



**БЕЗМЕН НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВНА**

**Пути формирования у учащихся ключевых компетенций противодействию манипуляциям в процессе формирования социальных коммуникаций**

Тема «Социальная коммуникация» рассматривается в рамках раздела «Социальная сфера общества» по дисциплине «Обществоведение». Также вопросы социальной коммуникации частично затрагиваются в темах «Социальное действие и социальное взаимодействие» и «Ролевой набор. Способы эффективного выполнения социальных ролей и разрешение ролевых конфликтов» в разделе «Социология о человеке и обществе» по дисциплине «Основы социально-гуманитарных наук». Понятие рационализма в социологии рассматривается в теории коммуникативного действия Юргена Хабермаса. Он различает инструментальные, стратегические и коммуникативные действия. Последние предполагают использование языка с целью достижения взаимопонимания. **Условием коммуникативного действия** является попытка акторов совместно согласовать свои планы в горизонте общего для них жизненного мира,

опираясь на совместно разделяемые трактовки ситуации. При этом промежуточные цели — выработку общих для себя трактовок ситуации и согласование целей действия — эти акторы готовы достигать на основе процессов взаимопонимания, **которое достигается через посредство притязаний на значимость, доступных критике, выражаемых в речевых актах**; при необходимости эти притязания на значимость должны быть дискурсивно обеспечены. Манипулятивные действия, применяемые акторами, мешают установлению взаимопонимания между участниками коммуникации.

Тему манипуляций затрагивает тема «Коммуникативная парадигма в современной философии» в дисциплине «Основы социально-гуманитарных наук» в разделе «Философия». В последние годы одной из центральных проблем для гуманитарных наук стала проблема существования человека в «пространстве: тотальной коммуникации», в том числе и виртуальной. На передний план в нем выходит не материальное производство, а порождение, распространение и потребление информации. Смыслообразующим элементом информационного общества в его нынешнем варианте следует считать уже не информацию как таковую, а коммуникацию - то есть трансляцию этой информации. **Под коммуникацией следует понимать социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств** (вербальных, невербальных и других).

Проблема манипуляций рассматривается в теме «Этика социальных коммуникаций». Инфоэтика (медиаэтика), этика связей с общественностью и рекламы, этика менеджмента, корпоративная этика, этика деловой коммуникации, этика научной коммуникации – во всех этих сферах так или иначе встречаются элементы манипуляции при социальном взаимодействии акторов.

Манипуляция представляет собой явление в социально-психологическом аспекте, направленное на человека. Это мешает установлению нормальной социальной коммуникации, порождает конфликтные ситуации. Несмотря на то, что явление манипуляции изучается уже достаточно давно, до сих пор нет четкого его определения. Использование речевой манипуляции встречается повсеместно и практически каждый день, а явление это до сих пор полностью не изучено. Тем не менее, последствия манипуляции имеют не менее разрушительный характер как для отдельно взятого человека, так и для бизнеса, делового общения, семейной жизни.

# Манипуляция

- это скрытое управление личностью, такое психологическое воздействие на человека, которое призвано обеспечить негласное получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у партнера сохранялась иллюзия самостоятельности принятых решений.



Отличительной чертой психологических манипуляций является отношение к партнеру по взаимодействию и общению не как к личности, обладающей самоценностью, а как к специфическому средству, посредством использования которого достигаются, как правило, скрываемые цели манипулятора, реализуется его интересы и удовлетворяются собственные потребности без учета интересов, воли и желаний другой стороны - человека, выступающего как объекта манипуляций.

На протяжении всей своей жизни человек использует речь для того, чтобы обеспечить сосуществование общества в построенных им же коммуникационных отношениях. Речь – первичная сигнальная система, которая прежде всего отличает человека от всех остальных животных организмов, населяющих нашу планету. В процессе развития и становления общества зародились различные виды общения, которое человек научился контролировать и даже использовать для достижения определенных целей.

Манипуляция – трудно доказуема. Манипулятор всегда может сказать, что действовал из лучших побуждений и не имел злого умысла и т. д., и т.п. В этом состоит основная сложность борьбы с этим явлением. Но манипуляциям можно противостоять, но для этого необходимо вскрыть манипуляцию. Чтобы это грамотно сделать, необходимо знать природу манипуляции, выявлять механизмы и приемы манипулирования и способы распознавания манипулятивной тактики.

Главное отличие манипуляции от императивного и диалогового общения – **иррациональное воздействие на чувства и эмоции**. Прямого насилия нет, но оппонент испытывает **психологический дискомфорт**.

Существует множество манипуляторных приёмов, которые можно объединить в 12 категорий.

## Виды манипуляций:

### 1. Плохой человек – плохой аргумент.



Сценка «Кастинг в театральной студии».

«Вы сначала оденьтесь по-человечески, а потом лезьте со своими идеями».

«И это нас учит жить человек, у которого была судимость».

«Научитесь не опаздывать, прежде чем пытаться брать слово».

«Сначала причёску нормальную сделайте и похудейте, а потом уже на эстраду лезьте».

**Цель: обесценить мнение человека путём дискредитации его самого как личность.**

**Задача: спровоцировать конфликт или вогнать жертву в стресс. Агрессор отлично себя чувствует в конфликтной ситуации, ему будет очень легко «добить» жертву и добиться своего.**

**Психологический аспект:** погрузить жертву в детское состояние беспомощности в тот момент, когда тебя отчитывают.

Фразы: «Я тысячу раз объясняла, и всё равно те же ошибки», «сколько раз можно объяснять/повторять», «Ну, почему все дети как дети, а ты один такой».

Пример из детства: детям на уроке труда в 6-м классе дали домашнее задание сделать мерешку на салфетке. У ребёнка в процессе изготовления салфетка порвалась. Всем одноклассникам поставили 5, а ему 3. При этом учитель пристыдил при всём классе, что такая простая работа, а ты не справилась.

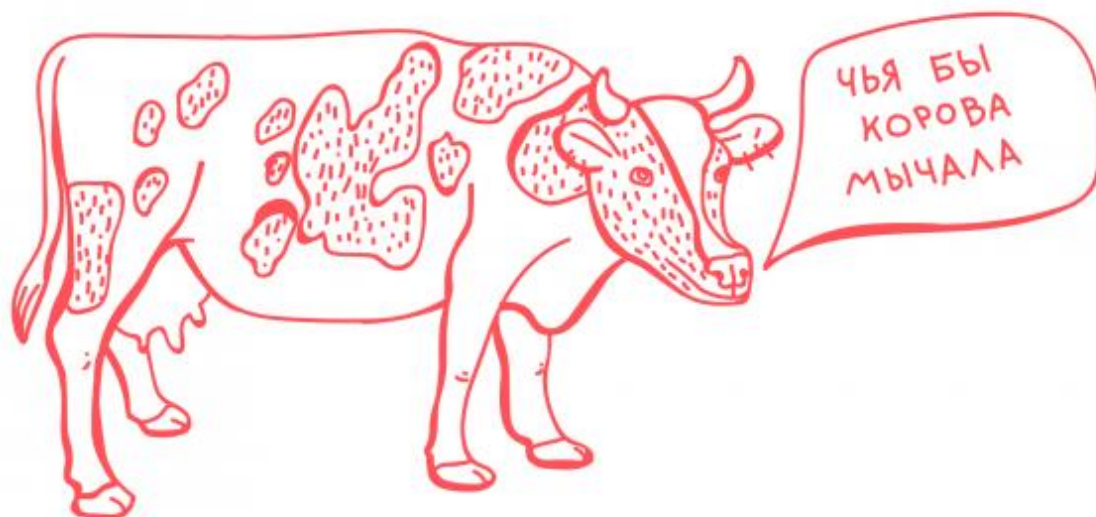
Пример: на презентации сотрудник предпенсионного возраста делает презентацию, нарисованную от руки. Оппонент начинает высмеивать «И нам пытаются что-то доказать человек, который даже программой Excel не владеет. О чём тогда вообще можно вести речь»!

Реакция женщины – слёзы (пассивная агрессия). В состоянии сильного волнения она выбежала из кабинета, автоматически оставив победу за агрессором.

