Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Калининградский государственный технический университет»

Кафедра философии и культурологии

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Профессиональная этика»

Тема: **«**Манипуляции в общении»

|  |
| --- |
| Выполнила:  студентка гр. 20-ЗОП  Соколова К.В.  Вариант \_\_\_\_\_\_\_  ШИФР 021  Проверил:  Середа Н.А.Смирнов Н.Г. |

г. Калининград,

2022 г.

Оглавление

Введение 3

Характеристика основных манипуляций в общении 4

Причины манипуляций 9

Правила нейтрализации манипуляций 11

Заключение13

Список используемой литературы14

Введение

Манипуляции в общении — явление вполне распространённое и постоянно встречается в социуме при взаимодействии людей друг с другом.

Это воздействие может происходить незаметно, его можно проследить во время работы, при общении друзей, соседей. Вполне знакомы и привычны манипуляции в семейной жизни, в отношениях между влюблёнными, и нередко, при общении даже малознакомых людей.

При помощи манипуляций люди пытаются управлять другими, преследуя свои личные цели, стремятся контролировать и направлять действия и чувства кого-то, не зависимо от его желания и интересов. В процессе могут быть задействованы как два человека, так и группа людей.

Использование манипуляции встречается повсеместно и практически каждый день, а явление это до сих пор полностью не изучено. Поэтому данная тема исследования может быть актуальной в рамках развития теории манипуляции сознанием.

Также необходимо уметь управлять процессом, воздействуя на людей таким образом, чтобы не возникло напряженной или конфликтной ситуации. Для этого существует ряд моментов, соблюдение которых позволяет наиболее эффективно вступать в переговоры с людьми, уметь убеждать и достигать тем самым поставленных целей и задач, ради которых начинался процесс беседы. Выбрав цель беседы, нужно уметь убедить партнеров в правильности вашей точки зрения, без давления и не навязывая свою точку зрения.

Цель работы — ознакомление и выявление основных техник(приемов) манипулятивного воздействия в общении, а также применение способов защиты от манипуляций.

Характеристика основных манипуляций в общении

Манипуляции, используемые в деловом общении (в спорах, дискуссиях, полемике), можно условно объединить в три группы: организационно-процедурные, психологические и логические манипуляции.

**1. Организационно-процедурные манипуляции**могут быть использованы организаторами переговорного процесса, дискуссии. Они сориентированы либо на срыв обсуждения, либо на умышленное столкновение противоположных взглядов участников дискуссии с целью накалить атмосферу, либо на сведение переговоров к заведомо неприемлемому для оппонентов варианту обсуждения.

Примерами манипуляций данной группы являются:

• «формирование первичной установки» (изначальное предоставление слова тем, чье мнение известно, импонирует окружающим и способно сформировать у них определенную установку на восприятие какой-либо информации);

•«предоставление материалов лишь накануне» (предоставление участникам взаимодействия рабочих материалов — проектов, контрактов, программ — незадолго до начала работы затрудняет ознакомление с этими материалами);

• «недопущение повторного обсуждения» (сознательно не допускается поступление новых, заслуживающих внимания данных, способных повлиять на выработку окончательного решения);

• «накал атмосферы» (поочередное предоставление слова агрессивно настроенным оппонентам, допускающим взаимные оскорбления, ведет к тому, что атмосфера обсуждения накаляется до критической степени и может спровоцировать прекращение, обсуждения);

•«первоочередная преемственность в голосовании» (предложения выносятся на голосование не в порядке поступления, а по степени их приемлемости для заинтересованной стороны с тем, чтобы колеблющиеся могли быстрее «отдать свои голоса»);

• «приостановка обсуждения на желаемом варианте» (идея последнего по времени обсуждения варианта может сформировать нужную психологическую установку на восприятие необходимой информации);

• «выборочная лояльность в соблюдении регламента» (одни выступающие жестко ограничиваются в регламенте и характере высказываний, другие — нет);

• «перерыв в обсуждении» (перерыв объявляется в тот момент, когда может быть выработано неудобное и неприемлемое решение);

• «выпускание пара на несущественных вопросах» (обсуждение начинается с второстепенных вопросов, и лишь после этого, когда участники дискуссии уже устали, на обсуждение выносится вопрос, который хотели бы обсудить без усиленной критики);

• «избыточное информирование» (готовится очень много проектов решений, которые просто .невозможно сопоставить за короткое время обсуждения);

• «потеря документов» («случайно» теряются документы, способные негативно повлиять на ход обсуждения).

