Муниципальное общеобразовательное учреждение

Большевяземская гимназия

**Научно-исследовательская работа**

**по психологии**

**на тему**

**«Виды и способы психологического воздействия на человека».**

Выполнила ученица 10 «А» класса

Чикина Надежда

Научные руководители:

учитель биологии

Дроздова Ольга Николаевна

педагог психолог

Пугач Ольга Анатольевна

**2009-2010 г.г**

**Оглавление:**

**Введение**……………………………………………………………3-4

**1. Манипулятивное воздействие**………………………………..5-9

**1.1. Источники манипуляции**…………………………………..10-15

**1.2. Виды манипуляции** …………………………………………16-37

**2. Защита от манипулирования**………………………………...38-45

**3. Заключение**……………………………………………………..46-47

**Список литературы**……………………………………………....48

**Рецензия**

**Приложения**

**Введение.**

Современный человек – манипулятор или манипулируемый? Присмотритесь к окружающим вас людям. Это и бывалый продавец автомобилей, склоняющий нас к покупке машины, которую иначе не купили бы, и преисполненные чувством ответственности родители, уверенные в непогрешимости своих решений относительно колледжа и карьеры для своих детей. Это и подросток, обрабатывающий взрослых ради денег, необходимых ему для подводного плавания, и уважаемый бизнесмен, стремящийся к успеху с помощью служащих, рабочий, которого интересует лишь заработная плата, а не выполняемая работа. В условиях быстро меняющейся реальности человек манипулирует другими, и пойман в сети своих собственных манипуляций.

**1)Актуальность исследования**.

Каждый день любой из нас может стать жертвой манипуляции: во взаимоотношениях между руководителями и подчиненными, продавцами и покупателями, артистами и публикой, рекламой и потребителем, мужчинами и женщинами, родителями и детьми, учителями и учениками, преподавателями и студентами, между одноклассниками.

Однако манипуляции стали столь привычной частью нашей повседневной жизни, что неопытный наблюдатель замечает лишь самые очевидные или вредные из них. Парадокс современного человека заключается в том, что он, будучи существом разумным и причастным к научному знанию мира, остается крайне несознательным во всем, что касается его самого. Человек не рождается манипулятором. Он развивает способность манипулировать другими людьми с тем, чтобы избегать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает он эту способность бессознательно.

**2) Объект исследования**. Учащиеся 10 – 11 классов (50 человек).

**3) Предмет исследования**. Виды и способы психологического воздействия на человека.

**4) Цель исследования**. 1) ознакомиться с основными видами и способами психологического воздействия на человека; 2)выявить отношение учащихся к процессу манипуляции людьми;3)исследовать личностные особенности манипуляторов;4)установить закономерность изменения социального статуса манипулятора в группе.

**5) Методы исследования**. Анализ литературных источников, анкетирование, беседы, использование программного комплекса «Социометрия»

**1.Манипулятивное воздействие.**

К настоящему времени накопилось множество (более 20) определений манипуляции, предложенных различными исследователями и позволяющих выявить общие тенденции, присущие этим определениям.

Итак, **манипуляция** – это:

- психическое воздействие, которое осуществляется тайно, а, следовательно, в ущерб лицам, на которых оно направлено;

- целенаправленное управление;

- использование тонких, едва уловимых или нефизически агрессивных способов, таких как обман, подкуп или запугивание;

- скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения;

- скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого, хорошо организованный обман;

- стремление управлять, главенствовать, властвовать, выигрывать любой ценой, относясь к людям как к вещам; ложь, контроль, цинизм;

- обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора;

- вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями;

- использование ложных отвлекающих маневров, с помощью которых манипулятор добивается того, что адресат, сам того не осознавая, изменяет свои цели;

Содержащиеся в определениях характеристики относятся к трем видам понятий: практически во всех определениях манипуляции рассматривается как специфический способ управления адресатом; в большинстве определений прямо указывается на скрытый характер воздействия на адресата; еще в большом числе определений подчеркивается неблаговидность действий манипулятора, идущих вразрез с волей адресата и наносящих последнему ущерб, причем инициатор в этом случае получает одностороннее преимущество, а адресат становится жертвой подобного скрытого управления им. На основе проведенного анализа данных определений, можно вывести самое главное определение:

**Манипуляция** – это скрытое управление в личных целях инициатора, противоречащее интересам адресата воздействия. Исследуя уровень понимания учащимися этого жизненного явления, мы провели опрос, результатами которого стали следующие высказывания:

1. «Нечастые, умелые манипуляции позволяют человеку добиться много в жизни – 30% (15 человек).
2. «Манипулятивное общение пагубно сказывается на межличностных отношениях людей – 50% (25 человек)
3. «Манипуляция – залог успешного общения – 20% (10 человек).

Половина учащихся – 50% (25 человек) выразили негативное отношение к манипуляции, 20% (10 человек) позитивно относятся к этому жизненному явлению, 30% (15 человек) выразили свое неоднозначное отношение к манипуляции, связав это с разнообразными жизненными ситуациями. При этом они смогли обосновать свой выбор так:

1. Положительные результаты использования манипуляции людьми:

* позволяет достичь много в жизни – 14% (7 человек)
* дисциплинирует окружающих – 14% (7 человек)

1. Отрицательные результаты использования манипуляции людьми:

* подавляет личность другого человека – 30% (15 человек)
* ограничивает свободу окружающих людей – 26% (13человек)
* отрицательно влияет на самого манипулятора – 16% (8 человек).

Манипуляцию осуществляет манипулятор. Манипулятор может быть определен как личность, которая в целях самозащиты тем или иным способом эксплуатирует, использует и контролирует себя и других в качестве объектов или вещей. Каждый человек до некоторой степени является манипулятором. Манипулятор – искусный игрок в жизни, постоянно стремиться скрыть свою пустую карту. Само собой напрашивается сравнение с профессиональным карточным игроком, сознательно нарабатывающим безразличный вид, за которым он скрывает как страх перед крупным проигрышем, так и надежду на крупный выигрыш. Многие современные люди уподобляются таким игрокам. Основную свою задачу манипулятор видит в том, чтобы производить некое «должное впечатление». Из живого человека он превращается в озабоченный автомат, не желающий признаваться в своих ошибках и постоянно обвиняющий в них кого-то или что-то другое. Он цепляется за уводящие в сторону объяснения, между тем как язык его тела говорит правду, выдавая манипулятора с головой: на любых его действиях, будь то отсутствующее выражение лица, надутые губы, каменная отчужденность или профессиональная улыбка, лежит печать неискренности, отсутствия действительной вовлеченности. Не имея своего лица, манипулятор обзаводится маской, которая, как он думает, понравится аудитории и произведет желаемый эффект.

**Манипулятор** – это тот, кто преувеличивает свою ответственность или напротив, отказывается от нее. С другой стороны, манипулятор думает о своей деятельности, как о постылой поденной работе, которую следует поскорее сбыть с рук. Он не знает, как пребыть «здесь и сейчас» и насладиться этим вечным моментом, ему незнакомы глубокие чувства. Когда он достигает зрелости, он отрекается от жизни. И ведет зрелый растительный образ жизни без всякого осознания своего существования.

При проведении нами опроса, учащимися были перечислены главные, на их взгляд, личностные особенности манипулятора, которые можно условно разделить на положительные и отрицательные качества:

* 1. Положительные:
* хорошо развитые коммуникативные навыки – 40% (20 человек)
* лидерское положение в коллективе – 40% (20человек)
* уверенность в себе и собственных силах – 26% (13 человек)
* целеустремленность – 26% (13человек)
* способность изменять других людей к лучшему – 14% (7 человек)
  1. Отрицательные:
* лживость – 30% (15 человек)
* эгоизм – 26% (13 человек)
* невнимательность к чужому мнению – 26% (13 человек)
* амбициозность – 14% (7 человек)
* заносчивость – 14% (7 человек)

При опросе выявилось следующая тенденция: несмотря на то, что большинство опрошенных негативно относятся к манипуляциям, в жизненных ситуациях они чаще всего оказываются манипуляторами – 50% (25 человек). При этом свой выбор они объясняют так: «Жизнь заставляет», «Характер такой». 28% (14 человек) в разных жизненных обстоятельствах ведут себя по-разному: то играют роль манипулятора, то сами позволяют манипулировать собой. 22% (11человек) оказываются в роли манипулируемых, объясняя это так: «Трудно отследить умелую манипуляцию, следовательно, не заметно для себя попадаешь под влияние».

Используя в исследовании программный комплекс «Социометрии», мы смогли увидеть социальные статусы учащихся, интересуемых нас категорий: манипулятор, манипулируемый. Исследуя социальный статус манипуляторов, мы получили следующие результаты:

* 50% манипуляторов имеют незначительное социальное признание и низкий социальный статус.
* 25% манипуляторов имеют средний социальный статус
* 25% манипуляторов имеют высокий социальный статус в группе и занимают лидерскую позицию.

Исследуя социальный статус манипулируемых, мы получили следующие результаты:

* 73% манипулируемых имеют низкий социальный статус и невысокое социальное признание
* 18% манипулируемых имеют высокий социальный статус в группе и занимают лидерскую позицию
* 9% манипулируемых имеют средний социальный статус.

Исследуя социальный статус учащихся, в разных жизненных обстоятельствах ведущих себя по-разному: то играют роль манипулятора, то сами позволяют манипулировать собой, мы получили следующие результаты:

* 47% имеют высокий социальный статус в группе и занимают лидерскую позицию
* 37% имеют средний социальный статус
* 16% имеют низкий социальный статус и невысокое социальное признание.

