

ТЕМА 2 : ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Управленческая среда - это сложная совокупность социальных систем различной степени сложности и уровня организации, а также процессы и отношения, которые складываются между ними, и которые испытывают целенаправленное воздействие управляющего субъекта.

Социальная среда управления макроуровнем – это все многообразие социальных общностей и ассоциаций, процессов и отношений, которые происходят между ними и испытывают целенаправленное воздействие управляющего субъекта.

Поэтому в социологии управления принято различать следующие **виды среды управления:**

инертная – характеризуется отсутствием всякой активности и инициативы со стороны управляемого объекта. Социальные субъекты довольствуются достигнутым, не имеют собственной позиции, предпочитают избегать изменений, нововведений и т.д. В данной среде управляющие воздействие должно быть нацелено на активизацию управляемой среды посредством эффективного стимулирования, более детального контроля, убеждения и даже принуждения.

ТЕМА 2 : ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Оптимальная социальная среда –

сложная система социальных субъектов, которые доброжелательно воспринимают действия управляющих, не боятся нововведений и занимают активную жизненную позицию.

Здесь управленческие действия смещаются от принуждения к побуждению, от контроля к самоконтролю, от управления к самоуправлению;

агрессивная социальная среда – предполагает враждебную настроенность управляемых против любых инициатив со стороны управляющих.

Здесь необходимо выявить причины агрессивного отношения и выработать механизмы преодоления конфликта между управляющей и управляемой системой.

ТЕМА 2 : ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Социальная среда оказывает важнейшее влияние на формирование бессознательного психики индивида и, как следствие, на манипуляции психикой.

Социальная среда представляет собой некий срез общественной жизни индивида, заключающейся во взаимодействии индивида с различными социальными институтами.

Под социальными институтами следует понимать возможности формирования личности индивида путем непосредственного взаимодействия личности с социумом.

Социум - есть совокупность факторов, окружающих индивида при его контактах с внешней средой, т. е. соотношение внутреннего мира индивида - с миром внешним.

В социальной среде «доформировывается» все то, что получил индивид от рождения

социальная среда оказывает на ИНДИВИД мощнейшее манипулятивное воздействие, вынуждая совершать определенные поступки.

ТЕМА 2 : ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Если

управляющий субъект **реализует только свои интересы** за счет интересов управляемых, то автоматически формируется **агрессивная среда управления** с присущим ей враждебному отношению к управляющей системе.

Если

управляющий субъект **стремится реализовать свои интересы** в условиях частичного учета интересов управляемых, то формируется **инертная среда управления**.

Если

управляющий субъект **согласовывает свои интересы** с интересами управляемых субъектов, то возникает **благоприятная среда управления**.

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ

В социальных системах функции управления осуществляются посредством оказания информационно-психологического воздействия на объект управления.

Психологическое воздействие –

это способ оказания влияние на людей, осуществляемое с целью изменения идеологических и психологических структур их сознания и подсознания, трансформации эмоциональных состояний, стимулирования определенных типов поведения с использованием различных способов явного и скрытого психологического принуждения (манипуляции).

Психологическое воздействие часто применяется в форме технологий тайного принуждения личности.

Комплексное использование различных способов скрытого психологического принуждения людей в виде:

- системы психологических операций,
- разнообразных пропагандистских акций
- рекламных кампаний

выступают как распространенное средство политической борьбы не только во внешнеполитической деятельности и в условиях международных конфликтов, но и как присущее внутривнутриполитической деятельности

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ

этапы психологического воздействия :

1. Операционный, когда осуществляется деятельность его субъекта.
2. Процессуальный, когда имеет место принятие (одобрение) или неприятие (неодобрение) данного воздействия его объектом.
3. Заключительный, когда проявляются ответные реакции как следствие перестройки психики объекта воздействия.

методы и основные инструменты психологического воздействия в социальной среде

1. психологические метода (убеждением, внушением, информированием, поощрением, принуждением, наказанием, методом примера)
2. с использованием военных средств
3. система торговых и финансовых санкций, направленных на экономический подрыв потенциального противника
- 4 . чисто политические средства

формы психологического воздействия:

- воздействие вербальными средствами
- воздействие печатными и изобразительными средствами
- воздействие с помощью радио, телевидения и компьютерной техники

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Психологическое воздействие в социальной сфере оказывается на конкретные сферы психики отдельного человека, групп людей и общественного сознания в целом:

- **потребностно-мотивационную** (знания, убеждения, ценностные ориентации, влечения, желания)
- **интеллектуально-познавательную** (ощущения, восприятия, представления, воображение, память и мышление)
- **эмоционально-волевою сферу** (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы)
- **коммуникативно-поведенческую** (характер и особенности общения, взаимодействия, взаимоотношений, межличностного восприятия)

социальная политика - это механизм, который формирует социальную среду, следовательно, формирует основу для дальнейших манипулятивных действий над человеком.

Механизмы психологическое воздействие в социальной политике :

- убеждений,
- стереотипов,
- установок людей.

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ : принципы манипулирования

принципы психологического воздействия:

1. индивидуального и дифференцированного подхода
2. сочетания высокой интенсивности влияния с учетом специфических характеристик его объекта
3. опоры на положительное или отрицательное в личности и группе
4. воздействия в группе и через коллектив
5. единства, согласованности, преемственности в психологическом воздействии.
6. воздействия в процессе деятельности

1. Индивидуальный и дифференцированный подход в психологическом воздействии предполагает :

- глубокое и всестороннее знание и учет индивидуально-психологических особенностей объектов воздействия;
- определение конкретных задач влияния на конкретных людей и группы (сообщества) с учетом их личностных и групповых характеристик;
- постоянный анализ итогов психологического воздействия;
- своевременное внесение корректив в методику его осуществления с учетом особенностей каждого конкретного человека.

ТЕМА 2. МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ : принципы манипулирования

2. принцип сочетания высокой интенсивности влияния с учетом специфических характеристик его объекта

предполагает непрерывное достижение целей психологического воздействия, временная приостановка которого возможна лишь в том случае, когда необходима его корректировка исходя из специфического проявления конкретных психологических особенностей людей, осмыслить которые заранее не представлялось возможным.

3. опора на положительное или отрицательное в личности и группе

ориентирует на изучение и учет того, что может способствовать или препятствовать психологическому воздействию. положительные или отрицательные характеристики личности / группы могут, как затруднять его, так и повышать его эффективность, что необходимо заранее принимать во внимание.

ТЕМА 2. МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ : принципы манипулирования

4. Принцип психологического воздействия в группе и через коллектив

Требует :

- **определять приоритеты** во влиянии на неформальных лидеров и руководителей группы (сообщества)
- **определять перспективы** развития группы, объединяющие мысли и действия всех ее членов и именно на них сосредоточивать фокус основного влияния субъекта воздействия
- **умело использовать силу группового мнения** в интересах повышения эффективности воздействия
- **заставлять всех членов группы подчинять** личные интересы общим;
- **обеспечивать единство и сплоченность активных людей** в действиях, способствующих воплощению целей осуществляемого на группу психологического воздействия.