**2. Психологические манипуляции** основаны на использовании приемов, вводящих собеседника в состояние раздражения, играющие на его чувствах самолюбия и стыда. К числу таких манипуляций можно отнести:

• «раздражение оппонента» (выведение его из состояния психического равновесия обвинениями, упреками, насмешками, с тем чтобы он сделал ошибочное заявление, прервал общение);

• «использование непонятных слов» (оппоненту неловко признаться, что он не знает значения какого-либо слова);

• «слишком быстрый или слишком медленный темп обсуждения» (слишком быстрый темп обсуждения не позволяет партнеру «проанализировать» всю поступающую информацию, слишком медленный темп вынуждает оппонента подгонять партнеров, пропускать детали); «перевод в сферу домыслов» (полемика переводится в русло обличения, оппонента вынуждают либо оправдываться, либо объяснять то, что не имеет отношения к обсуждаемой проблеме);

• «чтение мыслей на подозрении» (смысл уловки в том, чтобы, используя вариант «чтения мыслей», отвести от себя возможные подозрения);

• «отсылка к «высшим интересам» без их расшифровки» (оппоненту намекают на то, что если он будет несговорчив в споре, это может затронуть интересы влиятельных людей);

• «суждения типа «это банально», обвинение в нереальности идей» (оппонента вынуждают эмоционально опровергать обидную для него, бездоказательную оценку);

• «приучивание оппонента к какой-либо мысли» (путем неоднократного повторения собеседника приучают к какому-либо бездоказательному утверждению, которое постепенно начинает казаться очевидным);

•«недосказанность с намеком на особые мотивы» (оппоненту намекают на то, что в данном случае можно сказать гораздо больше, но это не делается по каким-либо особым мотивам);

• «ссылка на авторитет» (уловка действует лишь в том случае, когда лицо, на мнение которого ссылаются, действительно является авторитетом для оппонента);

• «ложный стыд» (оппонента приводят в состояние, когда ему стыдно во всеуслышание признаться в незнании чего-либо);

• «демонстрация обиды» (угроза срыва взаимодействия из-за «обиды» партнера);

•«авторитетность заявления» (обороты типа «Я вам авторитетно заявляю» усиливают значимость высказываемых доводов);

• «откровенность заявления» (акцент делается на особую доверительность сообщения, следующего за этими словами, в отличие от того, что было сказано ранее);

• «мнимая невнимательность и недопонимание» (с помощью перефразирования или резюмирования делается попытка изменить смысл высказанных партнером идей);

«подмена истинности полезностью» (спорящего убеждают в том, что своим благополучием он обязан именно тому тезису, который оспаривает);

• «видимая поддержка» (после отвлекающей, успокаивающей поддержки инициатор уловки раскрывает недостатки выдвинутых оппонентом доводов);

• «сведение аргумента к личному мнению» (оппонента вынуждают доказывать обратное, оправдываться);

• «селекция приемлемых аргументов» (использование односторонне подобранной информации для доказательства какой-либо мысли);

• «рабулистика» (искажение смысла высказываний оппонента путем преподнесения их как забавных и странных, провоцирование негодования, отказа от дискуссии);

• «умалчивание или полуправда» (сознательное утаивание информации от партнера или смешивание лжи и достоверной информации, выдергивание фраз из контекста, одностороннее освещение фактов, неточные или расплывчатые формулировки);

• «принуждение к строго однозначному ответу, использование вопросов, требующих выбора из двух альтернатив, тогда как на самом деле есть и другие возможности» (нередко воспринимается оппонентом как проявление принципиальности);

•«многовопросье» (в одном вопросе оппоненту задается не один, а несколько разнородных и мало совместимых друг с другом вопросов, а далее в зависимости от ответа его обвиняют в непонимании сути проблемы, либо в том, что он не полностью ответил на вопросы);

• «нарушение личного пространства собеседника» (слишком тесное приближение или даже касание);

•поддразнивающие высказывания («Тебя что, так легко расстроить» (задеть, обмануть, заставить подчиниться?));

•подзадоривающие высказывания («Вряд ли ты сможешь это сделать!»);

• «невинный» шантаж» («дружеские» намеки на ошибки, промахи и нарушения, допущенные адресатом в прошлом, шутливое упоминание о «старых грехах» или личных тайнах партнера);

преувеличенная демонстрация своей слабости, неопытности, неосведомленности, «глупости» (для того чтобы вызвать у партнера стремление помочь, сделать что-либо за манипулятора, передать ему ценную информацию, научить его сделать что-либо).