**Метод конструктивного противодействия: перевод разговора в рациональное русло.**

Пример: Манипулятор: «У нас современная компания, а вы вместо нормальной презентации готовите нам какие-то каракули, нарисованные циркулем и линейкой. Я не удивлюсь, если вы до сих пор на счётах считаете». Оппонент: «Скажите, а если бы моё выступление было оформлено в программе Excel, а не от руки, мой проект приняли бы безоговорочно? Для вас обложка важнее содержания?»

## 2. Несоответствие слов делу.



### Сценка «Мама ругает сына за сигареты».

«Как вы можете рассуждать о защите бродячих собак и кошек, когда сами ходите в кожаной куртке. А ведь на её пошив ушло несколько невинных жизней бедных зверюшек».

«Вы сначала избавьтесь от украинского акцента, а потом учите меня, как правильно ставить ударение в словах».

**Цель: обсуждение темы по существу заменяется обсуждением оппонента.**

**Задача: показать несоответствие доводов оппонента его собственному поведению, жизненным принципам и позиции.**

**Психологический аспект:** вызвать у жертвы чувство вины за расхождение слов с делом, заставить защищать себя, а не вести диалог.

Пример: отец сыну «Я заметил, ты куришь по пачке в день. Ты подорвёшь своё здоровье, тебе ведь только 15 лет». Сын: «А чего ты мне это вообще говоришь? Ты же сам куришь?»

**Метод конструктивного противодействия: логический рефрейминг – слом сценария путём превращения негативного смысла послания в позитивный.**

Пример: «Да, сынок, я курю. Именно поэтому я знаю, о чём говорю. Мне 40 лет, а у меня уже диабет и проблемы с сосудами, высокое давление. Это всё из-за курения. Если бы я в своё время не остановился, моему здоровью не был бы нанесён такой урон».

рефрейминг



аргументация

Пример: Оппонент: «Вы опаздываете. К заказчикам нужно приходиться вовремя, иначе у них сложится о нас неблагоприятное впечатление». Манипулятор: «И это мне говорит человек, который вчера опоздал на совещание на целых 30 минут!» Ответ оппонента: **«Вот именно потому, что я вчера опоздал и увидел, как это расстроило моих коллег и помешало ходу переговоров, я знаю, как это неприятно и некорректно. Тем более, для людей, от которых зависит наш заработок».**



### 3. Личная выгода.



Сценка «Поступили в университет».

«Вы настаиваете на том, чтобы купить эту технику, наверняка потому, что её распространяет ваш знакомый или родственник».

«Ваша дочь смогла поступить в университет? Наверняка вы там купили кого нужно. Моя весь год готовилась и не прошла по конкурсу».

«Неужели вы верите, что депутат будет защищать ваши интересы? Он же ездит на «мерседесе», на который вам копить 10 лет. А всё за счёт таких, как вы».

**Цель: манипулятор ставит под сомнение искренность и истинность намерений оппонента.**

**Задача: атаковать личность жертвы, применяя логические доводы и фантазии, перевести разговор в русло, не связанное с предметом обсуждения.**

Психологический аспект: провокатор ждёт либо пассивной (оправдание), либо активной агрессии (грубости и выяснения отношений). Это выбьет жертву из колеи.

**Метод конструктивного противодействия: слом сценария и доведение до абсурда.**

слом сценария



доведение до абсурда

рефрейминг - психологический прием, позволяющий замещать негативное восприятие позитивным или по крайней мере нейтральным и конструктивным, изменять взгляд человека на ситуацию, на самого себя и свою работу.

**Если не можете изменить ситуацию, измените отношение к ней**

accord-personal.ru highlighted with Highly

Пример: Манипулятор: «Вы защитили диссертацию? Так быстро? Сейчас, я посмотрю, вообще модно быть учёным. Заплатил деньги, за тебя всё написали, и – вуаля – ты кандидат наук!» Оппонент: «Ну почему именно заплатил? Можно договориться о личной услуге. В комиссии уже немолодые люди. У кого почки больные, у кого печёнка. Сейчас трансплантация достигла высокого уровня. А я и с одной почкой проживу, зато с учёной степенью. И денежку сэкономила, никому взятка не пришлось давать».

Главное, говорить с невозмутимым видом и не улыбаться, создавая впечатление абсолютной правды. Ещё лучше, если рядом будут «зрители». Как правило, манипуляция «личная выгода» эффективна только в присутствии третьих лиц. Вызвать их смех означает нейтрализацию манипуляции.

#### 4. Невежество.

**С точки зрения банальной эрудиции, не каждый индивидум, критически метафизирующий абстракции, способен опровергнуть тенденции парадоксальных эмоций. С точки зрения банальной эрудиции, не каждый индивидум способен игнорировать точку зрения банальной тенденции, которая уничтожает точку зрения банальной эрудиции.**

Сценка «Соглашусь с вашим планом».

«Всем давно известно, что...».

«Я думаю, нет такого человека, который бы не читал эту книгу».

«Не уверен, что указанная вами валидность поддаётся корреляционному анализу».

«Осознайте, какой у вас гандикап по знаниям».

**Цель:** манипулятор ставит под сомнение искренность и истинность намерений оппонента.

**Задача: с помощью сложной терминологии, англоязычных слов, непонятной аббревиатуры и научных оборотов вызвать чувство ложного стыда у жертвы.**

Психологический аспект: используется боязнь человека показаться невежественным, некомпетентным и неосведомлённым. Манипуляторы используют слова-вспомогатели: всем известно, что..., общеизвестным фактом является...», «это элементарно».

<b>Язык манипулятора</b>	<b>Обычный язык</b>
Для начала нам нужно сделать бенчмаркинг рынка и понять, как дифференцировать трейд-маркетинговые активности. Затем пропорционально разделить активности по BTL и ATL, чтобы посмотреть, как они напрямую зависят от количественной и качественной дистрибуции по каналам А, В и С	Для начала нам нужно сделать сопоставительный анализ рынка на основе эталонных показателей и понять, как сделать эффективнее все этапы продвижения товара. Затем одинаково вовлечь как рекламу товара через СМИ, так и через продвижение в сети Интернет, с помощью дегустаций, выставок и пр., чтобы посмотреть, как лучше продавать товар (в розницу, через представителей, через оптовую продажу)

**Метод конструктивного противодействия: признавать своё незнание, спрашивать и уточнять.**

Пример: Манипулятор: «Вы даже не знаете таких элементарных вещей»?  
Оппонент: «**Не знаю, что за элементарные вещи вы имеете ввиду. Ознакомьте нас с ними подробнее.**».

## 5. «А что у вас руки дрожат»?



**Хамство — это имитация  
силы слабым человеком.**

**Эрик Хоффер**



(c) Eva-lution.ru  
vk.com/807430311

Сценка «Приём на работу, проверка на стрессоустойчивость».

«Почему вы не смотрите мне в глаза? Что, стыдно?»

«Вы всё время чешите нос. Это явный признак лукавства».

«Что у вас с лицом?»

**Цель:** поставить оппонента в тупик своей неожиданностью и наглостью, выбив тем самым из колеи.

**Задача:** акцентировать внимание на внешности жертвы, заставить оправдываться.

Психологический аспект: бесцеремонное вторжение в личное пространство человека, личностная атака на внешность и манеру поведения человека.

*Сарказм в переводе с греческого означает «разрывать плоть». Звучит жутковато, но вполне точно отражает суть. Получать удовольствие от того, что кто-то разрывает кому-то плоть, наверное, способны лишь садисты и мазохисты. Это занятие не для слабонервных. И они, как правило, реагируют без восторга. «Сарказм дает возможность интеллигентно, не кулаками, а словом, дать в глаз. Он позволяет без анестезии залезть в душу и провернуть там скальпелем несколько раз. Он всегда от злости, с острыми углами, болезненными намеками. Иногда — от ненависти. Это завуалированная форма агрессии», — говорит тренер и экспрессивный психотерапевт Марик Хазин.*

*Саркастическое послание повышает градус, доводит его до точки кипения, ударяет в самое больное место, к тому же при всех. Нередко саркастический выпад — это хитрый маневр, желание ударить первым,*

*чтобы в неожиданный момент не ударили тебя. В обычной жизни сарказм чаще используют люди подавленные, чувствующие свою внутреннюю ущербность. Психически здоровые люди к сарказму прибегают только в исключительных случаях.*

**Метод конструктивного противодействия: сломать сценарий, признавшись в недостатке.**



Например: Манипулятор: «У вас дрожат руки. Это вы так волнуетесь»?  
Оппонент: **«Руки у меня дрожат, потому что я вчера не рассчитал силы и переусердствовал с волейболом».**

Манипулятор: «Вы чешите глаз. Это признак того, что вы нас обманываете».  
Оппонент: **«Вы очень наблюдательны. Однако мой аллерголог совсем другого мнения».**

## 6. Палочный довод.



### Сценка «Пациент на УЗИ».

«Решать, конечно, вам, я ни на чём не настаиваю. Но по опыту знаю, что сотрудники с такой позицией, как у вас, спустя какое-то времени начинали работать в других компаниях, но уже на более низкой должности. Но вы взрослый человек, вам решать».

