

Виды психологических
манипуляций и защита от них.

Курдюкова Сабина
Аджунцян Лаура Грачевна

Актуальность

Данную тему я выбрала из-за того, что столкнулась с проблемой людей с «мягким» характером. Зачастую они поддаются влиянию более сильных психологически людей.

Польза исследования заключается в том, что в социуме «маленькие» люди будут чувствовать себя увереннее и более защищено после выявления способов противодействия манипуляции, а более «сильные» люди смогут научиться контролировать себя.

При изучении проблемы исследования можно будет узнать, как остерегаться манипуляции, что переходит многие границы, также в исследовании будет изложено то, как манипулировать самому, при этом не переходя за рамки или же, как вообще избавиться от «привычки» манипулировать. Всем вышеперечисленным объясняется актуальность данного исследования.

Проблема исследования

- Каковы способы защиты от психологического воздействия (манипуляции)?
- Каковы способы самоограничения и воздержания от манипулирования случайным или намеренным образом?
- Проблема поиска путей и средств сопротивления манипуляции, воздержание от данного воздействия на людей в роли манипулятора.
- Проблема исследования посвящена вопросу защиты от манипуляции и воздержанию от нее в корыстных целях.

Цель исследования

Исследование влияния манипуляционных действий человека на окружающих, противостояния данному влиянию и выработка самоконтроля перед манипуляцией окружающими.

Задачи исследования

- 1) Ознакомиться с количеством определенной литературы для понимания данного явления.
- 2) Выявить три наиболее эффективных способов манипуляции в общении.
- 3) Продемонстрировать эффективность манипуляции на примере нескольких людей.
- 4) На основе сделанного сделать вывод о том, как бороться с манипуляцией со стороны окружающих и как не манипулировать людьми.

Гипотеза

Манипуляции окружающими широко используются в обществе. Многие обладают повышенной степенью внушаемости, многие в какой-то степени доверчивы и не могут противостоять влиянию со стороны окружающих. Но многие и сами выступают в роли манипуляторов, иногда даже не замечая этого.

Новизна

Новизна работы заключается в том, что исследование будет проводиться среди «новых» людей в кругу общения.

Методы исследования

Метод данного исследования скорее эмпирический, т.к. заключается в наблюдении, сравнении, интервьюировании. С помощью данного метода исследования будет достигнута цель исследования. Предметная область – биология, психология.

Объект и предмет

В качестве объекта исследования будет выступать **манипуляция**. Предметом же будет являться влияние различных способов манипуляции людьми и защита от них.

Глава I

Общая характеристика манипуляции.

1.1. Что такое манипуляция? Для чего нужно данное явление?

Манипуляция – тип психологического воздействия на человека (или группу людей), при котором один собеседник старается ввести в заблуждение второго с помощью представления достоверной информации в искаженном виде.

Манипуляция – это раздел психологии.

Психология – наука, изучающая множество различных процессов, протекающих в нашем сознании.

Манипуляция нужна для достижения своих целей, задач и т.п. с помощью другого человека вопреки его интересам и желаниям.

1.2. Разбор основных понятий.

Виды психологических манипуляций людьми бывают разными, я же хочу отобрать три вида в общении, что лично считаю наиболее эффективными.

Человек, который управляет называется **манипулятором**.

Манипулятор – это тот человек, которому просто необходимо кем-то управлять, это уже его потребность. Человек-манипулятор является своим же рабом.

Человек, который поддается влиянию и управлению со стороны манипулятора называется (именно в данном исследовании) **жертвой манипулятора**.

Жертва манипулятора часто обладает слабыхарактерностью, часто является человеком, что поддается влиянию.

1.3. Отбор трех наиболее эффективных способов манипуляции и защиты от них.

Для начала выберем три вида манипуляций людьми в общении.

Из прочитанного материала меня заинтересовали три вида манипуляций:

- 1) Влияние виной.
- 2) Влияние любовью.
- 3) Влияние неуверенностью в себе.

Влияние виной

Влияние виной заключается в том, что манипулятор, обидевшись, заставляет ощущать свою жертву ложное чувство вины, а жертва в свою очередь старается сделать все возможное для устранения своего чувства вины перед манипулятором.

