

Вакуленко Ю. А.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Научный руководитель ст. преп. Адашкевич И.В.

Кафедра белорусского и русского языков

Белорусский государственный медицинский университет, г. Минск

Целью работы является анализ роли психологических манипуляций в жизни человека.

Методы скрытого психологического воздействия воспринимаются всегда негативно. Но факт в том, что это не всегда что-то плохое.

Умение манипулировать отдельным человеком может дать положительный эффект. Например, можно передать полезные знания через психологическую подстройку, помочь выйти из тяжёлого состояния (стресса), сгладить неловкую ситуацию, не привлекая внимания окружающих. Кроме того, именно знание о механизмах манипулирования позволяет противостоять незаконным вторжениям в психику и, значит, обезопасить себя.

Существует несколько достаточно распространенных способов манипулирования чужими чувствами и волей.

Считается, что один из наиболее эффективных способов управления людьми – это воздействие на человека с помощью чувства вины или обиды. Оказавшись в образе несчастной жертвы, носитель получает важные преимущества в виде различных бонусов, например, подарков и негласных полномочий. Когда с подобным приходится сталкиваться в семье, требуется выработать определенные правила и условия забывания обид, договорившись не напоминать о прошлых семейных ссорах. Как только партнер говорит или делает что-то обидное, не следует откладывать решение проблемы в долгий ящик, а незамедлительно обсудить данный вопрос.

Техника манипуляции гневом основана на том, чтобы вынудить оппонента поддаться, оказавшись под воздействием так называемого тактического гнева. Чтобы противостоять подобному методу, главное – не идти на поводу. Если данный метод сработает один раз, в будущем человек будет использовать его постоянно, поняв, как стать манипулятором.

Когда люди осознают, что такое манипулировать человеком, пробуют манипуляцию любовью. Она направлена на самых близких, которые изначально испытывают к манипулятору доверие. Боязнь лишиться любви живет в каждом человеке буквально с рождения. Данный пример манипуляции людьми часто используют родители, чтобы контролировать поведение своего чада. Любовь – чувство, которым нельзя торговать.

Некоторые способы манипуляции позволяют формировать позитивный настрой, способствовать сотрудничеству и располагать к себе людей.

Американский психолог Дейл Карнеги рекомендует почаще обращаться к человеку по имени. Собственное имя звучит для каждого человека наиболее приятно. Употребление указательных местоимений «он», «она», «это» нежелательно. Используя их, вы как бы исключаете человека из сферы общения.

Чтобы уметь манипулировать людьми в сфере менеджмента и торговли, предоставьте человеку иллюзию выбора. Например, «вы хотите приобрести квартиру за сразу наличные или оформим кредит?». Человек в этой ситуации уже не решает проблему «покупать ли?». Подразумевается, что он купит. Иллюзия выбора между формами оплаты смещает акцент с реального выбора: покупать или нет.

Умение манипулировать людьми и знание приемов психологического воздействия может быть полезным как в личной жизни, так и в профессиональной деятельности.