

Манипуляции в общении средствами языка



- **Манипуляции в общении** – это способ управления, возможность контроля над поведением и чувствами



- Сам процесс состоит из субъекта (манипулятора) и объекта (адресата его воздействия). Причем последний не информируется о проведении психологического вмешательства в его личность.
- Поэтому такое влияние на людей (или группу) часто имеет пренебрежительный или снисходительный подтекст.

Виды манипуляций в общении

Основные виды воздействия делятся на:

- **осознанные** – человек понимает суть своего воздействия и видит конечный результат, к которому стремится (такой вид чаще встречается в деловом общении);
- **неосознанные** – человек смутно осознает конечную цель и смысл своего воздействия (такой вид чаще встречается в межличностном общении).

Второстепенные виды делятся на:

- **лингвистические** (иначе их называют коммуникационными) – это психологическое воздействие на человека с помощью речи (во время диалога, дискуссии);
- **поведенческие** – это управление сознанием с помощью действий, ситуаций, поступков (в этом случае речь служит лишь дополнением).

Приемы манипуляции в общении

Воздействие любовью

- В этом приеме любовь – не безусловное чувство. Человека воспринимают только в том случае, если он выполняет определенные требования или условия. В манипуляции предлагаются условия, выполнив которые, человек получит к себе как минимум хорошее отношение, как максимум – любовь.
- Жестокость этого психологического воздействия заключается в том, что личность не воспринимают целиком (с достоинствами и недостатками), а только одобряют ее хорошее поведение.

Воздействие страхом

- Страх и недостаточная информированность адресата позволяют ловко манипулировать его действиями и поступками.

Например: «Если ты не поступишь в институт – станешь нищим», «Вы отличный специалист, но на эту вакансию появился еще один соискатель».

- Все придуманные страхи идут от недостатка информации.
- Прислушиваясь к манипулятору, адресат допускает большую ошибку. Порой за таким воздействием скрывается желание заставить человека что-либо делать лучше, без дополнительной мотивации или финансирования.

Воздействие виной

- Чувство вины чаще всего используется манипуляторами в семейной жизни. Испытывая его, человек стремится возместить нанесенный ущерб.
- Например: «Ты гулял и веселился со своими друзьями, а я одна и с ребенком нянчусь, и тебе уют создаю», «Вам сегодня лучше отдохнуть, а я могу сделать за вас вашу работу».
- Манипулятор будет постоянно давить на чувство вины или находить новые эпизоды. Адресат же в такой ситуации постарается нивелировать дискомфорт и раз за разом будет попадать в одну и ту же ловушку. Чувство вины впоследствии рождает агрессию, поэтому и манипулятору следует с осторожностью использовать такое психологическое воздействие.

- **Воздействие неуверенностью в себе**
- В этом случае манипулятор давит своим авторитетом. Он прямым текстом указывает на некомпетентность адресата в тех или иных вопросах.
- Например: «Ты обязана слушать меня – я жизнь прожила! Ты без меня ни на что не способна», «Вообще-то я тут начальник, поэтому мне решать, как это должно быть сделано».
- Такое самоутверждение за счет другого может проходить на разных уровнях и по разным вопросам. Воздействие будет продолжаться до тех пор, пока адресат не избавится от своей неуверенности, слабости и не приобретет необходимые навыки.

● **Воздействие гордостью**

- Тщеславие, гордость – замечательный рычаг для психологического воздействия.
- Например: «Вижу, что моя женушка устала на работе. Но ты же умница и отличная хозяйка – удиви моих друзей вкусным ужином», «Я готовлю для вас повышение по службе, но, к сожалению, зарплату пока придется оставить прежней».
- Чем больше человек стремится доказать кому-либо свои умения, чем чаще он старается догнать и обогнать в успешности своих знакомых, тем быстрее он станет жертвой психологического воздействия.

Воздействие жалостью

- Такой прием часто используется детьми и юными девушками. Задача его – вызвать жалость к себе и желание помочь.
- Например: «Я так устаю, сил никаких нет, а еще надо ужин тебе готовить», «Я начальник и каждый раз получаю высказывания за вашу плохую работу и плачу за вас штрафы».
- Жертва в этом психологическом воздействии получает помощь. Но она сама не стремится улучшить свою жизнь, а предпочитает жаловаться. Легкий энергетический «вампиризм» этого действия вызывает впоследствии презрительное отношение к манипулятору.

Как узнать о психологическом воздействии?

- Существуют специальные ключи, которыми манипулятор пользуется для получения результата. **Вот некоторые из них:**
- *Эмоции.* Если адресат почувствовал, что оппонент «давит» на чувства (например, на жалость, сопереживание, стыд, мстительность), значит, идет процесс управления сознанием.
- *Непонятные слова.* В речи появляются профессиональные термины, «умные» словечки. Они являются отвлекающим маневром, который призван завуалировать ложь.

