

МАНИПУЛЯЦИЯ И СПОСОБЫ ПРОТИВОСТОЯТЬ ЕЙ

КОРОТКО О ГЛАВНОМ

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

Следует понимать, что действия манипулятора всегда бесчестны по отношению к тому, на кого они направлены: пытаясь добиться добровольного совершения выгодного для себя действия, манипулятор представляет дело в заманчивом для объекта манипуляции свете, однако истинные мотивы воздействия не раскрывает. Именно поэтому часто бывает так, что объект манипуляции с радостью выполняет желаемое от него, более того, остаётся благодарен манипулятору, считая, что тот проявил заботу о нём.

Рассмотрите приведённые ниже ситуационные задачи и определите в какой из них скрыта манипуляция.

Ситуация 1. Вы сделали все уроки, решили отдохнуть и зашли в популярную соцсеть. Вскоре приходит сообщение от одноклассника, который просит вас дать ему списать эссе, заданное к завтрашнему уроку по ОБЖ. Вы, рассудив, что двух одинаковых творческих работ быть не может и что вас же могут заподозрить в списывании, если работу одноклассника прочитают первой, делаете вид, что не увидели сообщение-просьбу, и выходите из сети.

Ситуация 2. Вы сделали все уроки, решили отдохнуть и зашли в популярную соцсеть. Вскоре приходит сообщение от одноклассника о том, что проходит конкурс эссе по теме, заданной вам к завтрашнему уроку по ОБЖ. Участие в конкурсе поощряется ценными призами, однако заявки принимаются от команды не менее чем из двух человек. Одноклассник готов подать заявку и приложить к ней оба эссе. Вы с радостью соглашаетесь на это предложение и отправляете свою работу приятелю, ведь если бы не он, вы упустили бы шанс поучаствовать в конкурсе.

Несложно догадаться, что манипуляция зашифрована в ситуации 2, и характеризуют её, согласно мнению ряда исследователей, такие признаки:

- ▶ осуществление некоего психологического воздействия;
- ▶ манипулятор относится к оппоненту как к средству достижения

цели;

- ▶ выигрыш односторонний, манипулятора не беспокоит, как его действия отразятся на оппоненте;
- ▶ манипуляция имеет скрытый характер;
- ▶ манипулятор играет на некоторых слабостях оппонента.

То есть вы уже догадались, что манипулировать могут:

- а) люди, которые хотят от вас чего-то добиться с целью своей выгоды;
- б) недобросовестные СМИ или лидеры мнений в соцсетях, когда хотят заставить вас принять чью-то точку зрения, но при этом чтобы вы посчитали, что это ваша точка зрения;
- в) рекламщики и маркетологи, когда, например, устанавливают якобы скидки на товары, которые и так должны стоить недорого.

Манипулировать люди могут, даже не понимая, зачем они это делают, просто из чувства некоторого извращённого удовольствия, такие манипуляторы - самые опасные.

Бывает, что человек манипулирует неосознанно. А что же заставляет действовать так тех, кто понимает, что прибегает к не самому честному способу достижения цели?

Во-первых, манипуляция даёт ощущение власти над людьми, которое по силе воздействия на манипулятора может сравниться с наркотиком: попробовав раз, человек не может отказаться от такого поведения в дальнейшем, ведь получать выгоду за счёт других людей, которые при этом испытывают благодарность, совсем не плохо!

Во-вторых, некоторые люди являются прирождёнными манипуляторами, это связано с их типом личности и определённым складом характера.

Так, ещё в эпоху раннего Возрождения итальянский мыслитель, 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, подкуп, запугивание). Примечательно, что макиавеллисты не испытывают угрызений совести: для них манипуляция - естественный способ поведения, а люди - средство достижения целей.

Манипуляторы неспособны 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 тому 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

Одним из способов манипуляции является **искажение информации**, например, утаивание её, частичная или бессистемная подача с намёками на конфиденциальные источники, истинность которых нельзя проверить, **уход от прямых ответов на вопрос.**

Пример:

- Я встретил нашу классную руководительницу. Она сказала, что если ты не уберёшься в классе, нас всех ждёт дополнительное задание по её предмету.

- Давай подойдём к ней и уточним, что именно нужно сделать.

- Мне некогда, да и она, кажется, уже ушла.

Другой способ - использование **риторических приёмов**. Владение искусством риторики и ораторским искусством - ценное умение, однако стоит всегда помнить о том, что, производя впечатление умело сформулированной фразой, мы не всегда приближаемся к истине или благополучному выходу из ситуации. С помощью софизмов (а именно так в Древней Греции называли определённый вид риторических приёмов) можно защищаться от критики, перекладывать ответственность на других, вводить в заблуждение.

Пример:

- Петров, почему ты допустил столько ошибок в тексте?

- Мария Ивановна, не ошибается только тот, кто ничего не делает...

- Почему же ты так плохо учишься?

- Нет плохих учеников, есть плохие учителя!

Ещё один излюбленный приём манипуляторов - **психологическое давление**. Применение этого приёма проявляется в обобщении («От тебя всегда стоит ждать подвоха»), указании на несоблюдение норм («Вы даже прийти вовремя не можете» вместо «Вы опоздали»), подмене понятий, использовании намёков («Сделаешь с нами уроки?» - «А куда я денусь?»).

Инструментом манипуляции не всегда являются слова. Иногда можно столкнуться с молчаливым воздействием, при котором манипулятор многозначительно молчит, показывая, как он расстроен. В этом случае следует вести себя так, как будто ничего не произошло, и «молчун» непременно заговорит.

