

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**

**высшего образования**

**«Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»**

**(ФГБОУ ВО «МГТУ «СТАНКИН»)**

**Кафедра иностранных языков/ секция русского языка**

**РЕФЕРАТ**

**по русскому языку и культуре речи на тему:**

**«Манипулирование как одна из возможностей воздействия на человека»**

**Подготовил:**

студент группы ИДБ-22-06

Мустафаева П.М.

**Проверил:**

Кузнецова С.Ю.

**г. Москва, 2023**

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

[Введение 3](#_Toc135592235)

[Раздел I. Способы манипулирования людьми 5](#_Toc135592236)

[Раздел II. Типы манипуляторов 9](#_Toc135592238)

[Раздел III. Как противостоять манипуляциям 11](#_Toc135592240)

[Заключение 14](#_Toc135592242)

[Библиографический список 15](#_Toc135592243)

# **Введение**

В настоящее время уже не приходится доказывать, что межличностное общение - совершенно необходимое условие бытия людей, что без него невозможно полноценное формирование у человека ни одной психической функции или психического процесса, ни одного блока психических свойств, личности в целом.

Манипуляция — наиболее распространенный вид человеческого общения.

Обычно о манипулировании говорят в технике, когда человек осуществляет ручное управление машиной. О манипулировании часто говорят в медицине, когда врач осуществляет медицинские манипуляции на теле пациента, чтобы вылечить его. Наконец, о манипулировании говорят в кукольном театре, когда актер вручную манипулирует куклами, привязанными на ниточках. Куклы повторяют облик человека, но не имеют внутреннего духовного содержания: у них нет собственных желаний, направляющих их активность. В качестве активного субъекта, регулирующего их «действия», выступает человек.

Если имеют в виду человеческое взаимодействие и общение, о манипулировании говорят с негативном оттенком, предполагая что-то уничижительное, обидное, снижающее статус человека и разрушающее его человеческое достоинство.

Ведь в случае манипулирования происходит то же самое, что в кукольном театре. Только в роли «куклы» выступает один из двух общающихся людей. Первый (манипулятор) управляет вторым, не принимая в расчет его интересы, цели и желания, а руководствуясь только своими побудительными мотивами. «Я заставляю его делать то, что нужно мне. А то, что нужно ему, меня не интересует», - обычно так говорит манипулятор, но говорит «про себя».

Практически любое общение, как на межличностном уровне в общении одного индивида с другим, так и при общении в группах любой формы (собрание, коллектив, малая группа, масса, толпа, проч.), несет в себе стремление (в лучшем случае бессознательное) продемонстрировать собственное превосходство путем подчинения психики другого индивида установкам, инициированными коммуникантом (манипулятором), т.е. нам следует говорить о бессознательном или сознательном стремлении одного — одержать вверх в общении над другим.

Актуальность данной темы объясняется тем, что в процессе делового общения естественно у всех появляется желание быстро достичь определенных результатов и удовлетворить свои интересы. Большим соблазном здесь выступает выбор более легкого пути с применением методов скрытого воздействия - манипуляций.

**Цель:** рассказать о манипуляции, как она происходит, как манипуляция воспринимается людьми и возможно ли её использовать для достижения своих целей.

**Задачи:**

1. Изучить принцип воздействия манипуляции.

2. Выявить как можно защитить себя от манипуляций.

3. Рассмотреть какие существуют виды манипуляторов и манипулируемых.

Материалом для написания послужили: научные книги, интернет статьи.

**Раздел I.**

**Способы манипулирования людьми**

Перед тем как перейти к рассмотрению приемов манипуляции также сразу хочу заметить, что не всегда способы манипулирования используются по отдельности, часто для эффективности воздействия применяются комбинации приемов и способов.

Ложное переспрашивание*.* Данный способ манипулирования используется для того, чтобы изменить общий смысл сказанного, изменяя его значения себе в угоду. Манипулятор как будто бы в целях уяснения, переспрашивает, повторяя вами сказанное лишь в начале, далее подменяет слова и в целом смысл.

Предельно внимательно вслушивайтесь в то, что вам говорят. Услышав искаженный смысл, тут же поправляйте.

Показное безразличие и невнимательность. Когда один человек пытается доказать свою правоту, убедить в чем-то другого, тот показывает свое безразличие и к собеседнику, и к тому, что он говорит. Манипулятор рассчитывает на стремления оппонента во что бы то не стало доказать свою значимость, использовать те факты, ту информацию, которую ранее он не собирался разглашать. То есть попросту выведывается нужная информация.