«Ты знаешь, что за свои слова рано или поздно придётся ответить? О последствиях я уже не говорю».

«Внимательно делай отчёт, а то быть беде».

**Цель: использовать факт, который невозможно подтвердить или опровергнуть, с целью вызвать у оппонента чувство страха, под влиянием которого он примет неверное решение.**

**Задача: заставить додумывать, домысливать в негативном контексте.**

Психологический аспект: человек программируется на сильное эмоциональное возбуждение, которое блокирует разум и рациональное восприятие. Идёт игра на иррациональных страхах человека.

## **ПРИНЦИПЫ СОВРЕМЕННОГО РАБСТВА**

**ТЕЛЕВИЗОР** - ЧТОБЫ ВСЕГДА ЖИТЬ В СТРАХЕ  
**АЛКОГОЛЬ** - ЧТОБЫ УБЕЖАТЬ ОТ РЕАЛЬНОСТИ  
**РАБОТА** - ЧТОБЫ НЕ БЫЛО ВРЕМЕНИ ДУМАТЬ  
**ПОТРЕБЛЕНИЕ** - ЧТОБЫ ЗАГЛУШИТЬ СОВЕСТЬ  
**ПРИВИВКИ** - ЧТОБЫ РАЗРУШАТЬ ИММУНИТЕТ  
**КРЕДИТЫ** - ЧТОБЫ БЫТЬ НИЩИМ В РАБСТВЕ



**ТАБЛЕТКИ** - ЧТОБЫ ЗАГОНЯТЬ БОЛЕЗНЬ ЕЩЁ ГЛУБЖЕ  
**ПЕНСИЯ** - ЧТОБЫ ДЕТИ НЕ ЗАБОТИЛИСЬ О РОДИТЕЛЯХ  
**РЕЛИГИИ** - ЧТОБЫ БЫТЬ "ВЕЧНОЙ ЖЕРТВОЙ"  
**ЗРЕЛИЩА** - ЧТОБЫ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ В СТАДЕ  
**ТАБАК** - ЧТОБЫ ОПЛАЧИВАТЬ СВОЁ УНИЧТОЖЕНИЕ  
**ШКОЛА** - ЧТОБЫ ПОТОМ СТАТЬ ВИНТИКОМ В СИСТЕМЕ

*СТРАХИ РОДОМ ИХ ДЕТСТВА. Иррациональные страхи часто бывают намного сильнее, чем страхи реальные, и именно они преобладают в раннем детстве. Чувства собственной неадекватности и непривлекательности у взрослых связаны с тем, что, когда в детстве они признавались, что им страшно в той или иной ситуации, им говорили, что они наивны, глупы и неразумны. Детские страхи подобны ощущению усталости, когда малыш просто не может держать происходящее под контролем. Эти ощущения захлестывают его целиком. Если бы ими можно было управлять, мы бы имели дело со взрослым, а не с ребенком. Когда кажется, что маленький ребенок все время чего-то боится, нам надо проанализировать, откуда берутся страхи и что они означают. Когда вы говорите ребенку, что вы понимаете его страх и что многие дети чувствуют то же, вы освобождаете его энергию для преодоления боязни. Ребенок, который чувствует: "Я нормальный и хороший", обладает достаточной энергией, чтобы справиться со страхами. Самый смелый ребенок в кабинете врача - это тот, которому сказали: "Ты, может быть, испугаешься, и тогда стоит поплакать. Я буду крепко держать тебя за руку, и все скоро закончится". С такой моральной поддержкой вряд ли найдется что-нибудь такое, чего ребенок не смог бы сделать.*

**Метод конструктивного противодействия: вскрытие истинных мотивов, слом сценария.**

Пример: Манипулятор: «Сегодня я был у главного в приёмной, дверь была приоткрыта. Он разговаривал по телефону и я краем уха слышал, как он упоминал о сокращении штата. Не спроста он потребовал срочно сдать всем отчёты. Вам не говорил? Наверное, он уже принял в отношении вас решение». Оппонент: **«Правда? Я думаю, стоит нам вдвоём сходить к главному и спросить у него напрямую, собирается ли он нас уволить».**

**– Самуил Маркович,  
Вы сильный,  
Вы справитесь!**

**– Яша,  
я – умный,  
я даже  
не  
возьмусь!**



**ЕВРЕЙСКИЙ ЮМОР**

[yevreysky](#) [evrumor](#) [evryumor](#) [isroe.co.il](#)

Сценка «Что вы делаете в выходной день?»

«Вы очень проницательный и умный человек, поэтому я уверена, что вы не будете спорить по этому поводу».

«Я полагаюсь на ваше благоразумие и уверена, что вы со мной согласитесь».

«Вы один из самых ценных сотрудников нашей фирмы, поэтому вы должны....»

**Цель: затуманить сознание, польстить самолюбию с помощью правильно подобранного комплимента.**

**Задача: заставить жертву действовать по заложенной в комплименте команде.**



Владимир БЕХТЕРЕВ  
**ВНУШЕНИЕ**  
И ЕГО РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

Читает Аркадий Бухмин



Сценка «Реклама посуды».

Внушение, суггестия — психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок. Представляет собой особо сформированные словесные (но иногда и эмоциональные) конструкции, часто также называемые внушением. Оно действует в обход сознания, информация воспринимается не критически, без включения логики и анализа.

Разновидности суггестии:

- **ятрогения** - ухудшение физического или эмоционального состояния человека, ненамеренно спровоцированное медицинским работником;



# ЯТРОГЕНИЯ

- Ятрогения - (от греческ. слов **yatros**- врач, **genia**-возникаю) болезнь, вызванная нежелательными или неблагоприятными последствиями медицинских вмешательств и приводящая к различным нарушениям функций организма, к инвалидности или смерти. Издавна врачи знают, что неумелое обращение со словом или назначение каких-либо лекарств в случае идиосинкразии может нанести вред пациенту.

- **ГИПНОЗ** - вызванное самовнушением, воздействием гипнотизёра или возникшее спонтанно временное состояние сознания, характеризующееся резкой фокусировкой внимания и высокой подверженностью внушению;
- **ПСИХОТЕРАПИЯ** - система лечебного воздействия на психику и через психику на организм человека. Часто определяется как деятельность, направленная на избавление человека от различных проблем (эмоциональных, личностных, социальных и т. п.). Проводится, как правило, специалистом-психотерапевтом путём установления глубокого личного контакта с пациентом (часто путём бесед и обсуждений), а также применением различных когнитивных, поведенческих, медикаментозных и других методик;
- **НОЦЕБО И ПЛАЦЕБО** - средство, не обладающее реальным фармакологическим действием, но вызывающее отрицательную или положительную реакцию у пациента.

«Как только я расскажу о достоинствах нашей посуды, вы купите весь набор. Потому что лучшего вы не найдёте».

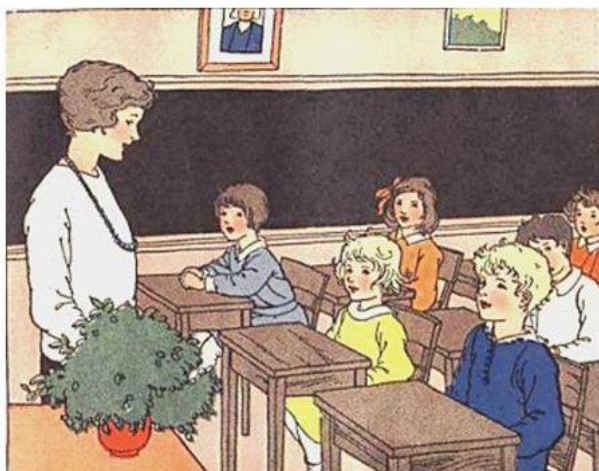
Пример суггестии: вы в данный момент не думаете о белом медведе, но после моих слов первые 10 секунд вы будете думать только о нём.

