ГК и ВО России

НГТУ

Кафедра АСУ

Курсовая работа по теме:

# Авторизация и манипуляция в процессах управления

Факультет: АВТ

Группа: АС-513

Студент: Ефименко Д.В.

Преподаватель: Купрюхин А.И.

Новосибирск

1997

### Реферат

### Студент: Ефименко Денис Владимирович

### Преподаватель: Купрюхин Анатолий Иванович

### Количество страниц – 14, Количество литературы – 3

### Ключевые слова: Манипулятор, контакт, конфликт, манипулирование, манипулятивные типы, системы, уход.

### Суть: Написан очень познавательный реферат, ориентированный на широкий круг читателей. Обладая этой информацией, человек будет под другим углом зрения смотреть на жизнь и начнёт более эффективно управлять ею и направлять её в нужное ему русло. В данном реферате проводится анализ манипуляции, перечисляются основные манипулятивные типы, описываются причины манипуляции, описываются типы манипулятивных систем, и рассмотрен частный случай – как действуют манипуляторы в установлении контакта.Содержание

### Введение 4

### 1. Анализ манипуляции 4

### 2. Основные манипулятивные типы 5

### 3. Причины манипуляции 6

### 4. Типы манипулятивных систем 9

### 5. Манипуляторы в установлении контакта 10

### Заключение 13

**Список использованных источников 14**

### Введение

Парадокс современного человека в том, что, будучи разумным, обладая знаниями, он живет в состоянии неосознанности и "низкого уровня жизненности".

Впрочем... Человек не рождается манипулятором. Это результат взаимодействия с общественной средой. Пути и способы манипулирования бесконечны, поэтому особенный интерес вызывает анализ причин манипуляции.

## 1. Анализ манипуляции

Основная причина лежит в вечном человеческом конфликте между опорой на себя и опорой на внешнюю среду. Здесь возникает проблема доверия себе и доверия другим людям. Например, руководитель, не доверяя сотруднику, разрабатывает для него правила поведёния в тех или иных ситуациях и требует строгого выполнения его предписаний. Это типичная манипуляция, в которой сотрудник лишается возможности действовать по своему разумению и становится "вещью" в руках руководителя. Другой пример — недоверие к себе, побуждающее искать поддержки авторитетных лиц. Человек, например, не пытается на совещании доказывать свою правоту, а ссылается на авторитеты и ищет поддержки у сильных. Это тоже манипулирование. Большей частью, отмечает Шостром, это результат воспитания: ребенка приучили не доверять себе, все перепроверять и неусыпно контролировать себя /1/.

Вторую причину выделил Э.Фромм. Он считает, что истинная сущность человека — это любовь. Но многие люди не : знают, как любить. Большинство даже не осознает, что мы не можем любить ближнего своего, пока не полюбим самих себя. Мы подвержены иллюзии, что чем более совершенными, чем более безупречными мы станем, тем более нас будут любить. В действительности все не так. Чем больше мы принимаем себя со всеми своими слабостями и недостатками, тем более мы  любимы. Манипулятор же пытается заменить любовь властью над другим человеком и безнадежно проигрывает вне зависимости от того, получается у него это или нет.

Третья причина манипулирования объясняется Дж.Бугенталем и экзистенциалистами. Они считают, что риск и не­определенность вокруг нас столь велики, что современный человек чувствует себя беспомощным. При этом пассивный ма­нипулятор вовсе отказывается от контроля за ситуацией и де­лает себя объектом, игрушкой судьбы.

Четвертая причина — это страх перед затруднительным положением. Много примеров этому можно найти в работах Эрика Берна, Дж.Хейли, Вильяма Гласссра.

Пятая причина манипуляции объясняется Альбертом Эллисом, который считает, что каждый на протяжении жизни обучается некоторым алогичным допущениям относительно жизни. Одним из таковых является потребность получать одобрение от каждого встречного и поперечного. Пассивный манипулятор, отмечает А.Эллис, — это личность не правди­вая и не честная, а пытающаяся угодить всем и каждому. До­бавим от себя, что причин, объясняющих манипуляции, куда больше, и вы найдете их в этой книге.

**2. Основные манипулятивные типы**

Существует восемь основных манипулятивных типов, и вы их наверняка с легкостью узнаете, поскольку каждый из них есть среди ваших друзей или знакомых.