ТЕМА 2. МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ : принципы манипулирования

5. Принцип единства, согласованности, преемственности в психологическом воздействии требует:

- наличия единства взглядов всех субъектов психологического воздействия на его задачи
- достижения единства во всех элементах и во всем содержании психологического воздействия
- использования достижений современной науки в интересах повышения эффективности общего воздействия на различных людей и их группы
- согласования линии психологического воздействия по отношению к отдельным людям
- обобщения опыта по достижению согласованности и преемственности в психологическом воздействии в различных социальных условиях

ТЕМА 2. МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ : закономерности манипулирования

Закономерности психологического воздействия:

1. если оно направлено на потребностно-мотивационную сферу людей, то его результаты сказываются на направленности и силе побуждений (влечений и желаний) людей
2. когда под прицелом оказывается эмоциональная сфера психики, то это отражается на внутренних переживаниях, а также на межличностных отношениях
3. сочетание воздействий на обе названные сферы позволяет влиять на волевую активность людей и таким образом управлять их поведением
4. влияние на коммуникативно-поведенческую сферу (специфику взаимоотношений и общения) позволяет создавать социально-психологический комфорт и дискомфорт, заставлять людей сотрудничать либо конфликтовать с окружающими
5. в результате психологического воздействия на интеллектуально-познавательную сферу человека изменяются в нужную сторону его представления, характер восприятия вновь поступающей информации и, в итоге, его картина мира.

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

Слово "**манипуляция**" заимствовано из французского языка. Первоисточником является латинское *manipulus* "горсть". В английском языке оно появилось в 1831 году.

Манипуляции означают :

- "искусное управление или использование",
- "контроль или игра с помощью искусных, нечестных или коварных средств, особенно для обеспечения чьего-либо преимущества".

Термин "психологическая манипуляция" является метафорой, которая содержит в себе **три важных признака**:

А) идею "прибирания к рукам"

Б) сохранение иллюзии самостоятельности решений

В) искусность манипулятора в исполнении приемов воздействия

Российским ученым Е.Л. Доценко в 1996 году была предпринята попытка конструирования психологического определения манипуляции.

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

критерии манипулирования для наиболее часто встречающихся признаков :

1. психологическое воздействие
2. отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей
3. стремление получить односторонний выигрыш
4. скрытый характер воздействия
5. использование психологической силы
6. игра на слабостях
7. мастерство в осуществлении манипулятивных действий
8. мотивационное привнесение(внедрение целей манипулятора в психику манипулируемого)

Манипуляция– "это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями"

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

Манипулирование (в широком смысле слова) – это воздействие на управляемый объект с целью создания ложного впечатления об объективной реальности и тем самым побудить его к действиям выгодным управляющей системе.

Манипулирование (в узком смысле слова) – процесс внедрения в сознание управляемых несуществующих образов, которое осуществляется тайно и независимо от управляемых.

Характеристики манипулирования:

- стремление получить односторонний выигрыш
- использование слабостей управляемых
- формирование искусственных потребностей и МОТИВОВ.

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

Е.В. Сидоренко формулирует определение манипуляции как "преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей"
определение манипуляции касается :

1. мотивационной сферы манипулируемого,
2. когнитивной и поведенческой,
3. подчеркиваются процессуальные характеристики манипулирования

Западные политики попытались разграничить термины "управление" и "манипулирование", назвав

- первое "административным",
- второе – "политическим" управлением

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

Вывод, манипулирование можно представить как социально-психологическое воздействие, носящее скрытый характер, как иррациональный способ достижения целей.

- Манипулирование основано на стремлении его субъекта получить одностороннюю выгоду.
- Объект манипулирования воспринимается как средство достижения собственных корыстных целей субъекта.
- При осуществлении манипулирования отсутствует прямое физическое насилие, а изменение поведения объекта в интересах манипулятора основано на «конструировании реальности»

Манипулятивные воздействия в системе управленческих отношений можно дифференцировать по следующим основаниям:

- в зависимости от *уровня управления* выделяются манипуляции на организационном, местном, региональном, федеральном уровнях власти
- по *коммуникативной направленности* манипулятивного воздействия можно выделить манипуляции «сверху»

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

– по *специфике информационного воздействия* различают такие виды манипуляции, как дезинформация, умолчание, нейролингвистическое программирование, использование стереотипов, наклеивание ярлыков, манипулирование опросами общественного мнения и т.д.

– в зависимости от *предметной сферы* выделяются экономическое, политическое, бюрократическое, идеологическое, психологическое манипулирование.

Экономическое манипулирование

начинается с использования сложного, безвыходного материального положения партнера, когда он готов согласиться на любую самую нежелательную для себя работу за ничтожное вознаграждение.

К более тонким приемам экономической манипуляции можно отнести:

- увеличение номинальной ставки заработной платы, выплата незначительной премии, доплат, компенсаций при несопоставимо высокой инфляции и сокращении покупательной способности;
- необоснованное снижение уровня оплаты труда, задержки и невыплаты.
- объектом манипулирования становится собственник материальных средств, работодатель: забастовки и локауты, приуроченные к моменту, когда организация не сможет противостоять нажиму

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

Политические манипуляции основаны на использовании политических механизмов для целей, отличных от заявляемых.

Примеры:

- декларативное следование политиком интересам политических групп, использование их поддержки и последующее неисполнение политических обещаний
- сознательное искажение средствами массовой информации реальной расстановки политических сил (информационное)
- приукрашивание одних фактов политического значения и замалчивание других или обнародование их последовательности, создающей превратное представление о политических лидерах, партиях, движениях.

Бюрократические, или организационные манипуляции любая псевдодеятельность административного или организационного характера:

- затягивание сроков решения вопросов, запутывание заявителя в лабиринте многочисленных инстанций и ответственных лиц
- неисполнение управленческих функций и их подмена заведомо бесполезной, но внешне эффективной деятельностью
- раздувание численности организации.

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

Идеологические манипуляции предполагают неискренность и фальшивость в сфере общественных и личных идеалов. Они могут строиться на фиктивном следовании существующим общественным идеалам либо путем создания новых идеологий, оправдывающих использование безнравственных и аморальных средств нереальными конечными целями.

Виды : формирование определенной вредной системы ценностей, культурных штампов, стереотипов поведения.

Психологические манипуляции являются простейшими и входят в состав всех вышеперечисленных.

Человеком можно манипулировать ради завоевания его уважения, дружбы, любви, признательности.

Психологические манипуляции могут выступать в качестве прелюдии к другим манипуляциям, подготавливать почву, снимать подозрительность.