**Цель:** отпечатать в сознании слова путём удачно построенной словесной конструкции.

**Задача:** дать подсознательную команду на какие-то действия.

Психологический аспект: используя неуверенность в себе, состояние подавленности, впечатлительности, низкого уровня критического мышления запрограммировать поведение человека.

## Внушение (суггестия)



- имеет неизмеримо большую власть над детьми (достигая кульминации в 8-10-летнем возрасте), чем над взрослыми.

**Суггестия более властна над группой, чем над одиночкой.**

 MyShared

*Установки у ребенка формируются родителями прежде всего путем внушения. При этом, естественно, родители внушают детям собственную систему отношений к себе, к ним, к другим людям и к жизни в самом раннем, в самом внушаемом возрасте. Поэтому родительское внушение - первое и наиболее сильное! Следовательно, большая часть установок, и притом самых сильных, у человека от его родителей!*

*Опыт не обязательно может быть отрицательным, но даже пары неприятных моментов и фраз от родителей из детства достаточно для того, чтобы во взрослой жизни испытывать страх, стыд, неуверенность, нерешительность и другие «детские чувства» в определенных ситуациях. К примеру: «У тебя не получается решить элементарную задачу, в кого ты такой глупый?», «Почему ты ходишь лохматая, тебя никто не возьмет в*

жены», «Посмотри, как у Пети хорошо получается играть в футбол, почему ты такой неумеха».

### **Установка «Не живи»**

Звучит очень страшно и даже противостоительно? А разве вы никогда не слышали, как родители (необязательно ваши) говорят в сердцах: «Глаза бы мои тебя не видели!», «Мне не нужен такой плохой мальчик» и даже «Господи, как ты мне надоел!» Некоторые «сдержанные» родители просто проводят с ребенком беседы на тему, как трудно воспитывать детей, сколько хлопот, тревог и лишений несет с собой родительская доля. Скрытым смыслом этой установки является манипуляция ребенком при помощи внушения ему постоянного чувства вины перед родителями. В малыше (а через много лет и во взрослом) рождается уверенность в том, что он – вечный должник отца и матери.

### **Установка «Не чувствуй»**

Вообще-то этот запрет можно разделить на две части – стыдно испытывать боль, дискомфорт и стыдно испытывать эмоции. Чаще всего под запретом оказываются эмоции гнева и страха: «Такой большой мальчик, а боишься маленькую рыбку!», «Как не стыдно плакать!», «Немедленно прекрати топтать, чего ты раскричался!» Результат? Человек испытывает отрицательные эмоции, но не умеет их выпустить. Не может признать, что кто-то или что-то разозлило его. Копит негатив внутри, срывается на близких, ощущает себя «раздраженными в принципе». Запрет испытывать неприятные физические ощущения тоже звучит очень знакомо: «Потерпи – пройдет», «Не сахарный – не растаешь»... Взрослые, усвоившие эту установку, часто страдают психосоматическими заболеваниями – аллергией, астмой, мигренями, необъяснимыми болями.

### **Установка «Не желай»**

«Хотеть не вредно!», «Опять тебе чего-то надо!», «Сколько же можно хотеть и просить!?» Эти слова внушают маленькому человеку, что испытывать желания – плохо. Вырастая, он с радостью будет радовать других и удовлетворять их потребности, однако попросить что-то для себя, тем более – настоять на правомерности своих желаний не сможет. Не позволит внутренний барьер. Именно те, кто в полной мере усвоил установку «Не желай», стыдятся отстаивать свои интересы в суде, бесконечно уступают в семейной жизни и на работе.

**Метод конструктивного противодействия: всегда перепроверять полученную информацию.**

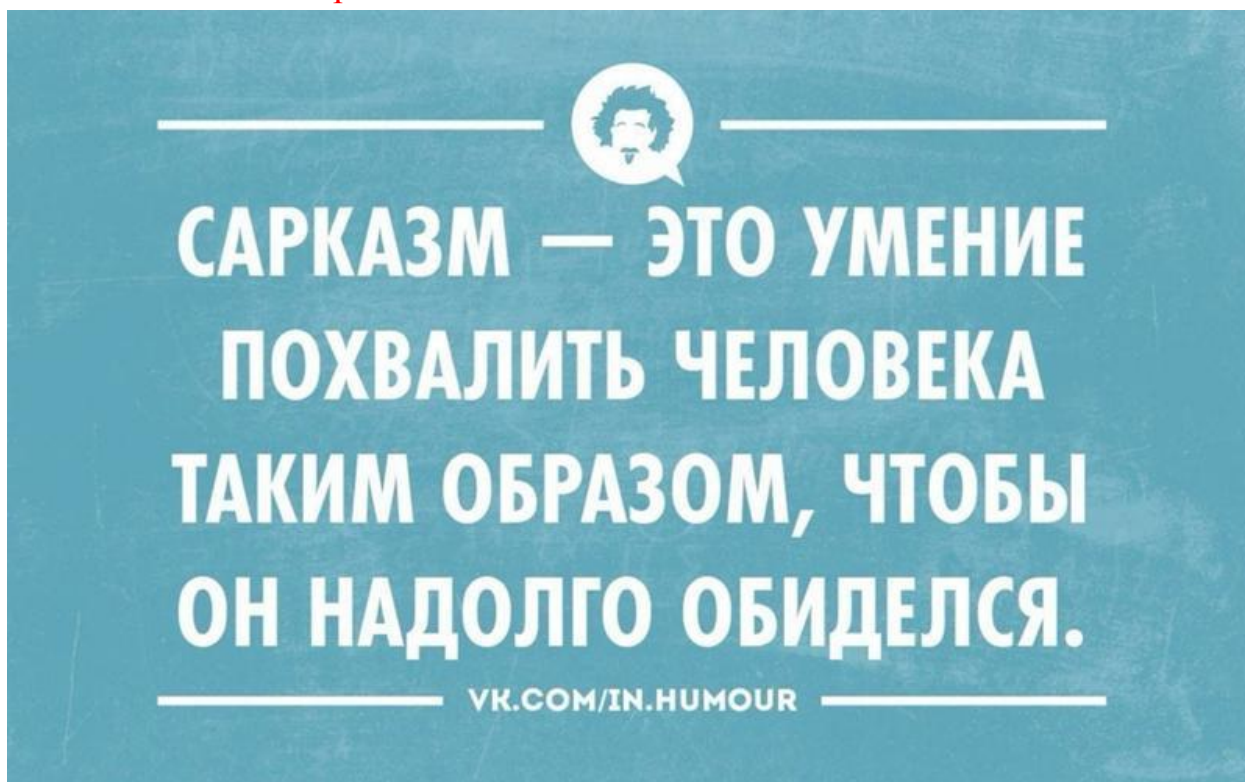
- не верьте незнакомым людям, они не заинтересованы в вашем благополучии
- перепроверяйте информацию
- не рассказывайте о себе и своих знакомых незнакомым людям
- сопротивляйтесь давлению и бесцеремонному вторжению в личное пространство

## **Как люди попадают в секту?**

Многие считают, что в секту люди приходят сами, по своему выбору.

Но, как правило, никакого выбора в реальности нет. Никто в секту сам не приходит. Человека уводят, фактически заманивают в секту, так что ни о каком свободном выборе даже речи идти не может. И потом ему уже крайне трудно оттуда выбраться, поскольку его сознание полностью закрыто от критического восприятия мира.

## 9. Выведение из равновесия.



Сценка «Собеседование не в 12.00, а в 10.00».

«Ну, Сергей Иванович, расскажите нам что-нибудь умное».

«Ой, вы меня насмешили».

«Боже мой, что там у вас ещё?»

«Вот и наш новоиспечённый доцент».