1. ДИКТАТОР. Он, безусловно, преувеличивает свою силу, он доминирует, приказывает, цитирует авторитеты — короче делает все, чтобы управлять своими жертвами. Разновидности ДИКТА­ТОРА: Настоятельница, Начальник, Босс, Младшие Боги.

2. ТРЯПКА. Обычно жертва Диктатора и его прямая про­тивоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Она преувеличивает свою чув­ствительность. При этом характерные приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать. Разновидности Тряпки —Мни­тельный, Глупый, Хамелеон, Конформист, Смущающийся, Отступающий.

3. КАЛЬКУЛЯТОР. Преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Он обманывает, увиливает, лжет, ста­рается, с одной стороны, перехитрить, с другой — перепроверить других. Разновидности: Делец, Аферист, Игрок в покер, делатель рекламы. Шантажист.

4. ПРИЛИПАЛА. Полярная противоположность Калькулятору. Изо всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом забот. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него его работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный Ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный, Человек с девизом "Ах, жизнь не удалась, и поэтому..."

5. ХУЛИГАН. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз разного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник,'" Гангстер. Угрожающий. Женская вариация Хулигана — Сварливая Баба ("Пила").

6. СЛАВНЫЙ ПАРЕНЬ. Преувеличивает свою заботли­вость, любовь, внимательность. Он убивают добротой. В неко­тором смысле столкновение с ним куда труднее, чем с Хулига­ном. Вы не сможете бороться со Славным Парнем. Удивитель­но, но в любом конфликте Хулигана со Славным Парнем Хулиган проигрывает. Разновидности: Угодливый, Добродетель­ный Моралист, Человек организации.

7. СУДЬЯ. Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Обличитель, Со­биратель улик, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляю­щий признать вину.

8. ЗАЩИТНИК. Противоположность Судье. Он чрезмерно подчёркивает свою поддержку и снисходительность к ошибке. Он портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и отказывается позволить тем, кого защищает, встать на собственные ноги, и вырасти самостоятельным. Вместо того чтоб за­няться собственными делами, он заботится о нуждах других. Разновидности: Наседка с цыплятами. Утешитель, Покрови­тель, Мученик, Помощник, Самоотверженный.

Повторю, мы обычно являем собой какой-то один из этих типов в наиболее выраженной форме, но время от времени в нас могут просыпаться и остальные. Манипулятор безошибоч­но находит себе партнера, наиболее подходящего ему по "типу". Например, жена-Тряпка скорее всею выберет себе мужа - Диктатора с тем, чтобы наиболее эффективно управлять им с помощью своих подрывных мер /1/.

Иногда мы кажемся совершенно различными разным лю­дям. И дело тут отнюдь не в их восприятии. Просто разным людям мы демонстрируем разных манипуляторов, живущих в нас. Вот почему мы должны быть весьма осторожны в своих суждениях о людях, если эти суждения основываются на чужих мнениях. Помните, они видели лишь часть личности. Может отнюдь не главную.

##### **3. Причины манипуляции**

Основная причина манипуляции, считает Фредерик Перлз, в вечном конфликте че­ловека с самим собой, поскольку в повседневной жизни он вы­нужден опираться как на себя, так и на внешнюю среду.

Лучший пример такого конфликта — взаимоотношения между работодателем и рабочим. Например, работодатель за­меняет индивидуальное самобытное мышление правилами торговли. Он явно не доверяет этого дела продавцу и не позво­ляет ему проявлять самодеятельность. Продавец должен стать орудием в руках своего босса, что, разумеется, наносит непоп­равимый удар по целостности его личности. Покупатель, ко­торый общается уже не с человеком-продавцом, а со слепым исполнителем воли хозяина, тоже оказывается оскорбленным и униженным.

Есть и другая сторона проблемы. Рабочий в современном обществе имеет тенденцию быть нахлебником, охотником за дармовщиной. Он требует множества прав и привилегии, не сделав почти ничего. Он не станет в качестве утверждения собственной состоятельности доказывая свои способности, свое мастерство. Нет. Ему должны просто потому, что долж­ны. Таковы его аргументы.

Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он всегда верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет. Поэтому вступает на скользкий путь манипуляций, чтобы "другие" всегда были у него на привязи, чтобы он мог их контролиро­вать и, при таком условии, доверять им дольше. Это похоже на ребенка, который съезжает по скользкой горке, уцепившись за край одежды другого, и в то же время пытается управлять им. Это похоже на поведение второго пилота, который отказывается вести самолет, но пытается руководить первые пилотом. Короче, эту — первую, и главную, — причину манипуляции мы назовем Недоверием.

