ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

**Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования РФ**

\*\*\*\*\*\*\*\*\*

Кафедра психологии

Дипломная работа по психологии

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

## студент 5 курса \*\*\*

### **Проблема манипуляции в педагогической деятельности**

**Научный руководитель: доцент \*\*\*\*\*\*\*\***

Допущен к защите.

#### Зав. кафедрой психологии

**«\_\_\_\_\_» мая 2005 г., протокол № \_\_**

**Защищена**

**«\_\_\_\_\_» июня 2005 г.**

**Оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Глазов, 2005 г.**

**­Содержание.**

Введение………...…………………………………….……………………..3

Глава 1. Теоретическое исследование по проблеме манипуляции в педагогической деятельности.

§1. Понятие «манипуляция»……………………………………..………..6

§2. Виды манипуляции………………………………………………..…..11

§3. Манипулятивные технологии………………………………..….15

3.1 Целенаправленное преобразование информации………..………...……..…17

3.2 Сокрытие воздействия………………………………………………..…..…..22

3.3 Мишени воздействия……………………………………………….…..……23

3.4 Роботизация………………………………………………………………...…24

3.5 Выбор мишеней воздействия………………………………………….…….28

3.6 Установление контакта………………………………………………………..30

3.7 Межличностное пространство………………………………………………..34

3.8 Инициатива……………………………………………………………………36

3.9 Динамика……………………………………………………………………...39

## Глава 2. Практическое исследование по проблеме манипуляции в педагогической деятельности.

§1. Организация и методики исследования……………………………44

§2. Результаты исследования и их анализ………………..……………46

## Заключение…………………………………………………………………54

### Список литературы……………………………………………………..57

Введение

Современный человек – это манипулятор, кем бы он ни был. Манипуляторов — легион. В каждом из нас живет манипулятор, который бесконечно применяет всяческие фальшивые трюки с тем, чтобы добиться для себя того или иного блага. Конечно, не всякое манипулирование — это зло. Кое-какие манипулятивные шаги необхо­димы человеку в его борьбе за существование. Но большая часть наших манипуляций очень пагубно сказывается как на жизни самих манипуляторов, так и на жизни их близких. Мани­пуляции вредны, поскольку маскируют болезнь той или иной человеческой личности.

Актуализируя проблему, скажем, что манипуляция встречается повсюду, она злободневна, мы встречаем ее, когда видим, как продавцы на рынке обманывают рядовых сограждан и когда на TV разворачиваются грандиозные предвыборные кампании, к тому же к манипуляции относится всем нам столь надоевшая реклама. Для того, чтобы знать в какой области социальных отношений нам пытаются навязать чужую волю, нужно научится понимать манипуляцию и эффективно противостоять ей. А этого нельзя сделать, не понимая до конца того, что скрывается под этим термином. Наша задача состоит в том, чтобы собрать в единое целое все осколочные знания о манипуляции, структурировать их и уже на основе этого сделать общие выводы.

Хотя эта проблема немного специфична, ей занимались как зарубежные, так и отечественные ученые. Среди них такие имена, как Эрик Берн, основатель теории «игр», как отражение психологии манипуляции во взаимоотношениях, и «отец» трансакционного анализа; Дейл Карнеги, выставивший проблему управления людьми в заголовок одной из своих книг; Эверетт Шостром, человек положивший начало комплексному изучению манипулятнвной психологии, и показавший манипуляцию, как проблему современного общества, а так же создавший понятие личностной самоактуализации; Владимир Шейнов, отечественный психолог, работающий над психологией скрытого управления, которому удалось, переработав теории зарубежных психологов, создать отечественную «школу» по изучению манипуляции; Игорь Вагин, также русский психолог создавший концепции манипулятивной психологии в сфере политик, на основе выборных технологий.

Наша проблема актуальна, не только для психологии, но и для ряда родственных и казалось бы отдаленных от психологии наук. Например, социология, исследующая природу конфликтов или в целом эволюцию общества, затрагивает проблемы манипуляции, которая может стать причиной тех же самых конфликтов или сдвигов в развитии того или иного общества. Наверное, самым активным «потребителем» психологии управления, наряду с экономикой, будет политология и симбиоз психологии и политологии - выборные технологии. Ведь искусство управлять, в политике, это не что иное, как те же манипулятивные технологии, а выборные технологии сами по себе основываются на манипуляции массами. Наиболее ярко манипуляцию мы можем увидеть в экономике, на примере рекламных технологий. Даже история может стать не только базой исследования манипуляции, но и самостоятельно изучать скрытое управление и его влияние на ход исторического процесса.

Ненужно забывать и о педагогике, о ее отраслях - обучение и воспитание. Что же, в сущности, представляет собой воспитание, воспитание как управление, наставление, учителем ребенка с целью достижения поставленных педагогических задач. Проблема изучения манипуляции в педагогическом процессе не изучена и остается актуальной и посей день. Существует множество публикаций и взглядов на эту тему, но они разрознены и не сведены в единую систему.

Таким образом, целью данной работы является изучение и выявление особенностей манипуляции в педагогическом процессе.

Задачами нашей работы являются:

1. Провести анализ источников по исследуемой проблеме с целью

выявления теоретических основ манипуляции;

2. Обобщение и структурирование данных по проблеме манипуляции;

3. Провести исследование особенностей манипуляции в педагогическом процессе.

Предметом нашего исследования является манипулятивное общение.

Объектом нашего исследования является изучение особенностей манипулятивного общения в педагогическом процессе.

Методы исследования:

1. Теоретический анализ;
2. Опрос;
3. Сравнительный анализ.

Структура работы:

Работа состоит из введения, двух глав (теоретической и практической), заключения, списка литературы, включающего описание источников, и приложения.

**Глава 1. Теоретическое исследование по проблеме манипуляции в педагогической деятельности.**

**§ 1. Понятие «манипуляция».**

Сначала кратко познакомимся с феноменом психологической манипуляции и породившим ее культурным контекстом, служащим исследователям семантической опорой в понимании ее сущности.

В статье на сайте www.psycho.tpi.ac.ni говориться, что, по словам Э. Шостома, особенность манипуляции состоит в том, что манипулятор стремится скрыть свои намерения. Поэтому для всех кроме самого манипулятора, манипуляция выступает скорее как результат реконст­рукции, истолкования тех или иных его действий, а не непосредственное усмотрение. В свя­зи с этим возникает резонный вопрос: является ли манипуляция феноменом, то есть явлени­ем, постигаемым в чувственном опыте, объектом чувственного созерцания?

Выделяется три источника информации о существовании манипуляции: 1. Позиция манипулятора.

2. Позиция жертвы манипуляции.

3. Позиция внешнего наблюдателя.

Теперь нужно рассмотреть, откуда происходит термин «манипуляция». В переносном зна­чении, по материалам интернета (сайт www.psycho.tpi.ac.ru), Оксфордский словарь опреде­ляет манипуляцию как «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка». Имен­но в таком наполнении слово «манипуляция» заменило в политическом словаре ранее быто­вавший термин «макиавеллианизм»[25].

В психологической литературе, по мнению Леонтьева А. А, термин «манипуляция» имеет три значения. Первое полностью заимствовано из техники и используется преимущественно в инженерной психологии и психологии труда. Во втором значении, заимствованном из это­логии, под манипуляцией понимается «активное перемещение животными компонентов сре­ды в пространстве» (в противоположность локомоции — перемещению в пространстве са­мих животных) «при преимущественном участки передних, реже задних конечностей, а так­же других эффекторов». В этих двух значениях термин манипуляция можно встретить в психологической литературе, начиная с 20-х годов. А с 60-х годов он стал использоваться еще и в третьем значении, на этот раз заимствованном из политологических работ. Посте­пенно — уже практически без доработки — слово «манипуляция» начало использоваться и в контексте межличностных отношений.

Итак, процесс расширения сферы его применения дошел до той области, которая находится в фокусе рассмотрения данной работы. А именно, как по объекту (межсубьектное взаимодействие), так и по предмету (механизмы влияния) феномен манипуляции оказался в кругу проблем, волнующих непосредственно психологию. Таким образом, термин «манипуляция» в интересующем нас значении был дважды перенесен из одного контекста в другой[7].

Для того чтобы представить себе, что понимает под термином «манипуляция» психоло­гия, рассмотрим мнения различных авторов:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Авторы | Определения |
| 1 | Бессонов Б. Н. | Форма духовного воздействия скрытого господства, осуществляемая насильственным путем. |
| 2 | Волкогонов Д. А. | Господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира. |
| 3 | Гудин Р. | Скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого. |
| 4 | Йокояма О. Т. | Обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора. |
| 5 | Прото Л. | Скрытое влияние на совершение выбора. |
| 6 | Рикер У. | Такое структурирование мира, которое позволяет выигрывать. |
| 7 | Рудинов Дж. | Побуждение поведения посредством обмана или игрой на предполагаемых слабостях другого. |
| 8 | Сагатовский В. Н. | Отношение к другому как к средству, объекту, орудию. |
| 9 | Шиллер Г. | Скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения. |
| 10 | Шостром Э. | Управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей. |
| 11 | Робинсон П. У. | Мастерское управление или использование. |

Одно из обязательных элементов определения — указание на родовую принадлежность понятия. Поэтому необходимо указать, что манипуляция является видом психологического воздействия. Основной сущностный признак манипуляции - стремление манипулятора к по­лучению одностороннего выигрыша. Но этот критерий оказался неудобным в работе, поскольку регулярно вставала проблема относительности определения характера выигрыша. Поэтому, перемещая критерий односторонности выигрыша в разряд причин манипуляции (одной из важных), требуется переопределить ее сущностный признак. Таковым может стать целеполагание за адресата. Дж. Рудинов оказывается единственным среди обсуждаемых авто­ров, который обратил внимание на центральную роль в манипуляции мотивационного влия­ния на адресата. Манипуляция возникает тогда, когда манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и внедряет их в его психику. Поэтому в определение в качестве сущностного признака необходимо ввести момент привнесения манипулятором на­мерений, которые адресат считает своими. Поскольку обязательным условием действенности манипуляции является сокрытие, как факта воздействия, так и намерений манипулятора, не­обходимо отметить эту ее особенность. По возможности следует указать и искусность, и мастерство, обеспечивающие эффективность манипуляции. И наконец, следует обозначить основной эффект внесения изменений в мотивационные структуры адресата — побуждение к совершению определенных манипулятором действий[24].

С учетом этих поправок можно рассмотреть следующие определения:

Манипуляция — это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ве­дет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуаль­но существующими желаниями (В. П. Шейнов)[22].