К проявлениям таких манипуляций можно отнести:

- внешнюю внимательность и тактичность при внутреннем равнодушии к психологическим проблемам объекта
- искусственную идентификацию себя с объектом
- формирование симпатий

использование личностного доверия в собственных целях

ТЕМА 2 : МАНИПУЛЯЦИИ : ПОНЯТИЕ и ВИДЫ

манипуляции подразделяются на :

А) какое влияние манипуляция оказывает на адресата воздействия :

1. злокачественные (деструктивные)
2. добродетельные (конструктивные)

Б) по предполагаемым целям воздействия :

1. Гедонистическая – совершается ради эмоциональной реакции
2. Прагматическая - связана с использованием эмоциональной реакции для достижения манипулятором своих целей

В) манипулирования общества над индивидом :

- Социальные,
- политические и др.

Г) межличностные, манипуляции личностью в группе и т.д.

ТЕМА 2. ТЕОРИИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Рафикова Р.С. предложила следующую классификацию концепций манипулятивного воздействия :

- психологические концепции манипулирования
- концепции, характеризующие манипулятивную деятельность СМИ и связанную с ней проблему массовизации
- концепции, определяющие манипуляцию как вид социального и государственного управления

психологические концепции манипулирования

Э. Берн распространил идеи фрейдизма на социальную коммуникацию людей.

Он ввел в научный оборот понятия скрытых трансакций и игр, с помощью которых проанализировать судьбу и социальную активность человека.

- В каждом человеке есть три состояния Эго – это Родитель, Взрослый и Ребенок. С позиции того или иного состояния человек общается с другими людьми.
- С позиций различных ролевых образов люди вступают в игры, т.е. стандартизированные схемы общения: или сценарии.

ТЕМА 2. ТЕОРИИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Манипулирование как функция СМИ рассматривалось представителями Франкфуртской школы:

последователями неомарксистского подхода Т. Адорно, А. Гоулднером, М. Хоркхаймером.

Их главный вывод - СМИ оказывают воздействие на массовое сознание и поведение населения, которое выступает как пассивный объект манипуляций, подчинения и управления.

Для контроля и манипуляции, для создания ложных потребностей и формирования нужной идеологии создана целая индустрия – культуриндустрия, Представитель критического подхода Г. Маркузе писал о внушающей роли «шума» (СМИ) :

«можно ли провести черту между СМИ как инструментом информации и развлечения и как агентами манипулирования, воздействия на массовое сознание человека».

СМИ выступают в качестве языка тотального администрирования государства, порождающего «одномерное сознание» и ориентирующего на поддержание существующего порядка в обществе.

ТЕМА 2. ТЕОРИИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

информационная обработка сознания приводит к трансформации социального общества в массовое и способствует формированию податливых социальному манипулированию масс.

воздействия СМИ формируют «массовое общество», «толпу»

Метод : пропаганда

- **Это** искусство принуждения людей к нежелательным для них действиям
- **это** контролируемое распространение сознательно искаженных представлений с целью побудить людей к действиям, отвечающим заранее намеченным целям заинтересованных групп.

Представители постмодернизма (Г. Дебор, Ж. Бодрийяр)

действительность не существует, а есть лишь симулякры (видимости), симуляции и спектакли.

Современные манипулятивные технологии способны разрушить в человеке знание, полученное в результате исторического опыта, заменить его искусственно сконструированным знанием. Истинность, реальность больше не существуют, на их место приходит спектакль.

Управление спектаклем сосредотачивает в себе все возможности для фальсификации как всей системы человеческого восприятия, так и всей системы общественного производства.

ТЕМА 2. ТЕОРИИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

концепции, определяющие манипуляцию как вид социального и государственного управления

Представители :

Платон, Аристотель, учения древнего китайского мыслителя Конфуция. Знаменитый китайский государственный деятель Сунь Цзы в своих трудах «Трактат о 36 стратагемах» и «Трактат о военном искусстве» представил анализ конкретных схем и методов манипулятивного воздействия.

4 средства политики:

- мирные переговоры,
- подкуп,
- сеяние раздора и
- открытое нападение.

«Если имеется выбор между двумя возможностями: прибегать ли к помощи более сильного или же вести двойственную политику, то следует склоняться к последней. Ибо ведущий двойственную политику помогает сам себе. Тот же, который прибегает к помощи более сильного, помогает другому, но не себе»

ТЕМА 2. ТЕОРИИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ

концепции, определяющие манипуляцию как вид социального и государственного управления

Особая группа теорий :

концепции, отражающие использование манипулирования общественным мнением и результатами его измерения.

В полемической статье Пьера Бурдьё отмечено:
«Общественного мнения не существует»

Проблема условий, границ и возможностей влияния общественного мнения на функционирование и развитие социальных систем обсуждалась также в работах А. Лоуэлла, У. Липпмана, Г.Шиллера, Д.П. Гавра и др.

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Потребность в обмане как методе государственного управления определяют следующие факторы :

- острота реальных, объективных противоречий между управляющими и управляемыми, которая зависит в первую очередь от степени социального неравенства;
- осознание и восприятие этих противоречий, степень конфликтности общества;
- тип политической системы, имманентные ей механизмы разрешения конфликтов, форм и способов предотвращения политического протеста;
- ресурсные возможности управляющих использовать обман

Социальное манипулирование представляет собой

непосредственное или опосредованное воздействие правящей элиты на социальные группы (малые и большие), на все общество с целью достижения своих намерений, планов, программ, которые расходятся с официально провозглашаемыми.

Это скрытое управление психикой и поведением людей с целью принуждения их действовать вопреки собственным интересам и актуальным желаниям

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Основными каналами манипулирования являются :

- сознание,
- подсознание,
- индивидуальное поведение и
- поведение личности в массе.

Воздействие на них осуществляется с помощью трех основных методов:

1. убеждения
2. внушения
3. поведенческого влияния

1. Убеждение - логическое обоснование передаваемой информации. Это интеллектуальное воздействие на сознание партнера через обращение к его собственному критическому суждению.

Приемы убеждения:

- воздействие источника информации
- воздействие содержания информации – доказательность и убедительность информации, аргументация, основанная на последовательности фактов
- воздействие ситуации информирования

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

2. Внушение (суггестия) – целенаправленное неаргументированное эмоционально-волевое воздействие. Чаще всего ему поддаются дети, утомленные или ослабленные физически люди.

