

УДК 740

## ***СПОСОБЫ МАНИПУЛЯЦИИ В МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ***

***СОКОЛЬСКИЙ И.Г.***

*студент 3 курса*

*КГУ им. К.Э. Циолковского*

*Калуга, Россия*

### **Аннотация**

Данная статья посвящена объяснению причин и следствий распространенности манипуляторного поведения в современном мире, а также описанию особенностей данного стиля общения с людьми. Манипуляция в общении является одним из самых древних способов получения преимущества. В нем утверждается, что психологическое воздействие не является положительным или отрицательным. Это зависит от того, какова цель и как ее достичь. В статье рассмотрены разные приемы общения между людьми.

**Ключевые слова:** эффективность, виды, общение, коммуникации, виды манипуляции, межличностные коммуникации.

## ***METHODS OF MANIPULATION IN INTERPERSONAL COMMUNICATION***

***Sokolsky I.G.***

*3rd year student*

*KSU them. K.E. Tsiolkovsky*

*Kaluga, Russia*

**Abstract**

The article is devoted to the description of the reasons for the spread in modern society of the manipulative style of communication and the disclosure of psychological features of this style of communication. The concept of manipulation in communication as one of the oldest ways to benefit in this or that situation is disclosed. It is concluded that the psychological impact is not bad or good. It depends only on the ultimate goal and the ways to achieve it. Different tricks and techniques of interpersonal communication are considered.

**Keywords:** effectiveness, types, communication, communication, types of manipulation, interpersonal communication.

Сейчас все чаще и чаще люди используют манипуляции, чтобы общаться с окружающими. Многие исследователи считают, что манипуляция - это система социальных и психологических методов воздействия на людей. Влияние такого рода часто приводит к изменениям в поведении и поведении людей, вопреки их желаниям. По мнению М. Батиянова, манипуляция - это форма межличностных отношений, при которой партнер использует свои скрытые намерения для реализации своих скрытых целей [4, с.96].

Манипуляция – это психологическое воздействие на человека, направленное на то, чтобы его психика не соответствовала реальным потребностям.

Б. Скиннер был одним из основоположников инструменталистской психологии, основанной на инструментальном подходе к коммуникациям. Особую популярность манипуляциями на Западе приобрела в конце XX века.

При помощи манипулятивных приемов можно добиться желаемого результата. Позволяет воздействовать не только на конкретного человека, но и на аудиторию в целом. У каждого медиапространства есть свои приемы

воздействия на сознание людей. Многие работодатели прибегают к манипуляциям, чтобы создать свой имидж [5, с.102].

Манипуляция, используемая в корпоративных коммуникациях, характеризуется широким спектром используемых технических и психологических средств. Для того чтобы понять, какие именно психические структуры человека подвержены манипуляциям, необходимо разобраться в том, как они взаимодействуют с другими людьми. Выделяют три основных типа уловок, которые используются в дискуссиях. Эти приемы делятся на: организационный, психологический и личностный.

Многие организационные и процедурные уловки заключаются в проведении публичных дискуссий с целью решения спорных вопросов. Советы, направленные на создание и практическую реализацию процедуры обсуждения, должны включать в себя ряд приемов, связанных с подготовкой к обсуждению того или иного вопроса. Как правило, такие уловки используются для того, чтобы затруднить обсуждение спора у противоположной стороны [2, с.54].

Манипулирование – это одна из самых распространенных уловок, используемых менеджерами при общении с людьми. Кроме того, с помощью таких методов можно повысить лояльность сотрудников к начальнику отдела или руководителю организации. Чтобы управлять подчиненными, не нужно применять силу. Иллюзия свободы и автономии - это иллюзия, а не реальность. Не стоит забывать и о том, что подчиненные могут использовать друг друга в своих корыстных целях.

Логические приемы, применяемые при манипуляциях, основаны на несознательных нарушениях элементарных норм и правил.

К логическим психологическим приемам относят и «постулирование истины», когда речь идет о чем-то неопровержимом. В качестве одного из таких приемов можно выделить использование незаконных аналогий, когда речь идет о событиях и явлениях, которые противоречат друг другу. В то же

время, когда участники дискуссии используют психологические и логические уловки, это может свидетельствовать о том, что они занимаются манипуляциями. На самом деле бороться с такими методами не так уж и сложно, как кажется на первый взгляд. Метод противодействия логически связан с той же манипуляцией. Тем не менее, это значительно снижает эффективность разговора [1, с.43].

Важным фактором, влияющим на эффективность этих методов, является обоснованность их применения. В данном случае речь идет о морально неприемлемых психологических приемах, цель которых заключается в том, чтобы изменить психическое состояние партнера. Психологические уловки заключаются во влиянии на чувства партнеров с целью их раздражения и стыда [3, с.32].

К скрытым методам манипуляции относятся:

1. Язык: непонятные слова - цель состоит в том, чтобы подавить слушателя ложным «авторитетом» эксперта или вызвать гипнотический эффект или скрыть ложь.

2. Эмоции. Вызов эмоции является предпосылкой для подавления разума объекта, которым манипулируют.

3. Ощущение и поспешность – общая технология действия, обеспечивающая необходимый уровень нервозности, подрывающий психологическую защиту. Дополнительная цель этой техники — отвлечь внимание.

4. Повторение: оказывает влияние на подсознание, которое трудно контролировать. Поэтому надо установить в уме факт повторения, тогда сработает, так сказать, сигнализация.

5. Фрагментация: вместо целостной проблемы манипулятор предоставляет только ее часть, поэтому невозможно охватить все и сделать выводы.

6. Вырвите из контекста: вырвите проблему из ее реального контекста.

7. Смешение информации и мнения: внушение фактами мнения манипулятора по данной проблеме.

8. Ссылка на авторитет: когда заработанное уважение и авторитет в области, не связанной с заявлением, цитируется в поддержку заявления.

9. Активация стереотипов – стремление отправителя сообщения, чтобы мы воспринимали информацию и реагировали на нее в соответствии с нормами поведения определенного сообщества.

10. Несоответствие утверждений: одно утверждение противоречит другому [6, с.47].

Психоаналитические методы, используемые в неформальной и формальной форме межличностных отношений, позволяют взглянуть на то, как манипуляция может быть использована для получения преимущества. Подобный анализ позволяет понять, какие психологические образования являются объектами воздействия манипуляторов и как они взаимодействуют друг с другом.

Приемы выбираются в зависимости от того, что вы хотите нанести. На самом деле, он может быть не только для отдельных людей, но и для всего общества в целом. На чувствах основана межличностная манипуляция. В то же время, они могут оказывать негативное влияние на жизнь человека и его личность. Очень важно понимать основные психологические моменты, с которыми сталкивается человек.

### **Библиографический список**

1. Аронсон Э. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. - СПб.: Прайм-Еврознак, 2021.

2. Васильев А. Д. Некоторые манипулятивные приемы в текстах телевизионных новостей // Политическая лингвистика. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. пед. ун-т, 2021.

3. Геген Н. Психология манипуляции и подчинения. - СПб.: Питер, 2022.

4. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. - М.: ИНФРАН, 2021.

5. Психология и этика делового общения: уч. для студентов вузов/ Под ред. В. Н. Лавриненко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021.

6. Чернова А. Д. Понятие манипуляции в общении // Молодой ученый. 2019. № 23 (261). С. 200-202.

*Оригинальность 88%*