Оглавление

[Введение 4](#_Toc258217533)

[1. Скрытое управление человеком. Понятие и сущность манипулирования 5](#_Toc258217534)

[2. Защита от манипуляций 10](#_Toc258217535)

[Заключение 16](#_Toc258217536)

[Список использованной литературы 17](#_Toc258217537)

# Введение

В управленческой практике часто встречаются ситуации, когда цели управления расходятся с целями и интересами объектов управленческого воздействия. В таких случаях приходится преодолевать естественное сопротивление управляемой системы и субъект управления прибегает к приему, который называется манипулированием. Т.е., он не просто управляет, воздействуя на объект, но как бы полностью игнорирует его, пренебрегая его интересами. Ценность человеческой личности манипулятор сводит к полезности с точки зрения собственных сиюминутных интересов.

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 стали столь обычной, столь повседневной частью нашей жизни, что мы их перестали замечать.

Именно поэтому так важно иметь навыки по выявлению этих способов воздействия и, соответственно, снижению степени подверженности личности психологическим манипуляциям.

Цель данной работы – раскрыть сущность понятия манипуляции как способа скрытого управления человеком, а также определить способы психологической защиты от манипуляций.

# 1. Скрытое управление человеком. Понятие и сущность манипулирования

По содержанию манипуляция и манипулирование — это форма социального управления, при которой игнорируются собственные цели и интересы объекта управления. Социальная практика свидетельствует, что понятие «манипуляция» употребляется в следующих значениях. Во-первых, как обозначение специфического общего подхода к социальному взаимодействию и управлению, предполагающего активное использование разнообразных способов скрытого принуждения людей. Во-вторых, манипуляция используется как обозначение специфического вида психологического воздействия. В этом значении используются также понятия «манипулятивное воздействие», «психологические манипуляции», «манипулирование общественным мнением» и «манипулирование общественным сознанием», «межличностные манипуляции», «социально-политические манипуляции личностью» и т.п. В-третьих, понятие манипуляции используется для обозначения определенных организационных форм применения тайного принуждения человека и отдельных способов или устойчивых сочетаний приемов скрытого психологического воздействия на личность.

Однако многозначность социально-психологического феномена манипуляции не позволяет дать какое-то конкретное определение только в русле социологии или психологии Обычно исследователь акцентирует характеристики, имеющие значимость для него или для анализа проблематики в русле конкретного исследовательского подхода. Например, Е. Л. Доценко определяет манипуляцию как:

- вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого чело века намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями;

- 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;

- вид психологического воздействия, направленного на изменение активности другого человека, выполненного настолько искусно, что остается незамеченным им;

- вид психологического воздействия, направленного на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий;

- искусное побуждение другого к достижению (преследованию) косвенно вложенной манипулятором цели;

- вид психологического воздействия, используемого для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий[[1]](#footnote-1).

Соответственно, Е.Л. Доценко предлагает следующее обобщенное определение: манипуляция - это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями[[2]](#footnote-2).

Всякие манипуляции и акты манипулятивного воздействия выступают как составные элементы процесса социального управления и коммуникации. Манипуляцию порождает ситуация, когда присутствует внешняя для коммуникации цель и отсутствует ее открытое объяснение для всех участников коммуникации. Целевая коммуникация, где в самой коммуникации внешняя для нее цель не объявляется открыто или, более того, скрывается специальными средствами, является манипуляционной коммуникацией. Целевая коммуникация и коммуникация понимания, где помимо любых внутренних или внешних для коммуникации целей выполняется условие достижения взаимопонимания участниками коммуникации, является конвенциональной коммуникацией. Собственно этому и будет посвящен анализ различия конвенциональной и манипуляционной стратегий, где коммуникационная стратегия является более универсальным определением коммуникации, нежели ее тип (коммуникация понимания или целевая коммуникация).