Анализируя полученные данные, мы пришли к следующим выводам:

1. Утверждение, что манипулятор всегда является лидером – ошибочно. В действительности отношения большинства людей к манипуляторам отрицательно, лишь небольшому количеству умелых и искусных манипуляторов удается занимать лидерские позиции в социуме.
2. Позволять манипулировать собой другим людям нельзя. Необходимо своевременно замечать и пресекать манипуляции, иначе ваш собственный социальный статус и социальное признание будут постепенно понижаться.
3. В наиболее выгодном положении находятся люди, которые в разных жизненных обстоятельствах ведут себя по-разному: то играют роль манипулятора, то сами позволяют манипулировать собой, не стесняются идти на компромисс и в то же время, в особых ситуациях твердо отстаивают свои позиции. Именно эта категория людей имеет стабильное социальное положение в обществе, и чаще всего занимают лидерские позиции.

**1.1.Источники манипуляции.**

Перечислим наиболее известные источники манипуляции:

1. Нами управляют наши потребности.

Нет такой человеческой потребности, которую люди не научились бы использовать в целях управления человека. Общепризнанна следующая классификация потребностей человека, предложенная А. Маслоу:

- физиологические потребности (пища, вода, жилье, отдых, здоровье, желание избежать боли и д.р.);

- потребность в безопасности, уверенности в будущем;

- потребность принадлежать какой-то общности (семье, компании друзей, единомышленников);

- потребность в уважении, признании;

- потребность в самореализации;

- потребность в положительных эмоциях.

1. Каждый из нас обладает какими-то слабостями.

Нет таких наших слабостей, которые бы не использовались для скрытого управления людьми. Человеческие слабости:

- любопытство

Мы все любопытны, одни – меньше, другие – больше. Известно женское любопытство, особенно в части того, у кого с кем какие отношения. Игнорирование такого человеческого качества, как любопытство, может привести к курьезам. Любопытство в манипуляциях используется для привлечения и удержания внимания. Во всех пособиях по ораторскому искусству рекомендуется начинать выступление с какой-нибудь истории, возбуждающей любопытство. А во время выступления – вставлять обещания рассказать чуть позже о чем-то, вызывающем интерес.

- внушаемость

Внушению в той или иной мере подвержены практически все. Но, безусловно, в разной степени. Более внушаемы люди не уверенные в себе, а также дети и люди пожилого возраста. Образование понижает внушаемость, образованный человек больше доверяет рассудку, а следовательно, фактам и аргументам. Внушаемость возрастает во время стрессовых состояний. Весь весенний период является для нашего организма стрессом, поэтому весной люди более внушаемы. Это используют манипуляторы всех мастей.

- подверженность влиянию установок

Для каждого из нас любое наблюдаемое явление видится таким, как мы его восприняли. Например, если человеку показалось, что на него накричали, то как бы он ни был неправ и как бы окружающие ни убеждали, что никто на него не кричал, он останется при своем мнении: он «слышал это своими ушами». Но на наше восприятие огромное влияние оказывают установки: мы слышали то, что ожидали услышать. Установка влияет не только на восприятие, но и на поведение человека.

- хвастовство

Желание выглядеть лучше, чем он сам есть на самом деле, делает хвастуна легкой добычей для манипуляторов.

- неуверенность в себе

Неуверенные в себе испытывают некую неполноценность. Последняя может быть мнимой, однако носитель ее об этом не знает и серьезно считает себя неполноценным в каком-то смысле: образования, положения в обществе, профессиональных и личностных качеств. Зная, например, о недостаточности образованности собеседника, манипулятор говорит: «Всем известно…» или «Всякий специалист знает…». Или может аргументировать свою мысль ссылкой на несуществующее высказывание кого-то из великих…

- медлительность

Человек, медленно принимающий решения, становится удобным объектом для манипуляции. Достаточно создать условия, когда нужно быстро ответить. Сообразить он не успевает и вынужден согласится с предлагаемым решением. О чем впоследствии жалеет.

- жалостливость

Известно, что многие из просящих подаяние – вовсе не нищие. Это разновидность бизнеса, эксплуатирующая чувство жалости прохожих. А жалость эта вызывается подчас искусственными «примочками» и «прикидом».

- суеверность

Человек верит предсказаниям, приметам, поэтому может стать марионеткой в руках манипулятора. С помощью суеверий можно управлять даже крупными политиками.

- любовь к подношениям и лести

Тщеславный человек становится легкой добычей манипулятора. Возвеличивая его достоинства, они добиваются его расположения и доверия, и затем управляют им.

- азартность

На использовании этой человеческой слабости кормится целая отрасль предпринимательства – игральный бизнес. Вошедшие в азарт игроки приносят казино самый большой доход. Поэтому владельцы этих заведений создают все условия, чтобы удержать игрока в состоянии азарта как можно дольше и уж тем более – ничем не отвлекать.

- невежество

Манипулировать невежественными людьми легко. Привлекаются вымышленные «факты». Действительные же факты искажаются. Делаются ссылки на якобы установленные наукой принципы и законы. Делается ложная интерпретация наблюдаемых явлений.

- отсутствие морального стержня

Человек, не обретший смысл в жизни, не нашедший нравственной опоры, становится легкой добычей всевозможных тоталитарных сект. Попавшему в сети сектантов, внушают, что наибольшим благом для него является полное подчинение руководителю («пастору») секты, по существу зомбируют его. В результате жертва распродает все свое имущество, средства отдает главе секты, бросает работу, учебу, семью и уходит в секту.

- зависть

Одно из губительных проявлений неспособности реализовать себя желанным образом – зависть. Если у меня не получается, то пусть не получится и у другого. А если у другого лучше, так он мой враг, надо сделать ему хуже. Такое сильное чувство, как зависть, не может не быть использовано для манипулирования. Вызвать к человеку зависть, значит создать ему врагов.

- слабохарактерность

Податливость чужому влиянию, неумение сказать «нет», бесхарактерность. Характер – это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении. Характер конкретной личности обуславливает типичные для нее способы поведения. Это позволяет предвидеть наиболее вероятную реакцию личности на складывающуюся ситуацию и неукоснительно управлять этой личностью.

1. Каждый характеризуется особенностью психики.

- психологическое заражение

Его смысл в том, что состояние одного человека передается окружающим. Когда вы пообщаетесь с собеседником, находящимся в плохом настроении, то замечаете, что оно испортилось и у вас. Оптимист заражает нас бодростью, энергией. Именно поэтому любят весельчаков. На дружескую улыбку мы невольно отвечаем улыбкой.

- шаблоны

Манипуляция нередко строится на предсказуемости наших реакций и поступков. Система воспитания прививает нам определенные шаблоны, которые и делают нас уязвимыми для манипуляции.

- общение

Экстраверты – это люди общительные, легко устанавливающие контакт, в том числе и с незнакомыми людьми. Экстраверты крайне нуждаются в общение и тяжело переносят одиночество. Их противоположность – интроверты. Это люди замкнутые, малообщительные, трудно входят в контакт с окружающими. Интроверты систематически испытывают потребность побыть одному. Промежуточный тип – амбаверты. Экстраверты обладают более быстрой реакцией, интроверты же медлительны. Незнание и игнорирование этих врожденных особенностей приводит к недоразумениям и конфликтам. Интроверты могут раздражать экстравертов своей медлительностью. Экстраверты воспринимаются интровертами как слишком болтливые и импульсивные. Знание этих особенностей позволяет не только избегать ненужных конфликтов, но и использовать их на благо.

- восприятие

Существует несколько эффектов восприятия:

а) эффект ореола:

Человека, добившегося больших успехов в какой-то одной области, окружающие считают способным на большее и в других областях.

б) эффект неудачника:

Человека, потерпевшего неудачу, окружающие преимущественно считают способным на меньшее и в других делах.

в) эффект порядка(1)

При поступлении противоречащей информации (проверить которую не можем) мы склонны отдавать предпочтение той, что поступила первой.

г) эффект порядка(2)

При поступлении непротиворечивой информации мы отдаем предпочтение той, что поступила последней.

д) эффект проекции

Приятному для нас человеку мы склонны приписывать достоинства, а неприятному – недостатки.

- воздействие первого впечатления

Все мы знаем, как важно первое впечатление. «Встречают по одежке» - это вековая народная мудрость. Она не утверждает, что «провожают по уму». Первое впечатление влияет на все последующее восприятие человека. Многие эксперименты показали, что 50% устойчивого мнения о человеке формируется в течение первых полутора минут общения.

1. Каждый действует по правилам, использует стереотипы.

- ритуалы

В широком смысле ритуал означает «выработанный обычаем или установленный порядок совершения чего-либо». Ритуалы прививаются молодому поколению посредством воспитания. Целью такого воспитания является привитие стереотипов поведения. Они, как и сами ритуалы, находят свое проявление в традициях, стереотипах и стандартах поведения. Ритуалы упрощают прогнозирование, предсказуемость наших действий в стандартных ситуациях. Облегчая нашу жизнь, они одновременно дают потенциальным манипуляторам рычаги скрытого управления.

- стандарты поведения

Например: правила поведения в обществе осуждают не цензурную брань. Большинство слышавших непечатные выражения – особенно женщины – испытывают неудобства. Даже это обстоятельство может быть использовано манипуляторами.

- господствующие стереотипы

Во многих ситуациях мы поступаем стереотипно, что также используется для манипулирования нами.

- традиции и ритуалы

Традиции и ритуалы тесно переплетаются. Свадьбы, похороны, застолья, праздничные и другие ритуалы передаются из поколения в поколение. Ритуалы и традиции , такие как дни рождения, ухаживания, соблазнения, застолья, крещение, отбор в природе, могут быть использованы для манипулировании людьми.

**1.2.Виды манипуляции.**

Каждый день любой из нас может стать жертвой манипуляции: во взаимоотношениях между руководителями и подчиненными, продавцами и покупателями, артистами и публикой, рекламой и потребителем, мужчинами и женщинами, родителями и детьми, учителями и учениками, преподавателями и студентами, между одноклассниками.

