***САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ ИМ. ПРОФ. М.А БОНЧ-БРУЕВИЧА***

***Гуманитарный факультет***

***Кафедра СО и РЯ.***

***ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ***

Выполнила студентка

группы СО-93

Рыжкова Елизавета.

Научный руководитель

Забранюк АП.

#### СПб

2002

##### ПЛАН

1. ВСТУПЛЕНИЕ
2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ
3. ***Понятие психологической защиты***.
4. ***Виды психологических защит.***
5. ***Базовые стратегии психологических защит.***
6. ***Механизмы специфических и неспецифических психологических защит.***
7. ***Как распознать манипулятивное воздействие.***
8. ***Манипуляции, от которых не следует защищаться.***
9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

“Если обобщить выводы многочисленных и изощренных экспериментов, то

можно сказать, что мы — люди — необоснованно считаем себя умнее, рациональнее,

тверже и последовательнее, чем мы есть на самом деле. Мы опасно недооцениваем

силу влияния как различных ситуаций, так и других людей. Мы способны вести себя

так же слепо, как существа с «куриными мозгами», например индюшки. Наше семейное

воспитание, школьное и высшее образование не дают ни информации, ни навыков,

необходимых для реалистичного и здравого понимания самих себя и окружающих. Мы

регулярно обманываем самих себя, ошибаемся в понимании других людей и ситуаций.

Мы слишком часто не рассуждаем рационально, а рационализируем, то есть

оправдываем свои заблуждения. Мы не анализируем обстоятельства, а поддаемся

стереотипам, помогающим другим обводить нас вокруг пальца.»

кандидат философских наук

Евгений ВОЛКОВ.

Я хочу, чтобы человек, который читает мою работу, ни в коем случае не смотрел на оборот этой страницы..

***Вступление.***

 Конечно же каждый знает о том, что в мире его существует манипуляция[[1]](#footnote-1). Однако встречается она гораздо чаще, чем человек может предположить. Все известные формы массовой культуры: комиксы, мультфильмы, кино, телевизионные и радиопредставления, спортивные соревнования и т.д. - составляют необыкновенно разнообразный аппарат обработки сознания. Однако в данной работе своё основное внимание я уделю не манипуляции самой, а возможностям защиты от неё.

***Понятие психологической защиты***.[[2]](#footnote-2)***.***

В психологической литературе понятие «психологическая защита» тесно связана с понятием целостности личности. Особое внимание уделяется самооценке, чувству уверенности, самоуважению, Я-концепции, представлению о себе, индивидуальности. Психологической защите может подвергаться как любая целостность, будь то организация, группа людей, семья, отдельный человек, психика в целом, так и поведенческие проявления (привычки, стили жизни, умения), когнитивные структуры (мнения, знания, мировоззрения), мотивационные образования (желания, вкусы, предпочтения). Происходит это оттого, что единое Я защищает самое себя целиком, свои проявления и качества.

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 данной работе, употребляя термин «психологическая защита», я буду иметь в виду определение, которое вывел в своей книге «Психология манипуляции» Доценко Е.Л.: «***психологическая защита – это употребление субъектом психологических средств устранения или ослабления ущерба, грозящего ему со стороны другого субъекта***».

***Виды психологических защит.***

В зависимости от защищающего субъекта и от направленности можно выделить 2 группы психологических защит.

Во-первых, это могут быть соответственно межличностные и внутриличностные защиты, и, во-вторых, защиты бывают специфическими и неспецифическими.

***Внутриличностные защиты*** возникают в условиях внутриличностной борьбы, которые ведут между собой относительно самостоятельные личностные подструктуры. Это могут быть, например, отдельные желания человека, его умения, предпочтения, самоуверенность, самооценка. Каждая из этих подструктур определяет особенности внутреннего мира человека и формирует его внешнее поведение. Каждая из них имеет свои собственные устремления, которые, по меньшей мере, не совпадают, а иногда и противоречат друг другу. Происходит естественная конкуренция между ними. Когда эта конкуренция перерастает во внутриличностную борьбу, возникает необходимость в психологических защитах, которые уберегают одни внутрипсихические образования от ущерба со стороны других. Такие психологические защиты называются внутриличностными.

