

МАНИПУЛЯЦИЯ И СПОСОБЫ ПРОТИВОСТОЯТЬ ЕЙ

Как вы уже знаете, в процессе общения происходит эмоциональное воздействие людей друг на друга. Что значит, если, апеллируя к вашим эмоциям и чувствам, собеседник пытается добиться от вас действий, которые вы не планировали совершать? Такой приём называется манипуляцией, а его применение может повлечь за собой негативные последствия. Поэтому очень важно уметь распознавать манипуляцию и противостоять ей.

Что такое манипуляция и зачем люди используют её в повседневном общении

Манипуляция – стремление оказывать влияние на восприятие или поведение других людей, побудить их действовать в своих интересах с помощью тактики скрытого обмана.

Минутка истории

Так, ещё философ и политик Никколо Макиавелли (1469 – 1527) изложил свои взгляды на принципы государственного устройства и описал политиков, которые в своей деятельности пренебрегают нормами морали и считают, что честность и прочие добродетели не представляют ценности, поскольку обман, предательство и сила гораздо более эффективны. Так появилось понятие «макиавеллисты», применяемое для характеристики человека, который в ситуациях общения склонен манипулировать другими людьми, прибегая как к тонким, так и к довольно агрессивным методам воздействия (лесть, обман). Примечательно, что макиавеллисты не испытывают угрызений совести: для них манипуляция – естественный способ поведения, а люди – средство достижения целей.

Манипуляторы не способны установить тёплый человеческий контакт, потому что боятся разоблачения и осуждения. При этом они могут создавать видимость участия и заинтересованности в делах оппонента.

Манипуляторов можно выявить, когда они предлагают другому человеку сделать что-то, что ему не нужно. Если они почувствуют, что не могут добиться цели, то прекращают взаимодействие.

Если вы ощущаете восторженное состояние от общения с человеком, в этом нет ничего плохого. Однако если он просит вас о чём-то, не спешите соглашаться и выполнять, подумайте, действительно ли вам нужно то, что вам предлагают.

Орудия манипуляции

- **Искажение информации.** Утаивание её части, частичная или бессистемная подача с намёками на конфиденциальные источники которые нельзя проверить, **уход от прямых вопросов.**
- **Использование риторических приёмов.** Неопределенность выдвигаемого тезиса или ответа, многословие, «забалтывание» проблемы.
- **Психологическое давление** способ **манипулирования** людьми, для воздействия на их мнение и решения. Его используют по разным причинам, но чаще всего из-за недостатка власти или неуверенности в собственных силах. Такой прессинг крайне негативно влияет на жертву: «ломает», вызывает внутреннее напряжение, беспокойство и нервозность.

Мишени манипуляторов

- **Чувство принадлежности** человека к группе, ответственность за неё, общности с ней.
- **Человеческие слабости**, которые в той или иной мере есть у каждого из нас
- **Личностные качества**, такие, например, как неуверенность в себе, медлительность или жалостливость.

Эксперимент

С целью изучения механизма манипуляции завистью был проведён социально-психологический эксперимент. Незнакомым друг с другом студентам было предложено после выполнения некоего задания самостоятельно поделить между собой денежное вознаграждение. Выполнив дополнительное задание, студенты одной группы могли бы забрать больше денег, но тогда увеличился бы и заработок студентов из конкурирующей группы. Многие студенты отказывались от этого только по тому, что не хотели помогать оппонентам повысить доход.

Как избежать манипуляции

1. Научись говорить «НЕТ». Лучше оказаться неправым в своём отказе, чем поддаться на уговоры манипулятора и страдать от этого.
2. Перестать испытывать чувство вины. Вы не обязаны поддерживать неприятный или не интересный для вас разговор, стремиться всегда нравиться другим, разбираться во всём.
3. Прислушиваться к своим чувствам. Если вам очень симпатичен человек, но при этом вы не уверены, что хотите сделать то, о чём он вас просит, возьмите паузу, проанализируйте, нужно вам это или нет.

Очень часто объектами и субъектами манипуляции становятся близкие люди, члены одной семьи. Чтобы минимизировать риск возникновения таких отношений, примите за правило забывать обиды и помнить радости. Если же вас обидели, постарайтесь сразу обсудить создавшуюся ситуацию. Не случайно народная мудрость гласит: «Обиды записывайте на пеке, а радости высекайте в мраморе и граните».

Вопросы:

1. Дайте определение понятию Манипуляция.
2. Составьте в тетради перечень свойств характера, которые следует развивать, чтобы не стать жертвой манипуляции.
3. Как вы считаете с манипуляциями какого рода ваши сверстники сталкиваются чаще всего?