Выделяют такие методы психологического воздействия :

- Внушение

Способы внушения:

- приклеивание ярлыков,
- перенос (основан на том, чтобы вызвать через преподносимый образ ассоциаций с чем-либо или кем-либо имеющих в глазах субъекта и объекта бесспорный престиж),
- «свидетельства» (цитирование высказываний личности, которое пользуется авторитетом у объекта воздействия),
- перетасовка фактов (тенденциозный подбор положительных или отрицательных реальных фактов),
- общая платформа (побуждение социального объекта к принятию идеи на том основании, что она разделяется большинством членов его социальной группы)

3. Поведенческое влияние

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Приемами массового манипулирования являются:

- обман
- программирование психики
- массовое внушение и зомбирование
- гипноз
- дезинформация
- умалчивание
- запуск слухов
- «промывка» мозгов
- «оболванивание» осуществляемые в целях обеспечения лояльности и формирования нормотипической личности, удобной правящему меньшинству

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Манипулирование является одним из механизмов социализации личности, т.е. формирования социального типа личности, соответствующего конкретной социальной ситуации.

В этом процессе участвуют социальные институты, прежде всего СМИ, транслирующие ценности и нормы, угодные правящей элите.

Они создают извращенные представления о социальной действительности в области политики, экономики и общества в целом.

Социальное манипулирование представляет собой глубоко продуманную и целенаправленную систему, которая имеет свою:

- структуру,
- этапы
- механизмы.

Оно опирается на **самозаблуждение человека**, на то, что люди сами по себе манипулятивны. Их манипулятивность основана на **стремлении избежать негативных ситуаций**, которые могут повлечь за собой эмоциональные стрессы, депрессии.

Субъекты (индивиды, социальные группы, общности) становятся

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

В современной России манипулятивные техники широко используются в межличностном общении и на общенациональном уровне.

Наиболее популярным в манипулировании на общенациональном уровне является следующие виды :

1. сильнейший и изощренный механизм **фиксации сознания на прошлых событиях**, скрытой целью которого является переключение мышления.

человек, зафиксированный на прошлом, не способен творить будущее.

Внимание его застревает на событиях прошлого, он перестает замечать происходящие актуальные процессы, не придает им значения. В этом состоянии человека легко «**оболванить**».

2. **фиксация сознания человека на проблеме конца света**
(21.12.2012)

Такая техника рассчитана на отказ от перспективы будущего развития, на то, что человек начинает жить одним днем, формируется индифферентное отношение ко всему происходящему, реальность теряет свою актуальность.

Чувство беспомощности и глупости не даст жить полноценной

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Наиболее популярным в манипулировании на общенациональном уровне является следующие виды :

- 3. механизм обмана, являющийся разновидностью коммуникации.**
Особенность его – в умышленном искажении или умолчании информации. Примером манипулирования с использованием механизма обмана в начале 90-х годов является ваучеризация, скрытая причина которой – завладеть общенародной собственностью.
- 4. Манипулирование коснулось и духовной элиты, интеллектуального потенциала России.**
Механизмы: доведение до униженной нищеты с тем, чтобы произошел отток духовного потенциала в зарубежные страны.

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Метод психологического воздействия –

совокупность психологических приемов и операций по осуществлению воздействия на сознание и подсознание человека или групп лиц.

Выделяют такие методы психологического воздействия :

- **Убеждение** - логическое обоснование передаваемой информации. Это интеллектуальное воздействие на сознание партнера через обращение к его собственному критическому суждению.

Приемы убеждения: воздействие источника информации; воздействие содержания информации – доказательность и убедительность информации, аргументация, основанная на последовательности фактов; воздействие ситуации информирования;

- **Внушение** (суггестия) – целенаправленное неаргументированное эмоционально-волевое воздействие. Чаще всего ему поддаются дети, утомленные или ослабленные физически люди.

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Выделяют такие методы психологического воздействия :

- Внушение

Способы внушения:

- приклеивание ярлыков,
 - перенос (основан на том, чтобы вызвать через преподносимый образ ассоциаций с чем-либо или кем-либо имеющих в глазах субъекта и объекта бесспорный престиж),
 - «свидетельства» (цитирование высказываний личности, которое пользуется авторитетом у объекта воздействия),
 - перетасовка фактов (тенденциозный подбор положительных или отрицательных реальных фактов),
 - общая платформа (побуждение социального объекта к принятию идеи на том основании, что она разделяется большинством членов его социальной группы)
- **Принуждение** - это действия, направленные на понуждение лица совершить то, что является для него нежелательным

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- **Заражение** - неосознанная подверженность человека определенным психическим состояниям
(Пример, *поведение фанатов на стадионе во время матча, чувство стадности в различных группах*)
- **подражание** – воспроизведение черт и образов демонстрируемого партнером поведения. В связи с этим существует два вида подражания: конкретному человеку и нормам поведения, выработанным группой.
- **моральное поощрение**
- **социальное планирование**
- **личный пример**

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Правила, которые помогут убедить собеседника:

1. Первое правило (правило Гомера)

Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные — средние — один самый сильный (слабыми аргументами вообще не пользуйтесь, они приносят вред, а не пользу). Сила (слабость) аргументов должна определяться не с точки зрения выступающего, а с точки зрения лица, принимающего решение.

2. Второе правило (правило Сократа)

Для получения положительного решения по важному вопросу поставьте его на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса, на которые он наверняка без затруднения ответит вам «да»

когда человек говорит слово «да», в его кровь поступают эндорфины («гормоны удовольствия»)

3. Третье правило (правило Паскаля)

Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность «сохранить лицо», сохранить достоинство. «Ничто так не разоружает, как условия почетной капитуляции». (Покажите, что предлагаемое вами

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Правила, которые помогут убедить собеседника:

4. Четвертое правило

Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего. Высокое должностное или социальное положение, компетентность, авторитетность, поддержка коллектива повышают статус человека и степень убедительности его аргументов.

5. Пятое правило

Не загоняйте себя в угол, не понижайте свой статус проявлением признаков неуверенности, излишних извинений (фразы: «Извините, если я помешал», «Пожалуйста, если у вас есть время меня выслушать...» снижают статус).

6. Шестое правило

К аргументам приятного нам собеседника мы относимся благосклонно, к аргументам неприятного — с предубеждением. Приятное впечатление создается многими факторами: уважительным отношением, умением выслушать, грамотной речью, приятными манерами, внешностью и т. д.

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Правила, которые помогут убедить собеседника

7. Седьмое правило

Проявите эмпатию, постарайтесь понять эмоциональное состояние другого человека, представить ход его мыслей, поставить себя на его место, сопереживать ему.

8. Восьмое правило

Будьте хорошим слушателем, чтобы понять ход мыслей собеседника.

9. Девятое правило

Проверяйте, правильно ли вы понимаете собеседника.

10. Десятое правило

Избегайте слов, действий, могущих привести к конфликту.

11. Одиннадцатое правило

Следите за мимикой, жестами, позами — своими и собеседника

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

Главное содержание общения — это *воздействие на партнера*.
Описывая его, мы чаще всего используем термины действий.