Защита от манипуляции – не поддаваться на провокацию.

Поспешное перескакивание на другую тему. Озвучив одну тему, манипулятор стремительно переходит к другой, тем самым не давая возможности собеседнику опротестовать первую или как-то в ней усомнится. Делается это с целью фиксации этой информации (не всегда правдивой) в подсознании собеседника. Это способ манипуляции можно характеризовать как внушение с дальнейшим использованием.

Следует внимательно относиться к услышанному и подвергать все анализу.

Цитирование слов оппонента. В данном случае манипулятор цитирует, причем неожиданно, слова оппонента. В большинстве случаев слова частично искажаются.

Защищаясь, можно ответить тем же, выдумать фразу и выдать ее за слова манипулятора, некогда им сказанные.

Мнимая ущербность. Манипулятор показывает свою слабость, добиваясь снисходительного к себе отношения. В такие моменты манипулируемый перестает всерьез воспринимать человека как конкурента и соперника, его бдительность притупляется.

Не поддаться этому приему манипуляции можно только в случае, если вы всегда будете любого человека воспринимать в серьез и видеть в нем, сильного соперника.

Ложная влюбленность. Очень распространенный прием манипулирования. За счет признания в любви, в почтении и уважении, можно добиться куда большего, нежели просто попросить.

«Холодный разум» здесь вам в помощь.

Неистовый гнев и яростный напор. Немотивированным гневом манипулятор вызывает у человека желание успокоить своего собеседника и рассчитывает, что тот пойдет на определенные уступки. Так же, как и предыдущий, этот способ манипуляции достаточно распространен.

Противодействие: не обращайте внимания на ярость собеседника, не начинайте его успокаивать, а покажите свое безразличие к его поведению, это собьет его с толку. Или наоборот, касаясь манипулятора (не важно, руки или плеча) и смотря ему прямо в глаза, начните резко взвинчивать свой агрессивный темп, отвечая ему. С помощью одновременного воздействия визуального, кинестетического и аудиального раздражителя манипулятор вводится в транс. И уже вы можете ставить ему свои условия, вводить в его подсознание свои установки.

Можно подстроится, вызвать в себе подобное расположение духа и постепенно начать успокаиваться, успокаивая и манипулятора.

Ложная спешка и быстрый темп. Манипуляция возможна за счет навязывания очень быстрого темпа речи и проталкивания своих идей. Манипулятор, прикрываясь спешкой и отсутствием времени, забалтывает своего собеседника, который, не успевая не то чтобы ответить, а даже подумать, тем самым демонстрирует свое молчаливое согласие.

Болтливость, говорливость и многословность манипулятора можно прекратить вопросами и переспрашиванием. Сбить темп поможет, например, такая уловка как – «Извини, мне надо срочно позвонить. Подождешь?»

Высказать подозрительность и вызвать оправдания. Этот способ манипулирования используется для ослабления защитного барьера психики человека. Роль манипулятора — в каком-либо вопросе разыграть подозрительность, ответной реакцией на которую будет желание оправдаться. Этого он и добивается. Защитный барьер ослаб, можно «проталкивать» нужные установки.

Защитой здесь выступает осознание себя уверенной в себе личностью. Покажите манипулятору, что вам все равно, если на вас обижаются, и вы не побежите догонять, если он захочет уйти.

Ложная усталость. Манипулятор дает понять, что сильно устал и не в состоянии, что-либо доказывать и выслушивать возражения. И по тому манипулируемый быстрее соглашается с его словами, и, идя у него на поводу, не утомляет его возражениями.

Не поддавайтесь на провокации.

Вызвать сопротивление*.* Известно, запретный плод сладок, и психика человека устроена так, что ему часто интересно именно то, что находится под запретом или для достижения чего необходимо приложить усилия. Манипулятор, как тонкий психолог, пользуясь этими особенностями человеческой психики, вызывает у объекта своего воздействия такие желания. Конечно себе в угоду.

Всегда нужно помнить свои интересы. Принимать решения, хорошо подумав, взвесив все «за» и «против».

От частности к ошибке. Манипулятор обращает внимание объекта манипуляций лишь на одну деталь, не позволяя рассмотреть картину в целом, и заставляет его на основании этого сделать выводы. Применение этого способа манипулирования людьми широко распространено в жизни. Многие люди делают выводы и судят о каком-либо предмете или событии, не обладая подробной информации и не располагая фактами, парой даже не имея собственного мнения по этому вопросу, они судят, основываясь на мнениях других. Манипуляторы этим пользуются и таким образом навязывают свое мнение.