Вот как говорит об этом К.Роджерс: «Когда существует несогласованность, но индивид не осознаёт этого, он потенциально уязвим тревожностью, угрозой и дезорганизацией. Если значимое противоречие становится столь ясно, что оно должно быть сознательно воспринято, то индивид будет под угрозой и его Самость дезорганизуется этим противоречием. В этом случае с целью сохранения структуры Самости выступает в действие защита»[[3]](#footnote-3)

***Межличностные защиты*** обнаруживаются там, где речь идёт о борьбе межличностной. Так как люди, вступающие в общение, являются носителями несовпадающих желаний, между ними естественным образом возникают противоречия, которые вызывают стремление защищаться. Предметом межличностных защит является индивидуальная целостность, соотносимая с индивидуальной обособленностью, и направленная против силы желаний и устремлений оппонента.

Кстати, если верить статистике, то к данному моменту 95% людей, читающих мою работу, уже посмотрели на обратную сторону того листа, на котором я прошу Вас не делать этого. Если Вы попали в эти 95%, то Вы поддались моей манипуляции. Не значит ли это, что тема работы актуальна?..

В зависимости от направленности выделяются специфические и неспецифические психологические защиты.

***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. Они в наибольшей степени подвержены стереотипизации и генерализации[[4]](#footnote-4). 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 (о них я буду вести речь ниже). Неспецифические защиты обеспечивают быстрый анализ силы угрозы. Результатом их работы является эмоциональная оценка.

***Базовые стратегии психологических защит.***

 При дальнейшем изучении предмет психологических защит становится не столь важным. Во-первых, потому, что большое количество сходств меж- и внутриличностных защит доказывает их существенную «взаимозависимость и взаимообратимость»[[5]](#footnote-5). Во-вторых, вопрос о том, где воспроизводятся психологические защиты(в межличностных отношениях или во внутреннем мире человека) отходит на второй план, когда речь заходит об используемых при этом стратегиях.

Существует большое количество способов уберечься от манипуляций, но всё же все они состоят из переплетения шести так называемых базовых защитных установок.[[6]](#footnote-6) 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 Вы 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.

Важно помнить, что базовые защитные установки являются лишь направляющими защитных действий. В жизни они часто используются в композиции и переплетении. Например, достаточно частый женский приём «в слезах выбежала вон» имеет в себе как собственно сам уход, так и управление (плач).

***Механизмы специфических и неспецифических психологических защит.***

Исходя из определения самих неспецифических защит, не трудно 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. Например, уход, проявляющийся в попытках изменить что-либо во внешней обстановке, может иметь такие объяснения: «Вы не возражаете, если я открою форточку? Здесь очень накурено». 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. К первому уровню относятся те, что имеют связь с особенностями угрозы, которую несёт манипуляция. Действуют они в собственно личностных структурах. Ко второму уровню относятся защиты имеющие связь с автоматизмами – психическими процессами, которые реализуют манипулятивное воздействие. Здесь механизмы защиты соотносятся с механизмами манипуляции. К третьему уровню относятся те защиты, которые связаны с используемыми манипулятором средствами.

***Механизмы специфических психологических защит первого уровня.*** Основной мишенью любой манипуляции являются собственно личностные структуры оппонента, а основной путь к цели – расщепление этих структур. «Для того, чтобы чужое слово вошло в сознание как «своё», необходимо, чтобы в этом сознании было «место» для другого, готовность встретиться с другим голосом и услышать его. Это возможно только в том случае, если другой уже живёт в сознании, если он является не внешним воспринимаемом объектом, а внутренним содержанием сознания»[[7]](#footnote-7).

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 Вас от воздействия.

Поскольку самостоятельный поступок совершается всей личностью в целом, с согласия всех её подструктур, защита от манипуляции – это в первую очередь защита целостности личности, уничтожение структур, которые работают в пользу манипулятора.

***Механизмы специфических психологических защит второго уровня.*** 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 сыпь мне соль на рану», «не лезь мне в душу», «не терзай раны», «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. «Американские психологи утверждают, что у каждого человека есть тысячи автоматических программ. Одной из таких программ поведения является, например, рукопожатие, когда человек протягивает руку, Вы автоматически протягиваете свою в ответ. Но что произойдет, если он не поздоровается, а, к примеру, возьмет Вас за запястье. Он нарушит программу. Вы не знаете, что делать дальше, у Вас отсутствует следующий шаг, к которому можно перейти. И это самое время он даете Вам определенную инструкцию, внушение: «Мы сегодня обязательно должны закончить все дела». Если манипулятор просто прервёт рукопожатие и ничего больше не сделает, то человек, с которым поздоровались таким странным образом, будет в недоумении. Здесь важно словесное внушение».[[8]](#footnote-8)

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.

Так, например, эффективной защитой от манипуляции, связанной с прерыванием автоматизма, который указан выше, будет одергивание руки, но, с другой стороны, этот жест считается проявлением неуважения, невоспитанности.