Разумеется, конкретные слова отзываются не вполне точными. Поэтому можно предло­жить и иные формулировки — в том числе упрощенные — определения межличностной ма­нипуляции:

Манипуляция — это вид психологического воздействия, при котором мастерство манипу­лятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент (из материалов статьи) [2].

Манипуляция — это психологическое воздействие, нацеленное на изменение направления активности другого человека, выполненное настолько искусно, что остается незамеченным им (сайт www.psycho.tpi.ac.ru) [25].

Манипуляция — это психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий (сайт www.psycho.tpi.ac.ru)[25].

манипуляция — это искусное побуждение другого к достижению (преследованию) кос­венно вложенной манипулятором цели (Леонтьев А. А.) [12].

В практических целях иногда удобнее пользоваться непосредственно метафорой: манипу­ляция— это действия, направленные на «прибирание к рукам» другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоя­тельно управляет своим поведением (сайт www.5ballov.ru) [26].

Итак, один человек решает, что с другим человеком (как с объектом) он намерен сделать, а вот как это нечто сделать,— находится (узнается) в процессе их взаимодействия (на опера­циональном уровне) с адресатом. В случае с манипуляцией, по мнению Шейнова, речь идет, несомненно, лишь об односторонней интенции, то есть о присвоении манипулятором права решать за адресата, что ему должно делать, о стремлении повлиять на его цели. С операциональной же точки зрения манипуляция, несомненно, является взаимодействием. Но таковым является — на операциональном уровне — всякое воздействие. Свою специфику различные виды (психологических) воздействий получают только в интенциональном аспекте. Поэтому только он и принимается в расчет, когда манипуляция называется воздействием[22].

**§ 2. Виды манипуляции.**

Существует множество классификаций видов манипуляции. В начале рассмотрим наиболее распространенную: вербальная и невербальная манипуляция.

Такой способ разделения манипуляции можно увидеть практически у любого автора. В ча­стности, возьмем точку зрения из книги Леонтьева А. А. «Психология общения». По его сло­вам, если присмотреться к процессу манипуляции, то можно увидеть, что он проходить при передаче какой-либо информации от «манипулятора» к «субъекту манипуляции». То есть эта классификация видов манипуляции переплетается с видами передачи информации. По вер­бальному каналу передается менее 33%, а более 65% информации передается с помощью не­вербальных средств общения. При вербальной (словесной) манипуляции средством воздейст­вия на собеседника служит речь манипулятора, то есть все слова и звуки, произносимые им в ходе общения. Невербальная (без слов) манипуляция осуществляется при помощи невербаль­ных знаков, то есть это позы, жесты, взгляды, мимика, территориальное расположение и т. д.[12]

Если сделать небольшой экскурс в историю, то можно проследить такую линию развития этих видов, по статье Михайловой Т. И.:

- невербальная манипуляция развивается на востоке;

- вербальная манипуляция развивается на западе.

Например, в древнем Китае мало внимания уделяли изучению приемов аргументации, рито­рическим построениям и анализу частей речи, следовательно, плохо развиваются вербальные приемы воздействия. Вместо того чтобы убеждать других в споре люди учились, еще до того как начался разговор, склонить собеседника на свою сторону. Акцент делайся не на построе­нии речи, а на создании таких отношений с другим человеком, чтобы любое ваше предложе­ние было принято без всяких сомнений. В Риме, наоборот, широко распространился такой вид искусства как ораторство; даже существовали школы для ораторов, то есть шло развитие вер­бальной манипуляции [16].

С психологической точки зрения, считает Знаков В.В., так же следует различать манипуля­цию, осознаваемую и неосознаваемую самим манипулятором. Осознаваемая субъектом мани­пуляция может быть социально желанной или, наоборот, не одобряемой. В первом случае речь идет о манипуляции, которую человек совершает из лучших побуждений, желания помочь ближнему, во втором - манипуляция направлена исключительно на получение собственной выгоды. Иногда человек должен манипулировать другими для достижения полезного для всех результата. При этом он понимает, что поступает так только потому, что не видит другого вы­хода. Примером такой манипуляция может служить мама, которая уговаривает дочерей надеть в прохладную погоду пусть менее красивую, но более теплую одежду. "Корыстная манипуля­ция" неоднократно описана в работах, авторы которых изучают технологии скрытого принуж­дения человека в межличностных взаимодействиях и массовых информационных процессах. Примером корыстной манипуляции можно считать поступок Тома Сойера, который, не желая красить забор, побудил своих приятелей выполнить работу за него.

Неосознаваемая манипуляция проявляется в самых разных ситуациях, например, таком межличностном общении, когда один яз собеседников врет другому. Вранье отличное по сво­им механизмам ото лжи и обмана, нередко оказывается внешним проявлением защитных меха­низмов личности. Последнее направлено на устранение чувства тревоги, дискомфорта, вы­званного неудовлетворенностью субъекта взаимоотношениями с окружающими. Вранье мож­но рассматривать как защитную манипуляцию другими в межличностном общении. Защитная манипуляция представляет собой совокупность не выражаемых вслух, скрытых способов воз­действия на собеседников, направленных на предупреждение таких возможных их слов и дей­ствий, которые потребуют от субъекта актуализации защитных механизмов личности [6].

Не следует так же забывать о таком многообещающем направлении в психологии как нейро-лингвистическое программирование (НЛП) и посмотреть какая классификация существует там.

В начале коротко рассмотрим, что же такое НЛП. В. П. Шейнов так говорит об этом на­правлений: НЛП - это разработка новых подходов к обучению, развитие многих скрытых способностей человека, выявление наиболее интересных и успешных моделей поведения и мышления людей, повышение личностной эффективности в профессиональной деятельно­сти, создание успешно функционирующих и саморегулирующихся предприятий, где макси­мально используется потенциал каждого сотрудника.

Одной из главных заслуг НЛП является специально разработанный язык (совокупность зна­ков, правил синтаксиса и так далее), который позволяет объективно записывать субъективные мыслительные стратегий людей. Появление такого языка позволило, изучая деятельность ка­кого-либо человека, записывать не то, что он делает, а то, как он это делает. Какие субъектив­ные процессы протекают в организме человека, в результате которых он создает тот или иной шедевр, принимает решение, убеждается или разубеждается в чем-то? Выделив из полученно­го описания наиболее эффективные и объективные элементы, НЛП создает на их основе моде­ли, которые могут быть переданы другим людям. На уже созданных моделях строятся многие манипулятивные технологии, при помощи которых можно воздействовать на людей тем или иным способом.

Техники, используемые в НЛП, - модели. Это реальные поведения реальных людей, уже ре­ально добившихся успеха в реальном мире. Все это когда-то у кого-то уже получилось. Все это уже проверено на практике. НЛП - эффективная и элегантная наука о моделировании мастер­ства и структуре нашего внутреннего опыта.

Так же Шейнов в своей книге приводит такую классификацию видов манипуляции НЛП. Она напрямую зависит от того, какая из сенсорных систем человека развита лучше, то есть при по­мощи чего можно манипулировать человеком.

По этому параметру собеседников можно разбить на 4 типа:

1. аудиалов: аудиальный (слуховой) тип

Тип характеризуется тем, что человек беседуя, жестикулирует, как бы изображая то о чем говорит. В разговоре часто употребляет фразы: «Представьте себе...»? «Посмотрите...», «Обратите внимание, это выглядит так…», при этом часто заглядывая собеседнику в гла­за. Более половины людей относится преимущественно к этому типу людей.

2. визуалов: визуальный (зрительный) тип

Тип любит употреблять выражения: «Это звучит гак», «Послушайте». При воспомина­нии аудиал взор обращает влево. При разговоре часто поворачивается к собеседнику бо­ком (ртом), в глаза смотрит достаточно редко.

3. кинестетиков: кинестетический (двигательный) тип

Часто употребляет слова связанные с тяжестью - легкостью, теплом - холодом. Напри­мер, «мороз по коже», «облился холодным потом», «холодная голова» и т. п. Вспоминая, кинестик смотрит прямо перед собой или вниз.

4.дигиталов: мыслительный тип (люди «компьютеры»)

Люди этого типа проявляются словами, связанными с информацией, интересами, поня­тиями. Их любимые слова: «интересно», «следовательно», «знаю». Для них самым важ­ным является внутренний диалог. Наибольшее число представителей дигиталов - среди программистов, шахматистов и юристов.

В каждом из нас представлены в определенном соотношении все 4 типа, но только один является доминирующим. Так, например, при слове «телефон» аудиал услышит звонок, визуал увидит аппарат, кинестик почувствует тяжесть трубки, дигитал подумает об информа­ции получаемой по телефону[22].

**§ 3. Манипулятивные технологии.**

Теперь нам предстоит сосредоточиться на действиях, в которых себя проявляет манипуля­ция и которые характеризуют активность манипулятора в манипулятивной ситуации. Под ситуацией (психологической), как и В. П. Шейнов, будем понимать относительно устойчивое на определенном промежутке времени сочетание интенций человека и условий их осуществ­ления. Смена психологической ситуации происходит либо в результате смены намерений человека, либо изменений в условиях, вызванных активностью в ней этого человека, других людей или объективными обстоятельствами. В рамках рассматриваемой проблемы ведущей составляющей круга интенций, определяющих характер ситуации как манипулятивной, яв­ляется манипулятивное намерение. Реализация этого намерения ведет к действиям, которые будем называть манипулятивной попыткой или манипулятивным воздействием.

Степень успешности манипуляции в значительной мере зависит от того, насколько широк арсенал используемых манипулятором средств психологического воздействия и насколько манипулятор гибок в их использовании. Предлагаемый ниже обзор таких средств дает при­близительное представление об их многообразии.

Однако сначала мы кратко ознакомимся с кругом проблем, обсуждаемых в литературе по манипуляции. Следует подчеркнуть, что манипуляция подвергалась детальному рассмотре­нию преимущественно в политологических работах [22].

Основные составляющие манипулятивного воздействия.

В процессе ознакомления с литературой по манипуляции довольно скоро обнаруживается частый повтор одних и тех же тем, которые в разных сочетаниях как лейтмотивы включают­ся в круг обсуждаемых авторами проблем. Совокупность этих тем, по материалам с сайта www.psyeho.tpi.ac.ru, можно свести к нескольким группам (даны в порядке, соответствую­щем частоте их упоминания):

1) оперирование информацией,

2) сокрытие манипулятивного воздействия,

3) степень и средства принуждения, применения силы,

4) мишени воздействия

5) тема роботообразности, машиноподобия адресата воздействия[25].

