

**Манипуляция** — это скрытый психологический прием, целью которого является заставить человека, вопреки его интересам, выполнить нужные вам действия.

Цели - Как правило, люди привыкли называть манипуляцией нечто негативное, что-то направленное обязательно против интересов партнера по общению. Верное, обычно так и происходит, но это не описывает все разнообразие человеческих отношений. Между чужими и корыстно относящимися друг к другу людьми манипуляция преследует в первую очередь негативные цели. Если люди относятся друг к другу дружески, тем более любят друг друга, у них есть выбор: когда-то они могут использовать прямые и открытые способы влияния, а когда-то более удобными и устраивающими обе стороны для них окажутся влияния скрытые: позитивные манипуляции. Итак,

Манипуляция может быть:

- негативной, против интересов партнера.
- позитивной, в рамках обоюдных интересов.
- нейтральной с точки зрения интересов партнера (одни интересы заменили на другие, ни хуже, ни лучше).

## Признаки

Во-первых, это — вид духовного, психологического воздействия. Мишенью действий манипулятора является дух, психические структуры человеческой личности.

«Простейшим примером тому может служить реклама».

Во-вторых, манипуляция — это скрытое воздействие, факт которого не должен быть замечен объектом манипуляции. Еще более тщательно скрывается главная цель — так, чтобы даже разоблачение самого факта попытки манипуляции не привело к выяснению дальних намерений.

В-третьих, манипуляция — это воздействие, которое требует значительного мастерства и знаний.

## Основные составляющие манипуляции

**1. Цель манипулятора** — то, что нужно манипулятору, то, что удовлетворяет потребность манипулятора. Цель — это чаще всего то, что должен сделать объект манипуляции, почувствовать, или захотеть. Примеры целей в политике: люди голосуют за данного кандидата (не голосуют за кого-то), люди активно обсуждают какую-то тему (забывают определенную тему). Примеры целей манипуляций в бизнесе: клиент выбирает одного поставщика (отказывается от поставщика), клиент платит дорого за то, что можно купить дешевле.

**2. Потребность манипулятора** — то из-за чего, начинается манипуляция. Потребность манипулятора — это то, что должен получить или почувствовать манипулятор. Примеры потребностей: потребность в превосходстве,

потребность в игре, потребность в спокойствии, потребность в деньгах, потребность во власти и так далее. Истинную свою потребность манипулятор всегда скрывает.

**3. Пусковой механизм** — контекст манипуляции, фон, то, что помогает запустить манипуляцию.

**4. Мишень манипулятора** — то, на что манипулятор воздействует, чтобы достигать своей цели, струны манипуляции, то на чем манипулятор играет. Есть три вида мишеней. Первый вид — это потребности, желания, мотивы. Вторая вид — это убеждения, установки и ценности объекта. К примеру, установка — «китайское — значит не качественное». По причине данной установки негативно воздействует фраза «это же в Китае сделано». Третья вид мишени — это самооценка человека. Фраза руководителя в адрес подчиненного «ты что как профессионал, с этим не можешь справиться?» бьет по самооценке.

**5. Технология манипуляции** — средства, которыми оказывается влияние на объект, то, что бьет по мишени; общая стратегия манипуляции; главная идея, основной прием манипуляции. Создание неожиданного контекста; игра на чувствах»; информационная перегрузка; создание не критичного состояния сознания с последующим внушением; затягивание переговоров; демонстрация разрыва отношений; демонстрация «лучших помыслов» — все это разные технологии манипуляции.

**6. Тактические методы**, манипулятивные фразы — конкретные высказывания, предложения, обороты речи, речевые шаблоны, которые позволяют осуществлять манипуляцию. Тактическими методами в редких случаях могут быть и не слова, а поведение манипулятора или поведение созданного манипулятором окружения.

## Позитив и негатив

### Позитивные стороны манипуляции:

Улучшение отношений: иногда, манипуляция может помочь улучшить отношения с другими людьми. Например, если вы знаете, как вести себя в конфликтных ситуациях и находить компромиссы, вы можете помочь смягчить конфликт и наладить диалог.

Решение проблем: Манипуляция может помочь людям решать проблемы, так как это способствует убеждению других людей делать то, что необходимо.

Мотивация: Манипуляция может помочь мотивировать людей на достижение поставленных целей и на выполнение задач.

## Негативные стороны манипуляции:

**Подавление личности:** Манипуляция может привести к тому, что люди будут подавлять свою личность и делать то, что хотят другие, а не то, что хотят они сами.

**Нарушение доверия:** Манипуляция может нарушать доверие между людьми, так как она основана на лжи и манипуляциях.

**Конфликты:** Манипуляция может приводить к конфликтам между людьми, если одна сторона чувствует, что ее манипулируют, а другая не понимает, почему ее действия вызывают отрицательную реакцию.

**Психологический стресс:** Манипуляция может вызывать психологический стресс и эмоциональную боль у тех, кто ей подвергается, особенно если они не осознают, что их манипулируют.