Увеличивайте свой кругозор, развивайтесь, работайте над повышением уровня собственных знаний.

Ложное признание выгодных условий. В данном случае идет намек от манипулятора на более выгодные условия, в которых будто бы находится объект манипуляции. Манипулируемый начинает оправдываться и открывается для внушения, которое незамедлительно следует.

Не стоит оправдываться, наоборот признайте свое превосходство.

Имитация предвзятости. Манипулируемый ставится в такие условия, когда ему надо отвести подозрение в предвзятости к манипулятору. И он сам начинает его нахваливать, говорить о его добрых намерениях, тем самым дает себе установку не реагировать критично на слова манипулятора.

Если уж вы попали в такую ситуацию, опровергните свою предвзятость, но не нахваливая манипулятора.

Навязывание ложной глупости. Говоря простым языком, этот способ манипуляции заключается в том, чтобы опустить человека ниже плинтуса. В ход идут намеки на его безграмотность и глупость, что приводит объект манипуляций в состояние временного замешательства. Тогда-то манипулятор и производит кодирование психики.

Не обращайте внимания, тем более, если знаете, что перед вами грамотный манипулятор, опытный мошенник или гипнотизер.

Навязывание мысли повторяемостью фраз. При этом способе манипулирования, за счет неоднократного повторения фраз, манипулятор внушает объекту какую-либо информацию.

Не стоит фиксировать внимание на том, что говорит манипулятор. Можно поменять тему разговора.

Скажи «да». Подобный прием манипуляции осуществляется за счет построения диалога таким образом, когда манипулируемый все время соглашается со словами манипулятора. Так манипулятор подводит объект воздействия к принятию

**Раздел II.**

**Типы манипуляторов**

Основываясь на книге Эверета Шострома «Человек-манипулятор» можно разделить манипуляторов на определенные типы, выведенные ученым .

1. Манипулятор-диктатор. Это тиран, направо и налево раздающий указы, сыплющий окриками, угрозами. Он стремится управлять, помыкать окружающими при помощи грубой силы сурового и жестокого слова и, конечно, действия. Такие манипуляторы зачастую рвутся к власти, а, получив её, используют весь деспотизм.

2. Манипулятор-калькулятор (вычислитель). Такой джентльмен в общении с людьми стабильно ищет выгоду, его намерения корыстны. Он постоянно что-то высчитывает, выгадывает, желает оставаться «в выигрышном положении» в каждой ситуации. Ему неведомо простое искреннее дружеское общение, опека и участие в судьбах близких.

3. Манипулятор-тряпка. Покоряет всех своей инфантильностью, беспечностью, безволием, слабостью. Хочет, чтобы его жалели, чтобы были рядом только с ним, сам стелется и желает, чтобы стелились около него. Как бы жестоко это ни звучало, в пример разрешается привести изнеженную женщину, постоянно жалующуюся на головную боль, упрекающую домочадцев в чёрствости, невнимании к своей персоне.

4. Прилипало. Этот манипулятор стремится быть ведомым, управляемым, руководимым. Он также слаб и безволен. Но в различие от «тряпки» (эгоиста, мелкого шантажиста), прилипало на самом деле слаб, ленив, назойлив.

5. Манипулятор-судья. Вечно всем недоволен, осуждает и порицает весь мир, приписывает каждому человеку мыслимые и немыслимые прегрешения, видит в каждом врага, лжеца, ходит с «осуждающим ликом».

6. Манипулятор-защитник. Готов выгородить, оправдать каждый поступок близкого человека. Так, «добрая» бабушка своего любимого внука «не даёт в обиду» родителям, не наказывает, хвалит за любое действо и слово, тем самым портит ребёнка, мешает ему расти как воспитанному человеку.

7. Славный парень. Этот манипулятор сражает наповал своей добротой, но доброта его неискренняя, слащава до приторности, навязчива. Такой человек, мило улыбаясь, готов совершить любую подлость. Люди, контактирующие с ним и поимевшие из-за него неприятности, удивляются, что фальшивая доброта так подкупила их.

8. Манипулятор-хулиган. Этот джентльмен привык «наводить порядок» в своём окружении при помощи кулаков, агрессии, силы, дебоширства. Он громит всё и вся, если кто-то не согласен с ним.

По мнению Э. Шострома, для любого манипулятора характерны такие личностные качества как ложь, фальшь, недоверие, отстранённость от людей.