**3.1 Целенаправленное преобразование информации.**

Все разнообразие действий производимых над информацией, по мнению Бодалева А. А., можно сгруппировать по нескольким параметрам. Искажение информации варьирует от от­кровенной лжи до частичных деформаций, таких как подтасовка фактов или смещение по семантическому полю понятия, когда, скажем, борьба за права какого-либо меньшинства по­дается кате борьба против интересов большинства.

Пол Экман в своей книге "Психология лжи" определил ложь как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведом­ления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. Существуют две основные формы лжи: умолчание (сокрытие правды) и искажение (сообщение ложной информации). Есть еще разновидности лжи, такие как: сокрытие истин­ной причины эмоции: сообщение правды в виде обмана: утечка информации (лжец выдает нечаянно) и информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь го, что он гово­рит неправду) [2].

Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, пишет Карнеги, дают признаки обмана, заключающиеся не в том, что говорит обманщик, а в том, как он это делает. Необходимость обдумывать каждое слово (взвешивать возможности и осторожно выбирать выражения) обнаруживает себя в паузах или в более тонких признаках, таких, например, как напряжение бровей и век, а также в изменениях жес­тикуляции. Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это так.

Гораздо больше ошибок происходит из-за эмоций, которые трудно подделать или скрыть. Спутниками лжи могут оказаться совершенно различные эмоции, но чаще всего переплета­ются с обманом три из них - боязнь оказаться разоблаченным, чувство вины по поводу соб­ственной лжи и то чувство восторга, которое порой испытывает обманщик в случае удачи. Они и заслуживают более пристального внимания:

1) Боязнь разоблачения наиболее высока в случаях, если: у жертвы репутация человека, которого сложно обмануть; жертва начинает что-то подозревать; у лжеца мало опыта в практике обмана, лжец предрасположен к боязни разоблачения; ставки очень высоки; на карту поставлены и награда, и наказание, или, если имеет место только что-то одно из них, ставкой является избежание наказания, наказание за саму ложь или за поступок на­столько велико, что признаваться нет смысла; жертве ложь совершенно невыгодна.

2) Угрызения совести усиливаются в тех случаях, когда: жертву обманывают против ее воли; обман очень эгоистичен; жертва не извлекает никакой выгоды из обмана, а теряет столько же или даже больше, чем лжец приобретает; обман не дозволен, и ситуация пред­полагает честность; лжец давно не практиковался в обмане; лжец и жертва придержива­ются одних и тех же социальных ценностей; лжец лично знаком с жертвой; жертву трудно обвинить в негативных качествах или излишней доверчивости; у жертвы есть причина предполагать обман или, наоборот, лжец сам не хотел бы быть обманщиком.

3) Восторг надувательства возрастает, коша: жертва ведет себя вызывающе, имея репута­цию человека, которого трудно обмануть; сама ложь является вызовом; есть понимающие зрители и ценители мастерства лжеца[7,8].

Признаков обмана как таковых не существует, считает В. П. Шейнов. Существуют только признаки, по которым можно заключить, что слова плохо продуманы или испытываемые эмоции не соответствуют словам. Эти признаки обеспечивают утечку информации.

Одна из проблем обнаружения лжи - это обвал информации. Слишком много ее источников - слова, паузы, звучание голоса, выражение лица, движения головы, жесты, поза, дыхание, испарина, румянец или бледность и т.д.

Словами обмануть легче всего. Речь можно заранее сформулировать наилучшим образом, даже записать. Наблюдать же за выражениями своего лица, пластикой, и интонациями гораз­до сложнее.

Лицу внимание уделяется отчасти потому, что оно выражает и символизирует человеческое "Я". Лицо в первую очередь выражает эмоции. Голос, как и лицо, может демонстрировать степень чьей-то эмоциональности, но пока неизвестно, дает ли голос столько же информации о характере испытываемых эмоций, сколько и мимика. Лицо непосредственно связано с об­ластями мозга, отвечающими за эмоции. Когда что-то вызывает эмоцию, мышцы лица сраба­тывают непроизвольно. Тело также является хорошим источником утечки информации и прочих признаков обмана. Скрыть телодвижения гораздо легче, чем вызванные какими-либо эмоциями выражения липа или изменения в голосе, но большинство людей этого не делают.

Пол Экман выделяет:

- словесные признаки обмана: оговорки; тирады; уклончивые ответы или увертки;

- голосовые признаки обмана: речевые ошибки; паузы; тон голоса (если целью лжи являет­ся сокрытие страха или гнева, голос будет выше и громче, а речь, возможно, быстрее; прямо противоположные изменения голоса могут выдать чувство печали).

- пластические признаки обмана: эмблематические оговорки (эмблема - жест, имеющий очень конкретное значение, известное каждому, принадлежащему к определенной куль­турной группе): уменьшение количества иллюстраций речи: увеличение или уменьшение манипуляций в зависимости от ситуации.

- признаки, обусловленные Вегетативной нервной системой: изменения частоты и глубины дыхания; изменения частоты сглатывания; изменения интенсивности потоотделения: из­менения, отражающиеся на лице (краска, заливающая лицо, бледность и расширение зрачков).

- мимические признаки обмана: микровыражения; смазанные выражения; верные признаки эмоций; моргание; расширение зрачков: слезы; румянец и бледность; асимметрия; излиш­няя длительность и несвоевременность; фальшивые улыбки [22].

По материалам с сайта www.psycfao.tpi.ас.ru, Л. Вайткунене, описывая особенности имиджа и стереотипа как средств и механизмов психологического воздействия, отмечает, что имидж

 это специальным образом изготовленный образ, в котором "главное не то, что есть в реаль­ности, а то, что мы хотим видеть, что нам нужной. Этот образ являет результат "искажения отдельных явлений природы, общественной жизни".

А.Ю. Панасюк пришел к выводу, что из четырех существующих каналов движения инфор­мации:

1) "сознание - сознание",

2) "подсознание - сознание",

3) "сознание - подсознание"

4) "подсознание - подсознание"

- наиболее эффективным с точки зрения формирования имиджа является тот, по которому информация движется на подсознательном уровне. Автором было введено понятие "имита­ции подсознательной информации". И, завершив эту часть анализа, он пришел к выработке следующей стратегии поведения при формировании собственного имиджа: необходимо бло­кировать те поведенческие акты, которые выдают (вольно или невольно) негативные сторо­ны нашего характера и презентовать те, констатация которых доставит удовольствие партне­ру по общению[25].

Способ подачи информации, пишет Лепский В. Е, нередко играет решающую роль в том, чтобы сообщаемое содержание было воспринято необходимым его отправителю образом. Ближе всего к собственно манипулятивному воздействию стоит прием особой компоновки тем, который как бы наводит получателя информации на вполне однозначные выводы. Не­малую роль играет момент подачи информации. Еще один распространенный прием - подпороговая подача информации.

Наиболее полный обзор преимущественно информационных способов психологического воздействия содержится в монографии Р. Е. Гудина. Он описывает, например, "лингвистиче­ские ловушки" — неявные ограничения, накладываемые на содержание избранными для его передачи словами или выражениями, способом или традицией их употребления, "риториче­ские трюки", символическое вознаграждение, ритуалы и т. д. Интересной является класси­фикация, в частности, приемов, занимающих ведущее место в системе воззрений автора. Они объединены под общим названием "неистинность". Их суть состоит в игре на рациональном невежестве людей. В основу классификации положена следующая "модель рационального невежества".

1) Граждане имеют неполноценную информацию.

2) Граждане знают, что имеют неполноценную информацию.

3) Дорого обходится или требование дополнительной информации, или получение дос­тупа к ней.

4) Ожидаемые выгоды из дополнительной информации воспринимаются как менее ценные, чем плата за нее[13].

**3.2 Сокрытие воздействия.**

Осуждению и развенчанию, по мнению Знакова В. В., подвергается тайный характер манипулятнвного воздействия. Правда, в литературе нет отрефлексированного различения между сокрытием факта манипулятивного воздействия, с одной стороны, и сокрытием намерений манипулятора - с другой. Тем не менее, характер рассуждений таков, что наиболее тщатель­но скрываются именно намерения. Манипуляцию конституируют оба вида сокрытия.

Стремление сохранить в секрете факт воздействия вызвало к жизни технологии подпорогового воздействия - как в зрительной, так и слуховой модальностях. В данном случае задача сокрытия решается столь кардинально, что наличие воздействия можно обнаружить лишь с помощью специальной аппаратуры.

Важно отметить, что далеко не всегда манипулятор намеренно скрывает свои цели и факт манипулятивного воздействия. Нередко это происходит неосознанно и для самого манипуля­тора, молчаливо, "наивным" де-факто. В таком случае факт, несомненно, приобретает некий извинительный с точки зрения морали оттенок. Однако технологически - манипулятор из это­го может извлекать - неумышленно- дополнительный выигрыш – манипулятивные приемы в наивном варианте выглядят более естественно.

Часто обсуждаемая тема — характер применения силы (власти). Как правило, речь идет о силе властных политических или средств массовой информации, считает В. П. Шейнов. Обсуждаются также степень принудительности силового, его неотразимости, способы скрытого или явного принуждения, предпосылки силового давления. Применительно к межличностному воздействию в рамках официальных социальных структур обсуждается прояв­ление сильной или слабой позиций[22].

**3.3 Мишени воздействия.**

Наиболее психологичной темой, несомненно, является проблема мишеней манипулятивного воздействия.

В литературе посвященной манипулятивным технологиям, пишет в своей статье Лепский В. Е., обличению часто подвергается тот факт, что воздействие строится в расчете на низ­менные влечения человека или его агрессивные чувства. Такими могут быть, например, секс, чувство собственности, враждебное отношение к непохожим на нас (него), неустойчивость перед искушениями власти, денег, славы, роскоши и т. п. Отмечается, что, как правило, ма­нипуляторы эксплуатируют влечения, которые должны действовать безотказно: потребность в безопасности, в пище, в чувстве общности и т. п.

Логика манипуляторов при этом очевидна и закономерность просматривается однозначно: чем шире аудитория, на которую требуется оказать воздействие, тем универсальнее должны быть используемые мишени. Специализированность и точная направленность массового воздействия возможна тогда, когда организатору воздействия известны специфические каче­ства интересующего его слоя населения или группы людей. Соответственно, чем уже пред­полагаемая аудитория, тем точнее должна быть подстройка под ее особенности. В случаях, когда такая подстройка по каким-либо причинам не производится (дорого, некогда), в ходу снова оказываются универсальные побудители." гордость, стремление к удовольствию, ком­форту, желание иметь семейный уют, продвижение по службе, известность — вполне дос­тупные и понятные большинству людей ценности. Если же при этом что-то не срабатывает, то это можно рассматривать как неизбежную плату за первоначальную экономию.