**Отрицательное влияние на отношения:** Манипуляция может оказывать отрицательное влияние на отношения между людьми, особенно если она становится обычной практикой в коммуникации.

## Воздействие на самооценку

Приемы психологического давления, направленные на личность другого человека, способствуют разрешению конфликта с выгодой для одного из его участников. К таким приемам относятся:

- приписывание оппоненту эгоистических мотивов;
- возбуждение чувства благодарности или вины: «Уж кому-кому, а лично тебе Владимир Борисович сделал очень много хорошего...»; «Помимо всего прочего, ты же его ставишь в неловкое положение. Представляешь, как он будет выглядеть, если Ролан Матвеевич узнает о твоих теперешних выкрутасах?»;
- демонстрация слабости с целью апелляции к чувствам жалости и вины (слезы отчаяния женщины-просительницы, скупая мужская слеза и т. п.): «Конечно, вы можете меня обмануть, ведь я в этом ничего не понимаю», «Вы, такой сильный и благородный мужчина, будете бороться со слабой, измученной женщиной, матерью троих детей?»;
- создание угрозы идеальному «Я» оппонента: «Вы считаете себя справедливым, добрым человеком, но если вы сделаете то, что задумали, окружающие смогут увидеть в вас только злодея»;
- возбуждение чувства неуверенности и страха (например, оказаться в глупом или унижительном положении, лишиться уважения значимых лиц, оказаться аутсайдером и т. п.): «Ведь если твоя идея не получит поддержки у шефа, ты будешь, извини меня, выглядеть глупцом».

## Техники манипулирования

Некоторые из наиболее распространенных техник манипулирования включают в себя:

**Газлайтинг:** это техника, которая используется для заставления человека сомневаться в своих собственных чувствах и восприятии реальности. Она может включать в себя ложную информацию, неправильное толкование событий или прямые лжи. В результате жертва может чувствовать себя невероятно неуверенной и изолированной.

**Шантаж:** это угроза сделать что-то нежелательное, если жертва не согласится на определенные условия. Например, это может быть угроза разглашения секрета или угроза физическим насилием.

**Подмена понятий:** это использование смыслово связанных слов для изменения восприятия жертвы о ситуации. Это может быть полезным для того, чтобы убедить кого-то в своей правоте, даже если это не так.

**Использование социального давления:** это создание впечатления, что другие люди ожидают от жертвы определенного поведения. Например, если кто-то говорит "все делают это", чтобы убедить жертву в чем-то.

**Переключение внимания:** это изменение темы разговора или направления мысли жертвы, чтобы отвлечь ее от определенного вопроса или проблемы.

## Распознавание манипуляций

Распознавание манипуляции - это важный навык, который может помочь вам избежать нежелательных ситуаций и сохранить свое эмоциональное здоровье. Некоторые признаки манипуляции, на которые стоит обратить внимание, включают в себя:

**Отсутствие четкости и конкретности.** Если кто-то не дает прямого ответа на ваши вопросы или уклоняется от ответа, это может быть признаком манипуляции.

**Чувство вины.** Манипуляторы могут использовать чувство вины, чтобы вынудить вас сделать что-то, что вы не хотите делать. Они могут обвинять вас в том, что вы не проявляете заботу о них или что вы не достаточно хороший человек, чтобы сделать то, что они просят.

**Применение угроз.** Если кто-то угрожает вам физическим или эмоциональным насилием, это является явным признаком манипуляции.

*Использование лжи.* Манипуляторы могут использовать ложные утверждения, чтобы изменить ваше восприятие ситуации или заставить вас поверить в что-то, что не соответствует реальности.

*Создание впечатления, что у вас нет выбора.* Манипуляторы могут делать вид, что у вас нет другого выбора, кроме того, что они предлагают. Это может привести к тому, что вы будете чувствовать себя под давлением или что вы должны сделать что-то, что вы на самом деле не хотите делать.

*Чрезмерная комплиментарность.* Манипуляторы могут использовать чрезмерные комплименты и похвалы, чтобы создать впечатление, что они действительно заботятся о вас и вашем благополучии. Однако, это может быть способом подчеркнуть вашу зависимость от них и убедить вас делать то, что они хотят.

*Использование подавления и контроля.* Манипуляторы могут использовать тактики подавления и контроля, чтобы убедить вас делать то, что они хотят. Например, они могут использовать угрозы, шантаж или манипулирование информацией, чтобы вы чувствовали себя подавленными и не имели возможности принимать свои собственные решения.

Если вы заметили подобное поведение в чьих-то действиях, то необходимо быть осторожным и действовать согласно своим интересам. Старайтесь общаться с такими людьми внимательно, уверенно и предельно конкретно, выражая свои мысли и чувства, говоря «нет» или запрашивая дополнительное время на принятие решения, если нужно. Если вы чувствуете, что вам нужна помощь, обратитесь к профессионалам, которые могут предоставить поддержку и советы.