1.Политика.

Культ, которого не знала история.

Жизнь и деятельность И.В.Сталина является прекрасной иллюстрацией того, сколь многого можно достичь, обладая психологическим талантом и умением манипулировать людьми, Действительно, за короткий срок он создал культ своей личности, какого не знала история. Сталину верили, Сталина боготворили, Сталина боялись. Когда он умер, люди плакали, как будто их покинул самый близкий на свете человек. И это несмотря на то, что миллионы семей пострадали в жестокой мясорубке сталинских репрессий (многие из репрессированных считали, что Сталина ввели в заблуждение, что если он узнает, то непременно восстановит справедливость). После его смерти многие задавали себе вопрос: как жить дальше? Было даже удивительно, что жизнь продолжалась после его кончины. Такого мог достичь только гениальный психолог. И.В.Сталин оказался гениальным манипулятором.

Использование «заёмной силы»

Весьма искусно и разнообразно он использовал «заёмную силу» - способ манипулирования, при котором идёт привлечение сильных сторонников для обеспечения решающего перевеса. Продвигая на все более высокие посты преданных людей, целиком обязанных ему своим возвышением, Сталин постепенно увеличивал влияние в руководящих органах партии. Он много цитировал Ленина, поскольку авторитет вождя был непререкаем. Манипулятивный характер этого цитирования подтверждается тем, что многие цитаты, выхваченные из работ Ленина, в первоисточнике имели другой смысл, а это уже прямая манипуляция. Способ «заёмной силы» применялся им и в ещё более явном виде. Сталин создавал группировки одних видных партийцев против других, причём всегда оказывался в победившем блоке. В результате все его конкуренты один за другим терпели поражение, теряли былой авторитет, его же авторитет и влияние постоянно возрастали. Играя на амбициозности партийных вождей, их личных недостатках и просчётах, он сталкивал их, что называется, лбами и в итоге с помощью одних устранял других.

«Всенародная любовь»

«Всенародная любовь» к вождю была результатом, в частности, и манипулирования творческой интеллигенцией. Были организованы Союз писателей, Союз художников, Союз кинематографистов и др. С их помощью на деятелей литературы и искусства была накинута идеологическая удавка. Допускалось только то творчество, которое проводило «линию партии», особенно же превозносились произведения, воспевавшие «вождя народов».

Доносы.

Доносы являлись действенным средством нагнетания страха, который и являлся главной мишенью воздействия при манипулировании массами.

Укоренению в народном сознании чувства непреходящего страха способствовали жестокость и массовость всевозможных наказаний.

Почему Сталин любил стоять.

Психологический талант Сталина имел многочисленные и самые неожиданные проявления, позволяющие ему буквально «из ничего» создавать преимущества в разговоре. Проводя заседания, совещания, Сталин всегда предпочитал стоять или прохаживаться. Психологи установили, что человек, занимающий более высокую позицию в пространстве или контролирующий большее пространство, воспринимается как более значимый.

Темп речи.

Другим фактором воздействия на слушателей являлся темп речи Сталина. Медленная, с большими паузами речь обычно воспринимается как внушающая большее доверие. Речь вождя была именно такой.

Феномен Гитлера.

Воздействие на массы.

Гитлер как величайший демагог в мировой истории использовал массовую психологию в собственных целях. Он пишет в книге «Майн кампф»(Моя борьба): «В массовых собраниях мышление выключено. И я использую это состояние; оно обеспечивает моим речам величайшую степень воздействия, и я отправляю всех на собрание, где они становятся массой, хотят они того или нет». Идеолог фашизма говорит об удовлетворении потребности в общности и об использовании этого для целей пропаганды.

Каноны нацистской пропаганды.

Гитлер в «Майн кампф» пишет: «Способность восприятия масс очень ограничена и слаба. Принимая это во внимание, всякая эффективная пропаганда должна быть сведена к минимуму необходимых понятий, которые должны выражаться несколькими стереотипными формулировками». Фашисты использовали то обстоятельство, что масса более внушаема, особенно если вдалбливаются примитивные, базирующиеся на инстинктах идеи, такие, например, как «образ врага», «кто не с нами – тот против нас». Гитлер призывал: необходимо учиться даже у враждебной католической церкви влиять на людей – имеет значение и обстановка, и ритуал, «даже время дня, в которое произносится речь». Предпочтительнее вечер, поскольку утром человек более бодрее, энергичнее, а «речь идёт об ослаблении свободной воли людей, которых нужно подчинить «властительной силе сильнейшей воли».

Большое значение имеет, обвиняет выступающий или оправдывается. «Публика всегда предпочитает поверить хотя бы и на 90% недосказанному разоблачению, чем опровержению, хотя бы оно было обосновано на все 100%». Фюрер использовал психологический феномен: статус обвиняющего в общественном сознании воспринимается как более высокий, чем обвиняемого. «Раз оправдывается – значит виноват».

Ложь и слухи на службе нацистов.

Министр пропаганды «третьего рейха» Геббельс учил своих подчинённых: «Чем наглее ложь, тем быстрее она распространяется». Большая ложь не оставляет человека равнодушным. Чувствами, ею вызванными, хочется поделиться. И хотя передаётся это с большим сомнением – неужели это так?! – но поскольку вскоре об этом человек слышит и от других, то привыкает к мысли, которая вначале представлялась совершенно невозможной.

Метод провокации.

Политическая провокация – одно из сильнейших средств манипулирования массами. Она позволяет направить события по желанному манипуляторами сценарию, при этом всю ответственность переложив на других.

2.Служебные отношения.

Манипулирование в коллективе.

Манипулирование в служебных отношениях может преследовать следующие цели:

* Сделать другого орудием исполнения своих замыслов;
* Переложить на другого часть своей работы;
* Уйти от собственной ответственности, в частности переложить ее на другого (других);
* Самоутвердиться (в том числе – и за счет других);
* Разрешить свои психологические проблемы, в том числе – внутриличностные конфликты;
* Придать формату взаимоотношений нужный вид (например, дистанцию, степень доверительности и т.д.);
* Получить выигрыш по шкале дискомфорт – комфорт.

Манипулирование подчиненными.

Руководитель – манипулятор, имея право распоряжаться подчиненными по должности, присваивает себе право распоряжаться человеком как личностью. Это отношение к подчиненному может проявляться в разных формах: в подавлении или прямом доминировании, в манипулировании, в унижении – явном и грубом или утонченном и завуалированным. Манипуляция может быть продуктивно использована в управленческой практике на уровне межличностных контактов. Во-первых, для поднятия имиджа руководителя. Во-вторых– для смягчения формы принуждения, обойтись без которого, похоже, не удается ни одному руководителю. В-третьих – устранения противоречий между личными целями и желаниями и включения личных мотиваций в процесс достижения общей цели. Вместе с тем имеется существенное этическое ограничение на использование манипуляции – она становится аморальной в том случае, если: а) используется в личных целях руководителя; б) насилие над личностью превышает тот уровень, который диктуется спецификой работы.

Манипулирование руководителем.

Скрытое управление начальником может иметь следующие направления:

* Нейтрализация его недостатков как руководителя (недостаточный профессионализм, отрицательные черты характера, пробелы в образовании, недостаток культуры);
* Достижение личных выгод инициатора воздействия не в ущерб работе и руководителю;
* Получение личной выгоды в ущерб работе, коллегам, руководителю.

Подчиненные манипулируют руководителем.

Всякий безынициативный подчиненный, проходящий в кабинет начальника без предложений, ждущий указаний по всякому поводу, являет для руководителя постоянную угрозу манипуляции. Ведь даже просто подсказывая решение, советуя, руководитель принимает ответственность на себя и снимает ее с подчиненного. Нагрузка на первого увеличивается, на второго – уменьшается. Подчиненный является манипулятором. Если это делается им преднамеренно, то выигрыш – снятие с себя ответственности, уменьшение рабочей нагрузки. Если неосознанно – то выигрыш психологический. Если человек от природы нерешителен, излишне осторожен, тревожен, то для него более комфортна позиция подчинения – Дитя, потребность в покрове – Родителе, то есть трансакция Недотепа.

Руководитель манипулирует подчиненными.

Нередко возникает потребность поручить подчиненному задание, не входящее в его прямые обязанности. Или очень трудоемкое, или очень срочное, или не очень приятное. Руководители могут уменьшить сопротивление несколькими способами:

* Поблажками незадолго до того, как дать поручение;
* Обильной похвалой или комплиментами в начале разговора;
* Бросают вызов, если имеют дело с честолюбивым подчиненным.

Если подчиненный провинился, то он ожидает, что руководитель будет к нему не только строгим, но и справедливым. А поскольку многие ищут, прежде всего, объективные и уважительные для себя причины и не склонны винить себя, то, если их не выслушать, то создается впечатление несправедливости критики (см. приложение).

3.Деловое общение и переговоры.

Создание желаемой обстановки.

Успех переговоров в значительной степени определяется той обстановкой, в которой они проходят. Существует множество обстоятельств на первый взгляд незначительных, учет которых позволяет, во-первых, создать требуемую обстановку, во-вторых, скрыто накапливать психологические преимущества над партнером. Многие из этих преимуществ действуют на подсознание партнера, в результате чего возникает аттракция.

***10 правил делового разговора:***

1. Сформулируйте конкретные цели.
2. Составьте план.
3. Выберите время:

а) удобное и вам, и вашему собеседнику;

б) достаточное для разговора.

1. Выберите подходящее место.
2. Задачи первой части разговора: привлечь внимание и создать атмосферу взаимного доверия.
3. Подчините свою тактику целям. Оперируйте «открытыми» и «закрытыми» вопросами.
4. Старайтесь, чтобы в основном ваш собеседник.
5. Будьте на высоте положения (если критикуете, то делайте это по правилам)
6. Фиксируйте полученную информацию.