Коммуникационные стратегии различаются на коммуникативные и некоммуникативные. Последние нередко называют манипулятивными. Соответственно, коммуникационное действие является актом не только коммуникационным, но иногда имеющим внекоммуникационную природу: например, в том случае, когда для взаимопонимания необходимо осуществлять дополнительные шаги по нейтрализации специальных средств сокрытия внекоммуникационной цели манипуляции. Обязательным условием действенности манипуляции является сокрытие как факта воздействия, так и намерений манипулятора.

В этой связи Г.В. Грачев и И.К. Мельник связывают манипуляцию с тайным принуждением личности[[3]](#footnote-3). Они справедливо отмечают, что способы скрытого психологического принуждения человека как межкультурного социально-психологического феномена социального взаимодействия издавна широко распространено в различных культурах. Многоликость проявлений тайного принуждения чело века в зависимости от культурно-исторических и социальных условий трансформировалась в многообразие понятий, отражающих практику их использования в социальном взаимодействии и общении людей. Аферы, махинации, блеф, мошенничество, манипуляции, политические интриги, мистификации, провокации, психологическое и тайные операции, рекламные кампании, дезинформация — вот далеко не полный набор понятий, которые использовались и используются для обозначения проявлений феномена тайного принуждения человека.

Способы тайного принуждения людей в различных куль турах широко применяются в разнообразных сферах социального взаимодействия. В самом общем виде традиционными областями их использования выступают дипломатия, военное искусство, тайная деятельность спецслужб (особенно интенсивно в деятельности разведки и контрразведки), конкурентная борьба в экономической сфере, политическая борьба. Деятельность соответствующих организационных структур в этих сферах как бы пронизана сетью человеческих взаимоотношений и контактов. От решений конкретных людей с их личностными характеристиками, индивидуально-психологическими особенностями, собственным жизненным и профессиональным опытом, от их симпатий и антипатий, привычек, взглядов, привязанностей и т.п. зависят судьбы и благополучие или неблагополучие множества других людей, важные социальные, экономические и политические изменения в обществе.

Использование тайного принуждения людей в этих сферах характеризуется некоторыми специфическими особенностями, которые отличают использование способов скрытого психологического принуждения в повседневной жизни большинства людей. Во-первых, это наличие и использование специальных процедур выбора объектов и технологий воз действия (способы, средства, временная последовательность и территориальное распределение и т.д.). В качестве объектов могут выступать конкретные лица, социальные группы и организации, население определенных регионов и стран. Во-вторых, наличие организационных структур (управлений, отделов, департаментов, частей, подразделений и т.п.) и специалистов по применению методов скрытого психологического принуждения людей. В-третьих, наличие специальных структур и процедур выявления признаков использования способов скрытого психологического воздействия и защиты от них.

При рассмотрении способов тайного принуждения человека можно выделить две основных группы ситуаций, различающихся по специфичности условий и используемым технологиям психологического воздействия. Во-первых, ситуации, в которых человек является объектом воздействия коллективных социальных субъектов, например, общественных, политических и религиозных организаций, органов государственной власти и управления, финансово-экономических и коммерческих структур, применяющих комплексные технологии скрытого психологического принуждения, в основном, с использованием средств массовой коммуникации. Во-вторых, ситуации, в которых человек становится объектом воз действия и использования способов скрытого психологического принуждения на межличностном уровне в повседневной жизни. Процесс использования способов тайного принуждения человека в этих двух группах ситуаций в связи с их определенной специфичностью и в соответствии с разными подходами к формированию системы защиты требует относительно самостоятельного рассмотрения.

Отношение к манипулированию в научной литературе и общественном сознании остается неоднозначным. Знаменитый американец Дейл Карнеги, популяризатор манипулятивных социальных технологий, стремился избавить их от негативного смысла. Он постоянно настаивал: «Воздействуя на кого-либо, необходимо думать не о своих целях, а о целях того, на кого воздействуешь»[[4]](#footnote-4). Однако, строго говоря, это уже не манипулирование. Другие авторы оценивают манипулирование как аморальную форму управления, говорят о деструктивности манипулирования.