Более "продвинутые" способы манипулирования предполагают предварительное изготов­ление мнений или желаний, закрепление их в массовом сознании или в представлениях от­дельного конкретного человека, с тем, чтобы можно было к ним затем адресоваться[13].

**3.4 Роботизация.**

Особо следует выделить мотив роботоподобности, состоящий в том, по мнению В. П. Шейнова, что люди — объекты манипулятивной обработки превращаются в марионеток, управляемых власть имущими с помощью «ниточек» — средств массовой информации. На социально-ролевом уровне обсуждается зависимость подчиненных от давления организации, превращение служащих в... служащих (от слова "слуга"). На межличностном уровне внима­ние привлекается к существованию запрограммированных действий в ответ на те или иные влияния со стороны партнеров по общению.

Кроме использования "готовых к употреблению" программ стереотипного поведения, автор указывает на усилия манипуляторов по унификации способов мышления, оценки и реа­гирования больших масс людей. Такое программирование является общим местом для всех типов общественного устройства и выглядит всеобщим правилом и даже законом человече­ского сосуществования. В результате такие усилия ведут к деиндивидуализации и деперсо-нификации людей, превращению их в податливых объектов манипулирования (не случайно термин "объекты" чаще всего и употребляется при анализе подобных явлений)[22].

Из статьи в интернете (www.psycho.tpi.ac.ru) следует выделить такой подпункт как «Подго­товительные старания манипулятора». Подобно тому, как общие предпосылки манипуляции складываются заблаговременно, конкретное манипулятивное событие также имеет некото­рую предысторию своего разворачивания. В той или иной степени каждая манипулятивная попытка предполагает хотя бы элементы планирования, которые выливаются как в действия по подстройке к особенностям ситуации и / или адресата воздействия, так и в попытках ор­ганизовать ситуацию и подготовить адресата.

Контекстуальное оформление.

Организация или подбор условий взаимодействия заключается в том, чтобы проконтроли­ровать «внешние» переменные ситуации взаимодействия, физическое окружение, культур­ный контекст, социальный контекст.

Физические условия - особенности окружения? определяющие обстановку ("декорация"), в которой протекает общение: место действия, сенсорная палитра, интерьер.

Культурный фон - особенности ситуации общения, определяемые культурными источни­ками: язык, на котором разговаривают люди, насколько хорошо собеседники им владеют, национальные и местные традиции, культурные нормы, регулирующие способы согласова­ния людьми своих действий; стереотипы восприятия и стратегии вынесения суждений, су­щественные предрассудки.

Социальный контекст - совокупность переменных общения, задаваемых со стороны тех или иных групп людей (реальных или условных). Множество взаимопересекающихся плос­костей, на которые приходится ориентироваться, можно грубо распределить по двум уров­ням.

Макросоциальный уровень определяет встроенность общающихся в широкий контекст со­циальных отношений, феноменологически иногда трудно отделимый от уже упомянутого культурного. Так же как и последний включает в себя общезначимые нормы, широко распространенные стереотипы, предрассудки. Отличие в том, что эти требования более изменчивы (менее традиционны) и несут в себе выражение интересов более очерченных социальных общностей.

Самостоятельной характеристикой этого уровня выступает заметная зависимость от того, к какой социальной группе принадлежат партнеры по общению. Не менее важно, в рамках ка­кой группы будет происходить общение.

Этот уровень ответственен за создание и поддержание в рабочем состоянии всем извест­ных схем действий, согласно которым людям предписывается себя вести в тех или иных ро­левых позициях.

Микросоциальный уровень образует стандартные социальные ситуации.

Структура социальной ситуации включает распределение ролей, стандартные социально-ролевые предписания (и взаимные ожидания), сценарные последовательности, гибкие прави­ла и нормы отношении.

1. Распределение ролей задает стандартное соотношение между участвующими сторонами. Как правило, складывается или случается, но может и специально подбираться.

2. Обобщенные социально-ролевые предписания о том, как надлежит действовать чело­веку, занявшему ту или иную ролевую позицию. Они же составляют и основу взаимных ожиданий участников друг к другу. Представляют собой готовые шаблоны действий.

3. Сценарии - стандартные последовательности, которые в тех или иных привычных си­туациях принято разыгрывать. Э.Берн предложил различать такие способы структури­рования времени.

• ритуалы - "стереотипная серия простых дополнительных трансакций, заданных внеш­ними социальными факторами", которые бывают и формальными, и неформальными;

• времяпрепровождение — "серия простых, полуритуальных дополнительных трансак­ций, сгруппированных вокруг одной темы";

• игры — "серия следующих друг за другом скрытых дополнительных трансакций с чет­ко определенным и предсказуемым исходом... короче говоря, это серия ходов, содер­жащих ловушку, какой-то подвох"; игры характеризуются наличием скрытых мотивов и выигрыша;

• близость, которую Э. Берн не определял, но по контексту означает открытость друг другу и получение радости ("поглаживаний") от самого контакта;

• деятельность - некоторая совместная работа, в рамках которой люди объединяются ра­ди достижения некой общей (или одинаковой) цели.

Наряду с "универсальными" психологическими сценариями социальные ситуации харак­теризуются также вполне предметными сценариями.

4. Правила и нормы, задающие конкретные формы отношений, - это результат согласо­вания интересов и привычек партнеров, которое произошло за время их знакомства.

Совокупность указанных переменных, составляющих условия общения по отношению к отдельному событию, предоставляют манипулятору довольно широкие возможности увели­чить шансы на успех своих замыслов. Важнейшая с этой точки зрения особенность указан­ных обстоятельств состоит в том, что все они накладывают значительные ограничения на поведение, чувства и даже желания участников, снижают степени свободы активности адре­сата. В фиксированных условиях точность предсказания поведения человека заметно повы­шается, потому что включенные в ситуации участники, как правило, добросовестно отыгры­вают подобающие случаю сценарии[25].

Очевидно поэтому, что для манипулятора немаловажно, в каких условиях проводить свое воздействие. Если есть возможность, условия подбираются: иногда изготавливаются, форми­руются, но чаще просто используется удобный случай. По мнению В. П. Шейнова среди за­дач, которые может решать манипулятор с помощью подбора условий взаимодействия, мож­но выделить два типа:

1. Подготовка к основному воздействию, его обеспечение: повысить вероятность возник­новения у адресата определенных реакций;

изменить состояние адресата, чтобы увеличить подверженность постороннему влиянию

- как правило, дестабилизировать или повысить внушаемость;

изолировать, обеспечить возможность влиять без помех, а также тотальность воздействия.

2. Проведение основного воздействия уже самим созданием стандартной социальной ситуации[22].

**3.5 Выбор мишеней воздействия.**

Под мишенями психологического воздействия, по мнению Леонтьева А. А., понимаются те психические структуры, на которые оказывается влияние со стороны инициатора воздействия и которые изменяются в направлении, соответствующем цели воздействия.

Т. С. Кабаченко в качестве средства классификации методов психологического воздействия предложила различать три группы мишеней воздействия (в терминах автора — "психических образований")- побудители активности, регуляторы активности и психические состояния. Для создания классификации мишеней психологического воздействия этот перечень может быть расширен за счет включения в него когнитивных структур и операционального состава деятельности (как внешней, так и внутренней). В дополненном виде классификация мишеней психологического воздействия выглядит следующим образом:

1. Побудители активности: потребности, интересы, склонности, идеалы.

2. Регуляторы активности: смысловые, целевые и операциональные установки, групповые нормы, самооценка, мировоззрение, убеждения, верования

3. Когнитивные (информационные) структуры: знания о мире, людях, сведения, которые обеспечивают информацией человеческую активность.

4. Операциональный состав деятельности: способ мышления, стиль поведения, привычки, умения, навыки, квалификация.

5. Психические состояния, фоновые, функциональные, эмоциональные и т. п.

Далее манипулятор определяется с мишенями воздействия. Последние затем выступают в роли подсказки о том, какие средства воздействия могут быть использованы в конкретном случае. Каждый вид мишеней предполагает использование релевантных им техник воздейст­вия.

Манипулятор для достижения запланированного результата не только использует уже су­ществующие особенности человека, но также стремится создать новые - более удобные, лег­ко доступные или более эффективные мишени. Речь идет об изготовлении и внедрении таких мишеней, поражение которых вызывает необходимый манипулятору эффект. Согласно клас­сификации это означает:

1. Изготовление побудителей активности: потребностей, интересов, склонностей, идеалов побудить, спровоцировать, направить.

2. Формирование регуляторов активности: смысловых, целевых или операциональных ус­тановок, групповых норм, самооценки — убедить, настроить, внушить и т. п.

3. Создание необходимых когнитивных структур: мировоззрения, убеждений, верований, знаний – обучить, убедить, известить, проинформировать.

4. Формирование требующегося операционального состава деятельности: способа мышления, стиля поведения, привычки, умения, навыка, квалификации – обучить, вытренировать, выдрессировать, отработать.

3. Приведение в определенное психическое состояние: дестабилизация, усталость, нетерпеливость, некритичность, сосредоточенность, подавленность, растерянность, нерешительность, эйфория и др.

Таким образом, при подборе мишеней воздействия манипулятор стремится найти такие структуры, «нажав» на которые можно получить уже запланированный результат. Если, по его мнению, в готовом виде таких мишеней нет, то в ряде случаев они специально изготовляются – заблаговременно или ситуативно[12].

**З.6 Установление контакта.**

Всякое межличностное взаимодействие, по материалам из интернета, предполагает вступ­ление общающихся сторон в контакт. Общее понятие контакта фиксирует лишь факт вступ­ления в соприкосновение партнеров по общению

Телесный контакт в разных своих проявлениях варьирует от легкого прикосновения и по­глаживания до бурных объятий и поцелуев (но и от уколов до ударов тоже). Контакт как те­лесное прикасание трудно не заметить, можно лишь демонстративно игнорировать (отчего сам контакт не исчезает). Иные виды сенсорного контакта — зрительный и слуховой — ха­рактеризуются тем, что управлять ими несколько легче, регулируя установление контакта, заметить или «не заметить», обратить внимание или нет и т. п. Особая роль принадлежит контакту глаз.

Эмоциональный контакт заключается в сопереживании, восприятии эмоций партнера как существенных элементов ситуации, вхождение в эмоциональный резонанс с партнером по общению.