Шостром подразделяет всех манипуляторов на активных (хулиган, диктатор), пассивных (тряпка, прилипало), конкурирующих (вычислитель) и безразличных.

**Раздел III.**

**Как противостоять манипуляциям**

Манипулятивное общение - это то, с чем человеку приходится сталкиваться довольно часто.

Манипуляция, как и ложь, в некоторых ситуациях может быть во благо. Родители что-то обещают детям, заставляя их кушать, ложиться спать, делать уроки и т.п. Врачи используют метод запугивания, вынуждая пациентов бросить курить или начать делать зарядку.

Но чаще всего такое «руководство» со стороны наносит людям вред, игнорирует человека как личность, пренебрегает его интересами, унижает его.

Манипуляторы умело играют на чувствах, слабостях, комплексах. Страхи, чувства вины, долга, жалости, любви, низкая самооценка, стереотипы общественного сознания – вот основания подцепить вас на крючок.

Реклама постоянно убеждает, что предлагаемый товар одобрен экспертами, что он быстро раскупается. Фраза «Ваша подруга уже купила это» – веский аргумент для многих.

Политики знают, что существует эффект заражения, «эффект толпы», поэтому предпочитают митинги другим формам пиара. Толпа легко внушаема, принимает и распространяет любые лозунги, идеи.

Манипуляторы знают и с успехом используют приемы психологического воздействия:

• пользуются внушением, если необходимо «привить» определенную идею, намерение, эмоцию. Человек более подвержен внушению, если он утомлен, подавлен, испытывает чувство тревоги;

• угрозы;

• шантаж;

• обесценивание дискредитирует человека, например, подвергает сомнению его профессиональную компетентность;

• поощрение. Это льстит самолюбию человека, и он будет стараться оправдать доверие. Что и нужно манипулятору;

• игнорирование – умышленное невнимание к высказываниям, действиям партнера по общению, намеренная рассеянность, избегание визуального контакта. Это задевает собеседника, вынуждая идти на поводу у манипулятора.

Тактика манипулирования может быть такой:

1. Близкое знакомство. Люди скорее выполняют просьбы тех, кого они знают. Знакомому отказать всегда труднее. Если вы сошлетесь на друга, получить поддержку будет гораздо легче.

2. Поиски сходства с тем, на кого воздействуют. Если ты в чем-то похож на оппонента (внешний вид, интересы), то задача подчинить его своим целям существенно облегчается.

Профессионалы в общении обращают внимание на все детали. Узнав, что собеседник по образованию — врач, затронут медицинскую тематику. Увидев в анкете место рождения потенциального клиента, сообщат (с отработанным удивлением), что у них в этом городе живут родственники.

3. Услуга за услугу – очень распространенный метод воздействия.

4. Попытки зацепить чувство собственного достоинства.

5. Занижение собственных возможностей, самоуничижение – одна из уловок пассивного манипулятора. Он прикидываются слабым, больным, беспомощным, заставляя других оказывать ему помощь, делать что-то за него. Или человек может обидеться, вынуждая вас идти на уступки.

6. Выбор одного варианта их двух возможных. Вы выбираете один из предложенных вариантов, а любой из них устраивает вашего партнера.

Как распознать манипулятора?

• Нарушает границы вашего психологического пространства, слишком приближается к вам, позиционируя себя как близкого вам человека.

• Гипнотизирует взглядом, или, наоборот, смотрит мимо вас, отводит взгляд в сторону.

• Суетится, пытается втереться к вам в доверие.

• Льстит, сыплет комплиментами.

• Слишком много шутит.

• Излишне заботится о вас: «Вам удобно?», «Вам не холодно?», «Не хотите ли кофе?»

• Навязывает свои услуги, товар.

• Навязывает стереотипы поведения.

• Драматизирует ситуацию, вызывая состояние беспокойства, тревоги.

• Отвечает уклончиво, вопросом на вопрос.

• Старается изменить тему, ход беседы, направить ее в нужное для себя русло.

• Торопит вас, не даёт времени для обдумывания. Будете думать – не успеете.

• После общения вы испытываете чувство усталости, раздражения, опустошенности.

Как же противодействовать манипуляции?

1. Быть предельно внимательным, доверять своему «шестому чувству». Задача – вовремя заметить элементы манипулирования, скрытый мотив, если он есть в общении.

2. Если догадываетесь, что вас пытаются использовать, то дальше надо понять, что же от вас хотят. Попробуйте представить себя на месте собеседника. Как бы вы себя вели, чего бы добивались? Его позиция прояснится.