**3. Логические манипуляции** построены на сознательных нарушениях основных законов и правил формальной логики или же, наоборот, на их умелом использовании в целях воздействия на недостаточно осведомленного оппонента. Основные приемы этой группы сводятся к следующему перечню:

•«неопределенность тезиса» (нечеткая и неопределенная формулировка основного тезиса позволяет по-разному интерпретировать высказанную мысль);

• «несоблюдение закона достаточного основания» (доводы, суждения, аргументы верны, но не достаточны);

• «порочный круг в доказательстве» (данная уловка призвана доказать мысль с помощью ее же самой, только сказанной иными словами);

•«причинно-следственный алогизм» (рассуждения заведомо строятся на логической ошибке: «после этого — значит, вследствие этого», т. е. временная связь между явлениями сознательно заменяется причинно-следственной);

• «неполное опровержение» (из высказанной системы доводов оппонента выбирается наиболее уязвимый довод, разбивается в резкой форме и создается впечатление, что остальные доводы не заслуживают даже внимания);

• «неправомерные аналогии» (в доказательстве используются аналогии, абсолютно не соразмерные с рассматриваемыми доводами).

+Возможно конструктивное использование манипуляций, что призвано способствовать сохранению и развитию деловых отношений и личности партнеров. Следует при этом иметь в виду, что обратное влияние манипулятивного общения на личность существует в тех случаях, когда в силу его частого употребления, хорошей техники использования и, соответственно, постоянных успехов на этом поприще, человек начинает считать манипулятивное общение единственно правильным. В таком случае все общение человека сводится к манипуляциям другими людьми (и тогда, когда это нужно, и когда это совершенно неоправданно). Вместе с тем манипуляции становятся негативными, когда насилие над личностью превышает уровень, диктуемый спецификой работы. Соответственно, коммуникативная культура предполагает умение не только конструктивно использовать манипуляции, но и противостоять им.

Причины манипуляций

# Существует шесть основных причин манипуляций в современном обществе и общении между людьми:

## Первая причина манипуляций - внутренний конфликт человека.

Итак, первой причиной можно назвать извечный внутренний конфликт человека между его стремлением к независимости и самостоятельности, с одной стороны, и желанием найти опору в своем окружении – с другой.

Уже в семье, повзрослевший ребенок, хочет максимум свободы и понимания, не признает требований родителей и нарушает все возможные правила поведения. Но с другой стороны, он еще максимально зависит от своих родителей, их финансовой помощи, места жительства и так далее.

## Вторая причина манипуляций - ожидание любви к себе.

Другая причина манипулирования заключается в том, что люди ожидают добровольной любви и уважения со стороны других людей по отношению к ним.

Манипулятор в этом случае пытается добиться абсолютной власти над другими, которая заставила бы другого человека делать то, что нравится ему, думать так, как надобно ему, чувствовать то, что хочет он – одним словом, превратить другого человека в вещь, в свою вещь, в ручную собачку, если хотите.

## Третья причина манипуляций - страх перед отношениями.

Еще одной причиной мы можем назвать страх перед близкими межличностными отношениями, когда манипуляторы стараются не вступать в подобные отношения с окружающими их людьми, избегают самой возможности их возникновения.

А все потому, что в честном и открытом общении вам как человеку рано или поздно придется открыться, показать себя миру, исповедаться в своих желаниях и своих целях. В то время как манипулятор, а точнее само манипулятор в данном случае, будет думать по-другому: я откроюсь, меня увидят таким, какой я есть, а мне это совершенно не нужно, осудят и сделают выводы. Поэтому манипуляторы ходят с такими мыслями в одиночестве, перекидываясь поверхностными фразами и заученными выражениями: будь всегда опрятен и никого не раздражай. Как вы видите, эти слова манипулятора говорят о нем самом в гораздо большей степени. Поэтому внимательно слушайте то, что вам говорят, и с огромной вероятностью вы сделаете вывод, что манипулятор рассказывает вам свою конституцию поведения и свои ограничения в межличностном общении.

## Четвертая причина манипуляций - нужда в одобрении других людей.

Другой причиной обычно является острая нужда человека в одобрении со стороны всех, кто его окружает. Он отказывается быть честным и открытым в отношениях с другими людьми и вместо этого пытается им угодить, надеясь им понравиться.

Самое неприятно здесь в том, что это типичный пример само манипулирования, что поддается обнаружению намного сложнее, и тем более исправлению.

Если вас спрашивают «как вам вечеринка», то типичный манипулятор ответит «все просто супер», хотя на его лице будет написано все что угодно, но только не удовольствие от вечеринки.

## Пятая причина манипуляций - боязнь быть использованным.

Можно перечислить еще причины, как-то:

Люди хотят доверять друг другу, но бояться быть используемыми (психически и физически). Это когда вы сообщаете другому человеку хорошую или плохую новость, о чем мы говорили чуть ранее, но боитесь уже заранее, что он будет использовать ее простив вас, то есть он будет использовать вас как вещь или как объект манипуляций.

## Шестая причина манипуляций – самоманипуляция.

Отдельного упоминания и проговаривания служит так называемая самоманипуляция, о которой мы уже не раз говорили по причине ее даже большей важности и негативного влияния, чем манипуляции других людей по отношению к вам.