Действительно, в основании этого процесса нередко лежит апелляция к низменным или примитивным влечениям человека. В результате человек искусственно задерживается в своем личностном и духовном развитии. Вместе с тем, как считают многие психологи и социологи, не следует преувеличивать деструктивность манипуляции, поскольку собственно разрушения (а именно в этом смысле понимается деструкции) здесь нет. К тому же не каждый человек позволит манипулятору играть на своих примитивных потребностях.

Не следует преувеличивать и опасность роботизации человека, превращения его в руках манипулятора в «послушное средство». Действительно, регулярное использование одних и тех же механизмов ведет к стереотипизации поведенческого репертуара адресата. В результате создается как минимум психологическая установка. Однако такую же динамику изменений предусматривает подавляющее большинство воспитательных систем, берущихся «сформировать», »привить», «воспитать», «обучить» и т.п. Среди них педагогические, политические, религиозные и прочие системы. В общественном мнении существует определенное представление о допустимости пределов манипулятивного воздействия. Если же субъект управления переступает такие границы, это встречает осуждение.

# 2. Защита от манипуляций

В психологической литературе понятие «психологическая защита» тесно связана с понятием целостности личности. В ответ на нарушение или угрозу нарушения психологических границ, которое способно нанести ущерб целостности личности или её индивидуальной обособленности, возникает защита в условиях межсубъектной борьбы. Такая защита называется психологической защитой.

В своей книге «Психология манипуляции» Доценко Е.Л.: определил психологическую защиту как «употребление субъектом психологических средств устранения или ослабления ущерба, грозящего ему со стороны другого субъекта»[[5]](#footnote-5).

В зависимости от направленности выделяются специфические и неспецифические психологические защиты[[6]](#footnote-6).

Специфические психологические защиты – это защиты, которые направлены на характер угрозы. По сути, они напоминают процесс решения проблем. Они представляют собой поисковые действия в проблемной ситуации. Такие защитные действия сориентированы на стандартный, часто повторяющийся вид угрозы. Вследствие этого, специфические психологические защиты могут превратиться в автоматические, стать привычкой. Такой вид защит обеспечивает детальный анализ характера угрозы. Результатом этого анализа будет ощущение, образ.

Неспецифические психологические защиты направлены на сам факт угрозы. Такие защиты имеют дело с характеристиками ситуации взаимодействия. Благодаря этому виду защит время задержки реакции сильно сокращается. Факт присутствие угрозы действует как ключевой раздражитель, который запускает один из психических автоматизмов, состоящий из базовых защитных установок. Неспецифические защиты обеспечивают быстрый анализ силы угрозы. Результатом их работы является эмоциональная оценка.

Существует большое количество способов уберечься от манипуляций, но всё же все они состоят из переплетения шести так называемых базовых защитных установок. А именно: уход, изгнание, блокировка, управление, замирание и игнорирование

Уход – увеличение дистанции, прерывание контакта, удаление себя за пределы досягаемости влияния агрессора. Крайним выражением этой стратегии может считаться отчуждение, полная замкнутость в себе, отказ от контактов с людьми. Обычным проявлением этого вида защит является смена темы беседы, прерывание беседы под благоприятным предлогом, уход от контактов с неприятными людьми.

Изгнание – увеличение дистанции, удаление агрессора. Предельным выражением такой защиты является убийство. Часто проявляется в увольнении с работы агрессора, изгнание его из дома, осуждение, колком замечании, насмешке (частичное убиение какой-либо части агрессора: привычки, характера и т.д.)

Блокировка – контроль воздействия, выставление преград на его пути.

Предельное выражение – полная самоизоляция посредством активизирования отдельных статусов и подсистем. Повседневное применение в виде смысловых и семантических барьеров («Я не понимаю, о чём Вы говорите»), ролевые барьеры («я на работе»).

Управление – контроль воздействия, исходящий от агрессора, влияние на него. Предельное выражение – подчинение себе другого человека. Привычные способы использования таких защит – жалобы, плач, подкуп, попытки подружиться, спровоцировать желаемое поведение. Сюда же относиться и манипуляция, защитного происхождения.

Замирание – контроль информации о самом субъекте, её намеренное искажение или сокращение. Крайняя форма – оцепенение. Чаще всего проявляется в сокрытии чувств, обмане.