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. Например, увидев в магазине многочисленные рекламы, первым появляется ощущение необходимости в каждом из предлагаемых предметов, однако, если обдумать ситуацию позже, например, дома, эта необходимость отпадает сама собой, остаётся лишь потребность в действительно нужных Вам вещах.

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.

 ***Механизмы специфических защит третьего уровня.*** 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.

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, сделать «всё тайное явным». 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».

В ответ на психологическое давление адресат, скорее всего, станет искать такую силу, в котором он имеет преимущество. Например, Вы можете заранее разработать темы и сюжеты разговора с оппонентом. Однако здесь возможна борьба и в той же среде, что выбрал манипулятор. Например, в ответ на замедление темпа разговора с целью «вымотать» терпение адресат может выбрать темп ещё более медленный, размышляя попутно о своём. Эффект такого противодействия усиливается неполной включённостью адресата в разговор.

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, Ваш 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. Возможно также, угадывая намерения манипулятора, уточнить прямо, правильно ли Вы поняли их. Если цель оппонента неблаговидна, то, скорее всего, манипулятор откажется от неё. Приняв это высказывание, Вы можете согласиться вести беседу «на тему» дальше, смысл её для манипулятора будет потерян.

***Как распознать манипулятивное воздействие.***

Так как манипуляция чаще всего носит тайный характер, далеко не всегда можно точно определить факт её существование в каком-либо конкретном событии. Однако следует предположить, что, ***изучая действия оппонента***, можно выделить те из них, в которых это присутствие встречается довольно часто. Общим признаком наличия манипулятивных попыток является «нарушение баланса тех или иных переменных взаимодействия»[[9]](#footnote-9). Здесь можно выделить несколько известных воздействующих приёмов:

Прежде всего, в этом аспекте следует упомянуть приём, который опирается на ***накопленный опыт общения с конкретным человеком.*** Вполне логично предположить, что, пережив однажды манипулятивное воздействие со стороны какого-то человека, Вы не «попадётесь» на тот же крючок позже. Так ребёнок, который «утопает в слезах», находясь в магазине, где ему не покупают куклу, забывает о «горе» уже через какое-то мгновение. Естественно, что родители, зная о цели «приступа» и его непродолжительности, не поддаются слезам.

***Неверное соотношение выигрыш-плата.*** Проявляется такой приём в том, что получаемый результат не соответствует вложенным усилиям. Например, Вы внезапно получаете приз, но не принимали участия ни в каких розыгрышах, лотереях. Или, излюбленный приём так называемых «лохотронщиков», на улице Вам «дарят» пробник духов, пластиковую карту скидок, и т. д. Однако такое неверное соотношение может присутствовать из-за допущенных ошибок в планировании сил. Например, Вы хотите уговорить подругу сходить с Вами в кино, рассчитывая затратить на уговоры все имеющиеся у Вас доводы. Подруга соглашается, как только звучит само предложение. Ошибка расчета заключается в том, что Вы не учли того, что подруга сама давно хотела посмотреть фильм.

***Дисбаланс в распределении ответственности за совершаемые действия и принятые решения.*** Это случаи, когда адресат вдруг неизвестно откуда становится «обязанным», «должным» что-либо сделать. Или же наоборот – с Вас вдруг, без особых на то причин, сняли ответственность за принятии какого-то решения.

***Деформация уравновешенности элементов ситуации.*** Здесь следует обратить внимание на необычность компоновки или подачи информации, смещение внимания на второстепенные детали. Например, так: «Когда от Вас требуется подписание важного документа, и Вы пытаетесь сосредоточиться на нем, Ваш деловой партнер может, к примеру, спросить: «Какой ручкой Вы обычно любите подписывать документы, шариковой или чернильной». «Шариковой», — допустим, ответите Вы. Психолог Милтон Эриксон называл это иллюзией выбора или ложным чувством альтернативы. Мало того, что в данном случае Ваше внимание переводят на предмет, не имеющий никакого отношения к делу, так еще, если задуматься, Вам предлагают выбор без выбора. У некоторых людей, ко всему прочему возникает неосознанное чувство благодарности за проявленный интерес к своей персоне, а, отвечая на вопрос, человек как бы сам соглашается с тем, что подписывать этот документ ему придется своей любимой шариковой ручкой»[[10]](#footnote-10).