Причиной служит то, что боитесь показать «свои зубы», ответить по существу, выразить мысль в свободной и правдивой речи. Обычно такие заманипулированные люди чаще всего приводят в качестве довода, который их оправдывает, то, что так научили их родители. Неважно, мама или папа, бабушка или дедушка. Они говорят «меня так научили, по-другому я говорить не умею; я такая или такой, потому что отец у меня был военным и очень строгим; моя мама много ругалась и обращала внимания на нас, поэтому и мы такие забитые; к нам проявляли насилие, и у меня не было детства» и далее варианты вы можете сами перечислить.

Правила нейтрализации манипуляций

Правила нейтрализации манипуляций направлены на то, чтобы помочь человеку не стать объектом манипулирования со стороны безнравственных партнеров. Противостояние манипулятивному воздействию требует умения, во-первых, распознавать манипуляции и, во-вторых, их нейтрализовать.

Существует несколько способов нейтрализации манипулятивных уловок. Чаще всего применяются следующие:

1) Открытое объявление о недопустимости использования манипуляций. Этот прием обычно используют накануне дискуссии, полемики или спора, когда стороны открыто по этому вопросу договариваются не прибегать в отношении друг друга к уловкам. Однако достигнутое «джентльменское соглашение» по этому вопросу, как показывает практика, часто нарушается, и тогда необходимо использовать другие приемы нейтрализации уловок.

2) Разоблачение уловки, т. е. раскрытие ее сути. Данный способ нейтрализации уловки будет эффективен, если удастся не только назвать используемую уловку «по имени», но и подробно объяснить окружающим ее предназначение и особенности применения в той или иной ситуации. В этом случае раскрытие уловки явно покажет ее автору, что противоположная сторона так же вооружена знанием этих уловок и способна публично раскрывать их суть и в дальнейшем. В такой ситуации, когда явно разоблачается инициатор уловки, обычно обе стороны, убедившись, что подловить друг друга уловкой и остаться при этом не удастся, редко идут на повторное использование непозволительных приемов.

3) Повторное напоминание о недопустимости использования уловок. Этот прием основывается на реализации двух важных принципов: «умному достаточно и намека» и «от умного достаточно и намека». Однако даже и после открытого обсуждения недопустимост:и использования по отношению друг к другу уловок каждой из сторон все-таки остается соблазн в трудной ситуации попробовать подловить уловкой своего оппонента, а дальше поступить по обстановке: если противник попадется, значит он не особо силен в знаниях об использовании уловок, можно и дальше их применять; если же уловка разоблачена, то это лишний раз подтверждает, что оппонент не блефует.

4) «Информационный диалог». Если партнер изменяет давление, вызывая вас к сопротивлению, нужно стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого. Умение поставить вопрос, требующий содержательного и развернутого ответа, активизирует и собственные интеллектуальные усилия.

5) «Конструктивная критика». При использовании партнером манипулятивных приемов конструктивная критика позволяет вывести беседу на уровень открытой интеллектуальной борьбы. Это позволяет защититься от манипуляций и остаться этичным по отношению к собеседнику.

6) «Цивилизованная конфронтация». Когда безуспешно использованы все методы, следует твердо дать понять партнеру, что общение в таком ключе не представляется вам конструктивным, и, если он настаивает на своем, вы готовы прервать общение.

7) «Уловка на уловку». Этот способ нейтрализации может быть использован, когда все предыдущие не дали положительного результата. Лишь убедившись в том, что, несмотря на тактичные открытые заявления в адрес оппонента о недопустимости использования уловок, противник злостно продолжает их реализовывать, можно включиться в борьбу - «кто кого». В ситуации открытого противоборства, безусловно выигрывает тот, кто более вооружен не столько знаниями, сколько умениями реализовывать на практике непозволительные приемы - манипуляции.

Заключение

Манипулирование - это частный случай скрытого управления, характеризующийся эгоистическими, неблаговидными целями манипулятора, вносящего ущерб (материальный или психологический) своей жертве.

Так или иначе, но всегда можно найти возможность противостояния любому манипулятору. Очень важно и необходимо развивать в себе уверенность, получать новые знания, учится общаться, не впадая при этом в зависимость от других. Таким образом, повышается самооценка. Иногда манипулятора можно разоружить просто улыбкой и своим позитивным восприятием жизни. Нужно верить в себя, иметь свои цели и стремления, и быть доверчивыми в меру.

Список используемой литературы

1. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. М., 2003.
2. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб., 2003.
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997г.
4. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). М., 1997.
5. Шейнов В.П. Психология влияния: скрытое управление, манипулирование. М., 2002.
6. Шейнов В.П. Психология влияния. М., 2002.