Эрих Фромм выдвигает вторую причину манипулирования. Он считает, что нормальные отношения между людьми — это любовь. Любовь обязательно предполагает знание человека таким, каков он есть, и уважение его истинной сущности.

Великие мировые религии призывают нас любить ближнего своего, как самого себя, и вот тут заколдованный круг на­шей жизни замыкается. Современный человек ничего не понимает в этих заповедях. Он понятия не имеет, что значит любить. Большинство людей при всем желании не могут любить ближнего, потому что не любят самих себя.

Мы придерживаемся лжепостулата, что чем мы лучше, чем совершеннее, тем любимее. Это почти прямо противопо­ложно истине. В действительности, чем выше наша готовность признаться в человеческих слабостях (но именно в человеческих), тем больше нас любят. Любовь — это победа, достичь которой нелегко. И в сущности ленивому манипулятору оста­ется лишь одна жалкая альтернатива любви — отчаянная, полная власть над другой личностью; власть, которая заставляет другую личность делать то, что ОН хочет; думать то, что ОН хочет; чувствовать то, что ОН хочет. Эта власть позволяет сделать из другой личности вещь, ЕГО вещь.

Третью причину манипуляции предлагают нам Джеймс Бугенталь и экзистенциалисты. "Риск и неопределенность, — творят они, — окружают нас со всех сторон". В любую мину­ту с нами может случиться все, что угодно. Человек чувствует себя абсолютно беспомощным, когда лицом к лицу оказывает­ся перед экзистенциальной проблемой. Поэтому пассивный манипулятор занимает такую позицию: "Ах, я не могу конт­ролировать всего, что может со мной случиться?! Ну так я ни­чего не буду контролировать! "

С горечью осознавая непредсказуемость своей жизни, че­ловек впадает в инерцию, полностью превращает себя в объ­ект, что многократно усиливает его беспомощность. Несведу­щему человеку может показаться, что с этой минуты пассивный манипулятор стал жертвой активного. Это не так. Крики: "Я сдаюсь! Делайте со мной, что хотите!' — не более чем трусливый трюк пассивного манипулятора. Как доказал Перлз, в любом жизненном конфликте между "собакой сни­зу" и "собакой сверху" побеждает пассивная сторона. Уни­версальным примером может служить мать, которая "заболе­вает", когда не может справиться с детьми. Ее беспомощность делает свое дело: дети становятся послушнее, даже если они этого не хотели раньше /1/.

Активный манипулятор действует совсем другими методами. Он жертвует другими и откровенно пользуется их бес­силием. При этом он испытывает немалое удовлетворение, властвуя над ними.

Родители, как правило, стараются сделать своих детей максимально зависимыми от себя и крайне болезненно отно­сятся к попыткам детей завоевать независимость. Обычно ро­дители играют роль "собаки сверху", а дети с удовольствием подыгрывают им как "собаки снизу" - При таком раскладе осо­бенно популярной становится поведенческая техника если — то"

«Если ты съешь картошку, то сможешь посмотреть телевизор.»

«Если сделаешь уроки, то сможешь по кататься на машине»

Ребенок столь же успешно овладевает этой же техникой:

«Если я подстригу лужайку, то, что я получу»

«Если отец Джима разрешает ему усажать на машине в субботу и воскресенье, то почему ты запрещаешь мне это»

Как повел бы себя настоящий активный манипулятор в подобной ситуации? Он заорал бы: «Делай, как я сказал, и не приставай ко мне с дурацкими вопросами!» - В бизнесе такая реакция встречается сплошь и рядом: "Мне принадлежит 51 процент капитала, и они будут носить ЭТУ униформу, потому что Я так хочу!" Помню, основатель колледжа, где я когда-то учился, говорил: "Мне все равно, какого цвета эти здания, раз они голубые". Он был прекрасным человеком и прекрасным активным, манипулятором.

Четвертую причину манипуляций мы разыскали в рабо­тах Джея Хейли, Эрика Берна и Вильяма Глассера. Хейли во время длительной работы с шизофрениками заметил, что они более всего боятся тесных межличностных контактов. Бери считает, что люди начинают играть в игры для того, чтобы лучше управлять своими эмоциями и избегать интимности. Глассер предполагает, что одним из основных человеческих страхов является страх затруднительного положения.