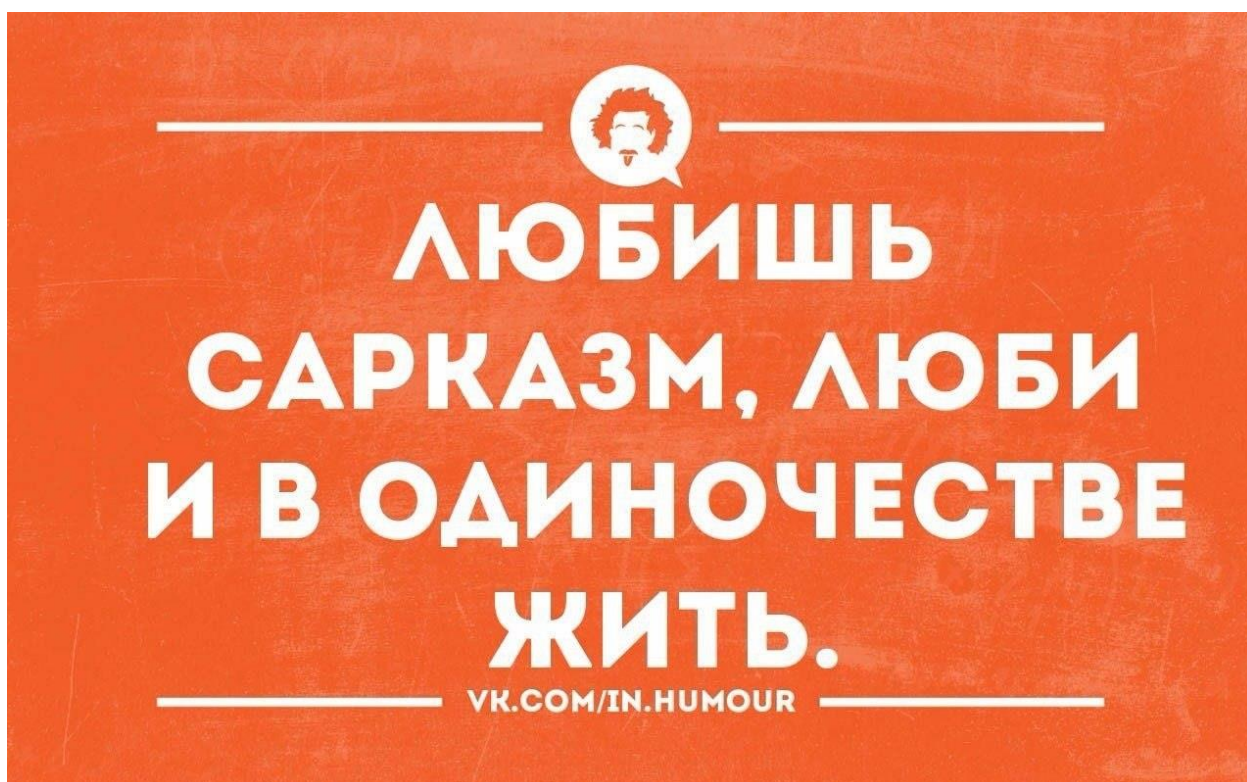
**Цель:** дестабилизировать эмоциональное состояние оппонента, раздражая его нахальными насмешками, язвительными замечаниями, сарказмом, хамскими вопросами.

**Задача:** вогнать жертву в состояние эмоционального стресса, при котором оппонент способен сделать под влиянием внутреннего возмущения необдуманный поступок, навредить себе импульсивным решением.

Психологический аспект: вызвать у жертвы состояние эмоционального возбуждения, при котором оппонент выходит из себя, начинает раздражаться. В таком состоянии критичность, рациональность и холодный рассудок отступают.

**Марик Хазин:** «Сарказм дает возможность интеллигентно, не кулаками, а словом, дать в глаз. Он позволяет без анестезии залезть в душу и провернуть там скальпелем несколько раз. Он всегда от злости, с

**острыми углами, болезненными намеками. Иногда — от ненависти. Это завуалированная форма агрессии».**



Постоянное нахождение среди саркастичных язвительных людей вызывает стресс. Ответной реакцией организма является выделение адреналина, который подавляет выработку некоторых гормонов, делает кровь гуще, способствует выделению шаперонных белков. Густая кровь приводит к тромбообразованию и болезням сердца, увеличивая риск инфаркта или инсульта. Шаперонные белки в большом количестве токсичны, они являются провокаторами онкологических заболеваний, сахарного диабета и ожирения.

*Гедонистическая манипуляция совершается ради той эмоциональной реакции, которую манипулятору удастся вызвать у адресата. Манипулятор наслаждается вызванной реакцией, поскольку она является несомненным доказательством его могущества. Дополнительный выигрыш гедонистической манипуляции — новая информация, которую жертва выдает манипулятору, находясь в состоянии эмоционального возбуждения, испуга, замешательства и т. п. Новая информация всегда полезна для манипулятора. Манипулятор-гедонист часто довольствуется разовыми «щипками», даже не прибегая к сложной игре на струнах чужой души.*



## «ГАЗЛАЙТИНГ»: ОДИН ИЗ САМЫХ ОПАСНЫХ ПРИЕМОВ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ МАНИПУЛЯЦИИ

**Газлайтинг** - форма психологического насилия, главная задача которого — заставить человека сомневаться в адекватности своего восприятия окружающей действительности. Психологические манипуляции, призванные выставить индивида «дефективным», ненормальным. В 1944г. вышел психологический триллер «Газовый свет («Gaslight») с Ингрид Бергман в главной роли. Героиня видит в доме странное свечение, подобное северному сиянию. Это устраивает её муж, чтобы довести жертву до самоубийства, уверяя, что ей всё мерещится.

Формы газлайтинга многообразны. Главное отличие – манипулятор прав, оппонент ошибается вследствие ненормального мировосприятия:

- жертва: «Я как увидела его лицо, меня аж всю затрясло». Манипулятор: «Тебе надо лечить нервы, обратись к специалисту»;
- «Ты слишком чувствительная»;
- «Не надо преувеличивать»;
- «Никто вас не подавляет и не гнобит. Вы всё неправильно воспринимаете»;
- «Это всё твои фантазии и иллюзии»;
- Жертва: «Но ведь мы договаривались провести совещание в 12ю00». Манипулятор: «Разве? Ирина Петровна, мы договаривались на двенадцать?» Помощник манипулятора: «Нет, мы договаривались на 10.00». Жертва: «Но я точно помню...». Манипулятор: «Давайте тогда проведём совещание, пока мы все при памяти»;

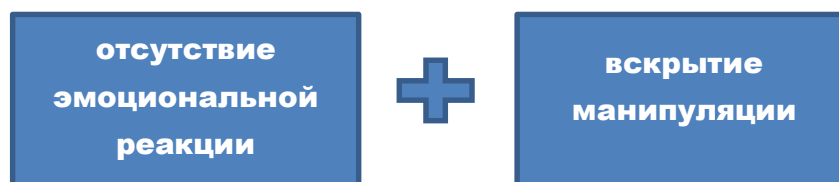
Примеры: «Я вспомнил, что мы должны сегодня встретиться, когда ваше имя упомянули на директорском совещании в связи с каким-то неточным отчетом...».

«Я вас всегда вспоминаю, когда требуется человек последовательный, безо всяких там творческих отклонений...».

«Расскажите нам о своём плане, пока мы ещё при памяти».

«Скажите, а нужно сегодня приходить на совещание»? Манипулятор: «Я об этом сто раз говорила. Проснитесь наконец, уже полдень».

**Метод конструктивного противодействия: игнорирование и вскрытие манипуляции.**



Пример: Манипулятор: «Я предлагаю завтра поужинать в ресторане». Оппонент: «Мы вообще-то год не общались. Я всё ещё помню, как ты меня основательно подставила». Манипулятор: «Не будь такой злопамятной! Давай мириться». Оппонент: «Извини, у меня другие планы на вечер». Манипулятор: «Будут самые лучшие люди в мире, мы с мужем и Петровы. Ну, и ещё ты...». Оппонент: «Ты прекрасно знаешь, что мы с Петровым когда-то встречались. И что он хотел ко мне вернуться, будучи в отношениях с будущей женой. Ты хочешь нас всех пригласить, чтобы столкнуть и посмотреть, как все будут выпутываться из щекотливой ситуации. Этим самым ты и мне отомстишь за нашу размолвку, и позабавишься. Это гнусный поступок».