Манипулятор обижается конечно же неискренне и в речи часто допускаются издёвки над собой, занижение собственного чувства достоинства, занижение уровня своей важности. Если после разговора с обидевшимся не поступили ответы на ваши вопросы : «Что не так? Давай вместе выясним, в чем дело?»; то вами точно манипулируют.

Для защиты от влияния виной можно выделить пару приемов:

- Избегайте конфликт с манипулятором
- Не обращайте внимание на капризы
- Не поддавайтесь на требования, замаскированные под обиду.

Влияние любовью

Влияние любовью - это по сути игра на чувствах человека. Данное влияние заключается в том, что манипулятор влюбляет в себя жертву, а жертва на поводу чувств идет на различного рода требования манипулятора, скрывающиеся под чувством любви.

Попав под влияние любовью, а точнее став жертвой, необходимо как можно скорее начинать прекращать общение с такого рода манипулятором.

Часто люди не могут распознать манипулятора, пользующегося влиянием любовью по отношению к окружающим.

Распознать манипулятора можно по его поведению:

- У человека никогда не было длительных отношений.
- Своими словами он вас путает и скидывает все на недопонимание.
- В самом начале общения он очень активен.
- Манипулятор редко что-то обещает, а если и обещает, то не выполняет свое обещание.
- Его поступки «бегают» из крайности в крайность.

Влияние неуверенностью в себе

Влияние неуверенностью в себе заключается в том, что манипулятор пользуется слабостью своей жертвы, а точнее ее неуверенностью в себе, для достижения своих целей, либо для поднятия своего авторитета.

Манипулятор, что пользуется данным видом манипуляции явно не имеет особой важности, но хочет быть важным. Он дает понять, что он тут начальник, хотя скидывает все свои дела на менее важного, скажем так, по должности.

Для защиты от подобного влияния следует твердо сказать «нет» на очередную просьбу, от которой якобы не уйти из-за вашей меньшей важности перед манипулятором, конечно же отказываться от дела необходимо, если вы точно не обязаны делать то, что говорит манипулятор.

Такого рода манипулятор очень ненасытен и любит лесть.

Глава 2

Влияние на человека отобранных ранее
способов манипуляции

2.1 Таблица

<div style="text-align: right; padding-right: 5px;">Жертвы манипуляции</div> <div style="text-align: left; padding-left: 5px;">Виды манипуляции</div>	1	2	3	4	5
Влияние любовью	+	+	-	+	+
Влияние виной	-	+	-	+	+
Влияние неуверенностью в себе	+	-	+	+	-

Заключение

Вывод

В данном исследовании мы с вами рассмотрели некоторые виды манипуляции и способы защиты от них. Самым эффективным оказалась манипуляция любовью, по источникам эта самая манипуляция является самой жестокой.

Как избавиться от привычки манипулировать?

Почему же мы вообще манипулируем другими?

Мы манипулируем другими, потому что в нас заложены изначально (с детства например) ошибочные внутренние установки. Манипулируя другими, вы прежде всего делаете хуже себе.

Избавиться от такой привычки можно, став «актуализатором», не играя всякие роли, и выполняя свои дела самостоятельно, не пользуясь кем-то.

Актуализатор – тот, кто признал свои ошибки и недостатки.

Будьте собой и будьте искренними, чтобы избавиться от столь неприятной для вас привычки.

Избавиться полностью от данной привычки не получится, т.к мы все в какой-то степени манипулируем другими, но удастся ослабить в себе желание манипулировать.

Источники

1. Владимир Адамчик «200 способов успешного манипулирования»
2. Роберт Левин «Механизмы манипуляции и защита от чужого влияния»
3. Эверетт Шостром «Человек Манипулятор»

Содержание

- Введение

Глава 1. *Общая характеристика манипуляции.*

1.1 Что такое манипуляция? Для чего нужно данное явление?

1.2 Разбор основных понятий

1.3 Отбор трех наиболее эффективных способов манипуляции и защиты от них

Глава 2. *Влияние на человека отобранных ранее способов манипуляции.*

2.1 Таблица

2.2 Заключение

- Вывод
- Список литературы и источников