Игнорирование – контроль информации об агрессоре, искажённое восприятие агрессора или угрозы с его стороны. Предельная форма выражения – утрата адекватности восприятия, иллюзии. Обычно проявляется как стереотипизация (она просто дурачится), объяснение манипуляции позитивными намерениями (мне желают добра).

Все эти базовые защитные установки можно попарно объединить между собой, опираясь на степень пассивность/активность. Получаются следующие пары: уход – изгнание, блокировка – управление, замирание – игнорирование. Каждая пара имеет своё поле действие. Уход – изгнание создаёт дистанцию с агрессором, блокировка – укрытие управляет потоком воздействия, замирание – игнорирование работает с информационным каналом.

Исходя из определения самих неспецифических защит, нетрудно понять, что механизмы их начинают своё действие в ответ на сам факт присутствия угрозы и не учитывают её характера. Так как манипуляция чаще всего бывает скрытая, наличие угрозы адресатом воспринимается в основном неосознанно.

Защитные действия также не воспринимаются сознанием, а в случаях, когда они замечаются, им находятся вполне здравые объяснения. Есть некоторые особо часто встречающиеся проявления действий механизмов неспецифических защит: лёгкое покачивание головой в горизонтальной плоскости в момент, когда адресат уже почти готов согласиться (неосознанное управление); острые позывы в туалет, которые возникают у адресата, в наиболее важный для манипулятора момент (неосознанное бегство); подавленное состояние, замедленные движения в момент, когда манипуляция начала действовать, но адресат ещё не понял, что произошло (неосознанное замирание).

Среди механизмов специфических защит в зависимости от уровня, на котором они действуют, можно выделить три подвида.

1. К первому уровню относятся те, что имеют связь с особенностями угрозы, которую несёт манипуляция. Действуют они в собственно личностных структурах.

Основной мишенью любой манипуляции являются собственно личностные структуры оппонента, а основной путь к цели – расщепление этих структур. Манипулятор стремиться усилить своего союзника, ослабить противоречащие ему мотивы. Чем меньшее количество внутренних субъектов участвует в конфликте, тем проще человеку проконтролировать его исход. Часто, с целью изолировать одну подструктуру, манипулятор, обращаясь к адресату, ведёт разговор с одной из его социальных или статусных ролей. Это, например, фраза «В конце концов, ты ж отец, запри сына дома и не выпускай его недели две!». Лучшим способом защиты в такой ситуации будет вспомнить и другие ролевые позиции. Например, ответ «Да, но я ему ещё и понимающий друг, а не просто строгий отец-тиран» вполне спасёт от воздействия.

2. Ко второму уровню относятся защиты имеющие связь с автоматизмами – психическими процессами, которые реализуют манипулятивное воздействие. Здесь механизмы защиты соотносятся с механизмами манипуляции.

Поскольку манипулятор стремиться проникнуть во внутренний мир адресата, зацепить его слабые места, последний старается каким-либо образом закрыться, не позволить «задеть» себя. В явном виде такое сопротивление в жизни встречается редко и проявляется в словах. Например, такие фразы как «не лезь мне в душу», «оставь меня в покое» являются чистым препятствием манипуляции. В основном борьба между манипулятором и адресатом здесь происходит за контроль над автоматизмами (психологические процессы, составляющие механизмы манипулятивного влияния).

Важнейшая задача для адресата на этом уровне – не позволить манипулятору запустить механизм работы автоматизмов, не дать ему завладеть ими. Наиболее эффективным проявлением защит автоматизмов считается непредсказуемость. Если реакцию адресата нельзя предугадать, то манипулятору не к чему подстраиваться, его планы рушатся. Однако, в силу социальной культуры, человек живёт под властью, во-первых, сложившихся в обществе стереотипов поведения и мышления, во-вторых, ожиданий и требований окружающих его людей, поэтому непредсказуемость не поощряется.

Ещё один способ защиты на этом уровне – задержка автоматических реакции. Этот приём может проявляться в том, что адресат будет действовать осторожнее, затрачивать больше времени на принятие решений.

