмечается в также в группе третьего курса (18%), наименьший процент в группе второкурсников (9%). Как видим, часть учащихся (примерно 13,7%) не могут противостоять манипулятивному воздействию и легко поддаются влиянию манипуляторов.

Полученные данные показывают, что в целом, учащиеся неплохо адаптированы к жизни в современном обществе и довольно устойчивы к попыткам скрытого психологического воздействия со стороны других, особенно малознакомых, людей. Но если манипулятор опытен и знает, на какие рычаги нужно нажимать, не все испытуемые смогут выстоять под напором его «обаяния» и не поддаться на доводы и «уговоры».

Действиям манипулятора можно противопоставить две защитных стратегии: разрушение технологических элементов воздействия и использование элементов воздействия в своих

интересах. Рассмотрим каждую из них.

Первая стратегия – разрушение манипуляции:

1 Выявление скрытых смыслов, мотивов манипулятора, например, «почему вы об этом заговорили?», «куда вы клоните?»;

2 Тщательное отслеживание обмолвок, оговорок, перестановок акцентов; выстраивание смысловых барьеров: «твои объяснения очень непонятны»;

3 Противодействия психологическому давлению:

а) изменение ситуационного поля (т.е. сменить обстановку, если манипулятор инициирует общение в замкнутом пространстве, целесообразно перенести разговор на улицу, не общаться наедине и)

б) имитация поведения (если манипулятор задал подчеркнуто медленный темп разговора, чтобы вымотать собеседника, то адресат манипуляции может поддерживать беседу в ещё более медленном темпе).

4 Уклонение от психологического контакта с манипулятором, сокрытие переживаемых эмоций и чувств (этот приём не позволит манипулятору «обнаружить» истинные эмоции и чувства адресата манипуляции и оказать психологическое воздействие на них).

5 Применение статусной и ролевой защиты: «как женатый человек, я не могу себе этого позволить».

Вторая стратегия – использование элементов воздействия в своих интересах. Защитная активность этого типа представляет собой целенаправленную трансформацию манипулятивного воздействия:

1 Если манипулятор уводит разговор в сторону, адресат может «помочь» собеседнику и поддержать его, а затем вернуть беседу в прежнее русло;

2 Если же манипулятор пытается путём намёков склонить к какому-то поступку, полезно спросить в лоб, правильно ли понято его намерение и «согласиться» на такой вариант развития событий.

Подводя итоги, стоит отметить, что манипуляция как способ скрытого психологического воздействия на людей существует, влияет на взаимоотношения между людьми, группами людей, определяет психологический климат в группах людей и в обществе. Умение личности распознавать манипуляторов и противостоять их воздействию, применять стратегии противодействия манипуляциям отстаивая свою точку зрения и защищая свои интересы (или интересы организации), является важным и в жизни, и профессиональной деятельности каждого человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Саймон Д. Кто в овечьей шкуре? Как распознать манипулятора /Д. Саймон. М., 2019. – 244 С.