

Манипулирование в межличностном общении: виды и технологии

Научный руководитель – Осипова Надежда Геннадьевна

Суслова Анна Евгеньевна

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Социологический факультет, Москва, Россия

E-mail: suslova-ae17@yandex.ru

Изучение манипуляционных технологий, применяемых в процессе межличностного общения, является актуальной и практически полезной для каждого человека. В современном мире большинство людей оказываются легко подвержены влиянию манипуляторов, что зачастую приводит к негативным последствиям для первых, именно поэтому существует особая необходимость в формировании навыков распознавания и противостояния манипулятивным технологиям межличностного общения. Целью исследования является выявление разнообразных манипулятивных технологий, используемых в межличностном общении, а также способов противостояния им.

Тема манипулирования в настоящее время активно исследуется разными авторами: так, например, Е.Л. Доценко и Д. Карнеги определяют ряд механизмов манипулятивного воздействия на личность в разных целях [5; 6], Э.Берн посвящает научные труды ситуациям, в которых наиболее часто осуществляется применение манипулятивных технологий [2]. Э.Хоффер анализирует основные категории индивидов, подверженных манипуляционному воздействию [8], а некоторые исследователи, например, А.С. Азарова изучает манипуляционное воздействие, используемое в процессе вербовки индивида, в том числе в запрещенные организации [1].

Доценко определяет манипулирование как вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями [5]. Манипулирование в межличностном общении можно разделить на два распространенных его подвида: целевое и деструктивное. Разница между ними заключается в связи данного акта с личностными характеристиками субъекта: в первом случае манипулирование осуществляется независимо от качеств личности и применяется строго для решения определенной задачи, во втором случае манипулирование происходит в связи с преобладанием деструктивных черт характера у людей, которых А.Бернштейн называет “эмоциональными вампирами” [3].

Манипулирование может осуществляться практически в любых сферах человеческих взаимоотношений, для его реализации необходимы всего 2 участника – манипулятор и жертва. Отмечаем, что манипуляторов можно классифицировать по характеру используемых ими средств и степени доминирования в процессе общения [7]. Основными манипулятивными технологиями в межличностном общении, выделяемыми большинством авторов, являются следующие: манипулирование чувством страха; создание комплекса вины; нейролингвистическое программирование; искажение или сокрытие информации; вход в доверие к объекту; ссылка на авторитетное или экспертное мнение; управление на основе “стадного чувства” и др.

Механизмы защиты также приводит ряд вышеперечисленных авторов. Основные из них включают в себя ряд следующих приемов: показать манипулятору, что вы поняли его намерения; отвечать спокойно и сдержанно на негативные комментарии; игнорировать манипулятора; начать манипулировать в ответ, если вы “знаете правила игры”, чтобы ваш оппонент об этом не догадался и др.

Таким образом, роль манипулирования в межличностном общении колоссальна, поскольку дает возможность расположить к себе человека и путем скрытого управления повлиять на его установки и цели. С другой стороны, тщательное изучение данного феномена позволяет человеку не попадать в ловушку манипуляторов.

Источники и литература

- 1) Азарова А. С. Психологические аспекты вербовки в террористические организации / Азарова А. С., Гейченко Д. А., Домнина О. В. / Студент и наука(Гуманитарный цикл-2022). – 2022. – С. 1210-1215.
- 2) Берн Э. Игры, в которые играют люди //Люди, которые играют в игры – М.: Издательство “Прогресс”. – 1988. – 92 с.
- 3) Бернстайн А. Эмоциональные вампиры: как общаться с людьми, которые питаются вашей энергией / Перев. с англ. – М.: ООО Издательство “София”, 2012. – 352 с.
- 4) Бэндлер Р., Гриндер Д. Большая энциклопедия НЛП. Структура магии/ Р. Бэндлер Дж. Гриндер. М: АСТ. – 2015.
- 5) Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита — М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
- 6) Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей: Пер. с англ. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ие. – 1990.
- 7) Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. К.: PSYLIB, 2003. [Электронный ресурс]. Психологическая библиотека Киевского Фонда содействия развитию психической культуры. Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/shost01/txt02.htm>.
- 8) Хоффер Э. Истинноверующий. — М.: ЕГУ, 2001 — 200 с.