

**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО
МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО
БИЗНЕСА**

**КАФЕДРА ГУМАНИТАРНЫХ И
СОЦИАЛЬНЫХ ДИСЦИПЛИН**

Выполнила студентка:

Трущенко Наталья Валерьевна

Группа ЭБП 18/1

Преподаватель:

Чернышова Анна Геннадьевна



Государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
образования Московской области
**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

**Психологические
манипуляции в
общении, их
нейтрализация.
Тактики поведения
с неудобными
партнерами**

16 ноября 2018 г.

Определение понятия

Манипуляции в общении – это способ управления, возможность контроля над поведением и чувствами индивида. Сам процесс состоит из субъекта (манипулятора) и объекта (адресата его воздействия).



Виды воздействия

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).

Зачем нужны манипуляции?

- Во-первых, следует определиться с целью. Это актуально в семейных отношениях, когда родители пытаются научить ребенка выполнять какое-либо действие (например, зарядку). В этом случае цель – забота об адресате воздействия.



- Во-вторых, нужно определиться со средствами. Если во время воздействия адресат страдает (испытывает унижение, страх, злость, в отношении него осуществляется принуждение к чему-либо), такая деморализация полностью подчиняет человека манипулятору.

Приемы манипуляции в общении: Воздействие любовью

Например: «Если ты сделаешь так-то и так-то, я буду любить тебя», «В нашем коллективе остаются только достойные сотрудники, остальные уходят по своей воле». В манипуляции предлагаются условия, выполнив которые, человек получит к себе как минимум хорошее отношение, как максимум – любовь.



Воздействие страхом

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.



Воздействие виной

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.



Воздействие неуверенностью в себе

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 гордостью

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».



Воздействие жалостью

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.

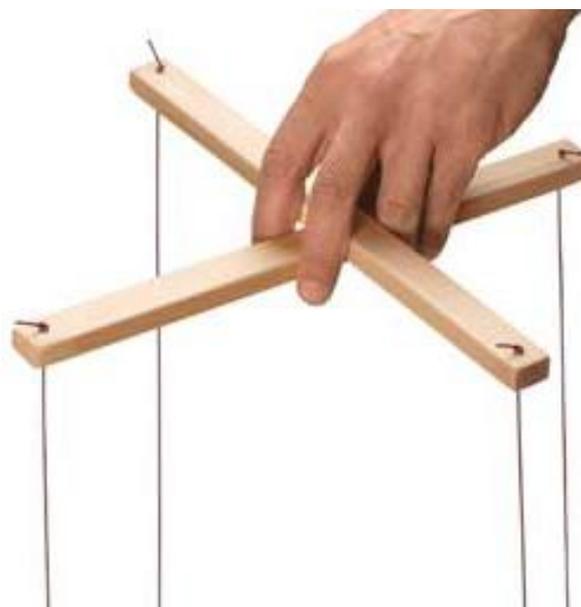


Как узнать о психологическом воздействии?

Существуют специальные ключи, которыми манипулятор пользуется для получения результата.

Вот некоторые из них:

1. Эмоции.
2. Непонятные слова.
3. Повтор фразы.
4. Срочность.
5. Дробление смысла.
6. Навязывание стереотипов.





Манипуляции в деловом общении

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.



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»).



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.

Нейтрализация манипуляций

Пассивная защита – предполагает игнорирование реплик и действий манипулятора, молчание, перевод темы и равнодушие. Зачастую это срabатывает, и инициатива может перейти в Ваши руки для активной защиты, если Вы хотите поставить на место дерзкого человека.



Нейтрализация манипуляций

Активная защита – это демонстрация собственной ясной мысли и озвучивание скрытых намерений и методов собеседника. Покажите, что Вы заинтересованы в достижении своих целей, а не в потакании желаниям другого человека, который целенаправленно провоцирует Вас на подобное поведение.



Профилактической защиты от манипуляторов

1. Непредсказуемость.
2. Уход от ситуации.
3. Блокировка.
4. Изгнание.
5. Управление.
6. Замирание.
7. Игнорирование.



Заключение

Любое общение – это по большому счету манипуляция. Все что мы говорим, по нашей идее должно вызвать определенную реакцию. Отвечая на вопрос: "Как дела" – ждем понимания, сочувствия, одобрения. А когда не получаем ничего из этого задаем наводящий вопрос, например: "Что ты об этом думаешь, я молодец?"

Предельно честное общение, лишённое манипуляции, в данном случае выглядело бы просто смешно: "Давай я тебе расскажу, как у меня дела, а ты меня похвалишь?". В том случае, когда одно понятие подменяется другим и происходит манипуляция в общении.

Спасибо за внимание