

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАНИПУЛЯЦИИ В ОБЩЕНИИ

**Вишневская В.В., Авласенко К.А.**

ГУО «Лицей ВГУ имени П.М. Машерова»

Руководитель: Крук В.А., педагог социальный, магистрант кафедры психологии

**Введение.** Особый интерес к изучению манипуляции возник в 60-е годы XX века. Среди авторов, занимающихся этой проблемой, следует отметить Б.Н. Бессонова, Е.Л. Доценко, Г. Шиллера, А.О. Руслину, В. Розенберга, П.У. Робинсона, Э. Шострома, С. Г. Кара – Мурзу, Ю.А. Ермакова и других [1].

В большинстве случаев люди не подозревают, что ими манипулируют. Даже в межличностном общении зачастую можно проследить манипуляционные действия со стороны какого-либо из собеседников.

Целью работы является изучение теоретических аспектов манипуляции в общении. По причине частого столкновения с данным явлением эта тема для нас является актуальной.

**Материал и методы.** Для изучения манипуляции в общении нами использовался анализ научной и специальной литературы по теме исследования.

**Результаты и их обсуждение.** Определение понятия «манипуляция» изменялось с течением времени и в зависимости от сферы применения.

В основе слова «манипуляция» лежит латинский корень *manus* – рука, (*manipulus* – пригоршня, горсть, от *manus* и *ple* – наполнять). В древнем Риме слово *manipulus* служило для обозначения небольшого отряда воинов (до 120 человек).

В Оксфордском словаре английского языка манипуляция трактуется как «обращение с объектами со специальным намерением, целью, как ручное управление, как движения, производимые руками, ручные действия» [2].

Затем термин «манипуляция» стал использоваться в сфере техники для определения действий с приспособлениями (обычно в форме рычага или рукоятки), имитирующими движения человеческих рук, которые служат для управления механизмами. При выполнении таких действий важные качества, которыми должен обладать манипулятор – ловкость и сноровка. Оксфордский словарь предлагает и переносное значение термина «манипуляция». Это «акт влияния на людей, управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка» [2].

В психологии в зависимости от способов взаимодействия людей различают следующие приемы манипуляции: оба собеседника воздействуют друг на друга по средствам предоставления какой-либо информации, фактов, высказывания своего мнения; один из собеседников побуждает другого к неосознанному действию, который в свою очередь принимает необдуманное и неосознанное решение под давлением со стороны.

Различные способы манипуляций пронизывают жизнь каждого человека. Обучаются люди этому с раннего детства. Изначально это происходит на интуитивном уровне, а в дальнейшем это может перерасти в сознательные действия. Например, ребенок громким плачем требует взять его на руки, таким образом выражая желание получить любовь, внимание и заботу от родителей.

Зачастую в сознательном возрасте люди целенаправленно обучаются различным способам манипуляции, делая это своим постоянным образом общения. При этом такая категория манипуляторов может не осознавать, что в какой-то степени остаются уязвимыми, т.к. с течением времени столкнутся с более сильным по своей возможности манипулятором.

В соответствии с действиями выделяют следующие виды манипуляции: лингвистические или коммуникационные (психологическое воздействие ведется во время разговорного общения, при помощи речи); поведенческие (при использовании данного вида манипуляции влияние происходит при выполнении определенных действий). Примером поведенческой манипуляции в межличностных отношениях является ситуация, когда один из собеседников демонстративно встает и прекращает какой-либо конструктивный диалог, тем самым выражая свое недовольство и неприятие мнения, которое каким-либо образом отличается от его субъективного [3].

Общую структуру манипуляций в общении можно представить следующим образом: определение целей манипуляции → подготовительный этап (определение целей и средств манипуляции) → формирование стратегии манипуляции (определение общего плана манипуляции, выбор направления воздействия) → определение тактик манипуляции (подбор комплекса приемов воздействия на собеседника) → выбор конкретных приемов воздействия → воплощения приемов манипуляции → восприятие сообщения собеседником → воздействие манипуляции → запуск механизмов манипуляции → результат [4].

**Заключение.** Общение зачастую представляет собой некий компромисс, заключающийся в том, что ее участники игнорируют определенные различия в описании действительности. Кроме того, человек, интерпретируя услышанное, может домысливать высказывание, разворачивать его, дополняя информацией из собственного сознания. Аналогичный процесс может протекать неосознанно. Выводы, которые на основании такого развернутого понимания сообщения осуществляет адресат, могут быть не только ошибочны сами по себе, но и специально направлены манипулятором.

1. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита/ Е.Л. Доценко – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 2005. – 344 с.

2. Психологос – словарь практической психологии [Электронный ресурс].–. Москва, 2017– Режим доступа: <http://www.psyonline.ru/books/author/dictionary/73744/>. – Дата доступа: 10.10.2022.

3. Грачев, Г.В., Мельник, И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия [Электронный ресурс]/ Г.В. Грачев, И.К. Мельник. – . Режим доступа: <http://evartist.narod.ru/text3/72.htm>. –. Москва, 2020 – Дата доступа: 10.10.2022.

4. Шиллер, Г. Манипуляторы сознанием/ Г. Шиллер – М.: Мысль, 2002. – 325 с.