Таким образом, мы делаем вывод: манипулятор — это личность, которая относится к людям ритуально, изо всех сил стараясь избежать интимности в отношениях и затруднительного положения.

И, наконец, пятую причину манипуляции предлагает нам Альберт Эллис. Он пишет, что каждый из нас проходит некую жизненную школу и впитывает некоторые аксиомы, с которы­ми потом сверяет свои действия. Одна из аксиом такова: нам необходимо получить одобрение всех и каждого.

Пассивный манипулятор, считает Эллис, — это человек, принципиально не желающий быть правдивым и честным с окружающими, но зато всеми правдами и неправдами стара­ющийся угодить всем, поскольку он строит свою жизнь на этой глупейшей аксиоме.

Хочу подчеркнуть, что под манипуляцией я подразумеваю нечто большее, чем "игру", как это описано у Эрика Берна в книге "Игры, в которые играют люди, и люди, которые играют в игры". Манипуляция — это скорее система игр, это — стиль жизни /3/. Одно дело единичная игра, цель которой — избежать затруднительного положения; и другое дело — сце­нарий жизни, который регламентирует всю систему взаимодействия с миром. Манипуляция — это псевдофилософия жизни, направленная на то, чтобы эксплуатировать и контро­лировать как себя, так и других.

Например, жена-Тряпка все свое существование обратила в незаметную кампанию сделать своего мужа-Диктатора от­ветственным за все ее жизненные невзгоды. Это не отдельная случайная игра; это — сценарий на всю их совместную жизнь. До некоторой степени этот же сценарий разыгрывается в большинстве семей, включая мою и вашу, хоть роли могут быть и обратными.

Что касается индивидуальных игр, то их великое множество; Берн фиксирует, например, такие: «Бей меня!», "Торопливая", "Смотри, как я стараюсь". Все они направлены на то, чтобы скомпрометировать мужа. После того как она спровоцировала его на ругань и понукание ее, она всеми силами будет убеждать его, какой он мерзавец. Её манипулятивная система может быть названа "Собирание несправедливостей"

**4. Типы манипулятивных систем**

Мы выделяем четыре основных типа манипулятивных систем.

1) АКТИВНЫЙ манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим со­циальным положением или рангом: родитель, старший сер­жант, учитель, босс. Он становится "собакой сверху", опираясь при этом на бессилие других и добиваясь контроля над ни­ми. Его любимая техника — "обязательства и ожидания", принцип табели о рангах.

2) ПАССИВНЫЙ манипулятор — противоположность ак­тивному. Он прикидывается беспомощным и глупым, разыгрывая "собаку снизу", В то время как активный манипулятор выигрывает, побеждая противников, пассивный манипулятор выигрывает, терпя поражение. Позволяя активному манипулятору думать и работать за него, пассивный манипулятор одерживает сокрушительную победу. И лучшие его помощники — вялость и пассивность.

3) СОРЕВНУЮЩИЙСЯ манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир, бесконечную цепочку выигрываний и проигрываний. Себе он отводит роль бдительного бойца. Для него жизнь — это постоянная битва, а люди — соперники и даже враги, реальные или потенциальные. Он колеблется между методами "собаки сверху" и "собаки снизу" и являет собой смесь пассивного и активного манипулятора.

4) БЕЗРАЗЛИЧНЫЙ манипулятор. Он играет в безразличие, в индифферентность. Старается уйти, устраниться от контактов. Его девиз: "Мне наплевать". Его методы то пассивны, то активны; он то Сварливая Баба, то Мученик, то Беспомощный. На самом деле ему не наплевать, и даже очень не наплевать, иначе он не стал бы затевать сложную манипулятивную игру. В "безразличность" часто играют супружеские дары. Игра "Угрожать разводом" служит прекрасным примером того, как манипулятор старается завоевать партнера. А отнюдь не разойтись с ним.

Итак, подведем итоги.

Философия активного манипулятора зиждется на том, чтобы главенствовать и властвовать во чтобы то ни стало.

Философия пассивного манипулятора — никогда не вызывать раздражения.

Философия соревнующегося манипулятора — выигры­вать любой ценой.

Философия индифферентного манипулятора — отвергать заботу.

Это очень важно понимать, поскольку манипулятор, как ты хитер он ни был, предсказуем. И если правильно поставить ему диагноз, то совсем не сложно вычислить, как он будет вести себя в той или иной ситуации. Хотите быть непредсказуемым! Становитесь актуализатором.

