

УДК 159.9

МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

*Карташова М.В., студентка 1 курса факультета
Информационных Систем и Технологий
Научный руководитель – Петухова Т.В.
ФГБОУ ВО Ульяновский Государственный Технический
Университет*

Ключевые слова: *Манипуляция, отношения, общение, люди, эмоции, способы.*

Работа посвящена определению манипулятивных отношений между людьми, методам воздействия манипуляторов, причинам и целям манипулятивных отношений, а так же разбору примеров манипуляций.

Манипулятивное общение – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями [1,58]. Манипулятор использует различные тактики и приемы, которые носят завуалированный, скрытый, обманный характер. Инициатор влияния преследует собственные выгоды, не принимая во внимание желания и потребности адресата воздействия.

Взаимодействуя с людьми, мы поочередно превращаемся в жертву, затем в умного кукловода. Манипуляции в общении могут быть лежачими на поверхности, явными, скрытыми и очень скрытыми.

На работе, в кругу знакомых и друзей, дома люди часто стараются привести своего партнера к выгодным и интересным им действиям. С помощью разных приемов получить от него определенное поведение. Это как раз и называется манипуляцией в общении. Психология как наука изучает такие примеры и разрабатывает способы защиты от них.

Основной характеристикой манипулирования в общении является внимание к положительным и отрицательным качествам, порокам и слабостям других. Это затрагивает эмоциональные нити, такие как: вина, страх, чувство справедливости, желание казаться значительным, гордость, порядочность, патриотизм, ревность, зависть и многие другие. Умелые манипуляторы могут одновременно брать несколько нитей или шариков - эмоций - и умело жонглировать ими.

Методы манипуляций

1. Чувство вины. Чувство вины - один из самых распространенных, простых и, следовательно, более эффективных способов подчинить другого человека. Целью манипулятора может быть, например, показать, что партнер должен сделать многое, чтобы наверстать упущенное в области стандартов любви. Пример: «Моя бывшая хорошо понимала, что мне нужно. Но не волнуйся, дорогая, ты знаешь, что я люблю тебя, и это главное. Это позволяет манипулятору ничего не отдавать от себя и увеличивает необходимость доказывать свою ценность своему партнеру, требуя от него больше, чем необходимо.

2. «Перекидывание» комплексов. Борьба с нашими собственными ограничениями не особенно приятна, поэтому многие из нас предпочитают перебрасывать их на других. Предположим, что манипулятор имеет комплекс неполноценности или боится предательства. В этом случае, чтобы уменьшить стресс, связанный с весом его собственных ограничений, он может реализовать например такой сценарий: «Почему ты разговариваешь с Анной? Ты знаешь, что я сильно боюсь предательства, и когда я вижу, что вы смотрите друг на друга, я хочу плакать. Я хочу, чтобы ты не разговаривал без меня с другими женщинами. Идея состоит в том, что если партнер действительно любит, он должен пойти на уступки или же полностью отказаться от своих собственных устремлений. Тогда манипулятор укрепит свои позиции в отношениях.

3. Эмоциональный шантаж. Чтобы удовлетворить свои потребности, манипуляторы часто используют морально сомнительные и сложные методы. Одним является эмоциональный шантаж, направленный на отказ от объекта атаки, стремящегося удовлетворить свои потребности. Здесь просто: «если я счастлив и ты тоже будешь счастлив». Однако, чтобы сделать манипуляцию эффективной, используются противоречивые эмоции. Часто это сильный гнев и последующий «эмоциональный спад». Объект нападения, первоначально напуганный извержением гнева партнера, почувствует облегчение от его спада и согласится на частичные или полные уступки.

4. Сомнения. У нас всех есть сомнения, и мы не должны удивляться тому, что их искусственное возбуждение другими может служить для манипуляции. Манипуляторы особенно заботятся, чтобы их жертвы застряли в бездонной пропасти неуверенности, и единственной формой контакта с реальностью являлись скудные сигналы, посылаемые самими манипуляторами. Например: «Ты делаешь это неправильно. Покажите мне, я сделаю это для тебя, потому что ты не сможешь сделать

это». Удержание жертвы эмоциональным тросом порой приводит к ситуации, которую психология называет выученной беспомощностью. Партнерша или партнер, зависимые от решения другой половины, не смогут принять какие-либо разумные решения без внешнего одобрения.

5. Создание расстояния. Техника воздействия на людей в отношениях основана на эмоциональных связях. В наиболее распространенной форме в современном мире это может быть, например, игнорирование текстовых сообщений или звонков. Менее очевидный способ состоит в том, чтобы ограничить взаимодействие с человеком, с которым манипулятор живет под одной крышей, прекратить вербальное и невербальное общение, избегать находиться в одной комнате и т. д. Речь о намеренном создании дистанции в ситуации, когда нет очевидной причины такого поведения, чтобы давить на другого человека. В отношениях это один из самых жестких способов манипулирования людьми, потому что жертва, как правило, эмоционально зависимый человек, чьи реакции могут быть почти такими же, как у людей с синдромом наркотического отвыкания - невроз, паранойя, отсутствие понимания реальности, склонность к самоуничтожению.

В заключение стоит напомнить, что не стоит впадать в паранойю, потому что все описанное выше может происходить у людей и в бессознательном состоянии, лишенном злой воли. Многочисленные эмоциональные потери, травмы или депрессия могут создать ситуации, которые производят впечатление манипуляции и токсичности, но на самом деле это крик больных душ.

Библиографический список:

1. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – Санкт-Петербург : Речь, 2011.

MANIPULATIVE RELATIONS

Kartashova M.V.

Key words: *Manipulation, relations, communication, people, emotions, ways.*

The work is devoted to the definition of manipulative relationships between people, the methods of manipulators, the reasons and goals of manipulative relationships, as well as the analysis of examples of manipulations.