Г.С. Мельник пишет, что «в практике СМИ широко используются такие методы, когда отношение аудитории к тем или иным явлениям окружающей среды формируется с помощью упрощенных представлений (стереотипов, имиджей, мифов, слухов), которые внедряются в поток «организованных» новостей, автоматически вызывая в массовом сознании либо отрицательную, либо положительную реакцию на конкретное событие».[[11]](#footnote-11)

***Несоответствие информации, передаваемой разными каналами.*** Например, при внимательном изучении собеседника можно заметить несовпадение вербальной и невербальной информации. Если адресат знаком с невербальной спецификой, то заметить «подвох» не будет чересчур трудно.

***Стремление стереотипизировать поведение адресата воздействия.*** Чаще всего этот приём проявляет себя как обращение к некоторым Вашим ролевым или статусным позициям, стремление адресоваться к Вашим привычкам или установившимся ритуалам.

***Странный дефицит времени на принятие решения.*** Например, после непродолжительного обсуждения проблемы, ссылаясь на намеченные планы, оппонент собирается уходить, но ждёт от Вас ответа непременно сейчас.

В гипнозе психологами часто используется такой прием, как ***«отрицательная команда»***. На этом приёме собственно построены некоторые рекламные акции. Такой прием «могут применить и во время деловой беседы, если в доброжелательно-шутливом тоне, без какого-то тайного подтекста скажут: «Будьте внимательны при ознакомлении с этими документами, не расслабляйтесь, не теряйте контроль, Вы должны все тщательнейшим образом проверить. А то сейчас многие обманывают». После таких слов Вы можете абсолютно проникнуться доверием к своему возможному партнеру и обнаружить, что начали терять контроль, расслабляться и вообще готовы хоть сейчас подписать все, что Вас попросят. Если Вы чувствуете нечто похожее, то лучше перенести рассмотрение документов

 на следующий день»[[12]](#footnote-12).

Также манипулятивное воздействие можно проследить и ***прислушиваясь к своим собственным состояниям.*** Здесь, помимо явных сигналов, есть смысл вспомнить о так называемых предчувствиях, бессознательных защитах, внимание на которые, к сожалению, люди обращают в основном уже после воздействия. Часто можно слышать фразы «То-то он показался мне таким странным», «в какой-то момент в голове пронеслась мысль о нечестной игре» или «а у меня ведь возникало чувство, что это ловушка».

К таким бессознательным защитам следует отнести:

***Партнер, с которым происходит взаимодействие, вызывает непонятное раздражение у адресата.*** Вполне возможно, что антипатия вызвана стремлением оппонента завоевать Ваше внимание в большей степени, чем Вы того желаете. Или же, возможно, что неприязнь возникает как ответ на какое-то стремление, которое уже проявилось в действии манипулятора.

***Чувство ущемления своего авторитета.*** Навязчивое желание доказать свою силу, продемонстрировать преимущество над партнёром вполне может являться ответной реакцией на стремление манипулятора овладеть поведением адресата воздействия, управлять им. Однако здесь следует быть крайне осторожным, так как, если подобные намерения становятся хоть сколь заметны и носят «полутайный» характер, то, скорее всего, следует увидеть в них попытку спровоцировать демонстрацию силы.

***Неожиданное изменение фоновых состояний.*** Часто напряжение, агрессия, суетливость возникает как реакция на ущерб, нанесение которого адресат воздействия воспринимает бессознательно.

Что касается явных внутренних сигналов при попытке воздействия, то здесь можно назвать следующие:

***Частое и явное проявление психических автоматизмов.*** Манипулятор намеренно запускает действие автоматизмов адресата.

 ***Состояние суженности сознания.*** Оно может выражаться в неясном ограничении обсуждаемых тем, идей или в постановке только ситуативных, промежуточных целях (в ущерб перспективным,

главным).

***Манипуляции, от которых не следует защищаться.***

В жизни далеко не все манипуляции способны нанести вред и преследуют неблагоприятные для адресата цели.

Во-первых, некоторые технологии манипулятивных воздействий бывают настолько громоздки, сложны и неясны, что в них нарастает тенденция к саморазрушению. Такие воздействия рассчитаны на сопротивление со стороны оппонента. Если же такового нет, то они просто теряют смысл своего существования.

Во-вторых, существует ряд игр, которые включают в себя манипуляции. Например, это сексуальные игры. Редко кто начинает соблазняющие действия с прямого призыва «Давай..», скорее это происходит с помощью взаимосменяющихся манипуляций.

Иногда, в силу различных причин, сопротивляться манипуляции не хочет сам адресат. Например, если ему понятны мотивы манипулятора или если манипуляция вызывает эстетическое восхищение. В одном из произведений русской классики XIX века герой, путешествуя, проиграл все свои деньги офицеру-шулеру. Он не столько переживал, что лишился средств, сколько восторгался, как его ловко надули. Манипуляция предполагает какую-то закрытость информации, тайну, которая может быть раскрыта лишь после ее завершения. А тайна вызывает интерес.

