

# Коммуникативные технологии

## СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ, ЛОЖЬ И ОБМАН В АКТАХ КОММУНИКАЦИИ




## Учебные вопросы:

- 1) сущность и структура социальных манипуляций;**
- 2) характеристика феномена макиавеллизма;**
- 3) отличительные признаки лжи, вранья и обмана;**
- 4) методы научного изучения неправды.**

- **Атрибутивные признаки социальных манипуляций:**
- **стремление к ненасильственному изменению намерений других. Побуждение, а не принуждение;**
- **попытка повлиять скрытно, незаметно для адресата;**
- **опора на предполагаемые слабости, неудовлетворенные потребности.**
- **сохранение у адресата иллюзии свободного выбора.**

## ○ Неатрибутивные признаки:

- стремление к личной выгоде;
- тактика лжи;
- инструментальное отношение к людям;
- работа с эмоциями, игра на чувствах;

- 
- **Признаки социальной манипуляции:**
  - **- навязывание стереотипно-ролевого поведения;**
  - **- неестественность поведения (чрезмерное стремление понравиться или немотивированная враждебность)**
  - **- непропорциональность затрат и выигрышей;**

- **неконгруэнтность поведения (несогласованность, противоречивость информации, поступающей по разным каналам);**
- **необъективность передачи информации (например, смещение акцентов на второстепенные аспекты);**

# **Макиавеллизм**

**как сочетание следующих качеств:**

**лживость, склонность к лести, неверие в мораль, убеждение, что люди изначально порочны и не заслуживают доверия.**

**Обычно такой человек амбициозен, склонен доминировать, настойчив, эгоистичен, часто умен и предприимчив.**

# **Противоположность манипуляции**

**– взаимодействие на основе сотрудничества, доверия, взаимной выгоды и рационального убеждения.**



**Ложь – умышленная передача сведений, не соответствующих действительности.**

**Цель – ввести в заблуждение для получения личных преимуществ.**

**Может быть словесно выраженной и невербальной. Всегда осознана ее источником.**

**Вранье – преднамеренное речевое искажение фактов, не рассчитанное на то, что ему полностью поверят.**

**Цели – развлечь, установить контакт, уменьшить тревожность, повысить самооценку. Получения материальных выгод обычно не предусматривает.**

**Обман – умышленное стремление создать у других ложное впечатление без искажения при этом фактов.**

**Виды: а) использование полуправды (частичное умолчание), б) полное умолчание, в) применение правды, но так, чтобы в нее не поверили.**

**Эффект неоправдавшихся ожиданий.**

<b>Различительные критерии</b>	<b>ложь</b>	<b>вранье</b>	<b>обман</b>	<b>Ошибка, заблуждение</b>
<b>Правдиво ли утверждение?</b>				
<b>Верит ли источник, что оно правдиво?</b>				
<b>Есть ли у него намерение ввести в заблуждение?</b>				

# **Методы изучения неправды:**

**Эксперимент**

**Опрос**

**Наблюдение**

**Исследование физиологических реакций**

## **Эксперимент Пола Экмана:**

**«Мы отобрали самые тяжелые фильмы, какие только смогли найти. Многих крайне расстроил фильм о больных с тяжелыми ожогами, когда ужасная боль не может быть облегчена никакими медикаментами. Другие были расстроены сценой ампутации. Мы смонтировали оба фильма таким образом, будто жертве ожога делают ампутацию ноги».**

## **Опрос заключенных В. Волковым: «Почему вы так поступили?»**

- Жалость, сочувствие, доброта, сострадание – 11 чел.**
- Родство или товарищество – 6**
- Уговоры и просьбы – 4**
- Случайно, был введен в заблуждение – 2**
- Не лгал – 3**
- Судебная ошибка – 2**
- Затрудняюсь ответить – 2.**

## **В чем сущность этого приема?**

**«Зашёл на комбинат. Сел в трактор. Сзади привязал железную бочку из-под тавота. Еду на вахту. Бочка грохочет. Появляется охранник: «Куда везёшь бочку?». Отвечаю: «По личной надобности». — «Документы есть?» — «Нет». — «Отвязывай...»... Я бочку отвязал и дальше поехал. В общем, психология сработала... А потом мы этот трактор на запчасти разобрали...». (С. Довлатов)**



**Полиграф (детектор лжи – разг.).**

**Прибор определяет различия физиологических реакций при ответах на серию вопросов.**

**Фактов лжи и обмана при этом не устанавливается. Определяется динамика эмоций.**

**Обычно измеряются ритмичность дыхания, кровяное давление, частота сердечного ритма, электрическая активность кожи.**

## **Принципы обнаружения неправды:**

- 1. Нельзя судить по единственному поведенческому признаку.**
- 2. Не само поведение свидетельствует о неправде, а изменения в нем. Поэтому наблюдение должно быть длительным.**
- 3. Существуют индивидуальные различия. То, что у одних выдает обман, для других – обычное поведение.**
- 4. Признаков неправды как таковых нет. Есть лишь признаки непродуманности слов или несоответствия жестов словам, но это не обязательно связано с неправдой.**

**5. Отсутствие признаков лжи - еще не доказательство правдивости. Некоторые лгут безупречно.**

**6. Чем сильнее и внезапнее эмоции, тем труднее их скрыть.**

**7. Неправда особенно отчетливо проявляется вследствие**

- а) угрызений совести;**
- б) страха разоблачения;**
- в) «восторга надувательства».**

**8. Ошибки при обнаружении неправды могут быть вызваны предвзятым отношением или подозрительностью.**

**Лжецов может выдать:**

- а) звучание голоса (паузы, междометия, повторы слов и слогов, оговорки, увертки, чрезмерно быстрая речь);**
- б) жесты – изменение их количества по сравнению с обычным: уменьшение (как самоконтроль) или увеличение (как нервозность);**
- в) микрожесты (едва намеченные, неоконченные, выполняемые частично, «брошенные») и их отношение к словам;**
- г) мимика, в т.ч. микровыражения лица;**
- д) признаки, обусловленные вегетативной нервной системой. Изменения частоты и глубины дыхания, интенсивности потоотделения, цвета лица, расширение зрачков, увеличение сглатываний (сухость во рту) – все признаки сильных эмоций.**