Знаковые формы контакта надстраиваются над сенсорными, но, по сути, не сводятся к ним. Операциональный контакт предполагает понимание смысла выполняемой другим человеком работы, значения используемых при этом средств, подачу эффективной обратной связи ему об этом.

Предметный контакт - можно услышать обращение, но понять или истолковать его невер­но: и сенсорный, и знаковый контакт состоялся, но предметный — нет. Указание, вложенное в слова (речевой жест) или действия, отсыпает к мысли, теме, понятию, интересам.

Личностный уровень контакта - понимание индивидуальных смыслов, вложенного в них отношения человека к теме, мысли, поступку и пр.

Духовный контакт состоит в объединении на основе высоких смыслов и ценностей.

Данные уровни адресуются к различным пластам психики человека, заранее предполагая их существование. В самом контакте эти пласты актуализируются и объединяются с такими же у другого партнера, образуя совместное контактное поле. Только через такое объединение эти пласты становятся доступными для воздействия.

Особый вид контакта представляет присоединение - такой контакт, который имеет тенден­цию сам себя поддерживать в силу положительного эмоционального, мотивационного или смыслового отношения к нему. Термин «присоединение» употребляется в двух лингвистиче­ских формах, почти терминологически строгое "присоединение по..." и изменчиво-неопределенное "присоединение к..." Первое больше отражает указание на средство, с по­мощью которого производится то самое "присоединение к...", а второе - на нечто важное для адресата, соединившись с которым, мы объединяемся с адресатом в одно общее "мы".

"Присоединение по..." преимущественно используется в парадигме NLP[25].

В НЛП, пишет В. П. Шейнов, присоединение - это изменение собственного поведения с тем, чтобы другой человек последовал за вами. Сохранять свое собственное поведение не­изменным и ждать, когда другие люди присоединятся и поймут вас, - это один выбор. Ино­гда он приносит неплохие результаты, иногда нет. Сохраняя свое собственное поведение по­стоянным, вы будете получать самые разнообразные результаты, но не все они будут при­влекательными. Если вы готовы изменять свое поведение в соответствии с планируемым ва­ми результатом, вы близки к тому, чтобы стать более успешным. Мы присоединяемся посто­янно, чтобы подстроиться под различные общественные ситуации, чтобы успокоить других и самим чувствовать себя спокойно. Мы присоединяемся к другим культурам, уважая чужие традиции[22].

С другой стороны, из статьи опубликованной в интернете, присоединение – это общее умение устанавливать раппорт (раппорт - процесс построения и поддержания отношений взаим­ного доверия и понимания между' двумя или более людьми, возможность вызывать реакции других людей), которое мы применяем при обсуждении общих интересов, друзей, работы и хобби. Мы присоединяемся к эмоциям. Когда любимый печатан, мы используем сочувствен­ный тон голоса и манеры, а не кричим бодро: "Не унывай!". Это может ухудшить его на­строение. Вы хотели как лучше, т.е. у вас были положительные намерения, но это не срабо­тало. Более удачный вариант заключался бы в том, чтобы сначала отразить, подстроиться к позе и использовать мягкий тон голоса, который соответствует тому, что он чувствует. А за­тем постепенно изменять и переходить к более позитивной и ресурсной позиции. Если мост построен, другой человек последует за вами. Он будет неосознанно воспринимать, что вы уважаете его состояние, и захочет следовать за вами, если это тот путь, по которому он хочет идти. Такого рода эмоциональное присоединение и ведение является мощным инструментом в консультировании и терапии. Вы устанавливаете раппорт, принимая во внимание то, что люди говорят.

Вам нет необходимости соглашаться с этим. Один очень хороший способ подстроиться за­ключается в том, чтобы исключить слово "но" из своего словаря. Замените его союзом "и". "Но" может быть деструктивным словом, оно подразумевает, что вы слышите то, что вам го­ворят... но... имеете ряд возражений, которые не принимают это в расчет. "И" безобидно. Оно просто добавляет и расширяет то, что уже сказано. Слова несут в себе огромную силу.

Носители одной культуры, скорее всего, будут иметь общие ценности и общий взгляд на мир. Общие интересы, работа, друзья, увлечения, симпатии и антипатии, политические убе­ждения будут создавать некоторый раппорт. Мы естественно ладим с теми людьми, которые разделяют наши ценности и убеждения. Присоединение и ведение - это основная идея НЛП. Она включает в себя раппорт и уважение к модели мира другого человека[26].

Различные варианты "присоединения к...", по материалам из интернета, больше распро­странены в обыденном словоупотреблении: "присоединиться к намерению", "разделить ин­тересы, заботы", "согласиться на участие", "присоединиться к работе". Построены они на предположении, что у другого имеется ожидание "будь со мной, делан то же, что и я, делай как я". Как за допущением, так и за ожиданием просматривается все та же потребность в объединении, в общении. В данном случае - общение по поводу какого-либо предмета со­вместной деятельности [25].

Однако присоединение может происходить и по-другому, считает В. П. Шейнов: сначала актуализируется одна из общностей, к которым принадлежит адресат, а уже к ней произво­дится приобщение. Этими приемами пользуются не только манипуляторы. Чаще всего при­соединение не организуется, а происходит спонтанно, что свидетельствует об эффективности создаваемой общности, о позитивном отношении партнеров друг к другу. Какие приемы при этом используются, стороны чаще всего и не подозревают. Нередко люди все же осознают, что они "подстраиваются" к другому, "ищут подход", но даже в этих случаях сами по себе приемы далеко не всегда являются манипулятивными. Присоединение или подстройка необ­ходимы как важнейшая составляющая процесса общения, без которой было бы невозможным сколь-нибудь длительное время поддерживать отношения, или вспомогательного средства, а как основной прием [22].

**3.7 Межличностное пространство.**

С момента установления контакта, пишет Бодалев А. А., между общающимися сторонами складывается психологическое (межличностное) пространство взаимодействия. Как и физи­ческое пространство, оно имеет свою топику и свои измерения. Каждое событие, происхо­дящее в этом пространстве, кем-то из партнеров инициируется, специфическим образом организуется, а его развитие куда-то направляется — событие совершается взаимными усилия­ми партнеров по общению. Для описания, как статических состояний психологического про­странства взаимодействия, так и происходящих в нем изменений могут быть использованы следующие понятия: территория, дистанция, пристройка, инициатива, вектор, темп н паузы. С помощью этих понятий мы сможем подвергнуть анализу и действия манипулятора, понять, каким образом ему удается влиять на события в соответствии со своими замыслами.

Территория - часть межличностного пространства, которую тот или иной партнер считает своей. В соответствии с онтологическими пластами психики человека, с которыми устанав­ливается контакт, можно обнаружить специфический для них вид психологической террито­рии. На кинестетическом уровне такой оказывается физическая территория. На эмоциональ­ном – право "собственности" на настроение, на реакцию - они мои. На операциональном – “моя” работа, индивидуальный способ ее выполнения, свой стиль деятельности. На предмет­ном – моя мысль, мой род занятий. На личностном – то, что важно для меня

В результате присоединения, как уже было показано, однотипные психические пласты объ­единяются в общие поля, на каждом из которых определяются "свои территории" и "ничей­ные" зоны. Всякое психологическое, воздействие с неизбежностью означает вступление на чужую психологическую территорию. Разница в том, что это вступление может быть резуль­татом приглашения, насильственного вторжения или тайного проникновения. Для манипулятивного воздействия более характерно последнее.

Дистанция - функция от межличностных преград, стоящих на пути сближения людей. Та­кими преградами могут быть внешние физические барьеры, если они играют роль эквива­лентов психологических преград, паузы, остановки, перевод разговора на другие темы. Но нередко это препятствия смысловые или духовные. Преградой может оказаться «закрытость» какого-то онтологического слоя для присоединения к нему. А внутри каждого из совместных полей - препятствия для проникновения на "частную" территорию. Таким образом оказыва­ется, что полного объединения практически никогда не бывает, поэтому дистанция сущест­вует всегда.

Пристройка - термин, обозначающий вертикальную составляющую психологического про­странства взаимодействия. Отражает взаимное "расположение" партнеров по общению. Са­мые очевидные примеры связаны с ролевыми позициями сторон. Тот, кто стремится доми­нировать, занимает пристройку сверху, предоставляющую большие для этого возможности. Внешне пристройка сверху может выглядеть как поучение, осуждение, совет, порицание, за­мечание. Симметричная пристройке сверху позиция – пристройка снизу, которая означает тенденцию к покорности и послушанию. Проявляется как просьба, извинение, оправдание, виноватая или заискивающая интонация, наклоны корпуса, опускание головы и другая де­монстрация зависимости и подчинения.

Пристройка на равных — отсутствие пристроек сверху или снизу, стремление к сотрудни­честву, информационному обмену, соревнованию; характерны повествовательные интона­ции, вопросы и т. п.[1]

**3.8 Инициатива.**

Инициатива, из статьи с интернета, может быть определена как начальный момент управ­ления процессом взаимодействия со стороны одного из партнеров (соперников). Данное по­нятие служит для обозначения ведущей или направляющей роли последнего б процессе об­щения. П. М. Ершов предложил различать владение инициативой и распоряжение ею. Вла­дение - это открытое взятие на себя управления процессом общения. Владеть инициативой означает реально пользоваться своим правом (и возможностью) запускать события и управ­лять ими. Распоряжение - употребление права решать, кто сейчас будет владеть инициативой. Распоряжаться - значит позволять или запрещать владение инициативой, предоставлять такую возможность или отбирать. Очевидно, что распоряжение обеспечивает одному из партнеров более высокий ранг, предоставляя дополнительные возможности.

Человек, владеющий инициативой; тем более распоряжающийся ею, имеет больше воз­можностей для достижения собственных целей. Естественно, что общающиеся стороны ста­раются овладеть инициативой, что ведет к борьбе за нее — стремлению завладеть, преодоле­вая сопротивление соперника. Выражается эта борьба следующим образом:

• взятие инициативы, если ее проявление не встретило сопротивления со стороны партнера;

• перехват инициативы - быстрое овладение с обходом сопротивления партнера;

• использование - удержание в руках, владение в течение сравнительно долгого промежутка времени;

• передача - добровольное действие, уступка, отказ от инициативы;

• потеря инициативы происходит вынужденно, как проигрыш, как уступка сопернику[24].