## **Способы как не поддаваться на манипуляции**

Манипуляторы бывают разными, например, кто-то заставляет вас испытывать чувство вины, а кто-то запугивает. Но все они опираются на один прием: берут какой-то факт и выставляют его как типичное для вас поведение.

**Пример:** «Ты всегда мне отказываешь». Чтобы не поддаться на манипуляцию, подумайте справедливо ли это обобщение. Наверняка, вы найдете факты, доказывающие обратное. Напомните об этом себе и манипулятору.

**Обратите внимание!** Чаще всего манипуляторы играют на чувстве долга, вины, жалости, страха, справедливости, собственного достоинства.

### *Возьмите паузу*

Если от просьбы собеседника вам стало некомфортно, но вы не можете понять почему, то возьмите паузу. Проанализируйте свои чувства. Если вам страшно, возникает чувство вины или невероятная эйфория, то велика вероятность, что вами манипулируют.

- **После этого спросите себя:** «Может ли удовлетворение просьбы нарушить мои границы? Если да, то как именно», «А действительно ли мне нужно это делать? Нужно ли вообще? И точно ли нужно мне, может, это выгодно кому-то другому?».

Такой анализ поможет принять взвешенное решение.

### *Не оправдывайтесь*

Прямо, но без агрессии и волнения **обозначьте личные границы**.

Пример: «Я не согласен с тобой», «Я не буду этого делать», «Я так не считаю». Можно привести какие-то факты и аргументы, чтобы подкрепить свою позицию, но не оправдывайтесь.

### *Переформулируйте слова манипулятора*

Если вы уже поняли, чего добивается и боится манипулятор, то скажите ему об этом. Пример ответа на просьбу коллеги доделать за него отчет («Ведь ты такой спец – настоящий профи»): «То есть ты хочешь, чтобы я отказался от своих планов, работал за просто так сверхурочно, пока ты будешь отдыхать? Тебе не кажется, что это эгоистично? Если ты сам будешь работать над своими ошибками, то скоро станешь таким же спецом, как я».

### *Отвлекитесь*

Это упражнение-визуализация. Подойдет тем, у кого хорошо развито воображение. Представьте, что вас и оппонента разделяет толстая стеклянная стена.

Вы видите, как шевелятся его губы, но ничего не слышите. Или можно представить что-то другое, например, что у собеседника стал писклявый голос, что оппонент уменьшился в росте или увеличился в весе.

### *Не реагируйте*

Этот прием больше подходит для борьбы с манипуляторами и троллями в интернете. Если вы не знакомы с человеком лично и не встречаетесь с ним в жизни, то не реагируйте на его слова или действия – игнорируйте, заносите в черный список, блокируйте через администрацию сети и т.д.

### *Проясните ситуацию*

Предположим, что вы разговаривали по телефону с родственником и пытались о чем-то договориться. Тот бросил трубку (думает, что после этого вы беспрекословно выполните то, о чем он говорил).

Что вы можете сделать: позвоните ему или отправьте сообщение и скажите, что вы не поняли, о чем был разговор, и не будете пока ничего делать. Если оппонент готов спокойно обсудить с вами детали, то, возможно, вы выполните его просьбу.

### *Отзеркальте*

Помогите собеседнику оказаться на вашем месте: «Вам было бы приятно, если бы кто-то навязывал свое мнение и игнорировал ваши желания?», «Вы бы поняли суть разговора, если бы кто-то доносил до вас только отдельные слова?».

Если вы хорошо знакомы с манипулятором, то можно сравнить его поведение с чем-то (кем-то) из его жизни или вспомнить реальный случай («Вот ты сейчас делаешь то же самое»). Если собеседник кричит на вас, то можно спросить: «Тебе нравится, если я буду так же громко с тобой разговаривать? Сложно сконцентрироваться на сути общения, да?».

### *Предупредите о последствиях*

Если манипулятор продолжает давить на вас, то предупредите его, что скоро последуют штрафные санкции. Например, вы перестанете отвечать на его звонки. Главное – сдержать обещание в случае, если и в этот раз он продолжит гнуть свою линию.

### *Сконцентрируйтесь на главном*

Если манипулятор начинает оценивать вас как личность, критиковать в целом, а не разбирать отдельную ситуацию, то помогите ему вернуться к главному.

**Например:** «Мы сейчас говорим не обо мне, а о том, как решить эту проблему. Она касается нас обоих», «Пожалуйста, относись ко мне уважительно. Я не дурак. Объясни, какие именно слова и действия ты считаешь глупыми и почему?».

### *Обобщайте*

Речь идет не о токсичном обобщении, которое использует манипулятор, а об адекватном предоставлении фактов. **Например:** «Я не стелюсь перед ним, как ты позволил выразиться. Я тактичен со всеми людьми, всегда доброжелательно настроен».

### *Возьмите тайм-аут*

Если оппонент обиделся или поддался другим эмоциям, то не спешите извиняться, отвечать так же эмоционально – дайте ему время прийти в себя. Например, можно сказать: «Когда будешь готов все спокойно обсудить – дай знать».