Например: «Он на меня давил, но я не поддался»; «Он подстроился под меня» и т. д.

В общении происходит постоянная реакция на действия другого.
В одном случае нам кажется, что партнер нас к чему-то подталкивает, и мы сопротивляемся,
в другом — что наши действия «заодно»;
в третьем — что партнер затрагивает наши интересы, и мы отстаиваем их и т.д.

Одним из возможных способов понимания ситуации общения является восприятие положения партнеров и их позиций относительно друг друга.

Существует две роли (позиции) – ведущий и ведомый.

Подобный анализ (с точки зрения позиций) называется **транзактный** и его основателем был Э. Берн.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

психологические концепции манипулирования

Э. Берн распространил идеи фрейдизма на социальную коммуникацию людей.

Он ввел в научный оборот понятия скрытых транзакций и игр, с помощью которых проанализировать судьбу и социальную активность человека.

- В каждом человеке есть три Я-состояния:

1. Родитель
2. Взрослый, направленный на объективную оценку реальности
3. Ребенок, все еще действующие с момента их фиксации в раннем детстве и представляющие собой архаические пережитки.

С позиции того или иного состояния человек общается с другими людьми.

- С позиций различных ролевых образов люди вступают в игры, т.е. стандартизированные схемы общения: или сценарии.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

психологические концепции манипулирования

Ребенок

С позиции Ребенка человек смотрит на другого как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, испытывая радость от того, что его любят, но, одновременно, и чувство неуверенности, беззащитности. Эта позиция, являясь основной в детстве, нередко встречается и у взрослых.

Характеристика Ребенка

ребенок – это источник наших желаний, влечений, потребностей. В нем радость, интуиция, творчество, фантазия, любознательность, спонтанная активность. Но здесь же страхи, капризы, недовольство. Кроме того, в Дитя вся наша психическая энергия, мы живем ради него.

В позиции Ребенка выделяют:

«послушного ребенка»

«бунтующего ребенка» (ведет себя так: «Не хочу! Не буду, отстаньте! Как хочу, так и буду делать!» и т. п.).

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

Взрослый необходим для выживания.

Дитя хочет, Взрослый выполняет. Взрослый строит дом, добывает пищу, шьет одежду, производит впечатление и т.д., а также контролирует действия Родителя и Ребенка.

Если действие выполняется часто и становится автоматическим – на сцену выходит **Родитель**.

В позиции «Родителя» могут быть две разновидности:

- 1) **«карающий Родитель»** — указывает, приказывает, критикует, наказывает за непослушание и ошибки
- 2) **«опекающий Родитель»** — советует в мягкой форме, защищает; опекает, помогает, поддерживает, сочувствует, жалеет, заботится, прощает ошибки и обиды.

С позиции Родителя «играются» роли старого отца, старшей сестры, внимательного супруга, педагога, врача, начальника, продавца, говорящего: «Зайдите завтра».

С позиции Ребенка — роли молодого специалиста, аспиранта-соискателя, артиста — любимца публики.

С позиции Взрослого — роли соседа, случайного попутчика, сослуживца, знающего себе цену, и др.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

интерактивная сторона общения

РОДИТЕЛЬ– своеобразный автопилот, который освобождает Взрослого от принятия рутинных решений.

РОДИТЕЛЬ играет роль тормозов, которые автоматически удерживают нас от принятия опрометчивых поступков.

РОДИТЕЛЬ– наша совесть.

Девиз Ребенка – хочу, нравиться

Девиз Взрослого – целесообразно, полезно

Девиз Родителя – должен, нельзя

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

Распределение позиций, задаваемых инициатором общения:

1. Если оно устраивает партнера, то возникает комфортное, бесконфликтное общение.

2. Если оно не устраивает партнера, то это является конфликтогеном.

При этом:

а) если распределение позиций встречает сопротивление, то оно может привести к конфликту;

б) если не встречает, то имеет место манипуляция (рис. 18).



Рис. 18. Распределение позиций в общении

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

Параллельные транзакции первого типа.

В-В:

Который час?

Без четверти восемь.

Р-Р

Ученики совсем не хотят заниматься.

Да, раньше любознательность была выше.

Д-Д

Давай уйдем с последней лекции в кино?

Давай!

Здесь конфликта нет и никогда не будет. Партнеры равны друг другу.

Это транзакция психологического равноправия.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

Второй тип параллельных транзакций возникает в ситуации опеки, подавления, заботы (Р-Д) или беспомощности, каприза, восхищения (Д-Р).

Это транзакция психологического неравноправия.

Пример: отец опекает сына, начальник тиранит подчиненных. И до определенного момента они это терпят, но затем наступает разрыв.

Разрыв наступит, когда дети перестанут зависеть от родителей, а подчиненные получат высокую квалификацию и материальные блага.

ВЫВОД, необходимо увидеть, на какой позиции находится ваш партнер, и знать, в какое ваше Я-состояние направлен коммуникативный стимул.

Ваш ответ должен быть параллельным:

- Поглаживания идут по линии Д-Р,
- предложения к сотрудничеству – по линии В-В,
- психологические удары – по линии Р-Д.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

Пересекающиеся (перекрещивающиеся) транзакции.

По таким транзакциям протекает конфликт:

- Дорогая, не знаешь, где мои тапочки? (В-В)
- Где оставил, там и возьми. (Р-Д)

Дальше конфликт может протекать следующим образом:

- Если бы у нас в доме был порядок, я бы нашел свои тапки! (Р-Д)
- Если бы ты мне помогал по хозяйству, мне было бы проще поддерживать порядок! (Р-Д)
- и т.д.

Родитель жены бросился на защиту Дитя, то же самое произошло у мужа, и конфликт будет продолжаться до тех пор, пока не истощится энергия Дитяти одного из партнеров.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

интерактивная сторона общения

Признаки состояния, в котором находится партнер:

Родитель :

- ✓ Указующий перст, руки в боки.
- ✓ На лице – снисходительность или презрение, нередко – кривая улыбка.
- ✓ Тяжелый взгляд вниз, сидит откинувшись назад. Ему все ясно, он знает что-то недоступное другим.
- ✓ Любит прописные истины и выражения: «Я этого не потерплю», «Чтобы было сделано немедленно», «Неужели трудно понять!», «Я в корне с этим не согласен», «Вы меня не поняли», «Вы обязаны», «Как вам не стыдно», «Нельзя», «Ни в коем случае».

Взрослый :

- ✓ Взгляд направлен на объект, тело подается вперед, глаза несколько расширены или сужены.
- ✓ На лице – выражение внимания.
- ✓ Употребляет выражения: «Извините, я вас не понял, объясните пожалуйста еще раз», «Я, наверное непонятно объяснил, поэтому мне отказали», «Давайте подумаем», «А что если нам поступить так», «Как вы планируете выполнить эту работу».