## 10. Ставка на возраст.



### Сценка «Жалоба соседа».

«Я тут пятнадцать лет работаю, а вы меня учите...».

«Доживёте до моих лет, тогда и поговорим...».

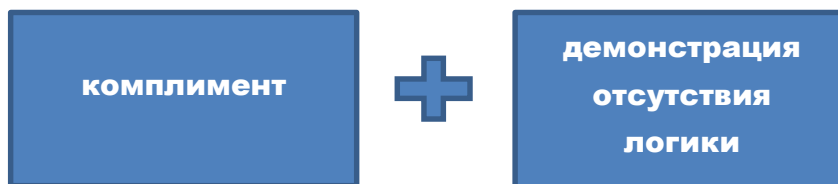
«Я в такой ситуации был тысячу раз, я сразу вижу, что нужно делать».

**Цель: возвысить себя, продемонстрировать своё преимущество.**

**Задача: сменить тему дискуссии, уйти от обсуждения темы.**

**Психологический аспект:** показать себя более компетентным, опытным, «опустив» оппонента.

**Метод конструктивного противодействия: перевод из эмоционального в логическое русло, демонстрация отсутствия причинно-следственной связи.**



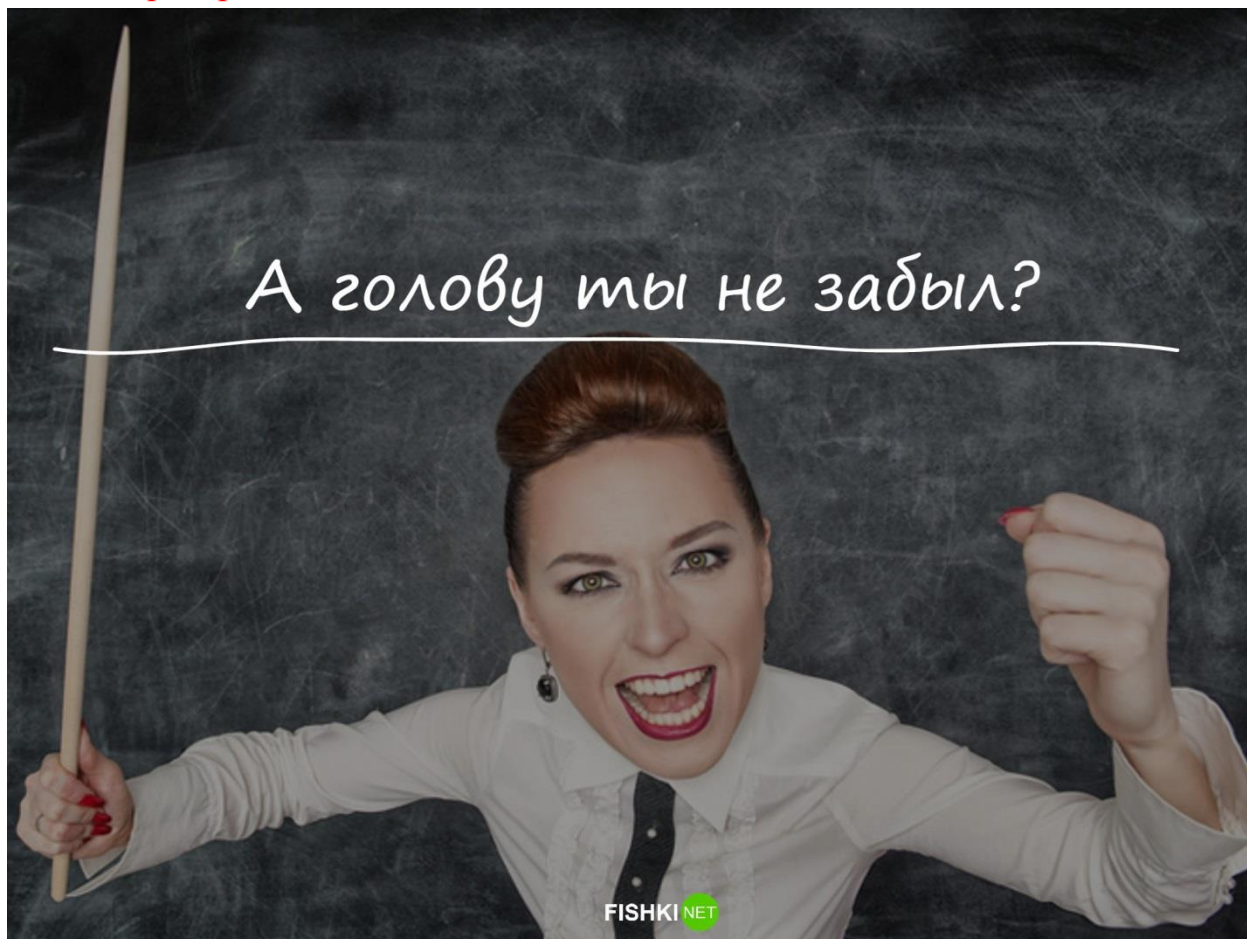
Пример: «Ты сначала своих роди, на ноги поставь, а потом мне будешь давать советы по воспитанию». «Ты молодец, ты хорошая мать, но всё же не

стоит распускать детей. Они должны знать, что им нельзя ломать чужие вещи. Это и есть процесс воспитания».



Манипулятор: «Вы сначала поработайте тут с моё, а потом вводите новшества». Оппонент: **«Вы действительно очень опытный сотрудник, но перевод документации в электронный вариант – это необходимость, продиктованная современными реалиями. Так будет легче проводить аналитику и сопоставлять цифры».**

## 11. Передёргивание.



### Сценка «Мариванна».

«Мариванна, я дневник сегодня дома забыл». «А голову ты не забыл?»

«А Вы не могли бы одолжить пятьдесят рублей»? «Может, тебе вообще дать ключи от квартиры, где деньги лежат»?

**Цель: свести слова оппонента к маразму, гипертрофировать, преувеличить, с помощью сарказма поиздеваться над словами жертвы, указав таким образом на недостатки.**

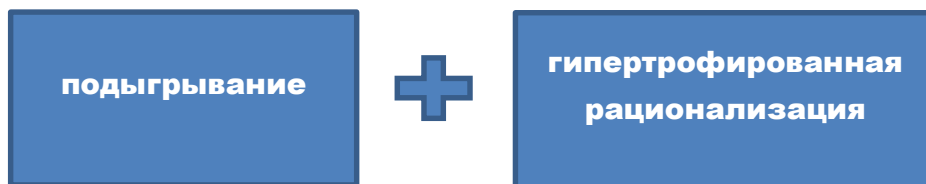
**Задача: сделать слова жертвы, перефразируя их в грубой или саркастической манере, глупыми и абсурдными.**

Психологический аспект: обязательным условием является присутствие третьих лиц. Только тогда передёргивание приносит результаты. Жертва становится эмоционально нестабильной, у неё внутри всё кипит от возмущения. Она начинает оправдываться, иногда испытывает чувство вины, что обидела человека. В этой ситуации жертвой проще управлять, подавляя наглостью и бесцеремонностью.

Пример бытового передёргивания: «Конечно, я самая плохая, а вокруг меня собрались одни святые».

Женщина охраннику: «В мою сумку заглянуть хотите? Вы ещё заставьте меня раздеться, а то мало ли я бомбу в бельё спрятала».

**Метод конструктивного противодействия: подыгрывание манипулятору в эмоциональном русле и рационализация его сарказма.**



Пример: «А что это вы так защищаете права сексуальных меньшинств? Вы что, тоже не такой как все»? «О, вы меня почти раскусили. Зато теперь у меня развязаны руки. Признаюсь, я вас давно люблю, и теперь вам невозможно будет скрыться от моих чувств. Хорошо, что вы первым затронули эту тему».

Обязательным условием являются зрители. Без них агрессору нет смысла передёргивать. Самый лучший вариант – ответ передёргиванием на передёргивание, сарказмом на сарказм.

