

---

**Лекция №10**

**МАНИПУЛЯЦИЯ  
МАНИПУЛЯТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ**

---



**Психологическая манипуляция** — тип социального воздействия (или социально-психологический феномен, представляющий собой деятельность с целью изменить восприятие (или поведение) других людей при помощи скрытой, обманной, насильственной тактики в интересах манипулятора.





Манипуляцию можно назвать одним из самых распространенных видов общения. Она необходима для психологического воздействия на человека.

Манипуляции в общении – это способ управления, возможность контроля над поведением и чувствами индивида.

Сам процесс состоит из субъекта (манипулятора) и объекта (адресата его воздействия).





## Причины манипуляций

1. Недоверие к себе – сознательная/подсознательная убеждённость, что «его спасение в других»;
2. Неспособность любить – подмена понятий любовь и власть.
3. Чувство беспомощности;
4. Боязнь тесных межличностных контактов – формализация контактов;
5. Желание получить одобрение – выстраивается на социальном стереотипе всем нравится (быть хорошим).



## Условия успешной манипуляции

Согласно Джорджу Саймону, успех психологической манипуляции прежде всего зависит от того, насколько манипулятор:

1. скрывает агрессивные намерения и поведение;
2. знает психологические уязвимости жертвы, чтобы определить, какая тактика будет наиболее эффективной;
3. имеет достаточный уровень жестокости, чтобы не беспокоиться о том, что нанесёт жертве ущерб в случае необходимости.



### Способы воздействия при манипуляции:

1. **Любовь** - в манипуляции предлагаются условия, выполнив которые, человек получит к себе как минимум хорошее отношение, как максимум – любовь;
2. **Страх** (недостаток информации) - «Если ты не поступишь в институт – станешь нищим», «Вы отличный специалист, но на эту вакансию появился еще один соискатель»;
3. **Вина** – стремление возместить нанесенный «ущерб». «Гуляешь и веселишься со своими друзьями, а родители работают с утра до ночи»;
4. **Неуверенность в себе** - «Ты обязана слушать меня – я жизнь прожила! Ты без меня ни на что не способна»;
5. **Гордость** – «Вы очень ценный кадр, мы вас повышаем, но, к сожалению, зарплату пока придется оставить прежней»;
6. **Жалость** - «Я так устаю, сил никаких нет, а еще надо ужин тебе готовить».



## Способы защиты от манипуляций:

1. Бесконечное уточнение.
2. Внешнее согласие или наведение тумана.
3. Испорченная пластинка.
4. Невербальный отпор (мимика, жесты, поза).
5. Повышение уверенности, повышение собственного достоинства.
6. Найти и признать свои слабости.
7. Отвлечитесь на внешний вид человека.
8. Поменяйте тему разговора.
9. Не торопитесь с ответом. Скажите, что вам необходимо время подумать — в большинстве случаев человек не будет у вас переспрашивать ваше решение, ведь момент упущен.