3. Скрывайте свои эмоции, не показывайте своих «болевых точек». Не переживайте по поводу своих слабостей. Они есть у всех. Игнорируйте отрицательную оценку ваших возможностей и способностей. Это не позволит манипулятору обнаружить ваши истинные чувства и оказать воздействие на них.

4. Не подчиняйтесь его правилам. Будьте «глухими». Сознательно не обращайте внимания на намеки, бурные эмоции, запугивание. Пресекайте попытки навязать вам чувства жалости, вины, долга.

5. Ваши действия могут быть и активными. Задавайте вопросы, интересуйтесь деталями. Манипулятор «выстреливает» заранее заготовленными фразами, рассчитывает на быстрый эффект своих слов, на принятие молниеносного решения. Часто не готов углубиться в детали. Задав вопрос, вы, возможно, собьете его с толку, сможете заметить ложь, неточности. Тогда манипулятор вынужден будет отступить.

6. Уходите от просчитанной, предсказуемой реакции. Если вы ведете себя нестандартно, под вас невозможно будет подстроиться. Удивите собеседника, прямо спросив: «Так что вы от меня хотите? Я должна сделать эту работу за вас?».

7. Используйте критические замечания, оценки, насмешки по отношению к действиям оппонента.

8. Воспользуйтесь тактикой встречной манипуляции.

Итак, манипуляция – часть нашего общения. Поэтому нужно научиться противостоять ей или отвечать манипулятору тем же. Но не забывайте о правиле: относись к другому так, как ты хотел бы, чтобы относились к тебе.

**Заключение**

Подводя итог всему вышесказанному, я могу сделать следующий вывод: использование средств манипулятивного воздействия во всех сферах взаимоотношений может принести вред. Сильнее всего разрушаются от манипуляций отношения, построенные на любви, дружбе и взаимной привязанности. При манипулятивном типе общения мы не видим в партнере целостную уникальную личность. Он становится для нас носителем определенных, нужных нам свойств и качеств.

В целом межличностное влияние – это сложный процесс, который не сводится только к вербальному убеждению с помощью аргументов. Необходимо иметь в виду, что в нем могут быть задействованы самые разнообразные способы, приемы и силы оказания давления, например, ложь, или внушение и заражение, манипуляция.

При этом манипуляция выступает наиболее универсальным из понятий, отражающих механизм скрытого психологического воздействия. Анализ результатов ряда исследований процесса межличностного взаимодействия показывает, что использование психологических манипуляций в общении является достаточно распространенным социально-психологическим феноменом и присутствует в различных культурах и странах как в прошлом, так и в настоящее время.

Нередко, человек, выбравший в качестве основного именно этот тип общения с другими, в итоге сам становится его жертвой. Общаясь с самим собой, он начинает оценивать себя как одну из шахматных фигур на доске, руководствоваться ложными мотивами и целями, теряя стержень собственной жизни. Как отмечают психологи, манипулятора характеризуют лживость и примитивность чувств, апатия к жизни, состояние скуки, чрезмерный самоконтроль, цинизм, недоверие к себе и другим.

Манипулятивную форму общения можно охарактеризовать как монологическое общение. Человек, рассматривая другого как объект своего воздействия, по сути дела общается сам с собой, со своими целями и задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его. Как сказал по этому поводу А. А. Ухтомский, человек видит вокруг себя не людей, а своих "двойников".

**Библиографический список**

1. Большой психологический словарь / Под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. – 3-е изд. – М.: Прайм-Еврознак, 2003.
2. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. – М.: Издательство «Эксмо», 2003.
3. Деловая психология. Курс лекций. Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000.
4. Конюхов Н. И. Словарь-справочник по психологии. – М., 1996.
5. Мескон М. Х., Альберт М. Хедоури Ф. Власть, влияние, лидер. // Социальная психология: Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов / Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. — М: Аспект Пресс, 2003.
6. Психология: Учебник для гуманитарных вузов / Под общей ред. В. Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2003.
7. Чалдин Р. Психология влияния - СПб.: Издательство «Питер», 2000.
8. Шевандрин Н. И. Социальная психология в образовании: Учеб. пособие. Ч. 1. Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – М.: ВЛАДОС, 1995.
9. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. Shostrom E.L. Man, the manipulator:The inner journey from manipulation to actualization.Nashville, TN: Abingdon, 1967. К.: PSYLIB, 2003 Перевод В.Данченко