Важнейшей характеристикой манипулятивного воздействия, по мнению Леонтьева А. А., является наличие явного и скрытого уровней воздействия, то есть определение направленности воздействия. Явный уровень выполняет функцию "легенды" или "мифа", маскирующего истинные намерения манипулятора. Скрытым уровнем является тот, на котором как факт воздействия, так и его цель тщательно утаиваются от адресата. Скрытое сообщение возника­ет тогда, когда необходимо передать более одного сообщения, одно из них должно сохра­ниться в секрете.

Скрытое воздействие, однако, скрыто от адресата лишь психологически. Феноменально оно встроено в сюжет "легенды" как набор вполне легальных элементов. Они могут выгля­деть или как часть данной легенды (если манипуляция достаточно искусна), или как случай­ные включения, на которые обычно не обращают внимания.

Направленность воздействия определяется характером решаемых подзадач. Их сочетание может быть сколь угодно разнообразным, однако в манипулятнвной ситуации всегда могут быть выделены как минимум две группы векторов, одна оказывается релевантной основной цели воздействия, другая же призвана обеспечить податливость адресата к манипуляции. Иногда почти все манипулятивные усилия сводятся к «обслуживанию» основного вектора.

Многовекторность воздействия, задается стремлением к тотальности и многоплановости воздействия, нацеленностью одновременно на множество психических мишеней адресата. Релевантная каждой подзадаче активность конечным звеном предполагает наличие такой мишени - своего рода "кнопки", нажатие на которую приводит к ожидаемому результату.

Вторым источником многовекторности воздействия (а в общем случае — всего поведения) является полимотивированность деятельности человека. Множество подзадач, которые ре­шает манипулятор, касаются не только направленности на адресата, но и проблем внутрен­него порядка. Оба эти фактора оказываются двумя сторонами одного и того же процесса - поиска средств, которые при минимуме актуальных затрат дают максимальный эффект по комплексному решению жизненных задач.

"Прочитать" мозаику векторов в реальном поведении можно по следующим признакам, прямые речевые обращения к кому-либо, развороты корпуса, лица, направление взгляда, ука­зующие жесты, а также то, что может быть проинтерпретировано как бессознательный ука­затель, эквивалент указующего жеста – ориентация ступни, предметов в руках и т. д.[14]

**3.9 Динамика.**

К динамическим характеристикам общения относятся в первую очередь темп, паузы и ат­мосфера. Под темпом общения понимается скорость, с которой развиваются межличностные события, выполняются реализующие их действия.

Информационно-силовое обеспечение (из материалов интернета).

В плане межличностных отношений сквозными и всепроникающими процессами можно считать употребление силы и передачу информации.

При психологическом давлении манипулятор начинает свои действия, имея некоторую степень уверенности в успехе. Эта уверенность воплощается в стремлении создать нужный перевес сил над партнером, позволяющий осилить его. Для описания данного аспекта взаи­моотношений воспользуемся понятиями сила и слабость.

П. М. Ершов определяет силу как преимущество одного партнера над другим по какому-либо параметру воздействия. Наличие того или иного преимущества часто вскрывается лишь в самом процессе воздействия - уже как применение силы, что не отрицает факта ее наличия в потенциальном виде.

Л М. Ершову принадлежит описание трех видов сил партнеров по общению. Он выдела­ет позиционные, динамические и деловые преимущества. Дополненная классификация видов сил приобретает следующий вид.

Собственные силы – автор исходит только из того, чем обладает сам на момент воздейст­вия; набор некоторых преимуществ почти всегда находится при нем:

1) статусные: ролевая позиция, должность, возраст;

2) деловые: квалификация, аргументы, способности, знания.

Привлеченные (или заемные) силы – те преимущества, в создании которых важную роль играют другие лица, как правило, актуально в ситуации не представленные:

3) представительская поддержка - опора на силу конкретных или достаточно опреде­ленных третьих лиц.

4) конвенциональные преимущества - опора на силу обобщенных "других", на всеоб­щие требования: нормы поведения, традиции, ценности, мораль и т. д.

Процессуальные силы - преимущества, которые извлекаются из самого процесса взаимо­действия с партнером:

5) динамические силы, темп, паузы, инициатива;

6) позиционные преимущества - эксплуатация эмоционального тона прежних или ны­нешних отношений, опора на хорошие отношения, обыгрывание вражды, недоверия, восхищения и т. п.

7) договор - результат совместных соглашений, содержащий в себе юридическую, моральную или рациональную силу.

Слабости партнера - сила добывается из психических особенностей партнера по взаимодействию: чувствительность к похвалам, сильная любовь к детям, желание руководить людьми и т.д.[8]

Информационное оформление.

В работе Т. М. Николаевой указываются способы информационного манкирования с целью оказания психологического, в том числе манипулятивного, давления на собеседника:

1) "универсальные высказывания", которые в принципе проверить невозможно, а пото­му они и не подлежат обсуждению;

2) генерализации (расширенные обобщения): на классы людей, во времени;

3) неявное указание как бы общепризнанной нормы;

4) маскировка под пресуппозиции;

5) неопределенный референтный индекс;

6) умножение действий, имен действий, ситуаций;

7) "коммуникативный саботаж", при котором предыдущая реплика игнорируется, а в ответ вводится новое содержание.

В другой работе (Сентенберг, Карасик) находим следующие способы "речевых манипуля­ций": двусмысленность, замещение субъекта действия, подмена нейтральных понятий эмо­ционально-оценочными коррелятами и наоборот, ложная аналогия, тематическое переклю­чение.

Авторы полагают, что "как правило, манипуляторы опасаются, что их социальный статус недостаточно высок и поэтому стремятся его искусственно повысить, претендуя на право поучать и обладать особо значимой информацией" [25].

По Б. И Шейнову можно указать и некоторые другие «средства тонкой информационной филировки психологического воздействия» (техника NLP):

1) пресуппозиции – неявные допущения, вводимые в информационный обмен лин­гвистическими средствами;

2) допущения типа "ясно и очевидно";

3) модальные операторы долженствования и возможности.

Не случайно техники NLP воспринимаются многими психологами как высокоманипулятивные[22].

Психологические уловки детей и подростков.

Э. Шостром определяет детей как прекрасных манипуляторов. Он различает несколько их типов:

1) Самый распространенный из них - "маленькая тряпка". Этот пассивный зависимый ребенок манипулирует родителями, используя свою крайнюю беспомощность и нерешительность, свою хроническую забывчивость и невнимательность. Довольно рано обнаружив силу своей кажущейся слабости, он выбирает роль беспомощного и глупо­го. Он не просто ленив, как думают многие. Он хитер, как лисица. Он достаточно умен, раз успешно манипулирует взрослыми и заставляет их все делать за него.

2) Второй тип детского манипулятора можно назвать "маленьким диктатором". Он управляет взрослыми с помощью надутых губ, упрямства, непослушания, топанья ногами.

3) Третий тип детского манипулятора - это "Фредди - лисица". Он начал жизнь плаксой, и, как он обнаружил вскоре, слезы оплачиваются вниманием. Он еще сам не успел придумать, почему расплакался, а его уже утешают, ласково гладят и, кажется, больше любят. До школы он оттачивал свой слезливый механизм, а в школе получил воз­можность использовать свое тайное оружие по назначению. Он стал мастером по про­воцированию сочувствия к себе.

4) Четвертый тип маленького манипулятора - это "жестокий Том". Его характерная чер­та – насильственный темперамент. Он толкает, задирает, обзывает детей, дерется и плюется. Довольно рано он понял, что гремучая смесь из ненависти и страха делает людей хорошо управляемыми. Поэтому он стал начинающим хулиганом. Более всего на свете он ненавидит авторитеты. Его непоколебимая уверенность довольно быстро превращается в самонадеянность и абсолютную веру в свои силы.

5) Пятый тип детского манипулятора - "Карл - соревнователь", или стремящийся быть первым. Это своеобразная комбинация Тома и Фредди. Обычно Карл вырастает в семьях, где есть два мальчика, и младший с раннего возраста овладевает наукой со­ревнований, отвоевывая себе равное место в этом мире. Школа — лучший полигон для его упражнений в этой области.

Манипулятивные способы подростков (по Э Шострому): плач, угроза, спекуляции, срав­нение, вымогательство (или шантаж), настраивание одного родителя против другого, ложь, подавленное состояние[23].

В экспериментальных работах по социальной психологии, говорится в статье из интернета, выявлено немало зависимостей, составляющих «золотой фонд» манипуляторов. Они касают­ся способов и времени подачи информации, условий ее предъявления и т. п.

Например. "Эффективность коммуникатора возрастает, если он сначала выражает мнения, соответствующие взглядам аудитории... Представляйте одну сторону аргумента, если аудитория, в общем, дружественна, или если приводится только ваша позиция, или если вам нужен непосредственный, пусть и временный, эффект.

Представляйте обе стороны аргумента, если аудитория уже не согласна с вами, или есть вероятность, что аудитория услышит противоположное суждение от кого-нибудь еще.

Если противоположные взгляды представлены друг за другом, тот, что представлен по­следним, вероятно будет более эффективен...

Предупреждение аудитории о манипулятивной нацеленности высказывания повышает со­противление к нему, в то время как наличие помехи, подаваемой параллельно с посланием, снижает сопротивление. Еще один класс приемов, которые также можно отнести к информа­ционным – одновременная подача противоречащих друг другу сообщений. Например, про­тиворечие между словами и интонацией. Адресату приходится выбирать, на какое сообще­ние реагировать. Какая бы реакция ни была, манипулятор всегда может возразить, что име­лось в виду иное[22].

**Глава 2. Практическое исследование по проблеме манипуляции в педагогической деятельности.**

**§ 1. Организация и методики исследования.**

В практической части данной работы было проведено исследование, задачами которого было выяснить, как учителя и учащиеся относятся к проблеме манипуляции в педагогической деятельности. Для этого был использован метод опроса. Объектом исследования будут являться четыре группы людей разных возрастов: учащиеся средней школы № 2 города Межгорье (10-11 классы) в кол-ве 45 человек, студенты первого курса в кол-ве 19 человек, студенты пятого курса в кол-ве 35 человек и преподаватели средней школы № 2 города Межгорье в количестве 14 человек. Была проведена математическая обработка результатов исследования и сделан сравнительный анализ результатов исследования. Сравнительный анализ проводился среди студентов первого курса и школьников, учителей и студентов пятого курса, так как эти группы близки по своим психологическим особенностям.

Были использованы следующие методики. Опрос среди студентов пятого курса и учителей средней школы проводился с помощью анкетирования. Анкета включает в себя следующие вопросы:

Анкета для студентов пятого курса и учителей средней школы.