10)Прекращайте беседу сразу же после достижения намеченной цели. Используйте 6 способов прекратить беседу, не обидев собеседника (см. приложение).

Манипулирование партнером.

Многочисленные исследования установили влияние различных приемов ведения деловой беседы на ее результат. При этом выделились три группы позитивных и негативных факторов.

***Позитивные приемы – содействие успеху****:*

К числу приемов, способствующих успеху, относятся:

1. Задавание вопросов.
2. Активное слушание. Оно включает проверку правильности понимания высказывания партнера и поведение промежуточных итогов по этапам беседы.
3. Комментарии чувств, дающие информацию о своем внутреннем состоянии во время диалога.
4. Поведенческие метки, свидетельствующие о позитивном или нейтральном восприятии слов собеседника – легко читаемые собеседником вербальные или невербальные сигналы слушателя.

***Негативные приемы*** *–* ***преграды успеху:***

К элементам поведения на переговорах, препятствующим достижения участником своих целей, в частности относятся:

1. Употребление раздражителей, то есть слов, действий, мимики, телодвижений и т.д., раздражающих собеседника.
2. Контрпредложение – встречные предложения, вносимые либо без учета интересов собеседника, либо «в пику» ему.
3. Движение по спирали «защита – нападение», то есть переход в контратаки.
4. Расплывчатые аргументы.
5. Поведенческие метки, свидетельствующие о несогласии (например, отрицательные покачивания головой, усмешки, гримасы, проступающие жесты или жесты превосходства, откидывающие корпуса назад, попытки перебить и т.д.).

Манипулирование участников переговоров.

Реальная практика не исключает встречи с партнером, использующим разного рода «грязные уловки». Эти приемы необходимо знать и уметь их нейтрализовать.

1. Максимальное завышение начального уровня.
2. Расстановка ложных акцентов в собственной позиции.
3. Выдвижение требований в последнюю минуту или вымогательство.
4. Дача заведомо ложной информации или блеф.
5. Выдача информации о собственных интересах и позициях маленькими порциями, чтобы заставить партнера первым раскрыть свои карты.

Известны следующие трюки, применяемые на переговорах:

1. «хороший парень – плохой парень».
2. «вырывание по частям» (уловки: раскол оппонентов на группировки, дача взятки или угроза, блеф, принятие на себя обязательств, которые не собирается выполнять, использование ложных факторов, сокрытие части факторов, психическая атака, затягивание переговоров, отказ от переговоров).
3. Отвлекающий маневр.
4. Ложный след.

4.Продавцы и покупатели.

Манипулирование покупателями и продавцами.

Стремясь во чтобы то ни стало продать побольше и подороже, оборотистые продавцы применяют множество не очень честных уловок:

1. «Вторую вещь получить бесплатно».
2. «Подарки от фирмы».
3. «Скидка на этой недели».
4. «Сходное название».
5. «Иностранная бирка».
6. «Продаем ниже рыночной цены».
7. «Слухи о подорожании».
8. «Вы что, лучше других?».
9. «Не с вашими возможностями» (мишень воздействия на покупателя – уязвленное достоинство).
10. Претензии по поводу покупки (при обращении покупателя к продавцу возникает множество коллизий, поскольку интересы сторон прямо противоположны). Продавцу предпочтительно отклонить претензии, чтобы не нести издержки. Покупателя наоборот – получить компенсацию.

Уловки покупателей.

Есть свои приемы у покупателей:

1)Замечено, что продавец, взявший в руки деньги от покупателя, не хочет с ними расставаться. Так что если покупатель дает немного меньшую сумму и говорит, что больше у него нет, или начинает торговаться – нередко продавец махнет рукой: ладно, бери. Некоторые все же расторгают покупку, забирают товар и возвращают деньги, но это случается редко. Мишень воздействия на продавца – желание получить деньги за товар. Приманка – деньги уже в руках.

2)Покупатель заявляет, что у другого продавца он видел тот же товар, но дешевле. И делает вид, что собирается уходить. Довольно часто продавец останавливает его и немного уступает в цене.

3)Двое покупателей, например, муж и жена разделяют роли по принципу «хороший парень – плохой парень». Скажем, она – за покупку, он как бы против. Говорит, что дорого, у другого было тоже, но дешевле. Отличие от предыдущего варианта в том, что они говорят негромко, как бы между собой, но так, чтобы продавец понял, что если он не уступит в цене, то они уйдут. Как правило, такой паре удается добиться максимальной уступке.

Попытки принизить достоинства товара.

Уловки продавцов.

Множество хитростей употребляют и продавцы на рынке:

1)Реликтовые стаканы – маленькие нестандартные стаканчики, которыми отмеряют сыпучий товар. Торговать с их помощью очень выгодно. По виду они немного меньше, а на самом деле – значительно. Но в сознании покупателя – стакан, он и в Африке стакан. Маловат, правда, да ведь и немного дешевле товар отдают… немного дешевле, чем другие. Мишень воздействия – стереотип восприятия. Приманка – несколько меньшая цена.

2)Взвешивание «с походом». Продавец будет долго уравновешивать и высчитывать граммы и стотинки на калькуляторе, не понимая, что от него хочет наш человек, говоря про какой-то «поход».

3)Кладут на весы побольше, чем просит покупатель: «Берите, не пожалеете». Многие действительно покупают больше, чем собирались. Приманкой служит то, что большее количество выглядит внушительнее.

5.Реклама и потребитель.

Манипуляция – основа эффективной рекламы.

Основная идея действенной рекламы – подается не товар (услуга), а удовлетворение какой-то из потребностей человека. Задача рекламы заключается в том, чтобы у человека создалось впечатление, будто решение он принял сам, добровольно. Именно поэтому манипуляция – стержень эффективной рекламы. Мишенью воздействия являются потребности и желания человека. Приманкой – сюжет рекламного произведения, напоминающий о соответствующих потребностях или даже формирующий их. Одно из актуальных направлений в рекламе – это использование средств передачи информации, оказывающих влияние на подсознание. Свою роль в этом играет каждый звук, воспринимаемый слушателем. Наиболее удачная и эффективная реклама является таковой именно благодаря донесенной ею информации на подсознательном уровне. Реклама, обращенная к глубинам человеческого мозга, может иметь вполне топорный и непривлекательный вид, но сработает безотказно. В телевизионный рекламе видеоряд играет первостепенную роль в скрытом управлении потребителем рекламной продукции. В качестве исполнителей сюжетов выступают персонажи с прекрасной внешностью. Рекламируемые продукты или результаты их применения выглядят превосходно. Манипулятивный характер «картинок» в том, что они, как правило, не имеют никакого отношения к рекламируемому продукту.

6.Артисты и зрители.

Воздействие на зрителя происходит, прежде всего, через его эмоциональную сферу. Артист (певец) своими чувствами при исполнении роли (песни) заражает зрителей. Многие зрители считают себя грубо обманутыми, когда вместо обещанного «живого» исполнения им подсовывают фонограмму, под которую певец (певица) лишь раскрывает рот. Сейчас на смену попсовикам старой школы пришло новое поколение так называемых «исполнителей», которых прозвали «поющими трусами». Это нахрапистая поросль – смазливые на лица, но абсолютно не умеющие ни петь играть, ни двигаться. И «фанеру» за них порой пишут совершенно другие люди, а этим «артистам» остается лишь открывать рот, стараясь попадать в ритм. Мишенью воздействия на зрителей, слушателей здесь является потребность народа в музыке, в песнях как источниках положительных эмоций. Приманкой – невозможность выбирать: на всех каналах один и тот же попсовый примитив. Вред этой манипуляции огромен. И прежде всего потому, что на этой псевдокультуре вырастает молодое поколение, которое и считает это настоящей культурой.

7.Родители и дети.

Манипулирование детьми в семье.

Как правило, родители не задумываются о последствиях для детей, манипулируя ими. Заметив у ребенка некоторые способности, многие родители прикладывают титанические усилия, чтобы прославить свое дитя. И хотя при этом всегда говориться лишь о пользе для них, но на самом деле картина совсем иная: многим мамам и папам очень хочется удовлетворить и собственное честолюбие, и тщеславие. Некоторые даже приводят в пример каких-нибудь родителей выдающихся людей. В данном случае управление ребенком является по большей части манипулятивным, поскольку родитель преследует, как уже говорилось собственную цель – прославиться вместе с ребенком. Мишенью воздействия на ребенка здесь является его полная зависимость от родителей, неспособность пока еще постоять за себя, приманкой – поощрение ребенка за успехи и настойчивое культивирование у него честолюбия. Возможно, именно развитое в детстве непомерное честолюбие и делает многих из этих людей несчастными: стать первыми в избранной родителями, а затем и в последующей деятельности далеко не всегда удается. Властолюбивый родитель, не реализовавший потребность властвовать в отношениях с равными себе (на работе, в семье), тешится своей властью над ребенком, без конца наказывая его и понукая. Член семьи (обычно старший по возрасту) постоянно поучает остальных по любым поводам. При любой неудаче кого-либо из домашних он делает замечание: «Надо было поступать не так…» Когда же к нему обращаются за советом, отвечает: «А! Что вам говорить, вы все равно по-своему сделаете!» эта манипуляция имеет целью достижение психологического комфорта, реализуемого давно освоенной позицией Родитель и психологической пристройкой сверху к членам семьи. Так пожилые родители, тещи, свекрови и прочие продлевают власть, которую они имели над малолетними детьми.

Дети – манипуляторы.