Мишени манипуляторов

Манипулятор всегда ищет у оппонента слабые места, на которые он может надавить, чтобы получить желаемое. Если таких слабых мест (мишеней) нет, а добиться чего-то нужно от конкретного человека, манипулятор может потратить время, чтобы такие мишени создать.

В качестве мишеней манипулятор может использовать:

▶ чувство принадлежности человека к группе, ответственности за неё, общности с ней («Давайте все поддержим именно этот вариант решения проблемы. Если вы этого не сделаете - плохо будет всему классу. Вы же не хотите, чтобы из-за вас весь класс страдал?!»);

▶ человеческие слабости, которые в той или иной мере есть у каждого из нас («Лучше тебя никто не справится с этим заданием! Я никого другого, кроме тебя, не вижу в этой роли! Ты подобные задачи щёлкаешь как орешки!»);

▶ личностные качества, такие, например, как неуверенность в себе, медлительность или жалостливость.

Манипулятор находится в психологической зависимости от ложного ощущения власти, доминирования над другими людьми. При этом каждая новая неудача воспринимается им как личный проигрыш, сопровождается потерей радости и смысла жизни и впоследствии может привести к нарушениям психики.

Неуверенный в себе человек редко может отказать другим: он боится, что в таком случае его статус в глазах собеседников понизится, и не осознаёт, что чаще всего бывает как раз наоборот («Попроси учителя не проводить контрольную, ты ведь тоже не готов к ней»). Медлительные люди склонны к неспешному анализу ситуации или информации, и если их поставить в условия необходимости быстрого принятия решений, они могут запаниковать и положиться на мнение манипулятора. У жалостливых людей легко вызвать сострадание, о чём знают и чем охотно пользуются мошенники всех мастей.

Манипуляция легко находит ключ к невежеству, зависти, страхам, отсутствию силы воли. Невеждами легко манипулировать: для этого достаточно привести вымышленные факты, сослаться на «установленные наукой принципы и законы», соответствующим образом интерпретировать наблюдаемые явления.

Именно из-за невежества многие попадают в секты, куда их заманивают псевдонаучными опасностями. Страх болезней и смерти приводит людей к колдунам и целителям, страх потери престижа - к переплате за несущественные и ненужные им вещи, страх разоблачения - напрямую в руки мошенников и вымогателей. Не менее сильными оказываются чувство ревности, желание отомстить и чувство справедливости.

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 заработать больше денег, но тогда увеличился бы и заработок студентов из конкурирующей группы. Многие студенты отказывались от этого только потому, что не хотели помогать оппонентам повысить доход.

Манипуляторы знают о такой особенности человеческой природы и успешно применяют свои знания.

Каждый раз, когда вы оказываетесь в плену сильных и ярких эмоций, вы рискуете попасть под влияние манипулятора.

Как избежать манипуляции

Поскольку манипулятор использует наши слабости, главное правило противодействия манипуляции - не показывать их!

Для этого необходимо следующее.

1. **Научиться говорить «нет»**, как бы сложно это ни было. Лучше оказаться неправым в своём отказе, чем поддаться на уговоры манипулятора и страдать от этого. Смягчить отказ помогает техника, получившая название «внешнее согласие»: вы показываете, что слышите человека, и при этом даёте понять, что не можете выполнить его просьбу (принять приглашение и т. д.).

Пример:

- Поехали с нами! Будет весело, развлечёмся как следует!

- Я уверен, что будет весело, я в этом и не сомневаюсь, но сегодня я не могу. В следующий раз...

2. **Перестать испытывать чувство вины** (в том числе если не оправдываете ожидания других людей). Вы не обязаны поддерживать неприятный или неинтересный для вас разговор, стремиться всегда нравиться другим, разбираться во всём. Вы имеете право на ошибки и можете смело на любые не устраивающие вас предложения отвечать: «Я не хочу». Манипуляторы часто пытаются воззвать к логике, ведь всем нравится быть логичными, предсказуемыми, как следствие, умными в глазах других. Но только предсказуемость - это крючок для жертв манипуляции. Для отработки этого метода избегания манипуляции можно воспользоваться техникой «испорченной пластинки»: несколько раз повторять одну и ту же фразу, чтобы манипулятор понял, что с вами такая игра бессмысленна.

Пример:

- Давай сбежим с уроков?

- Ты знаешь, я не хочу...

- Ты что, испугался?!

- Нет, просто не хочу.

- Да перестань, бежим! В кино ходим!

- Прости, я не хочу...

Стремление к манипулированию является признаком уязвимости и слабости личности, неспособной на яркий позитивный поступок, самостоятельные творческие действия. Если знать это, манипуляции проще противостоять.

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. Если вы поймёте, что вам это не нужно, попробуйте применить технику «бесконечного уточнения»: этот риторический приём может быть полезен

для нейтрализации манипулятора, чтобы он осознал всю бесперспективность попыток повлиять на вас и потерял к вам интерес.

Пример:

- Всё в тебе хорошо, а вот одеваешься ты не очень...
- Скажи, а что конкретно тебе не нравится в моём облике?
- Да всё! Ты выглядишь, как дедушка...
- Как дедушка? А что во мне больше всего как у дедушки?
- Ну, вот эти штаны, например... это же вчерашний век!
- Штаны? А что со штанами не так?
- Ну они... они... ой, да ну тебя!

Существует множество техник противодействия манипуляциям разного рода, но самое главное, что необходимо осознать: человек, научившийся любить, ценить и уважать себя, руководствоваться в своих действиях собственными чувствами, взглядами, принципами и предпочтениями, в меньшей степени, чем кто бы то ни было, подвержен манипуляции.

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 песке, а радости высекайте в мраморе и граните».