1. Знаете ли вы, что означает термин «манипуляция» в психологическом плане?
2. Знаете ли вы какие-нибудь манипулятивные приемы?
3. Используете ли вы на уроках приемы манипулятивного воздействия на учеников?
4. Осознано ли вы это делаете?
5. Читали ли вы какую-нибудь литературу по приемам манипуляции?
6. Как вы считаете, необходимы ли учителям дополнительные знания по технике манипуляции в педагогической деятельности?
7. Как вы считаете, знают ли ученики о вашем манипулятивном воздействии на них?
8. Стараетесь ли вы воспользоваться скрытыми приемами манипуляции?
9. По вашему мнению, может ли нанести вред психологическому здоровью учащихся использование манипулятивных технологий?
10. По вашему мнению, можно ли при помощи манипулятивных технологий повлиять на поведение учащихся на уроках?
11. Помогает ли использование манипулятивных технологий в разрешении конфликтных ситуаций?
12. Как вы считаете можно ли использовать манипуляцию в корыстных целях в других сферах деятельности?

Опрос среди студентов первого курса и школьников проводился тоже с помощью анкетирования. Анкета включает в себя следующие вопросы:

Анкета для учащихся 10-11 классов и студентов первого курса.

1. Знаете ли вы, что означает термин «манипуляция» в психологическом плане?
2. Используют ли учителя манипуляцию по отношению к вам?
3. Замечаете ли вы, когда вами манипулируют учителя?
4. Приятно ли вам ощущать манипулятивное воздействие на себе?
5. Понимаете ли вы, что такое скрытая манипуляция?
6. Понимаете ли вы, что такое открытая манипуляция?
7. Как вы думаете, используют ли учителя скрытые приемы манипуляции?
8. Используете ли вы манипуляцию при общении со сверстниками?
9. Используете ли вы манипуляцию при общении с учителями?
10. Используете ли вы манипуляцию при общении с родителями?
11. Ваше отношение к манипуляции учителей?
12. По вашему мнению, умеют ли учителя пользоваться приемами манипуляции в конфликтных ситуациях?

**§2. Результаты исследования и их анализ.**

В результате проведенного опроса среди учителей и студентов 5-го курса были получены след результаты. Результаты исследования представлены на диаграмме № 1 и в таблице № 1.

**Диаграмма № 1.**

При анализе ответов на вопросы для обозначения результатов в скобочках были использованы условные обозначения: С – количество утвердительных ответов студентов пятого курса; У – количество утвердительных ответов учителей средней школы; Р – модуль разности в процентах между утвердительными ответами.

**Таблица № 1.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № вопросовОпрашиваемые  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Понятие «Манипуляция» | Манипулятивные приемы | Манипулят. Возд-е на учеников | Осознанность ман-циивоздействия | Знания в области ман-ции | Актуальность знаний по ман-ции | Осознание ман-го воздействия | Скрытая манипуляция | Негативное отношение к ман-ции манипуляции | Влияние ман-ции на поведение | Использ-е ман- ции в конфликтах | Ман-ция в др-х сферах |
| Учителя средней школы (в %) | 78 | 79 | 86 | 64 | 50 | 78 | 64 | 50 | 56 | 85 | 71 | 42 |
| Студенты 5-го курса (в %) | 89 | 41 | 36 | 29 | 100 | 20 | 37 | 97 | 90 | 83 | 81 | 11 |
| Разница (в %) | 11 | 38 | 50 | 35 | 50 | 58 | 27 | 47 | 34 | 2 | 10 | 31 |

**Анализ полученных данных показывает, что:**

1. На вопрос: знаете ли вы, что означает термин «манипуляция» в психологическом плане? (У-78%; С-89%; Р-11%) Результат ответа на вопрос говорит о том, что и студенты и учителя имеют фактически одинаковые знания об этом понятии.
2. На вопрос: знаете ли вы какие-нибудь манипулятивные приемы? (У-79%; С-41%; Р-38%) В этом вопросе слишком большая разность между утвердительными ответами учителей и студентов. Это говорит о том, что учителя более осведомлены знаниями о манипулятивных приемах.
3. Вопрос: используете ли вы на уроках приемы манипулятивного воздействия на учеников? (У-86%; С-36%; Р-50%) Учителя при их большом педагогическом опыте в большинстве случаев используют приемы манипулятивного воздействия на учеников. Студенты же, имея за плечами только педагогическую практику, фактически не используют приемы манипуляции. Это объясняется малым опытом работы и постоянной сменой учеников.
4. На вопрос: осознано ли вы это делаете? (У-64%; С-29%; Р-35) По результатам видно, что этот вопрос по большей своей части относится к учителям, так как студенты имели мало возможностей использования манипулятивных приёмов на своей короткой практике. У большей половины опрошенных учителей идет чёткое, осознанное применение манипулятивных приёмов. У другой же половины этот процесс происходит автоматически на бессознательной основе.
5. На вопрос: читали ли вы какую-нибудь литературу по приемам манипуляции? (У-50%; С-100%; Р-50%) На этот вопрос, как и следовало, было ожидать, половина из опрошенных учителей ответили отрицательно. Но этого не совсем правдоподобно, так как им в своей педагогической деятельности, так или иначе, приходилось сталкиваться с такой литературой. Из этого следует, что они не до конца понимают термин манипуляция, так как в советское время книги такой тематики были запрещены и не доступны обычным гражданам. Студенты же имеют больший объём знаний, так как проблема манипуляции рассматривается в учебном курсе, хотя и в очень сжатом виде и поэтому все опрошенные ответили на этот вопрос утвердительно.
6. На вопрос: как вы считаете, необходимы ли учителям дополнительные знания по технике манипуляции в педагогической деятельности? (У-78%; С-36%; Р-58%) Мнения учителей при ответе на этот вопрос превалируют над мнением студентов пятого курса. Возможно, что учителя, опираясь на свой большой опыт, потребность в знаниях, чтобы потом в дальнейшем использовать их на практике. Так как в то время, когда они учились, эта тема хоть и была актуальной, но не изучалась, и не было фактически никакой литературы. Студенты же наоборот считают, что их уровень знаний в этой области достаточный и считают, что им остается только применять знания на практике.
7. На вопрос: Как вы считаете, знают ли ученики о вашем манипулятивном воздействии на них? (У-64%; С-37%; Р-27%) Здесь нужно рассмотреть две точки зрения: так как у студентов пятого курса мало опыта в педагогической деятельности, то они могут заблуждаться при ответе на этот вопрос; так же следует помнить, что студенты ещё совсем недавно сами были учащимися и вполне могут ответить на этот вопрос корректно.
8. На вопрос: стараетесь ли вы воспользоваться скрытыми приемами манипуляции? (У-50%; С-97%; Р-47%) В контексте вопроса не было оговорено, где именно должна использоваться скрытая манипуляция, поэтому студенты, знающие больше в теории о ней, чем на практике при ответе имели в виду общение со сверстниками, родителями и т. п. Учителя же наоборот скорее всего восприняли этот вопрос в контексте педагогической деятельности.
9. На вопрос: по вашему мнению, может ли нанести вред психологическому здоровью учащихся использование манипулятивных технологий? (У-56%; С-90%; Р-34%) Вопрос сложный и требует более детального изучения, но можно предположить, что львиная доля опрошенных учителей выходцы из старой школы педагогов. Это очень сильно повлияло на результат, так как их знания о манипуляции в педагогической деятельности, судя по предыдущим вопросам, не так сильно велики, либо рассеяны. В СССР, как уже было сказано выше, многое скрывалось и рассматриваемая нами тема, в том числе подходила под это. Поэтому манипулятивная сторона педагогической деятельности очень сильно пострадала. Педагогам того времени не давали свободы слова: они должны были «под общую гребёнку» говорить и считать, что они делают все правильно. Но не нужно думать только о плохой стороне этого вопроса, так как какая-то часть основы для использования манипуляции в педагогической деятельности была вынесена именно оттуда. Учителя получили большой опыт за время работы в школе и после того как «железный занавес» открылся и со всех сторон рухнул большой поток информации они, подкрепив свою многолетнюю практику теорией, стали более «подкованней» в плане исследуемой нами темы. Поэтому можно сказать, что студенты сильней осведомлены в теоретическом плане этого вопроса и ответили на него более точно, чем учителя. Но при этом на практике они не могут противостоять манипуляции.
10. На вопрос: по вашему мнению, можно ли при помощи манипулятивных технологий повлиять на поведение учащихся на уроках? (У-85; С-83; Р-2) Здесь обе опрашиваемые группы согласны между собой, так как разность составляет всего 2%.
11. На вопрос: Помогает ли использование манипулятивных технологий в разрешении конфликтных ситуаций? (У-71; С-81; Р-10) При анализе ответа на этот вопрос следует учитывать малую практическую деятельность студентов и их более высокие знания. Но так как разность не так сильно высока, можно сделать вывод о том, что использование манипулятивных технологий действительно помогает при разрешении конфликтных ситуаций и достижения своих целей.
12. На вопрос: как вы считаете можно ли использовать манипуляцию в корыстных целях в других сферах деятельности? (У-42; С-11; Р-31) Этот вопрос имеет под собой огромную почву для исследований и здесь нельзя судить о том, как педагоги относятся к манипуляции в других сферах деятельности. И все же учителя, отвечая на этот вопрос, огромным количеством процентов превалируют над студентами. Это можно объяснить тем, что они имели в виду такие сферы деятельности как политика и бизнес где манипуляция очень сильно распространена. Студенты по большей части имели в виду другие сферы деятельности.В результате проведенного опроса среди учащихся 10-11 классов средней школы и студентов первого курса были получены следующие результаты. Результаты исследования представлены на диаграмме № 2 и в таблице №2.

**Диаграмма № 2.**

**Таблица № 2.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № вопросовОпрашиваемые  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Понятие «Манипуляция» | Манипуляция учителей | Осознание манипуляции | Отношение к ман-ции | Понятие скрытая манипуляция | Понятие Открытая манипуляция | Использование учителем скрытого воздействия | Манипуляция и учителя | Манипуляция и сверстники | Манипуляция и родители | Негативное отношение | Умение учителя пользоваться ман-цией в конфликте |
| Учащиеся 10-11 классов (в %) | 46 | 63 | 44 | 22 | 33 | 44 | 51 | 42 | 48 | 44 | 40 | 45 |
| Студенты 1-го курса (в %) | 53 | 71 | 66 | 3 | 32 | 58 | 79 | 50 | 21 | 74 | 30 | 63 |
| Разница (в %) | 7 | 8 | 22 | 19 | 1 | 14 | 28 | 8 | 27 | 30 | 10 | 18 |

Половина опрошенных каждой из группы понимают, что означает термин манипуляция. При этом следует помнить, что в школе, в отличие от педагогического института, не введено российским стандартом образования такого предмета как психология. Учащиеся могут изучать азы психологии только самостоятельно. Поэтому как видно из результатов опроса студенты более грамотны в этом отношении. При ответе на вопрос о понимании понятия скрытая манипуляция результаты обоих групп опрашиваемых оказались почти равными, разность в процентах составила 1% и третья часть каждой из групп ответила утвердительно. В отношении же понятия открытая манипуляция почти половина опрошенных из обеих групп ответили утвердительно.