***Заключение.***

***Итак, на основе изученной мной литературы и некоторого жизненного опыта я возьму на себя смелость заявить, что 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.

***Однако самые сильные, и грубые, воздействия всё же можно выявить и предотвратить.*** Для этого следует следить за сохранением целостности своего Я, прислушиваться к своему внутреннему голосу и сопоставлять его сигналы с внешним поведением оппонента.

Что касается специалистов ПР, то здесь умение защитить себя от манипуляции, мне кажется, является одним из базовых факторов. Руководитель российской фирмы «Имеджленд Public Relation» Вероника Моисеева видит одной из задач ПР «оказание воздействия на ключевые аудитории»[[13]](#footnote-13). Это подразумевает под собой, надо полагать, оказание манипулятивного воздействия. Однако положение, при котором человек влияет сам, но не умеет распознавать чужое влияние и защищать себя от него, таит в себе опасность быть «убитым» своим же оружием.

“Р. Чалдини «Психология влияния»: «Теперь я уже свободно могу в этом

признаться. Всю свою жизнь я был тем, кого одурачивают»

***Список использованной литературы:***

1. Бассин Ф.В. О силе Я и психологической защите // Вопросы философии., 1969 №2
2. Волков Е. Обманы вокруг нас // "Школьный психолог" N 05/2000. издательский дом "Первое сентября".

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляций. – М., 1996
2. .Журбин В.И. Понятие психологической защиты в концепциях З.Фрейда и К.Роджерса // Вопросы психологии. 1990 - №4 - с.14-23.
3. Мельник Г. С. Mass Media: Психологические процессы и эффекты. – СПб 1996
4. Менегетти А. Словарь образов. – Л. 1991
5. Уфаев К. Психологическое давление ***//*** Вечерний Петербург 7 августа 1996

1. Tryphonov E.B. Human Psychophysiology. Explanatory Russian-English Dictionary. – Санкт-Петербург, Россия, 2000
1. Под манипуляцией понимают скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. Обязательным условием манипуляции является сохранение адресатом иллюзии самостоятельности принятия решений, а не «наведение» их извне. При этом адресат признаёт себя ответственным за свои поступки. [↑](#footnote-ref-1)
2. Некоторые определения психологической защиты:

-- Психическая деятельность, направленная на спонтанное изживание последствий психической травмы (В.Ф.Бассин, В.Е. Рожнов);

-- Способы переработки информации в мозге, блокирующие угрожающую информацию (И.В.Тонконогий);

-- Механизмы, поддерживающие целостность сознания (В.С.Ротенберг);

-- Механизм компенсации психической недостаточности (В.М.Воловик, В.Д.Вид);

-- Поведенческий ответ организма на угрозу, цель которого поддержать нынешнюю структуру Самости (К.Роджерс). [↑](#footnote-ref-2)
3. 2.Журбин В.И. Понятие психологической защиты в концепциях З.Фрейда и К.Роджерса // Вопросы психологии. 1990 - №4 - с.14-23. [↑](#footnote-ref-3)
4. Генерализация (процесса, реакции) – Лат.: generalis - общий, всеобщий – Обобщение процесса, реакции живой системы, распространение их на структуры, дополнительные к минимально необходимым для осуществления наличного оптимального процесса или реакции. [↑](#footnote-ref-4)
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996 [↑](#footnote-ref-5)
6. Важно подчеркнуть, что защитные установки в чистом виде – это способы организации частичного и временного душевного равновесия для того, чтобы собрать силы для реального преодоления возникших трудностей, т. е. для разрешения конфликта соответствующими поступками. [↑](#footnote-ref-6)
7. См. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996 С 210 [↑](#footnote-ref-7)
8. К. Уфаев. Психологическое давление ***//*** Вечерний Петербург 7 августа 1996

 [↑](#footnote-ref-8)
9. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996 [↑](#footnote-ref-9)
10. К. Уфаев. Психологическое давление ***//*** Вечерний Петербург 7. 09. 1996 [↑](#footnote-ref-10)
11. Мельник Г.С. Mass Media: Психологические процессы и эффекты. – СПб., 1996 [↑](#footnote-ref-11)
12. Е. Волков. Обманы вокруг нас // "Школьный психолог" N 05/2000. издательский дом "Первое сентября". [↑](#footnote-ref-12)
13. Почепцов Г.Г. Паблик Рилейшенз для профессионалов М 1999 [↑](#footnote-ref-13)