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна интерактивная сторона общения

Признаки состояния, в котором находится партнер:

Дитя :

- ✓ И поза и выражение лица соответствуют внутреннему состоянию – радость, горе, страх, тревога и т.д.
- ✓ Часто восклицает: «Превосходно!», «Замечательно!», «Хочу! (не хочу)», «Надоело!», «Пропади оно все пропадом», «Нет, вы просто восхитительны», «Я вас люблю», «Зачем мне это надо?», «Когда все это кончится?».

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Манипуляцией «А слабо тебе...»,

бросив вызов, можно подтолкнуть человека к действию, которое тот не собирался совершать как на работе, так и в быту.

Манипуляция «Обезьяна на шее».

Подчиненный обращается к начальнику: «Вы поручили мне достать автокран. Он есть, но не с моим авторитетом к ним обращаться. Вот если бы вы пару слов сказали — я могу набрать телефон их начальника». Польщенный шеф соглашается: «Ладно, давай скажу».

Ясная транзакция со стороны подчиненного - уважительное отношение (В Р) дополняется скрытой — беспомощность, обращающаяся за покровительством (Д Р: «Недотепа»).

Р	Р
В	В
Д	Д

Подыграв самолюбию начальника, подчиненный спровоцировал его на покровительственную позицию Д Р, которая в данном случае означает выполнение за подчиненного его работы.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Манипуляция «Меня рвут на части».

Сотрудник охотно берет на себя много поручений, в том числе и общественных, но когда от него пытаются получить какой-то конкретный результат — ссылается на перегруженность, перечисляя все, что на него «навалено».

Любопытно, что некоторые поступают так не до конца осознанно, искренне считая, что отдаются работе до конца.

Манипуляция «Казанская сирота».

Манипулятор держится подальше от руководства, чтобы сослаться на то, что им не руководили, никто ему не помогает, никто его слушать не хочет и т. д.

Манипуляция «Дитя на работе».

Эту манипуляцию разыгрывают некоторые работники, прикидываясь бестолковыми. Про таких говорят: быстрее самому сделать, чем ему что-то объяснить, да еще и переделывать придется. Типичные высказывания манипуляторов этого толка: «Я не профессор», «Я слабая женщина».

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Манипуляция «Дитя в семье».

Во многих семьях эту манипуляцию с выгодой для себя разыгрывают мужья. Достигается это исполнением роли беспомощного «Дитя»: чтобы жена ни поручила (например, сходить в магазин, сделать уборку, позаниматься с ребенком), он делает так, что приходится переделывать. В итоге вся тяжесть домашней работы оказывается взваленной на слабые женские плечи. Неслучайно некоторые женщины, называя число своих детей, включают в него и мужа.

В каждой шутке есть доля истины.

Манипуляция «Если бы не было тебя».

Жена: «Эх, дура я, дура, что вышла за тебя. Вон Сашка, как ухаживал, а сейчас — он большой человек. А ты кто? Молодость мою загубил» и т. д.

Муж: «Ты мне для работы никаких условий не создаешь. Если б не было тебя, давно бы уже диссертацию защитил».

Цель манипуляции — создать чувство вины у мужа/жены и управлять им/ею : транзакция «Босс» с той целью, что муж/жена

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Манипуляция «Обиделась».

Ситуация наоборот : жена заинтересована в небольшом охлаждении отношений. Тогда она в ответ на какой-либо обыденный вопрос «заводится» по собственной инициативе, отвечая грубостью, подобной вышеназванной

Если муж в ответ не сорвался и отвечает что-то вроде: «При чем тут ослеп, что уж, тебя спросить нельзя?», следует новый выпад: «Вы со своей мамочкой не упустите случая, чтобы не сказать мне гадость».

Вопрос о «мамочке» является весьма болезненным, и если муж не надулся, то считает себя вправе надуться она.

Каждый обмен репликами отражен на рис. 21. Обычно уже двукратное применение ее приводит манипулятора к цели.

Манипуляция «Обиделся».

Предположим, что один из супругов в ожидании того, что к нему супруг обратится с просьбой, которую не выполнить неудобно, а выполнять не хочется, решается отгородиться от этой просьбы небольшим охлаждением отношений.

Муж: «Дорогая, ты не видела, где ключи?» (транзакция «Недотепа»)

Жена: «Ослеп что ли, вот на трюмо лежат» (транзакция «Босс»)

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

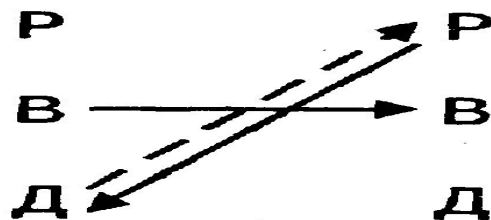


Рис. 20.
Трансакция
манипуляции
«Обиделся»

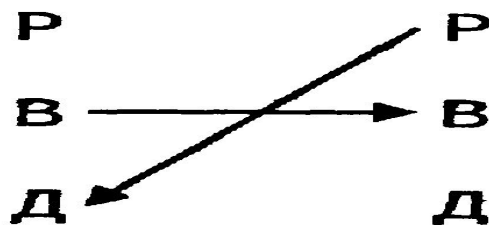


Рис. 21.
Трансакция
манипуляции
«Обиделась»

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Манипуляция «Домашний мудрец».

Член семьи, нередко старший по возрасту, постоянно поучает остальных по всем вопросам. Когда у кого-то что-нибудь не получается, делает замечания: «Надо было сделать иначе...» Когда же его спрашивают: «Скажите, как поступить, мы так и сделаем», отвечает: «А что вам говорить, вы все равно по-своему сделаете».

Эта манипуляция имеет целью достижение психологического комфорта, реализуемого прочно захваченной позицией «Родитель», пристройкой сверху к остальным членам семьи.

Манипуляция «Жалко?»

ДИАЛОГ :

1. — «Как у тебя с деньгами, нормально?»
— «Да вроде нормально».
2. «А я на мели. Одолжи до зарплаты, продуктов не на что купить».

Налицо манипуляция.

1. транзакция — подготовительная («Коллега» — «Коллега»), чтобы получить нужную информацию.
2. Вторая : В Р («Парламентер»). Человек в беде, не принято отказывать в помощи, запрашивается ответная транзакция В Р: оказать покровительство, помощь.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

защита от любой манипуляции

Например : «Это твои проблемы, каждый должен планировать свой бюджет».

Сложно дать такой ответ по нескольким причинам:

- 1) это конфликтоген — замечанием отвечать на просьбу о помощи
- 2) противоречит нашей традиции взаимопомощи
- 3) перескакивание с предложенной позиции на другую требует решительности, которой не всегда хватает в силу предыдущих двух обстоятельств.