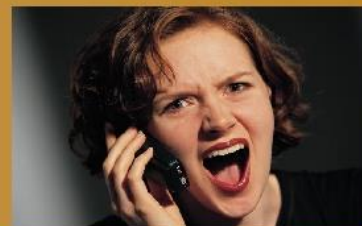
Пример: Манипулятор: «Подруга, ты очень поправилась. Пряма баба-дизель».  
Оппонент: «Да, вес, конечно, набрался за время беременности. Ещё 10 килограмм, и буду такой, как ты».

## Унижения, оскорбления, навешивание ярлыков со стороны учителей испытывают:

Часто – 7,1%

Иногда – 62,5%

Никогда не испытывают – 28,6%



67,9% учащихся считают, что это  
воспитательные меры; 22,1% - что это  
насилие

### Сценка «Ты предатель».

Стигматизация — навешивание социальных ярлыков. В этом смысле стигматизация — увязывание какого-либо качества (как правило, отрицательного) с отдельным человеком или множеством людей, хотя эта связь отсутствует или не доказана. Стигматизация является составной частью многих стереотипов. Это защитная реакция психики, позволяющая снимать ответственность за формирование отношений.

«Женщины плохо водят машину» — форма стигматизации, в ряде случаев связанная с сексизмом.

«Русские — алкоголики» — межнациональные стигмы основываются на различиях в культуре.

«Она же блондинка, что ты от неё хочешь» - не доказана связь между интеллектом и цветом волос.

**Цель:** испортить оппоненту репутацию, очернить его в глазах других людей.

**Задача:** изолировать жертву, лишиться соратников и поддержки.

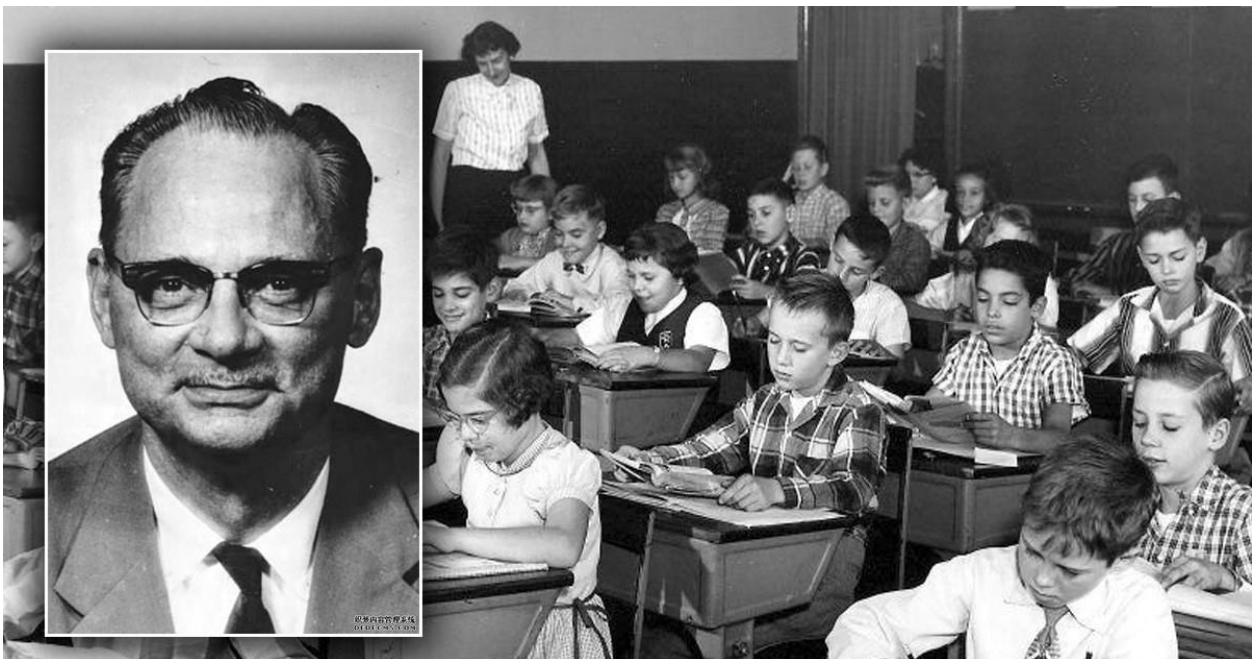
Психологический аспект: запрограммировать людей на предвзятое отношение к жертве манипуляции.

# НИКОГДА НЕ ОБСУЖДАЙТЕ ЧУЖИХ ДЕТЕЙ!!!! Сначала вырастите своих идеальных!!!

Пример: «Не стройте пустые иллюзии. Из-за них пострадаете не только вы, но и весь отдел».

«Даже враг не сделал бы такого, что сделали вы».

*Чудовищный эксперимент (англ. Monster study) — экспериментальное исследование влияния оценочных суждений на беглость речи у детей, проведенное в Университете Айовы (США) в 1939 году. Было выполнено Мэри Тюдор под руководством Уэнделла Джонсона и при участии С. Оберманна. Данный эксперимент приобрел популярность и свое название в связи с тем, что у здоровых детей-участников намеренно были выработаны нарушения речи, сохранившиеся у них после окончания исследования.*



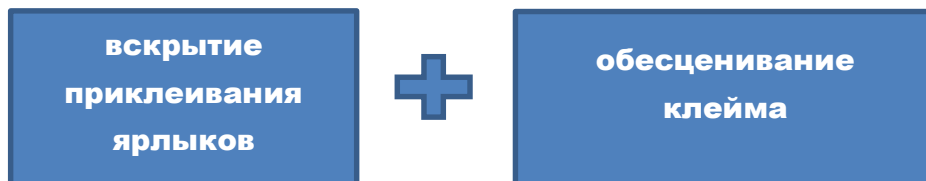
*Несмотря на укоренение физиологических парадигм в области патологий речи (заикания), Уэнделл Джонсон, основываясь на личном опыте, предполагал, что у полностью здоровых детей можно спровоцировать развитие заикания.*

*Исследователи отобрали 22 детей из Сиротского Приюта в Давенпорте для основной части эксперимента. Одну группу участников в процессе обучения всячески поощряли и хвалили за их способности к чтению и речи. Что же касается второй группы, их речь всячески высмеивалась и подвергалась жёсткой критике. В результате, у части здоровых детей из экспериментальной группы развилась сильная неуверенность в речи и признаки заикания. После окончания эксперимента заикание не сохранилось, однако дети остались застенчивыми и разговаривали с неохотой.*

*После прекращения эксперимента Мэри Тюдор три раза возвращалась в приют, предпринимая попытки восстановить речь и самоуверенность пострадавших детей.*

*17 августа 2007 года 6 участников эксперимента получили компенсацию от штата Айова в размере \$925,000.*

**Метод конструктивного противодействия: подыгрывание манипулятору в эмоциональном русле и рационализация его сарказма.**



Пример: Манипулятор: «Знаем мы вас, женщин. Вы сначала на работу устроитесь, а потом сразу замуж выскочите и жди вас 10 лет из декретов». Оппонент: «А я принципиально мужа отправлю в декрет. Разве я могу прервать работу с таким замечательным начальником, как вы?»

### 13. Ответ психолога.



#### Сценка «Ты должен работать у Надежды Петровны».

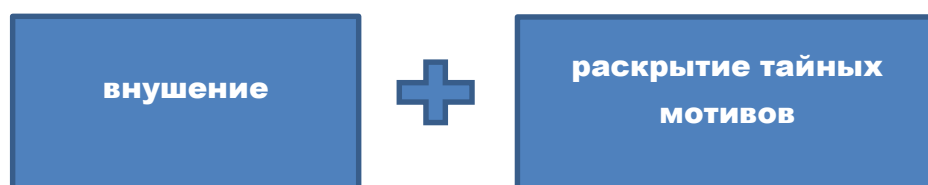
«Я вижу, вас мучают сомнения. С одной стороны, вы хотите этого сами, но с другой стороны на вас давят установки, полученные с детства. Вы выросли в многодетной семье, поэтому вам сложно выработать индивидуальную позицию. Вы привыкли подстраиваться под мнение окружающих».

«Вы недавно пережили развод. Это вас травмировало, вы относитесь к мужчинам с некоторой агрессией. Поэтому вы подсознательно сопротивляетесь выполнению этого проекта, потому что им руководят только мужчины».