Родители во многих случаях создают условия, способствующие развитию у их детей манипулятивного поведения. Этому способствует также и механизмы самозащиты и саморазвития, заложенные в ребенке природой. С самого раннего детства ребенок ведет себя уверенно и настойчиво. Первое независимое действие младенца – протест. Если происходит что-то, что ему не нравится, он тут же дает знать об этом посредством звукового отстаивания своих прав – плачет, кричит, вопит в любое время дня и ночи. Все в этом возрасте были очень упорны и сообщали о своем недовольстве до тех пор, пока его причина не устранялась. Научившись ползать, многие упорно и настойчиво делали то, что хотели: исследовали все и вся. Если бы малыши не были ограничены физически или не спали бы, они не давали бы ни секунды покоя окружающим. Только изобретение детской кроватки, манежа и помощь няни позволили родителям делать что-то еще, кроме как постоянно «пасти» младенца. Скоро, однако, младенец превращается в маленького человека, умеющего ходить, и говорить, и понимать, что ему говорят его родители. С этой поры физические ограничения его поведения уже неэффективны. Контроль над ним со стороны родителей с физического меняется на психологический. Однако и на эти происки природа заготовила противоядие. Вспомним хотя бы детское упрямство. Ребенок может даже прервать любимое занятие, чтобы сказать «нет». Еще бы! Ведь в детском упрямстве проявляется врожденная человеческая способность отстаивать себя доступными данному возрасту средствами:

1. Плач и крик.

Эти средства воздействия на родителей используется не только в грудном возрасте. Едва научившись ходить, ребенок уже знает, что для того, чтобы добиться своего, ему нужно иногда ластиться, иногда орать. Думаете, плачущим детям всегда хочется? Ничего подобного. Просто они хотят добиться от родителей того или иного, слезы в данный момент – их оружие. Мишенью их воздействия является дискомфорт, который испытывают взрослые, слыша детский плач, приманкой – простая зависимость: удовлетворишь потребность ребенка – прекратит нервировать родителей.

1. Добиться внимания.

Дети, не получающие необходимой ласки и внимания, намеренно совершают поступки лишь для того, чтобы добиться этого внимания даже в виде окрика, подзатыльника, наказания. В частности, такое бывает, например, при появлении на свет младшего братика или сестрички, когда все внимание родителей отдано младшему. Старший ребенок может без конца «канючить», требуя то одного, то другого, то третьего, но причина – его ревность и борьба за внимание к себе.

1. «Мнимый больной».

Это довольно распространенная манипуляция со стороны детей. Они рано подмечают, насколько взрослые обеспокоены их здоровьем. Юный манипулятор демонстрирует, что «плохо себя чувствует»: едва волочит ноги, готов пролежать целый день в постели, только бы не исполнять свои обязанности или стимулировать родителей к приобретению дорогой игрушки либо лакомства. Мишень воздействия – беспокойство родителей за здоровье ребенка, приманка – возможность облегчить его состояние, проявив повышенное внимание и заботу о нем.

1. «Диктатор».

Юное создание управляет взрослыми с помощью надутых губ, упрямства, непослушания, иногда – истерик. Взрослые, не желая портить себе настроение, уступают. Последнее и служит мишенью воздействия на взрослых.

1. «Юный хулиган».

Характерная черта манипуляторов названного типа – насильственный образ действий. Он задирает, обзывает других детей, дерется и плюется. Любит ружья и ножи. Сообразив довольно рано, что исходящая из него энергия делает окружающих управляемыми, он презирает авторитеты, поэтому жертвами его неприязни в первую очередь становятся учителя, родители и другие близкие ему люди. Его непоколебимая уверенность довольно быстро превращается в самонадеянность и абсолютную веру в свои силы, что действует на окружающих, как взгляд удава на кролика.

1. «Вы меня не любите».

Этими словами юные манипуляторы ставят родителей в положение Дитя, заставляя их оправдываться и демонстрировать свою любовь послаблениями и подарками. Сами манипуляторы занимают при этом позицию Родитель. Напомним, что манипуляциям подобного рода дети, вероятнее всего, научились у самих родителей, когда те манипулировали ими в младшем возрасте, говоря «я не люблю тебя такого», «ты не заслужил моей любви».

1. «Непонятливая ученица».

Например, девочка просит у мамы показать, как делать домашнее задание, полученное на уроке труда. Ей объясняют, но через несколько минут она снова и снова переспрашивает. Наконец «консультант» не выдерживает и выполняет задание. Девочка внутренне торжествует: пятерка обеспечена, а трудов – никаких. Почти все родители прошли через это. Те, кто не поддался на такую манипуляцию «с первого представления», тем не менее, постепенно все же попадают под ее действие. Ведь ребенок не может конкурировать по качеству исполнения со взрослыми, и в результате пятерки получают манипуляторы, а честные дети – более низкие оценки. Увидев слезы ребенка, поговорив с другими родителями, эти мамы включаются в изготовление домашних поделок вместо их любимых чад.

1. «Сравнение».

Вот стандартный «джентльменский» набор юных манипуляторов:

* - Ни от кого родители не требуют быть дома в 9 часов, только вы!
* - Все девчонки уже имеют туфли на высоком каблуке, только меня за детсадовку держат…
* - Брату все новое покупаете, а мне только донашивать…
* - Других не заставляют мыть руки каждые 5 минут…
* - У всех ребят уже есть компьютер, а вы только знаете, что обещать… и т.д.

Все сравнения подбираются так, чтобы родители почувствовали вину, будто они плохие (чересчур требовательные, или жадные, или необязательные). Именно чувство вины является мишенью воздействия, а приманкой – сравнение с другими родителями. Фоновый фактор – желание родителей быть «не хуже других».

8.Манипуляция в школьном сообществе.

Подростки используют достаточно жесткие манипулятивные приемы.

Защитные механизмы и умения сопротивляться манипуляциям у них еще не достаточно сформированы, это может быть связано с тем, что подростки не обладают достаточно устойчивой Я-концепцией. Возрастные особенности тинэйджеров описаны в трудах Д.И.Фельдштейна, И.С. Кона, Э. Эриксона, X. Ремшмидта. Недостаточно развитая позитивная Я-концепция, проблемы в становлении адекватной самооценки, особенности стереотипов поведения, принятых в данном обществе, неуверенность в себе, а так же, как правило, отсутствие навыков и умений достойного поведения в провокационных ситуациях делают подростка беспомощным в ситуациях манипулирования.

Кратко опишем основные моменты, которые стоит учитывать при создании коррекционных программ, цель которых - научить подростков сопротивляться манипулированию собой. Самооценка не является постоянной, она изменяется в зависимости от обстоятельств. Усвоение новых оценок может изменять значение усвоенных прежде. Есть три момента, существенных для понимания самооценки. Во-первых, важную роль в ее формировании играет сопоставление образа реального "Я" с образом идеального "Я", т.е. с представлением о том, каким человек хотел бы быть. Кто достигает в реальности характеристик, определяющих для него идеальный "образ Я", тот должен иметь высокую самооценку. Если же человек ощущает разрыв между этими характеристиками и реальностью своих достижений, его самооценка, по всей вероятности, будет низкой. Другой фактор, важный для формирования самооценки, связан с интериоризацией социальных реакций на данного человека. Иными словами, человек склонен оценивать себя так, как, по его мнению, его оценивают другие. Наконец, еще один взгляд на природу и формирование самооценки заключается в том, что человек оценивает успешность своих действий и проявлений через призму своей идентичности. Он испытывает удовлетворение не от того, что он что-то делает хорошо, а от того, что он избрал определенное дело и именно его делает хорошо. В целом картина выглядит таким образом, что люди прилагают большие усилия для того, чтобы с наибольшим успехом "вписаться" в структуру общества. Следует особо подчеркнуть, что самооценка, независимо от того, лежат ли в ее основе собственные суждения человека о себе или интерпретации суждений других людей, индивидуальные идеалы или культурно заданные стандарты, всегда носит субъективный характер.

Для того чтобы подросток был способен лучше адаптироваться и преодолевать трудности, ему необходимо сохранять позитивное представление о себе. И, напротив, люди с низкой самооценкой так реагируют на ту или иную неудачу, что это затрудняет всякую возможность улучшения "Я-концепции". Кроме того, они не только сами очень низко оценивают результаты своей деятельности, но и крайне озабочены мнением других, если со стороны последних наиболее вероятна неблагоприятная оценка. Многие авторы отмечают снижение самооценки в подростковом возрасте, с появлением ориентации на общение, на сверстников, на референтную группу. Следовательно, очевидна особенная уязвимость подростков перед манипулятивным воздействием и давлением группы. В дальнейшем человек с заниженной самооценкой часто дает любым действиям других людей негативную интерпретацию, независимо от того, насколько позитивным это действие будет выглядеть в глазах окружающих.

Поскольку манипуляция - скрытое и косвенное воздействие, необходимо отметить, что не каждый взрослый может защитить себя и не испытывать негативных эмоций. Старшеклассники находятся в возрасте, основная особенность которого - повышенное стремление к необоснованному риску. Поэтому манипулирования друг другом несколько отличаются от манипуляций взрослых. Одним из жестких приемов является достаточно распространенный "а слабо", который можно расшифровать примерно так: "Если ты настоящий мужчина, то ты сделаешь это...". Проблемными являются темы, связанные с недостатками, особенно физическими: "С такой рожей, как у тебя, только на девочек засматриваться". Подростки стремятся во что бы то ни стало доказать свою силу, взрослость. Часто взросление понимается подростками слишком утилитарно: перенять такие атрибуты взрослой жизни, как курение, алкоголизация, наркотики, сексуальные отношения. В этом возрасте также начинают проявляться и межполовые манипуляции, которые могут быть связаны с сексуальным принуждением, с давлением ("доказать любовь" и т. д.). Сильнее всего страдают от манипуляции отношения, построенные на любви, дружбе и взаимной привязанности.

Процесс группового давления.