ВЫХОД :

1. поддаемся на просьбу
 2. начинаем оправдываться, что предстоят расходы, и т. п.
- В любом случае чувствуем себя плохо



ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Манипуляция «Толстокожий»

Ученик не хочет сидеть на уроках некой учительницы. Но просто пропускать уроки — вызовут родителей. Тогда он решает использовать невозддержанность учительницы на язык: когда она выведена из себя, может обозвать. Ученик с начала урока начинает «доводить» ее. Она делает ему замечание, другое, третье. А так как до него «не доходит», она начинает давать ему нелестные эпитеты, а поскольку он «толстокожий» и не реагирует, то по закону эскалации конфликтогенов она доходит до оскорбления. Тут манипулятор с шумом поднимается: «Я не намерен терпеть оскорбления» — покидает класс, точно зная, что учительница не будет на него жаловаться. Можно пропустить и еще несколько уроков.



ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Манипуляция «Не с вашими возможностями»

В магазин зашла женщина и направилась к прилавку. Покупателей почти не было. Продавец смерила женщину оценивающим взглядом с ног до головы, что ту несколько смутило, ибо одежда ее была «не очень». Попросила показать электроутюг.

«Конечно, этот подошел бы вам больше», — сказала продавец, указывая на самый дорогой.

Сказано это было тоном, означающим «не с Вашим тощим кошельком покупать хороший товар».

«Вот именно его я и беру», — вспыхнула в ответ женщина. Конечно, выкладывая последние деньги, она и рада была бы изменить свое решение, но отступить — значит подтвердить правоту позиции превосходства продавца.



ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

Не показывайте слабостей

В основе манипуляции всегда лежит использование слабостей собеседника.

Все аферы — от мелких до самых крупных — строятся на использовании следующих человеческих слабостей :

- жадность людей
- желания быстро разбогатеть
- любопытство, в частности, желание узнать свое будущее, судьбу
- жажда острых ощущений (азартные игры)
- Желание произвести впечатление, покрасоваться

Осознайте, что Вами манипулируют

Признаком манипуляции является **чувство неудобства**: вам не хочется что-то делать, говорить, а приходится — иначе неудобно. Вы будете «плохо выглядеть».

Достаточно сказать себе: «**Стоп, манипуляция!**». Или что-то в этом роде, но обязательно содержащее слово «манипуляция». Именно оно действует отрезвляюще — вы осознаете, что это игра с вами, нарушение вашей независимости, насилие над вашей

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ Э.Берна

Виды манипуляций и способы их защиты

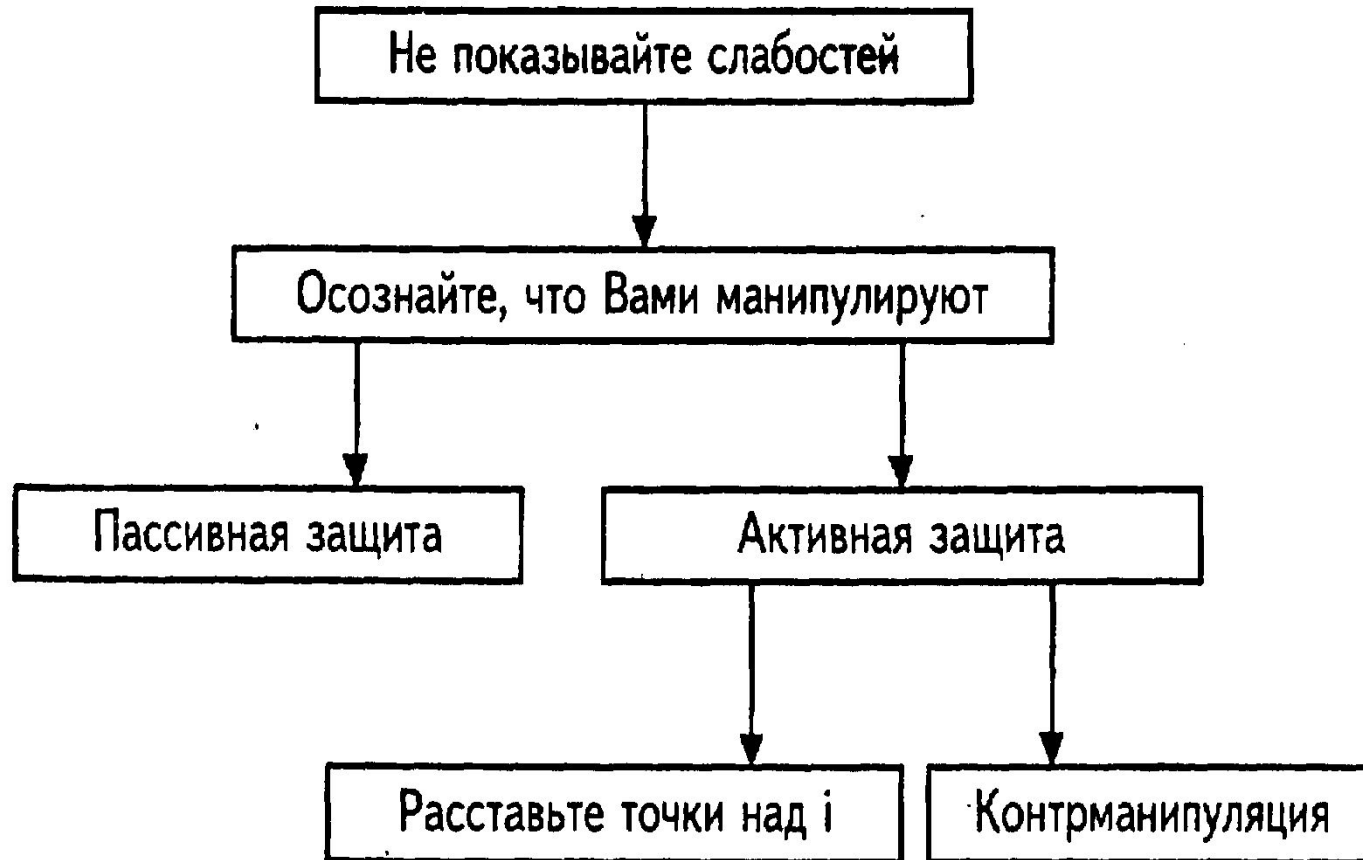


Рис. 22. Защита от манипуляций

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Метод НЭРВ – ныне, эффект, резон, вопрос.

Ныне – Я очень беспокоюсь, когда ты поздно возвращаешься, мне постоянно кажется, что с тобой что-то может случиться.

Эффект – Ты не могла бы позвонить мне и предупредить о задержке?

Резон – Тогда я бы согласилась на то, чтобы в выходные ты бы подольше гуляла.

Вопрос – Мы договорились? Ты будешь меня предупреждать заранее?