Способы «непредсказуемость» и «задержка автоматических реакций» в активном состоянии могут проявляться как спонтанно и намеренное трансформация предлагаемого Вам образа. Например, при покупке автомобиля, на создаваемый торговым агентом образ скорости, плавности и удобства, можно припомнить, сколько сил и денег уходит на бензин и запчасти.

3. К третьему уровню относятся те защиты, которые связаны с используемыми манипулятором средствами.

Так как защиты этого уровня связаны со средствами воздействия, которые использует манипулятор, перечислить все возможные защиты нельзя в силу разнообразия средств самой манипуляции. Здесь можно выделить две наиболее общие стратегии защиты[[7]](#footnote-7).

Первая такая стратегия связана с разрушением технологических элементов воздействия и подразумевает под собой встречную активность адресата. Этот процесс похож на борьбу «кто кого». В ответ на желание манипулятора скрыть факт воздействия возникает стремление вскрыть его намерения. Проявляться такие защиты могут как уточнения с недоверчивой интонацией, сомнения, цепляние к словам, прямые вопросы: «Куда Вы клоните?», «К чему этот разговор?», «Скажите прямо, чего Вы хотите».

Вторая стратегия специфических защит этого уровня связана с использованием технологических элементов воздействия в своих интересах. Часто она представляет собой встречную манипуляцию, итогом которой является стремление переиграть манипулятора. Например, собеседник в ходе разговора как бы случайно уходит от темы. Адресат может поддержать отвлечение, но на иную, более выгодную ему тему, или просто, выслушав оппонента, вернуть разговор к первоначальной тематике.

Так как манипуляция чаще всего носит тайный характер, далеко не всегда можно точно определить факт её существование в каком-либо конкретном событии.

Заключение

Как показывает практика, человек не может защитить себя от воздействия всех направленных на него манипуляций.

Во-первых, количество воздействий на нас настолько велико, что нельзя и помыслить о том, в каком напряжении должен находиться адресат, чтобы проконтролировать и проанализировать все свои собственные состояния, сдвиги поведения партнёра и ситуации.

Во-вторых, часто адресат воспринимает манипуляцию лишь на подсознательном уровне, даже не догадываясь о факте её присутствия.

В данной ситуации необходимо постоянно быть готовым к тому, что так или иначе человеческим сознанием манипулируют, и зачастую не для пользы, а наоборот, во вред. Однако самые сильные, и грубые, воздействия всё же можно выявить и предотвратить.

Именно поэтому так важно иметь навыки по выявлению этих способов воздействия и, соответственно, снижению степени подверженности личности психологическим манипуляциям. Кроме того, следует следить за сохранением целостности своего Я, прислушиваться к своему внутреннему голосу и сопоставлять его сигналы с внешним поведением оппонента.

Список использованной литературы

1. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. - М., 2002.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М., 1997.
3. Журбин В.И. Понятие психологической защиты в концепциях З.Фрейда и К.Роджерса. // Вопросы психологии. – 1990. - № 4.
4. Калмыкова Е.С. Механизмы психологической защиты и их роль в развитии личности. / Методологические и теоретические проблемы современной психологии. - М., 1988.
5. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. М.: Поппури, 2009.
6. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления. - М., 2001.
7. Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты: генезис, функционирование, диагностика. - Мытищи: Талант, 1996.
8. Шостом Э. Анти-Карнеги. – М.: Попурри, 2004.
1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М., 1997. [↑](#footnote-ref-1)
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М., 1997. [↑](#footnote-ref-2)
3. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. - М., 2002. [↑](#footnote-ref-3)
4. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. М.: Поппури, 2009. [↑](#footnote-ref-4)
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М., 1997. [↑](#footnote-ref-5)
6. Калмыкова Е.С. Механизмы психологической защиты и их роль в развитии личности. / Методологические и теоретические проблемы современной психологии. - М., 1988. [↑](#footnote-ref-6)
7. Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты: генезис, функционирование, диагностика. - Мытищи: Талант, 1996. [↑](#footnote-ref-7)