Осторожно, манипуляция!

Манипуляция – это скрытый психологический прием, целью которого является заставить человека, вопреки его интересам, выполнить нужные вам действия. Немаловажный фактор манипулирования – добиться того, чтобы человек сам захотел это сделать.

Человек, которым манипулируют, часто чувствует «навязанность», неестественность совершаемых им действий или произносимых слов: делаешь и говоришь совсем не то, что собирался делать и говорить, но не говорить и не делать тоже не можешь. Например:

- выдаешь информацию, хотя собирался «держать язык за зубами»;
- ставишь подпись под документом, хотя не уверен, что это надо делать;
- принимаешь гостей, хотя твои планы были совсем другими;
- оказываешь услугу человеку, которого терпеть не можешь и с которым не собирался иметь больше никаких дел;
- отказываешься от чего-либо, от чего совсем не собирался отказываться и т. п.

Виды манипуляции

Как и многие другие психологические термины, манипуляция имеет большое количество классификаций по видам.

Психологическое воздействие также можно классифицировать по чувству, задействованному при манипуляции:

1.Манипуляция чувством любви

Манипулятор намекает жертве, что если она не выполнит его требование, то их любовь не может считаться настоящей. Пример: девушки, которые просят подарки как символ любви мужчины.

2. Манипулирование чувством дружбы

В этом случае от жертвы требуют выполнить нечто желаемое манипулятором как доказательство дружбы. Пример: друг просит одолжить деньги на несрочные нужды, уверяя, что никто, кроме вас, помочь не поможет.

3. Вина

Здесь жертва винит себя в трудностях и неудачах манипулятора. Пример: коллега не может уйти домой из-за большого количества недоделанной работы под конец рабочего дня, и жалуется вам на это, намекая, что ему не помешала бы ваша помощь, когда вы уже отработали свой рабочий план в полном объёме и ничем ему не обязаны.

4. Чувство долга

Жертва считает, что она что-то должна манипулятору, а он активно это использует в своих целях, постоянно напоминая о долге, ссылаясь на не всегда весомые аргументы. Пример: родители говорят своим детям, что они должны выполнять их требования только из-за от того, что они их родили и воспитали.

5. Чувство страха

В этом случае манипулятор запугивает жертву возможными последствиями его действий. Пример: родители запрещают детям подолгу пользоваться телефонами, угрожая ухудшением зрения от ярких экранов.

6. Гордость

Неплохой на первый взгляд вид манипуляции, в процессе котором вас хвалят за ваши выдающиеся качества, а затем требуют сделать что-то подтверждающее ваш статус "гения". Пример: руководитель говорит подчиненному, давая ему новое задание: вы самый умный, самый опытный, самый внимательный, вы лучше всех в офисе сможете справиться с этой работой.

7. Жалость

Манипулятор играет на сочувствии другого человека и говорит, что его ситуация безнадежна и что он сам не справится. Пример: люди, просящие денег в переходах и на улицах, вызывающие жалость своим внешним видом или историями из жизни.

А как же защититься от манипуляции?

- Если речь идет об использовании манипуляций в рекламе или торговле – проще всего просто отключить этот источник информации (выйти из магазина со слишком навязчивыми продавцами, переключить телевизор на другую программу на время рекламной паузы, пролистнуть, не читая, соответствующие страницы газеты, нажать на крестик всплывающего окна на вашей странице в интернете и т. д.).

Важно, чтобы мы знали самих себя: то есть, свои слабые стороны, которые могут вызвать у манипуляторов желание их использовать. Нужно помнить: если ты не научишься управлять собой, тобой будут управлять другие.

Второй способ распознавания и защиты от манипуляции является анализ собственных эмоций, которые возникают в процессе общения. Важно помнить: именно к нашим чувствам, а не к разуму обращены слова и действия манипуляторов, потому что там, где начинают говорить чувства – разум отключается и перестает контролировать наши поступки и действия.

Помимо анализа эмоций, необходимо следить за изменением ситуации. Если вы оказываетесь в ситуации, которая вам не выгодна, по крайней мере, на данный момент – это также может быть признаком манипуляции.