###### 5. Манипуляторы в установлении контакта

В своей повседневной жизни человек вступает в сотни взаимодействий с другими людьми. Разговоры, взгляды, улыбки — все это разные прояв­ления одного и того же — КОНТАКТА, который люди нала­живают друг с другом. У кого-то это получается лучше—их мы называем контактными людьми; у кого-то хуже — их на­зываем неконтактными. Манипуляторы, привыкшие считать окружающих марионетками, не испытывают особых сложностей в установлении контакта. "Следует только дернуть за ту или иную веревочку, — думают они, — и контакт с этим человеком установлен" /1/.

Я не берусь оспаривать их самонадеянность — многие на них действительно легко и быстро вступают во взаимодействие с окружающими. Хочу заметить только, что контакт контакту рознь.

Попробуйте изобразить человека графически в виде двух окружностей — одна внутри другой. Внутренняя окружности — это ядро человеческой души; его сущность. Внешняя окружность —это периферия его личности где от него, от его натуры осталось уже немного и где куда больше наносного приобретенного, скопированного /1/.

Многочисленные контакты, которые легко даются манипуляторам, достигаются благодаря соприкосновению внеш­них окружностей. Эти контакты поверхностны, они не затрагивают души.

Но давайте рассмотрим более личные и интенсивные формы коммуникаций, когда соприкасаются или пересекаются внутренние окружности человеческих душ, их ядра. Пред­ставьте себе двух влюбленных, которые могут взаимодействовать друг с другом посредством улыбки или вздоха. Это как раз пример контакта "ядра с ядром". Такой глубокий личный контакт, хотя и ценится очень высоко, встречается не часто. Люди предпочитают дистантные отношения, предпочитают соприкасаться "перифериями". Кроме того, большинство людей вообще не умеют устанавливать глубокий контакт, даже тогда, когда им очень этого хочется.

Контакт — это отнюдь не постоянное состояние. Это хрупкая преходящая субстанция, которая может развиться при встрече, а может и не развиться. Когда контакт установлен — вы наверняка это замечали, — слова приходят легко, беседа» течет плавно. Когда контакта нет или он поверхностен, язык как бы костенеет, разговор неизбежно приобретает неестественный оттенок.

Кажется, что манипулятор своими бесконечными играми старается достичь лучшего контакта; на деле же все манипулятивные упражнения ведут к ослаблению или потере контакта вообще, поскольку они не что иное, как уход от сущности происходящего /3/.

 Одна из причин неспособности манипулятора установить контакт — это страх уязвимости, разоблачения и осуждения. Он боится, что стоит ему поддержать контакт, как тут же бу­дет вскрыта его сущность, его внутреннее ядро.

 Истинный личностный контакт невозможен без риска. Манипулятор, который предпочитает не рисковать, вполне обходится полуконтактами. Куда удобнее, думается ему, кон­тролировать окружающих, чем взаимодействовать с ними.

 Поэтому он не вступает в беседу, а контролирует ее. Он должен выбрать тему разговора, потом оценить расклад сил, то есть в процессе беседы он скорее оценивает происходящее, чем слушает. Он не пытается понять, зато всеми силами стремиться убедить. Если аудитория по каким-либо причинам ему не подходит, он уйдет от контакта веками протоптанной дорожкой, то есть ограничит разговор общепринятыми фразами на "безопасные темы", например замечаниями о погоде.

Джей Хейли указывает на четыре самых распространенных способа ухода от контакта, которые манипуляторы используют чрезвычайно часто.

* Прикинуться "случайным" человеком в разговоре: "Не моё дело говорить это вам", или "Я в этом, конечно, ничего не мыслю, но...", или "Я не имею права лезть в ваши личные дела, но мне кажется..."
* Поставить под сомнение то, что он только что сказал: "О, забудьте это", или "Вы не уловили главного", или "Не придавайте этим словам значения..."
* Сделать вид, что его слова относятся к другой личности: 'Ах, это я не о вас, а так, вообще..." или "Я просто подумал вслух, извините..."
* Сделать вид, что он не разобрался в ситуации или в контексте сказанного: "Вы всегда надо мной смеётесь..." или "Вы меня переоцениваете..."