**Цель:** манипулятор внушает, что оппонент испытывает сомнения только по причине какой-то психологической травмы, а затем якобы даёт объяснение этой травме, руководствуясь знаниями психологии.

**Задача:** сбить с толку неожиданными умозаключениями, поставить в тупик, заставить оправдываться и отрицать сказанное.

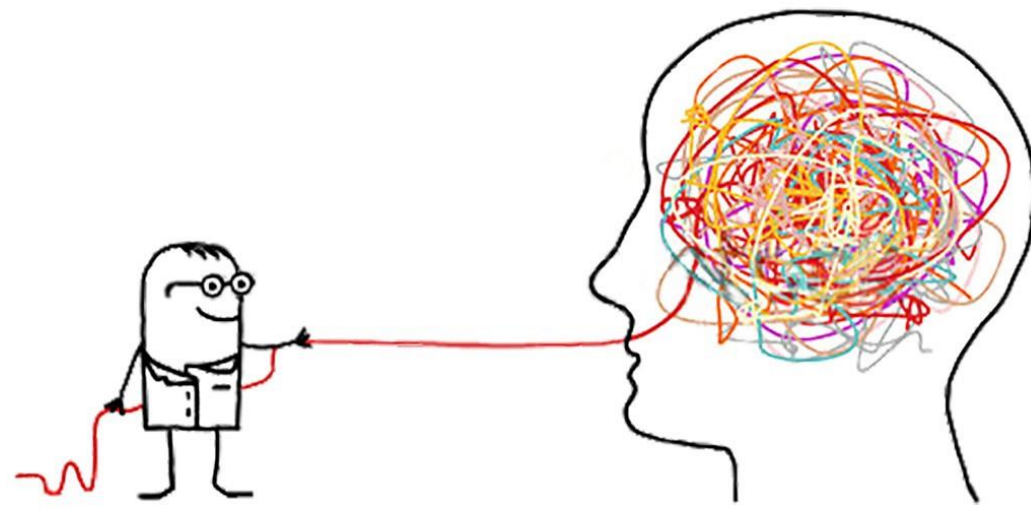
Психологический аспект: манипулятор приводит в качестве скрытых мотивов то, что нельзя как доказать, так и опровергнуть. Обычный человек, даже если он профессиональный психолог, не может знать, что у человека в голове. Даже если ему известны некоторые факты биографии оппонента, это не даёт ему права делать выводы о мотивах поведения человека. Единственный, кто может ставить диагнозы и делать умозаключения – это врач-психоаналитик, притом только у себя в кабинете с согласия пациента. Всё остальное – это как консультация стоматолога в очереди за колбасой, который услышал, что у впереди стоящего болит зуб.



Пример: «Вы совершенно неразумно поступаете, а всему виной юношеский максимализм. Вы росли вдвоём с матерью, у вас не было отца, поэтому не знаете мужской линии поведения. Отсюда ваше сопротивление. Отбросьте детские обиды, ведите себя как взрослый умный человек».

Причём на возмущение агрессор может ответить: «Вот видите, я права. Эта тема для вас болезненна. Своим поведением вы это лишь подтверждаете».

**Метод конструктивного противодействия: поставить «психолога» на место либо перевести разговор в рациональное русло.**



Например: «Я вижу, в вас играет завышенная самооценка. Вы единственный ребёнок в семье»? «Вы являетесь кандидатом наук по психологии? Нет? Тогда я лучше обращусь к профессионалу, чтобы он помог разобраться с детскими психотравмами».

Бывает и так, что агрессор говорит «да, я психолог, у меня диплом об окончании МГУ». В этом случае нужно перевести разговор в эмоциональное русло.

Манипулятор: «Вы как закрытая раковина. Кто вас так обидел в детстве? Вы не испытывали насилия»? Оппонент: «**Надо же, вы так внимательны! Вы считаете, что меня кто-то подавлял? Я и не могла подумать. Очень хорошо, что я вас встретила. Стеснялась прийти с этим вопросом к психологу, а тут вы мне попались. Раз уж мы затронули тему... Я была влюблена в своего соседа, и теперь мне нравятся мужчины, похожие на него. Вы думаете, это нормально?**» «Ну, не знаю...». «**И вообще мне кажется, у меня раздвоение личности. Вы можете сказать что-нибудь по этому поводу?**»

*Обычно «психолог» меньше всего хочет разбираться в чьей-то жизни. Итог: манипулятор повержен, разговор перешёл в ненужное для него русло.*

### Задание №1.

В отделе «А» работала семейная пара. Удивительная, потому что муж и жена искренне любили друг друга! В отделе «В» работала жуткая интриганка, которой больно было видеть счастье других. И она решила их разлучить. Просто так, ради спортивного интереса. «Почему кому-то должно быть хорошо, когда мне так плохо!» - рассуждала она. Более того, она решила сделать «многоходовку». В отделе «С» работала дама, назовем ее Катя, которая периодически конфликтовала с интриганкой. План был прост: рассорить семейную пару, сравнить жену с Катей, а самой понаблюдать со стороны за происходящим. Как это было сделано? Интриганка подошла к женщине и сказала: «По моему глубокому убеждению, все мужики козлы! Все!!! Но, глядя на ваши отношения, я поняла, что не права. Скорее всего, во мне самой что-то надо изменить, чтобы и моя половинка нашлась. И ты знаешь, размышляя над этим, я поняла секрет вашего счастья. Это свобода, которую вы даете друг другу! Я вчера вечером зашла в кофе. А там твой сидит с Катюхой. По ножке ее гладит. А я думаю, какая ты умница. Вот он сейчас с ней наворкуется. Сбросит с себя стресс обыденной семейной жизни. И у вас снова будет мир да любовь!»

---

- 1) **Какой вид манипуляции описан в данном случае?**
  - 2) **В чём заключается манипуляция, какова мишень манипулятора?**
  - 3) **Как разоблачить манипулятора?**
  - 4) **Как неправильно реагировать на манипуляцию?**
- 

### Задание №2.

Разговор парня и девушки, которые живут вместе почти год. "Я понял, что мне уже пора когда-нибудь жениться. Знаешь, я мечтаю создать семью, мечтаю о детях. Но давай поживем пока так, привыкнем друг к другу, а о свадьбе подумаем потом, ведь нам и так хорошо вместе".

- 1) **Какой вид манипуляции описан в данном случае?**
  - 2) **В чём заключается манипуляция, какова мишень манипулятора?**
  - 3) **Как разоблачить манипулятора?**
  - 4) **Как неправильно реагировать на манипуляцию?**
-

### Задание №3.

Разговор двух приятелей: «Да, ты отлично ремонтируешь машины, к тебе обращаются люди с личными просьбами. Ты всё делаешь качественно, быстро и дешевле, чем в автосервисе. Но подумай о своей семье. А если бизнес не пойдёт? Ты уже не мальчик, на работу берут молодых и резвых. Никто в здравом уме не будет менять профессию после сорока лет».

- 1) **Какой вид манипуляции описан в данном случае?**
  - 2) **В чём заключается манипуляция, какова мишень манипулятора?**
  - 3) **Как разоблачить манипулятора?**
  - 4) **Как неправильно реагировать на манипуляцию?**
- 

### Задание №4.

Бабушка сидит дома с 6-летним ребёнком. Он учится читать, у него это хорошо получается. Ребёнок читает по слогам, но делает это неохотно. Бабушка взяла книгу детских сказок, немного почитала, но отложила, потирая глаза. Она сказала, что у неё заболели глаза, но ей очень интересно, чем закончилась данная сказка. Внук взял книгу в руки и стал читать громко в слух.

- 1) **Есть ли в данном случае признаки манипуляции?**
  - 2) **С какой целью бабушка притворилась уставшей?**
- 

### Задание №5.

Ребенка отрывают от игрушек, чтобы подготовить ко сну. Чтобы это было безболезненным, родители применяют одну из техник косвенного воздействия: включаются в игру и развивают ее так, чтобы она завершилась. Или отвлекают его на что-либо, чтобы прервать сиюминутное желание играть. Очевидно, что при этом ребенок управляется родителями скрыто, чтобы избежать его сопротивления.

- 1) **Есть ли в данном случае признаки манипуляции?**
  - 2) **С какой целью родители включаются в игру?**
-