При использовании этого метода необходимо дать понять, как **Мы** себя чувствуем, то есть используются Я-высказывания, а не ты-или вы-. Также следует использовать формулировку положительного следствия (положительного для собеседника).

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Эверетт Шостром, американский психолог,¹ автор известного бестселлера "Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор" УТВЕРЖДАЕТ, что в каждом из нас сидит манипулятор и даже несколько.

Э. Шостром выделяет следующие типы манипуляторов :

ДИКТАТОР. Он, безусловно, преувеличивает свою силу: доминирует, приказывает, цитирует авторитетов — короче, делает все, чтобы управлять своими жертвами.

Разновидности Диктатора: Настоятельница, Начальник, Босс, Младшие боги.

ТРЯПКА. Обычно жертва Диктатора и его прямая противоположность. Развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Преувеличивает свою чувствительность.

Характерные приемы и трюки: забывать, не слышать, пассивно молчать.

Разновидности — Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист, смущающийся, Отступающий

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

КАЛЬКУЛЯТОР. Преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Обманывает, увиливает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой — перепроверить других. Разновидности: Делец, Аферист, Игрок в покер, Делатель рекламы, шантажист

ПРИЛИПАЛА. Полярная противоположность калькулятору. Изо всех сил преувеличивает свою зависимость. Жаждет быть предметом забот. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него его работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный.

ХУЛИГАН. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз разного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий. Женская вариация хулигана — Сварливая баба (" Пила").

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

СЛАВНЫЙ ПАРЕНЬ. Преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Убивает добротой. Столкновение с ним куда опаснее, чем с Хулиганом. Вы не сможете бороться со Славным парнем. В любом конфликте Хулигана со Славным парнем Хулиган проигрывает. *Разновидности:* Угодливый, Добродетельный, Моралист, Человек организации.

СУДЬЯ. Преувеличивает свою критичность. Никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает.

Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Обличитель, Собиратель улик, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину.

ЗАЩИТНИК. Противоположность Судье. Чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибке. Портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и не позволяет тем, кого защищает, встать на собственные ноги и вырасти самостоятельным. Вместо того чтобы заняться собственными делами, заботится о нуждах других. *Разновидности:* Наседка с цыплятами, Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный.

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Техника «Полярная реакция».

Некоторые люди поступают всегда напротив, нежели им предлагают. Они очень уязвимы с точки зрения внушения, ведь достаточно верно построить фразу и они становятся её рабами, выполняя её наоборот.

Техника «разрыв шаблона».

Шаблон – это привычная и отработанная до автоматизма последовательность каких-либо действий. Изменение в такой последовательности вводит человека в транс. Если прервать любой шаблон и вставить в середину чёткую команду или программу, человек, находящийся в замешательстве, лишь бы выйти из этого крайне неприятного положения, сделает то, что просит манипулятор.

Техника «Забалтывание».

Манипулятор говорит много, часто перескакивая с одного вопроса на другой, постоянно держа сознание собеседника связанным, и завершает своё внушение тем предложением, с которым пришёл.

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Техника «Двойное наведение транса – перегрузка».

Эта техника похожа на предыдущую с той разницей, что воздействие оказывают два манипулятора.

Тройная спираль Мильтона Эриксона.

Спираль состоит из трёх не связанных между собой маленьких историй. Манипулятор начинает рассказывать первую и, когда подходит к самому интересному моменту, без всякой связи переходит ко второй истории. Рассказывает вторую историю до кульминационного момента и вновь без связи переходит к третьей, которая должна **содержать собственно текст внушения**.

После этого заканчивает вторую и первую истории.

Речевые техники.

В этой группе главное место занимают трюизмы. Трюизм – это самое очевидное утверждение, общеизвестная, избитая, банальная истина, то есть маскировка определенных инструкций под рассуждения. Трюизмы применяются для того, чтобы вызвать желательную поведенческую реакцию. Например, трюизм на создание установки на обучение – «Опыт – великий учитель».

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Допущения.

Делается допущение возникновения определенной поведенческой реакции. Для этого предложения конструируются с помощью оборотов речи, указывающих на время или последовательность действий.

Типичные обороты речи, используемые в этой технике: до того как..., после того как..., в течение..., по мере того как..., прежде чем..., когда..., в то время как... **Например:** «Прежде чем сообщить мне, над какой проблемой вы хотите работать, сделайте глубокий вдох»; «Прежде чем вы согласитесь с моим предложением, взгляните на эти схемы».

Противопоставления.

Здесь рассматриваются две поведенческие реакции, которые можно противопоставить. Используя противопоставления, полезно опираться на кинестетику, чтобы создать у человека убеждение в наличии противоположностей.

Например: «Чем сильнее вы стараетесь оказать сопротивление, тем скорее вы поймете, что оно напрасно»; «Чем тяжелее кажется проблема, тем легче оказывается подходящее решение»; «Чем тяжелее дается вам изучение этого курса, тем легче будет его практическое применение».

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Выбор без выбора.

Например: «Вы сможете применять полученные знания сразу или после небольшой тренировки?» применяют продавцы и торговые агенты. «Вы хотите заплатить наличными или чеком?» — спрашивают они, как будто вопрос о покупке уже решен.

человеку как бы предоставляется на выбор несколько возможностей, каждая из которых вполне устраивает манипулятора.

Право выбора.

привлекается интонацией внимание человека к той реакции, которую у него хотят вызвать, предлагая ему полную свободу выбора. манипулятор оказывается в беспроигрышной ситуации, т. к. каждая реакция есть его успех. Однако, меняется голос, когда произносится фраза, которая должна вызывать у собеседника нужную реакцию. «Вы можете сделать заказ по телефону, или прямо сейчас, или не делать вовсе». Отличие от предыдущего приема в том, что проговаривается и та реакция, которая не устраивает манипулятора, но произносят ее пренебрежительным тоном.

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯЦИИ : РОЛЕВЫЕ И МАНИПУЛЯТИВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ

Якорная техника.

Она является самой мощной техникой манипуляции сознанием. У каждого есть такая песня или мелодия, услышав которую, он вспоминает свое прошлое и как бы возвращается в то время. У каждого образ смеющегося ребенка вызывает определенные чувства. У каждого есть «якоря». Они могут быть: и зрительные, и слуховые, и кинестетические. «Якорь» можно использовать для вызывания любого чувства вновь и вновь. Манипулятор может установить «якорь», который будет вызывать у другого человека нужные чувства даже тогда, когда его нет рядом.

универсальная схема действий против манипулирования :

1. Не сообщать информации о себе, быть скромным, не хвастаться достижениями, быть непредсказуемым и решительным
2. Осознать, что вами управляют (состояние дискомфорта, нарушение этики, внезапные чувства вины или долга)
3. Активная защита приводит к конфликтам, носит характер разоблачения
4. Пассивная защита: не реагировать, говорить о другом,