Обе группы опрашиваемых в большинстве считают, что учителя используют манипулятивные технологии по отношению к ним. Это говорит об их осведомленности и наблюдательности, так как при ответе на вопрос «замечаете ли вы, когда вами манипулируют учителя?» более половины опрашиваемых ответило утвердительно. Но при этом студенты первого курса по разности в процентах на 22% опережают учащихся 10-11 классов.

При ответе на вопрос «каково ваше отношение, когда манипулируют вами?» практически все студенты первого курса ответили отрицательно на этот вопрос. Учащиеся же как-то более спокойней относятся к тому, когда ими манипулируют.

При ответе на вопрос «как вы думаете, используют ли учителя скрытые приемы манипуляции?» 51% учащихся 10-11 классов и 79% студентов ответили утвердительно. То есть можно сделать вывод о том, что они знают о скрытом манипулятивном воздействии учителей. Но при этом, почему-то треть из них только понимает что такое скрытая манипуляция. Это наводит на вопрос о правдивости ответов опрашиваемых из обеих групп.

Так же опрашиваемые обеих групп используют манипуляцию при общении с учителями, сверстниками и родителями, но в каждом случае по разному. При общении со сверстниками в каждой группе результат практически одинаковый. Это объясняется тем, что разность в возрасте опрашиваемых не велика. Но при общении с родителями разность в процентах составляет 30%, при этом результат группы студентов первого курса превалирует над результатом группы школьников и процент утвердительных ответов достаточно высок. И, наоборот, при общении с учителями результат группы школьников превалирует над результатом студентов на 27%. При этом видно, что студенты первого курса не используют приемы манипуляции при общении с учителями. Это можно объяснить тем, что в их жизни произошла большая перемена обстановки: поступление в новое учебное заведение, смена круга общения людей и т. п. В отличие от них учащиеся 10-11 классов уже долго учатся в одном месте и к ним уже со стороны учителей идет отношение как к взрослым людям.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что в своем большинстве все опрашиваемые понимают, что такое манипулятивные технологии. Хотя они и имеют различный объем знаний по данной теме, но на поставленные вопросы отвечали адекватно. Большая разность процентов при ответах на вопросы объясняется тем, что: в первой группе опрошенных (студенты пятого курса и учителя) имеется большая разница в возрасте и педагогическом опыте; во второй группе опрошенных (студенты первого курса и учащиеся) хотя и нет большой разницы в возрасте, но имеет место переориентация во взглядах. Учителя повсеместно используют манипулятивные технологии в педагогической деятельности. Но в свою очередь учащиеся, имея свободный доступ к столь распространенной и популярной сейчас литературе по манипулятивным технологиям, тоже много знают о манипуляции и используют ее в процессе обучения. Учителя и студенты пятого курса считают в своем большинстве, что манипуляция в педагогической деятельности допустима. У учащихся средней школы и студентов первого курса отношение к манипуляции со стороны учителей отрицательное. Причем если учащиеся еще как-то смиряются с этим, то студенты напрочь отвергают применение манипуляции по отношению к ним.

**Заключение.**

Проведя обзор литературы по проблеме манипуляции в педагогической деятельности можно сделать вывод, что понятие «манипуля­ция» в психологию было перенесено из техники, этологии и политологии. Позаимствованное подразумевало под собой различные контексты определения манипуляции, но психология, как наука, изучающая человеческие взаимоотношения должна иметь свою трактовку. На данный момент в психологии не определено однозначного понятия «манипуляция».

Проведя анализ понятия манипуляции у различных авторов можно сказать, что манипуляция является ви­дом психологического воздействия, при помощи которого манипулятор стремиться получить односторонний выигрыш. Манипуляция возникает тогда, когда манипулятор придумывает за адресата цели, которым тот должен следовать, и внедряет их в его психику. Но необходимо ввести момент привнесения манипулятором намерений, которые адресат считает своими.

Поскольку обязательным условием действенности манипуляции является сокрытие, как факта воздействия, так и намерений манипулятора, необходимо отметить эту ее особенность. По возможности следует указать и искусность, и мастерство обеспечивающие эффективность манипуляции. И наконец, следует обозначить основной эффект внесения изменений в мотивационные структуры адресата – побуждение к совершению определенных манипулятором действий.

Манипуляция, как и любой вид психологического воздействия, имеет свои подвиды. Пси­хологическое воздействие происходит по информационным каналам (вербальному и невер­бальному). В связи с этим манипуляцию подразделяют на вербальную и невер­бальную. Причем в чистом виде таких видов манипуляции не существует. Так же выделяют осознаваемую и неосознаваемую адресатом (субъектом) виды манипуляции. Еще одна из классификаций манипуляции по видам - это разделение по параметру раз­вития сенсорных систем собеседников (из НЛП). По этому параметру собеседников (адреса­тов, субъектов) разделяют на: аудиалов (слуховой тип), визуалов (зрительный тип), кинестетиков (двигательный тип) и дигиталов (мыслительный тип).

Степень успешности манипуляции в значительной мере зависит от того, насколько широк арсенал используемых манипулятором средств психологического воздействия, то есть манипулятивных технологий, и насколько манипулятор гибок в их использовании. Существует огромное множество литературы по манипулятивным технологиям, в которой изложены раз­личные взгляды и различные подходы по объяснению того или иного феномена манипуля­ции. Довольно скоро обнаруживается частый повтор одних и тех же вопросов, которые в разных сочетаниях: как лейтмотивы включаются в круг обсуждаемых авторами проблем. Совокупность этих проблем можно свести к нескольким группам: оперирование информацией; сокрытие манипулятивного воздействия, степень и средства принуждения, применения силы; мишени воздействия; тема роботообразности, машино-подобия адресата воздействия.

В педагогическом процессе тоже используется манипуляция. Педагогическая деятельность должна строится на гуманистической основе и учитель в ней должен руководствоваться интересами ученика. Но зачастую педагог, не желая ставить свои интересы в ущерб интересам ученика, начинает прибегать к манипулятивным приемам. Возникает вопрос: может ли использоваться манипуляция в педагогической деятельности? На этот вопрос ответить однозначно нельзя. Можно лишь сказать, что одни авторы считают использование манипулятивных технологий недопустимым в педагогической деятельности, Другие считают, что оно допустимо при определенных условиях. Но исследований в этой области практически нет.

В практической части данной работы было проведено исследование по выявлению особенностей манипуляции в педагогическом процессе. Оно показало, что большинство опрашиваемых знают, что такое манипулятивные технологии и повсеместно используют их в своей деятельности. Хотя они и имеют различный объем знаний по данной теме, но на поставленные вопросы отвечали адекватно. Большая разность процентов при ответах на вопросы объясняется тем, что: в первой группе опрошенных (студенты пятого курса и учителя) имеется большая разница в возрасте и педагогическом опыте; во второй группе опрошенных (студенты первого курса и учащиеся) хотя и нет большой разницы в возрасте, но имеет место переориентация во взглядах. Учителя повсеместно используют манипулятивные технологии в педагогической деятельности. Но в свою очередь учащиеся, имея свободный доступ к столь распространенной и популярной сейчас литературе по манипулятивным технологиям, тоже много знают о манипуляции и используют ее в процессе обучения. Учителя и студенты пятого курса считают в своем большинстве, что манипуляция в педагогической деятельности допустима. У учащихся средней школы и студентов первого курса отношение к манипуляции со стороны учителей отрицательное. Причем если учащиеся еще как-то смиряются с этим, то студенты отвергают применение манипуляции по отношению к ним.

**Список литературы.**

1. Адлер Г. «Технология НЛП», С-П.: Питер, 2001 г.
2. Бодалев А. А. «Психология общения», Минск:1995 г.
3. Вагин И. Г. «Психология зла», М.: Питер, 2001 г.
4. Вагин И. Г. «Уроки психологической защиты», С-П.: Питер, 2001 г.
5. Вильсон Г. «Язык жестов», С-П.: Питер, 2001 г.
6. Знаков В. В. статья «Макивеаллизм, манипулятивное поведение и взаимоотношение», журнал «Вопросы психологии» 2002 г. № 6
7. Карнеги Д «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей», М.: 2000 г.
8. Карнеги Д «Язык убеждений», М:1999
9. Касаткин С. Н. «Мастер общения», С-П.: Питер, 2001 г.
10. Козлов Н. М. «Психология взаимоотношений», М.: АСТ-пресс, 2001 г.
11. Леви В. А. «Искусство быть другим», М.: Владос, 1981 г.
12. Леонтьев А. А. «Психология общения», М.: ACT 2000 г.
13. Лепский В. Е. статья «Манипулятивное воздействие и рефлексивное поведение», Психологический журнал 1996 г. № 6 с. 139-145
14. Литвак Е. М. «Командовать и подчиняться» Ростов-на-Дону: Свет, 1997 г.
15. Маслова И. «Манипулятивные технологии» Труд. – 2001 – 6 сент. – с. 11
16. Михайлова Т. И. статья «Манипулирование по-китайски», журнал «Лицейское и гимназическое образование» 2003 г. № 9 c 43
17. Пиз А. «Язык взаимоотношений», М.: Эксимо-пресс, 2001г.
18. Пиз А. «Язык разговора», М.: Эксимо-пресс, 2001г.
19. Смирнова И С. «А вас программировали?», журнал «Наука и религия» 2001г. № 9 с. 46-49
20. Сухарев И. И. «Этика и психология делового человека», М.: Владос, 1999 г.
21. Шейнов В. П «Скрытое управление человеком», М.: АСТ-пресс, 2002 г.
22. Шейнов В. П. «Эффективная реклама. Секреты успеха», М.: 2003
23. Шостром Э. «Анти – Карнеги», г. Минск, 1999г.
24. сайт www.eduworld.ru
25. сайт www.psycho.tpi.ac.ru
26. сайт www.5ballov.ru