Манипулирование может осуществляться и в групповом варианте. В этом случае, как правило, используется термин "групповое давление".

Мы начнем с того, что приведем примеры наиболее распространенных ситуаций, которые иллюстрируют эти феномены. Например, класс решил уйти с уроков, но находятся несколько человек, которые не хотят этого, и на них начинает давить группа желающих "сбежать": "Ты будешь предателем!", “Ты боишься! Ты трус!", "Ну ,что тебе трудно, что ли?", "Если ты настоящий друг...", и т.п. Или такой вариант - группа подростков уговаривает закурить своего сверстника: "Ну ты что, слабак? Девчонка?" "Ты маменькин сынок!". Это достаточно агрессивный вариант давления. Часто в таких ситуациях используются и просьбы: “Ну что ты ломаешься? " "Видишь, все общество тебя уговаривает", "Мы же всегда все делали вместе!", “Мы без тебя не можем, не хотим, не отрывайся от общества!", "Ты же свой парень, ты же не станешь нас подводить!" и т.п. Наблюдения показывают, что особенно усердствуют в уговорах и провокациях те члены группы, которые чувствуют себя в группе наименее уверенно и тем самым пытаются, с одной стороны, продемонстрировать преданность группе, с другой - подстегнуть самих себя на неправедное общее дело (феномен описан для случаев психологического принуждения к принятию наркотиков и алкоголя). Многие в таких ситуациях ощущают себя в тупике: "И отказать друзьям не могу, и делать, что они уговаривают не могу и не хочу, нет никакого выхода". Отсюда подавленное состояние и абсолютная беспомощность. Программы психологической помощи должны учитывать механизмы группового давления. Они могут стать предметом анализа и обсуждения в группе на занятиях с психологом. Виды группового давления: лесть, шантаж, уговоры, запугивания, подчеркнутое внимание, похвала и т. д. Почему же так трудно противостоять такому давлению? Известно, что в ходе групповой жизни возникают и закрепляются определенные групповые нормы и ценности, которые в той или иной степени должны разделять все участники. Групповые нормы - это определенные правила, выработанные группой, принятые ее большинством и регулирующие взаимоотношения между членами группы. Для обеспечения соблюдения этих норм всеми членами группы, вырабатывается также и система санкций. Санкции могут носить поощрительный или запретительный характер. В первом случае группа поощряет своих членов, исполняющих требования группы - повышается уровень их эмоционального принятия, растет статус, применяются другие психологические меры вознаграждения. Во втором случае группа в большей степени ориентирована на наказание тех членов группы, поведение которых не соответствует нормам. Это могут быть бойкот, снижение интенсивности общения с "провинившимся", понижение его статуса, исключение из структуры коммуникативных связей и др. Наиболее болезненны эти меры именно для подростков, в связи с возрастными особенностями. В ситуациях с групповым давлением также могут иметь место и самоманипуляции: "Уже поздно отказываться от выпивки, потому что истрачены деньги; потому что надо было бы сразу сказать..." и т.д. Смещение выбора в будущее может выглядеть так: "Отказаться в этой ситуации для меня было не так важно, вот в другой раз, более серьезный, например, с наркотиками я обязательно сделаю так, как необходимо мне". Такой вариант является еще и бальзамом, позволяющим смягчить удар по самооценке. Особенно остро стоит проблема принятия системы групповых норм для нового члена группы, адаптирующегося в непривычной для него системе отношений. Потому как перед ним встает вопрос о принятии или отвержении этих норм, правил, ценностей данной группы. Выделим четыре варианта отношения к данному вопросу: сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы; вынужденное принятие под угрозой санкций группы; демонстрация антагонизма по отношению к группе (по принципу “не такой, как все”) и свободное, осознанное отвержение групповых норм с учетом всех возможных последствий, вплоть до ухода из группы. Второй и третий вариант иллюстрируют поведение, зависимое от группы - либо принятие ее норм под давлением, либо противопоставление себя данной конкретной группе. При этом и тот, и другой вариант позволяют человеку оставаться в этой группе, играя роль "козла отпущения" или "аутсайдера". Как показывают исследования, подробно описанные в литературе, второй вариант поведения человека по отношению к группе является очень распространенным. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери этой группы или своего устойчивого положения в ней получил название конформизма и рассматривается сегодня как один из важнейших механизмов поддержания целостности группы, единства ее ценностей и целей.

Конформизм - это подчинение суждения или действия индивида групповому давлению, возникающее из конфликта между его собственным мнением и мнением группы. То есть человек демонстрирует конформное поведение в ситуации, когда предпочитает выбрать мнение группы в ущерб своему собственному. С социально-психологической точки зрения принято говорить о конформности как о черте личности, склонности индивида разрешать конфликт в пользу группы и о конформизме как социальном приспособленчестве. Специально организованные исследования показывают, что в различных ситуациях процент людей, демонстрирующих конформные реакции, может колебаться от 15 до 80. Это позволяет считать конформность важным фактором социального поведения человека. От чего зависит величина конформности человека? Прежде всего, от значимости для него высказываемого мнения. Чем оно важнее лично для него, тем ниже уровень конформности. Во-вторых, от авторитетности людей, высказывающих в группе те или иные взгляды. Чем выше их статус и авторитетность для группы - тем выше конформность членов группы. Конформность зависит и от количества членов группы, высказывающих позицию, от их единодушия. Особенно ярко феномен конформизма работает, когда на человека оказывает давление групповое большинство, и оно единодушно в своих убеждениях.

Уровень конформности зависит от возраста и пола человека. Так, женщины более конформны, чем мужчины, а дети - чем взрослые. Хотя если говорить о подростках и старшеклассниках, то они склонны демонстрировать конформизм в общении с группой сверстников и негативизм - в общении со взрослыми. (Негативизм - это позиция, когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, демонстрируя на первый взгляд крайне независимую позицию, отрицая во что бы то ни стало все стандарты и нормы группы. В действительности негативизм - это не противопоставление конформности, не подлинная независимость. Скорее, это "конформность наоборот", потому что, если индивид ставит своей целью противостоять группе во всем, то он зависим от группы, следовательно, эта позиция не противоположна конформности.) Учитывая это, желательно как можно реже ставить подростка в ситуацию группового давления со стороны взрослых или класса, если они не является для него источником норм и ценностей. В старшем школьном возрасте возрастает вероятность независимых решений, однако конформность в общении со значимой группой сверстников или взрослых еще очень велика (например, различные юношеские преступные группы). Люди с высоким уровнем конформности склонны подчиняться групповому давлению, уступать психологическому давлению вопреки своему мнению, менять свое мнение под давлением группы. Как явление конформизм часто проявляется в подростковом возрасте, так как очень сильным является желание "быть как все". Одна из разновидностей давления - подражание окружающим, психическое заражение ("стадное чувство"). Человек "заражается" эмоциями толпы (например, ситуация паники). В подростковом возрасте происходит перелом в сознании: подросток осознает и чувствует себя взрослым и требует от окружающих отношения к себе как ко взрослому. На этом этапе обостряется стремление к автономии, самостоятельному оцениванию, неординарному решению проблем (что способствует самоутверждению личности), интенсифицируются процессы саморефлексии, самоанализа. Если другие ограничивают, подавляют это стремление, блокируют свободу в построении и изменении смыслов жизни, то возникают конфликты, а на глубинном уровне может развиться устойчивый когнитивный диссонанс. Необходимость общения со сверстниками своей референтной группы также порождает повышение конформности. Этому способствует отсутствие определенных коммуникативных умений: отказать, принимать критику и критиковать, адекватно реагировать как на похвалу, комплимент, так и на отрицательное высказывание в свой адрес, принятие ответственности за свое поведение и т.д.

**2. Защита от манипулирования.**

1.Управление – это искусство, защита – это техника.

Инициатор манипулирования (как и любого скрытого управления), безусловно. Обладает немалыми преимуществами, хотя бы уже в силу того, что у него есть возможность подготовиться и ему принадлежит первый ход. Однако потенциальной «жертве» манипуляции, обладающей способностью вовремя распознать угрозу, эти преимущества – внезапность, высокий темп, спланированное выгодное распределение позиций – достаточно легко нейтрализовать. Ведь акт манипулирования, имеющий точно намечавшийся и достаточное время сохраняющийся эффект, является произведением искусства – искусства управлять людьми. В этом спектакле тонко сбалансированы самые различные элементы, иногда в довольно причудливом сочетании. Разрушить столь искусственную (сколь и искусную) конструкцию в большинстве случаев несложно, тогда как придумать и успешно воплотить манипуляцию труднее, чем от нее защититься. Поэтому защита манипуляции – это в значительной степени техника. А, как известно, техникой овладеть легче, чем искусством. В силу этого изучение манипуляций дает больше преимуществ защищающимся от них, а не нападающей стороне.

Блок – схема противодействия манипулированию.

|  |
| --- |
| **Не давайте информации о себе** |

|  |
| --- |
| **Осознайте, что вами манипулируют** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Пассивная защита** |  | **Активная**  **защита** |  | **Контрманипуляция** |

2.Первая ступень защиты от манипуляции.

1)Об отстраненности

Поскольку в соответствии с моделью манипуляции первым ее шагом является получение информации об адресате, то ясно, что, прежде всего необходимо по возможности не дать манипулятору такой информации. В деловом мире предусмотрены соответствующие защитные процедуры: отстранения, позволяющие, прежде чем дать информацию, получить ее самим, избегая личной встречи: «Без доклада не входить», «Часы приема», «Прием по предварительной записи», «Пришлите ваши предложения (вопросы)» и т.д.