Противовесом такого рода "штучкам" служат отношения доверенные и открытые. В сущности — что такое любовь и забота? Это слагаемое трех чисел: симпатия плюс открытость плюс контакт.

Разумеется, на таком уровне можно поддерживать отношения с немногими, поскольку контактные взаимодействия требуют больших затрат времени и энергии. Ничего нет страшного в том, что большинство наших отношений — причинные и поверхностные. Но без хотя бы одного-двух глубоких контактов человек не сможет состояться как личность, не может "завершить" себя, дописать свой образ; не сможет стать актуализатором. Более того, не имея одного-двух глубоких контактов, человек сильно рискует своим психическим здоровьем. Именно поэтому в лечении больных многие психиатры используют контакт как главное лекарство от неврозов, депрессий, одиночества.

С одной стороны, современный человек не умеет налаживать глубоких контактов, с другой – не умеет уходить от по­верхностных, ненужных контактов. Всем нам знакомо чувство вины, когда мы отказываемся, например, идти на вечер, ко­торый нам неинтересен, или когда уклоняемся от разговора с человеком, который нам неприятен. Нам неловко, что мы не соблюдаем всех этих светских условностей, и в то же время у, каждого нормального человека время от времени возникает сильнейшее нежелание видеть людей, общаться с кем бы то ни было, вообще выходить из дома.

В этом нет ничего странного, поскольку каждый время от времени "переедает" общества, контактов, общения. Посчи­тайте, сколько времени вы проводите "на людях". Восемь часов на работе, восемь часов отношений с родными и друзьями после работы... Половина вашего существования — это кон­такты, контакты, контакты. Было бы неестественно и даже нездорово хотеть большего. И, напротив, более чем естественно, что время от времени вам хочется уйти от общений.

Манипуляции мешают не только установлению глубоких контактов, но и прекращению бесполезных, питательная ценность которых ниже нулевой отметки. Манипулятор во взаи­модействии с окружающими очень часто производит впечатление "вцепившегося мертвой хваткой". То есть он будет про­должать говорить с вами, хотя для всех очевидно, что беседу окончена. Не думайте, что его принуждает так вести себя неловкость ("Не знаю, как закончить разговор"'). Нет. Это не неловкость, а невротический страх ("Не сказал всего того, что хотел!") /2/.

Этот страх стоит людям работы, когда они не могут окончить деловую беседу; этот страх каленым железом проходит по тонкой материи отношений между мужчиной и женщиной "Вцепившийся мертвой хваткой" неизбежно восстанавливает людей против себя, когда повисает на разговоре, как бульдог на палке. Вместо того чтобы откусить, он свирепо треплет палку разговора, а вместе с ней — нервы своего собеседника Вы не хотите раздражать окружающих? Тогда умейте вовре­мя закончить разговор. Помните: лучше недоговорить, чей переговорить.

Вы уже поняли, что уход от контакта может быть как манипулятивным, так и актуализационным - Здоровый уход - это способность временно приостановишь контакт с другой личностью, когда этот контакт либо уже не продуктивен, либо вызывает болезненные ощущения. Здоровый актуализационый уход — это уход к чему-то. И, в сущности, он направлен на то, чтобы прислушаться к себе.

Манипулятивный уход — это бегство; и он направлен не на то, чтобы разбираться в своих собственных чувствах и переживаниях, а на то, чтобы просто отбросить их прочь вместе с ситуацией, которой они вызваны /1/.

**Заключение**

Современный манипулятор развился из нашей ориентации на рынок, когда человек — это вещь, о которой нужно много знать и к второй нужно уметь управлять.

Эрих Фромм говорил, что вещи можно расчленять, вещами можно манипулировать без повреждения их природы. Другое дело — человек. Вы не сможете расчленить его, не разру­шив, не умертвив. Вы не можете манипулировать им, не при­чиняя ему вреда, не убивая его.

Однако главная задача рынка — добиться от людей того, чтобы они были вещами! И — небезуспешно.

В условиях рынка человек уже не столько человек, сколь­ко потребитель. Для торговца он – покупатель, для портного — костюм. Для коммивояжера — банковский счет. Даже в тех заведениях, которые оказывают вам довольно интимные личные услуги, мадам — это лишь составляющая ее клиента.

**Список использованных источников:**

1. Эверет Шостром «Антикарнеги. Человек – манипулятор».
2. Дейл Карнеги «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей выступая публично»
3. Эрик Берн «Игры в которые играют люди и люди, которые играют в игры»