- *Повтор фразы.* Адресат слышит повторение одного и того же высказывания в речи. Таким образом манипулятор пытается «зомбировать», внушить необходимую мысль.
- *Срочность.* Она создает определенный уровень нервозности. Адресат не успевает осмыслить сказанное, а его уже призывают к действию. Его внимание отвлечено, и в суете он начинает выполнять то, чего добивается оппонент.

- *Дробление смысла.* Во время дискуссии адресату не выдается вся информация. Она дробится на кусочки таким образом, чтобы человек не сумел охватить всю новость целиком, а сделал ложные выводы на основании обрывочной фразы.
- *Навязывание стереотипов.* Манипулятор намеренно обращается к известным истинам, подчеркивая общность адресата с ними. Это навязывание стереотипного мышления или поступков приводит к выполнению их объектом воздействия.

- Манипуляции в общении бывают необходимы в тех случаях, когда человек не имеет сил, уверенности для достижения своего желания. Он боится открыто заявить о своих претензиях и предпочтет скрытым воздействием добиваться своего.



В деловых отношениях

- Манипуляции в деловом общении, их наличие или отсутствие, больше зависят от профессионализма работника и его уверенности в своих силах.

Трудно воздействовать на человека, знающего себе цену. Если же работник некомпетентен или слишком стеснителен, чтобы подчеркивать свои достоинства, работодатель или коллеги не преминут этим воспользоваться.



Частыми способами воздействия в рабочей обстановке являются:

- насмешки, упреки; адресат нервничает, раздражается и выполняет необходимые манипулятору действия;
- демонстративная обида – нежелание признавать свою точку зрения неправильной, а адресат постарается исполнить все прихоти обиженного;
- лесть, поддержка призваны для того, чтобы снизить бдительность человека и сделать его жертвой воздействия.

- Манипуляции в деловом общении можно избежать, если четко высказывать свое мнение (заведомо правильное), быть уверенным в своих профессиональных качествах.
- Можно во время воздействия постараться прервать беседу телефонным звонком или срочным делом. Даже простая смена темы дискуссии поможет избежать манипуляции.



В межличностных отношениях

- Манипуляции в межличностном общении чаще всего бывают основаны на гендерной принадлежности. Этот фактор позволяет использовать стереотипы поведения («Все женщины делают это», «Настоящие мужчины так не поступают»).
 - Другой вариант – вызвать желание защитить свою гендерную принадлежность («Ты все правильно сделал, это поступок настоящего мужчины»).
- Успешность психологического воздействия напрямую зависит от арсенала средств и умения их использовать в разных ситуациях.

В семейных отношениях

- Самыми распространенными семейными манипуляциями являются истерики, молчание, демонстративный отъезд «к маме», гулянки с друзьями, запои. Психологическое воздействие используют и родители, и дети. Это способ добиться своей выгоды, играя на чувствах других.



- Чтобы избежать подобных воздействий в семье, стоит научиться доверять друг другу и открыто обсуждать свои желания, поступки.
- Возможно, поначалу конфликтные ситуации будут частым явлением. Со временем родственники научатся спокойно разговаривать о своих целях и мотивациях. Но существуют и конструктивные манипуляции, способные вдохновить супруга или ребенка на новые свершения.



- Защита от манипуляций в общении прежде всего состоит в избегании манипулятора. Следует свести к минимуму контакты с человеком или, если это невозможно, постараться отключить свои эмоции. Если не принимать решения поспешно, под воздействием чужих слов, а обдумать их, то это поможет снизить интенсивность психологического воздействия.
- **Желание манипулировать** – это чаще всего скрытое желание власти. Похвала или положительная оценка заставят человека пересмотреть свои способы взаимодействия с людьми.

- Следует также постараться держать дистанцию, не оповещать манипулятора о своей жизни и ее подробностях. Чем больше он знает об адресате, тем больше получит способов воздействия.
- Нужно научиться отказывать



- **Манипуляции в общении и их нейтрализация** – обычные явления в социуме. Поэтому всегда следует помнить о том, что каждый человек имеет право:
- на ошибки и собственное мнение;
- на то, чтобы изменить свое мнение, передумать;
- не отвечать на вопросы, если они кажутся некорректными;
- быть собой, не стараться быть привлекательным для всех подряд;
- быть нелогичным.

A woman in a light blue business shirt and a red scarf is sitting in a meditative pose on a desk. Her eyes are closed, and her hands are raised in a gesture of prayer or meditation. The office environment is chaotic, with papers flying through the air, a desk cluttered with crumpled paper, a printer, and a microphone on a stand. The overall scene suggests a state of calm amidst a busy and stressful work environment.

Спасибо за внимание!!!