2)Этика как средство защиты

Вызвать у человека состояние дискомфорта – это значит облегчить управление им. Правила же этики, напротив, приписывают создавать удобства для партнера. Следовательно, эти правила направлены и на защиту его от манипулирования. Например, рекомендуется не акцентировать внимание на промахах партнера, «не заметить» его оплошностей. (Манипулятор же, напротив, ищет ошибки адресата и даже «организует» их, чтобы создать чувство вины или ущербности.) Не принято задавать нетактичные вопросы, выпытывать, домогаться ответов и т.п. Нежелание сообщать свое мнение по «скользкому» вопросу формулируется просто: «Без комментариев».

3)Учитесь говорить «нет»

Человек, затрудняющийся (стесняющийся) сказать «нет», - легкая добыча для манипулятора. Не бойтесь риска: лучше иногда оказать неправым, чем испытывать постоянные сомнения. Помните старую аксиому: «Всегда легче извиниться за настойчивость потом, чем получить отказ вначале». В конце концов, каждый из нас имеет право сказать все, в том числе и глупость. Но по правилам этики не каждый имеет право на услышанную глупость указывать. Сомнений будет меньше, если не выступать «адвокатом» собеседника. Если он чем-то не понравился – говорите решительно «нет». Наше подсознание, интуиция подсказывают нам подчас наилучшие решения. А питается подсознание «эффектом мелочей». Человек узнается по мелочам: главное он при желании может скрыть, а за мелочами уследить сложно. Это и помогает распознать тех, кто недостоин нашего доверия.

4)Непредсказуемость

Еще одним защитным приемом является непредсказуемость адресата. Суть его выражает девиз: «Когда ты непредсказуем, ты неуязвим». Если адресат ведет себя так, что его нельзя «просчитать», то манипулятору не к чему будет подстраиваться – ведь куда труднее пользоваться ключами, если замки постоянно меняются. Но в нашей культуре непредсказуемость не поощряется. Мы находимся под властью, с одной стороны, стандартов поведения, переживания или мышлений, а с другой – ожиданий и требований окружающих людей. И все же, чтобы лишить манипулятора этой мишени воздействия, будьте непредсказуемы!

3.Вторая ступень защиты от манипуляций.

1. Нарушение этикета

Анализ ситуаций, связанных с манипулированием, показывает, что обнаружить нарушение инициатором какого-либо из правил этики можно почти всегда. Например, некто обращается к вам в неудобный для вас момент, сопровождая свои действия всяческими извинениями (он понимает, что вам некогда, но отнимает всего «несколько секунд»). Ситуация усугубляется еще и тем, что время на принятие вами решения ограничивается, т.е. вам манипулятивно навязывают темп разговора, - и все это под видом заботы о вас, занятом человеке. Ощутив подобное неудобство, вы должны сразу спросить себя, почему оно возникло. Пересекайте нарушения правил этики, ибо это неоспоримый признак манипулирования.

1. Осознание опасности

Указанные признаки должны не просто насторожить, а мобилизовать для отпора. Достаточно сказать себе: «Стоп, манипуляция!» или нечто в этом роде, но обязательно содержащие слово «манипуляция». Именно оно, как показал опыт, действует отрезвляюще – вы осознаете, что имеет место игра с вами, нарушение вашей независимости, насилие над вашей личностью. Перед вами кукловод, желающий сделать из вас марионетку, послушную его замыслам. Этого осознания вполне достаточно, чтобы взять себя в руки и перейти к защите.

1. Чувство вины

Одно из средств управления ребенком и манипулирования взрослым – создание у них чувства вины: человеку традиционно прививается сознание, что он должен действовать по неким правилам, нарушение которых вменяется ему в вину. Перечислим наиболее опасные из этих правил, опасные в том смысле, что они используются в качестве мишеней для манипулирования нами:

* «Вы должны реагировать на то, что вам говорят», отвечать на поставленные вопросы.
* «Вы должны стремиться улучшить себя», работать над собой.
* «Вы должны придерживаться принятого решения».
* «Вы должны быть понятливы».
* «Вы не должны ошибаться».
* «вы должны быть логичным», а, следовательно, и предсказуемым, т.е. управляемым.

Человек, неукоснительно выполняющий перечисленные выше предписания, является легкой добычей для манипуляторов, поскольку каждое из этих предписаний создает мишень для воздействия. Существуют правила, позволяющиеся защититься от возникновения чувства вины и, следовательно, - от манипулирования (см. приложения).

1. Ощущение зависимости

Определенная зависимость индивида от общества – одно из непременных условий существования самого общества. Иными словами, действуя, вы на должны задевать интересы других людей.

* С детства нам прививается зависимость от мнения окружающих (конформизм), привычка сообразовывать свои действия с их оценкой.
* Мы воспитаны так, что необходимо добиваться расположения окружающих.
* Мы чувствуем себя беззащитными, услышав зловещее «Я тебе это припомню» или заявление типа «Ты пожалеешь о том, что сделал», «Ты вспомнишь об этом», если сразу принимаем это на веру.

Главное здесь помнить о том, что вы личность, и руководствоваться определенными правилами, позволяющими вам утвердить себя, а также правилами, которые научат вас не принимать на себя чужую ответственность (см. приложение).

4.Пассивная защита от манипуляции.

Сущность пассивной защиты.

Пассивную защиту рекомендуется применять в случаях:

* Когда вы не знаете, как поступить;
* Когда не хотите (или не можете) портить отношения с манипулятором.

Пассивная защита может осуществляться в следующих формах:

1. Никак не реагируйте на слова манипулятора, молчите, делая вид, что не расслышали, не обратили внимания, не поняли.
2. Делайте вид, что «туповаты», «не поняли», о чем речь.
3. Заговорите совсем о другом, переведите общение в другую плоскость.
4. «Соглашайтесь» с предложением манипулятора, но обусловливая его тем, что не зависит от вас и позволит в дальнейшем при желании «отыграть назад».
5. Уступите в малом, сохранив главное.
6. Переспросите, повторив просьбу манипулятора, но с вопросительной интонацией, требуя тем самым продолжить его речь.
7. «Мне нужно посоветоваться/подумать».
8. «У меня нет полномочий».
9. По возможности избегайте любых дел с потенциальными манипуляторами.
10. Пассивной защитой могут стать и ответы, вызывающие улыбку.

***3 метода пассивной защиты:***

1. Отсрочка:

* Физический выход из пространства взаимодействия под благовидным предлогом.
* Отвлечение на бытовую надобность.
* Переключение внимания на что-нибудь другое.
* «философский» выход из ситуации – риторические вопросы или высказывания.

1. Сокращение интервалов взаимодействия:

* Перенесение разговора на другое время.
* Установление определенного «графика».

1. Предотвращение личного взаимодействия.

* Исключение возможности встреч с манипулятором.
* Преобразование личной встречи в переписку.

5.Активная защита от манипуляции.

«Расставим точки над i».

Манипулятор обычно эксплуатирует наше желание выглядеть достойно. Поэтому не бойтесь принизить себя, говоря, например: «Боюсь, ты сильно преувеличиваешь мои достоинства (щедрость, возможности, способности)». Эти слова освобождают вас от оков и открывают широкое поле защитных возможностей. Главное в активной защите от манипуляций – психологический настрой: не следует стесняться сказать (иди дать понять) то, что думаете, чего опасаетесь.

Сущность метода «Расставим точки над i».

Этот метод состоит в том, что нужно прямо, не стесняясь, заявить о том, что вас беспокоит, или попросить разъяснения: «К чему вы клоните?», «Скажите прямо, чего вы хотите?» одна из главных задач данного вида защиты – сделать тайное (намерения манипулятора) явным.

1. «Не давите на меня».

Это некий вариант метода «Расставим точки над i». Иногда достаточно просто и ясно заявить манипулятору, требующему что-то от вас: «Не давите на меня». Если не хватает одного раза (некоторые манипуляторы, увлекшись своей игрой, сразу не понимают и не хотят понимать), тогда нужно повторить дважды или трижды эту фразу, добавив громкости и уверенности в голосе, а также посмотреть манипулятору прямо в глаза.

1. «Мы с вами так не договаривались».

Еще один прием, простой, но работающий. Действительно, если «не договаривались», как с этим поспоришь? «Мы с вами так не договаривались» является одной из реализаций метода «Расставим точки над i».

1. Предварительная установка.

Осуществить защиту «Расставим точки над i» помогает конкретная установка индивида накануне встречи с потенциальным манипулятором. Например, если покупатель идет в магазин с четким намерением купить определенную вещь по определенной цене, то он сможет легко противостоять манипулятивному воздействию продавцов.

Учимся говорить «нет».

Как вы отреагируете на просьбу коллеги помочь с проектом, на просьбу друга помочь сделать исследовательскую работу, когда вы загружены собственной работой? Запомните главное. Только вам известны ваши планы. Только вы можете решать, что будете делать сегодня, а что – нет. Но ответить отказом на чью-либо просьбу, твердо сказать «нет» вовсе не означает быть невежливым и резким. При этом вовсе не обязательно пускаться в пространные объяснения. Объяснить свой отказ, пожалуй, стоит тому человеку, с которым вас связывают близкие отношения, но это не обязывает вас делать что-то для него. Нужно научить говорить «нет» таким образом, чтобы сохранить с обратившимся к вам человеком нормальные отношения, всегда имейте наготове несколько вежливых ответов. Тогда просьбы не застанут вас врасплох, и слова «Да, конечно сделаю» не сорвутся непроизвольно с ваших уст.

1. Как произнести уверенное «нет».

Не говорите «вряд ли», если хотите сказать «нет», ведь обратившийся к вам человек решит, что вы скорее склонны согласиться на его просьбу, и «дожмет» вас. Первым словом вашей фразы должно быть именно «нет». В противном случае собеседник почувствует слабость вашей позиции и подумает, сто вас еще можно уговорить. Если простое «нет» кажется вам слишком грубым, попытайтесь «подсластить» свой отказ, сделать его более мягким. Как может выглядеть вежливый отказ, свидетельствуют следующие примеры:

- Нет, извини, но вечером в субботу я не смогу тебе помочь.

- Увы, но на счет вечера я уже договорился.

1. Как сказать «нет» и при этом никого не обидеть (см. приложение).

6. Контрманипуляция.

Сущность контрманипуляции.

Контрманипуляция – наиболее сильная из защит – представляет собой ответную манипуляцию со стороны адресата, в которой используются обстоятельства, созданные первоначальным манипулятивным воздействием инициатора. Сущность контрманипуляции заключается в том, чтобы сделать вид, будто вы не понимаете, что вами пытаются манипулировать, принять предлагаемую игру и довести ее до финала, проигрышного для манипулятора. Внезапный поворот ситуации демонстрирует манипулятору ваше психологическое преимущество, т.е. психологический улар, означающий поражение манипулятора. Контрманипуляция напоминает бумеранг – энергия атаки возвращается и поражает агрессора. Контрманипуляция как прием психологического единоборства имеет аналоги в противоборствах физических. Это – японская борьба айкидо: в ней не противостоят удару, а продляют его. Противник теряет равновесие и оказывается поверженным.

**3.Заключение.**

Экспериментально-опытным путем мы убедились, что манипулятивное воздействие на человека воспримается окружающими людьми неоднозначно. Это объясняется тем, что не всегда манипуляция носит положительный характер, однако известны случаи положительного влияния манипулятивного воздействия на человека. Мы установили, что современные подростки, оценивая результаты манипуляций в обществе, больше увидели отрицательных моментов, чем положительных. При опросе выявилась следующая тенденция: несмотря на то, что половина опрошенных негативно относятся к манипуляциям, в жизненных ситуациях они чаще всего оказываются манипуляторами. Используя в исследовании программный комплекс «Социометрии», мы смогли увидеть социальные статусы учащихся, интересуемых нас категорий: манипулятор, манипулируемый и сделать соответствующие выводы:

1. Утверждение, что манипулятор всегда является лидером – ошибочно. В действительности отношения большинства людей к манипуляторам отрицательно, лишь небольшому количеству умелых и искусных манипуляторов удается занимать лидерские позиции в социуме.
2. Позволять постоянно манипулировать собой другим людям нельзя, иначе ваш собственный социальный статус и социальное признание будут постепенно понижаться.
3. В наиболее выгодном положении находятся люди, которые в разных жизненных обстоятельствах ведут себя по-разному: то играют роль манипулятора, то сами позволяют манипулировать собой, не стесняются идти на компромисс и в то же время, в особых ситуациях твердо отстаивают свои позиции. Именно эта категория людей имеет стабильное социальное положение в обществе, и чаще всего занимают лидерские позиции.

Таким образом, мы установили, что, несмотря на преобладающее негативное отношение общества к манипуляции людьми, сами же члены этого общества в разных жизненных ситуациях предпочитают использовать манипуляции в своих целях. Исходя из выше изложенного, можно считать, что манипуляция в жизни людей занимает очень важное место. Без ее присутствия в нашей жизни между людьми стало бы более однообразным и возможно увеличилось бы количество конфликтных ситуаций, и беспорядков в обществе. Поэтому современный человек, на мой взгляд, должен владеть информацией о манипулятивном воздействии на личность, применять в жизни некоторые виды манипуляции и уметь противостоять агрессивному или скрытому нежелательному воздействию со стороны. Эти вопросы более подробно освещены в рекомендациях (см. приложения).

**Список литературы.**

1. Берн Э., Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. – М.: Прогресс, 1988.

2. Годфруа Ж., Что такое психология. – М.: Мир, 1992.

3. Зевелев А.И., Истоки сталинизма. – М.: высшая школа, 1990.

4. Карнеги Д., Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей. – М.: Прогресс, 1989.

5. Кашапов Р.Р., Как научиться работать и добиваться успеха. – И.: Удмуртский университет, 1995.

6.Рахматшаева В.А., Психология взаимоотношений. – М.: Просвещение, 1996.

7. Шейнов В.П., Как управлять другими. Как управлять собой. – Мн.: Амалфея, 1996.

8. Шейнов В.П., Психология и этика делового контакта. – Мн.: Амалфея, 1996.

9. Шейнов В.П., Психология знаменитых личностей. Великие полководцы. – М.: Приор, 1998.

10. Шейнов В.П., Искусство убеждать. – М.: Приор, 1998.

**Приложения.**

Приложение №1

Вопросы, используемые в опросе по исследованию уровня понимания учащимися такового жизненного явления, как манипуляция:

1. **Как ты относишься к процессу манипуляции людьми: хорошо или плохо? Почему?**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **Какими, на твой взгляд, положительными и отрицательными качествами обладает манипулятор?**

**А**) положительные:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Б**) отрицательные**:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **В повседневной жизни ты чаще всего оказываешься манипулятором или манипулированным? Почему?**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **Какое из высказываний ты считаешь верным:**

**А**) манипуляция – залог успешного общения;

**Б**) манипулятивное общение пагубно сказывается на межличностных отношениях людей;

**В**) нечастые, умелые манипуляции позволяют человеку добиться многого в жизни.

Приложение № 2

***Стили поведения в жизненных ситуациях***



***Отношение учащихся к манипуляциям в жизни***



***Положительные результаты манипуляций***



***Отрицательные результаты манипуляций***



***Социальные статусы манипулируемых***



***Социальные статусы манипуляторов***



***Социальные статусы людей, в разных жизненных обстоятельствах ведущих себя по-разному: то играют роль манипулятора, то сами позволяют манипулировать собой***



Приложение № 3

Вашему вниманию предлагаются рекомендации по поведению переговоров; правила поведения и общения; способы защиты от манипуляции.

***9 правил критики:***

|  |
| --- |
| 1. Прежде всего выслушайте объяснения. 2. Сохраняйте ровный тон. 3. Прежде чем критиковать – найдите за что похвалить. 4. Критикуйте поступки, а не человека. 5. Не ищите «козла отпущения». 6. Ищите вместе решение, а не обвиняйте. 7. Не критикуйте при свидетелях. 8. Помните: ничто так не разоружает, как условия почетной капитуляции. 9. Проявите эмпатию. |

***6 способов прекратить разговор, не обидев собеседника:***

|  |
| --- |
| 1. Поблагодарите (за содержательную беседу, за информацию, за откровенность, за то, что нашел время зайти, и т.п.) 2. Кратко объясните, как собираетесь поступить, и покажите, что приступаете к этому немедленно. 3. Предложите собеседнику срочно сделать что-то, объяснив, почему это лучше сделать безотлагательно. 4. Встаньте, пожмите руки, попрощайтесь. 5. Проводите посетителя до двери. 6. Приведите в действие «соглашение о спасении» с коллегой по работе. |

***Как защитить себя от чувства вины?***

***Вы не обязаны:***

|  |
| --- |
| 1. Отвечать, если вам не хочется; 2. Стремиться всегда быть привлекательным; 3. Быть рабом ранее сказанных вами слов; 4. Разбираться во всем. |

***Вы имеете право:***

|  |
| --- |
| 1. На ошибку; 2. Быть непонятливым или чего-то не знать; 3. Быть нелогичным; 4. Сказать «Я не хочу»; 5. Воспринимать себя таким, каков ты есть, не насиловать себя. |

***Как защититься от зависимости?***

***Вы имеете право:***

|  |
| --- |
| 1. Сказать «нет» всякий раз, когда вам это хочется; 2. Быть судьей самому себе; 3. Не зависеть от того, как к вам относятся другие; 4. Не оправдываться за свои поступки и намерения. |

***Как не принять на себя чужую ответственность?***

***Вы имеете право:***

|  |
| --- |
| 1. Не объяснять и не извиняться за свое поведение ; 2. Сказать: «Меня это не волнует», «Мне это не интересно», «Поговорим о другом», «Это твои проблемы». |

***10 способов выражения отказа*,**

***которые не оскорбят чувств собеседника:***

|  |
| --- |
| * - Нет, но на следующей неделе мы могли бы… * - Нет, но что, если я… * - Нет, я буду занят до… * - Нет, сейчас мне необходимо закончить… * - Нет, к сожалению, я должен… * - Нет, извините, я не могу… * - Нет, боюсь, мне придется… * - Нет, но ты можешь смело обращаться ко мне через… * - Нет, однако я смог бы… * - Нет, сейчас это невозможно, но… |

Приложение № 4

***В мире мудрых мыслей***

|  |
| --- |
| Человек в обществе должен расти согласно своей природе, быть самим собой и единственным, как на дереве каждый лист отличается от другого. Но в каждом листике есть нечто общее с другими, и эта общность перебегает по сучкам, сосудам и образует мощь ствола и единство всего дерева.  ***М. М. Пришвин*** |

|  |
| --- |
| …человек тем более совершенен, чем более он полезен для широкого круга интересов общественных, государственных и всего человечества.  ***Д. И. Менделеев*** |

|  |
| --- |
| Без дружбы никакое общение между людьми не имеет ценности.  ***Сократ*** |

|  |
| --- |
| Кто хочет иметь друзей, тот и сам должен быть дружелюбным.  ***Библия (притч,18, 25)*** |

|  |
| --- |
| Друзья должны в согласье полном жить.  Насилье может дружбу задушить.  ***Дж. Чосер*** |

|  |
| --- |
| Что ни толкуй Вольтер или Декарт,  Мир для меня – колода карт,  Жизнь – банк: рок мечет, я играю  И правила игры я к людям применяю.  ***О. фон Бисмарк*** |

|  |
| --- |
| Не стоит прогибаться под изменчивый мир, пусть лучше он прогнется под нас.  ***А. Макаревич*** |