**Методы манипуляции в общении**

1. Использовать слова непонятные оппоненту.

Очень часто используют для того, чтобы создать ощущения высокого профессионализма и знания темы беседы. Особенно эффективно, когда человек делает вид, что все понимает, но на самом деле просто стесняется показать, то что слова ему не знакомы. Этот метод остается вполне действенным и эффективным.

2. «Ты ведь мужчина, значит должен сделать». Самый старый метод манипуляции, который используют почти все девушки, его видели и слышали все, только вот не всегда осознавали, что это всего лишь манипуляция. Причем вариаций быть может много, например: «ты что не мужик? А ну иди и …(любое слово по вкусу: набей ему морду, забей гвоздь, заработай денег, купи цветы, все что угодно любое слово)», «ты ведь меня любишь? (просьба от купи сапожки до прыгни с моста». Слова могут быть разные, структура одна, сначала «качество», либо «чувство», а далее просьба, которую нужно выполнить, чтобы подтвердить это качество. Например: «ты что не мужик? Заработай денег!» качество- мужик, деньги- просьба. Чтобы подтвердить качество нужно выполнить просьбу, иначе получается, что мы не обладаем тем первым качеством. Самое смешное, что большинство действительно на эту уловку клюют. Это один из самых распространенных методов манипуляции. Хотя на самом деле не половая принадлежность, не те чувства которые у нас (любовь, дружба) нас не обязывают, делать что-то чтобы это доказать. Ах ну да, раз уж говорил про девушек скажу и про парней. Есть особо умные индивидуумы, превратившие эту уловку в свой плюс и использующие ее немного иначе. Например, фраза «я ведь твой парень? Значит, ты должна слушаться меня», ввергает девушку в небольшой ступор, особенно если до этого она сама использовала подобные методы манипуляции.

3. «Это лишь теория, на практике все иначе» Применение этой уловки в споре, то есть высказывание, что все, о чем говорит собеседник, хорошо лишь в теории, но неприемлемо на практике, заставляет человека искать НОВЫЕ доводы и доказательства, которые очень легко оспорить и доказать неверность этих доводов. Человек будет раздражен, но в итоге, скорее всего, сдаст позиции и признает вашу правоту. Пример: муж с женой решают, что им лучше купить. Жена хочет дачу, а муж новую супер-пупер крутую машину, чтобы перед друзьями покрасоваться, да и женским вниманием добавиться. Фраза мужа «давай лучше машину купим, вот буду тебя на ней возить на работу, представляешь, как все обзавидуются?»(причем это тоже попытка манипуляции, так как машина нужна ему явно не для этого), жена «ну да конечно, это только на словах, а на деле будешь баб на ней катать, да все деньги на бензин тратить» Дальше муж еще пару раз ищет разные доводы и доказательства, которые легко женой опровергаются и в итоге она предлагает купить дачу, а муж измученный беседой либо соглашается, понимая, что сил на спор уже нету, либо пытается найти новые доводы, того, что машина лучше дачи.

4. Сведение аргумента человека к его частному мнению, которое может быть ошибочным, как и мнение любого другого человека. Если удается, то человек начинает доказывать, что это не только его мнение. А значит, попадается на уловку. Дальше разговор легко направить в другое русло либо использовать любой другой метод манипуляции.

5. Лесть. Да, да это тоже используют в свою пользу. Особенность этого метода состоит в том, чтобы, «обсыпав человека комплементами», намекнуть ему, как много он может выиграть если согласится с вами. Примером лестного оборота речи может служить высказывание «Как человек умный, ты не можешь, не понимать, что…..» или же «как человек мудрый и опытный, ты обязательно должен сделать…..» и подобные. Но если вы заметили, что на вас пытаются воздействовать этим методом, не стоит сразу обвинять человека в попытках манипуляции, возможно, он просто очень уважает вас и не хочет конфликта.

6. Чужой Авторитет. С помощью этой уловки существенно повышается психологическая значимость приводимых собственных доводов с помощью авторитета других. Например «мужчина должен заботиться о девушке. Об этом даже писали в (название газеты популярной) и показывали по (название канала)» либо «Мне тут Вася сказал, что в этом году обязательно нужно покупать новые серебряные вещи, тогда будет удача.» Но опять же Васю должны уважать и его авторитетность не ставят под сомнение. Поэтому пользую авторитет чужих людей, человек добивается СВОИХ целей. Причем тот «авторитет» мог об этом даже не писать и не говорить. Его просто упоминают как уважаемый источник, имеющий ценность, а не просто мнение одного человека. И да, уважать источник должен, не тот кто говорит, а тот кому то говорят. Потому, что глупо говорить, о том, что писали в газете, которую тот кому, говорят считает полным дерьмом, не достойным чтения.

Это лишь небольшая доля, способом и методов манипуляций в общении.

**Защита в манипуляции**

Шаг первый. Логика: поскольку чаще всего в манипулятивном сообщении нет никакой связи, между первой частью и второй («если ты будешь пить латте с подругами, я не буду зарабатывать деньги»), можно объяснить манипулятору, что в его фразе отсутствует логика. Иногда это помогает.

Шаг второй. Неловкость: иногда манипулятивное высказывание звучит вполне логично, но имеет скрытый подтекст. Ставить манипулятора в неловкое положение – увлекательное занятие. «Ты говоришь, что очень уважаешь меня, потому что хочешь уйти пораньше? Ну так, так и говори».

Шаг третий. Оцените: обычно манипулятор не уверен в себе, а иначе, зачем бы ему манипулировать? Своим поведением, он пытается обеспечить себе власть над окружающими, хотя больше всего его заботит собственная безопасность. Дайте ему почувствовать себя комфортно, скажите, что понимаете, цените и принимаете его. Увидите, тяга превращать людей в марионеток уменьшиться.

Шаг четвертый. Сделайте свой выбор: манипулятор давит на ваши чувства и надеется тем самым заставить сделать то или иное. Однако, то, что люди заставляют нас испытывать те или иные чувства – это миф. Чувства находятся внутри нас и никто кроме нас не в состоянии их «включить» и «выключить». Вас пугают? Ответьте иронией. Вас берут на слабо? Ответьте удивлением. Вас выводят из себя? Помните о том, что это лишь приглашение, которое вы можете принять и от которого вы можете отказаться. Манипулятор будет озадачен.

Шаг пятый. Понять себя: в каждой семье принято реагировать на события определенным образом. В одной семье принято над всем подшучивать, в другой – расстраиваться по поводу и без, в третьей – винить в своих бедах только себя и посыпать голову пеплом. Дети, которые выросли в этих семьях, получат эту «ведущую» эмоцию по наследству. Они будут иронизировать, печалиться и мучиться чувством вины соответственно, чаще, чем другие. Можно предположить, что когда эти дети вырастут им будут чаще попадаться манипуляторы, которые будут играть именно на их «ведущем» чувстве. Исходя из этого, всем можно посоветовать понять, какая именно эмоция им досталась от родителей. А дальше вернуться к предыдущему пункту.

Время манипулятора: манипулятор очень редко живет настоящим. Чаще всего, он либо вспоминает прошлое – «я не могу оправиться после того, как моя кошка пять лет назад выпрыгнула с балкона» — и еще в нем оправдание своим недостаткам и бездействию. Либо он говорит о каком-то туманном будущем «не будешь есть котлеты, не поступишь в институт» или «мы в вас верим и когда-нибудь непременно это отразиться и на вашем финансовом отношения». Но здесь и сейчас у манипулятора ничего не происходит. Ему все время некогда, он постоянно занят. Его бы можно было бы по-человечески пожалеть, но мы так поступать не станем. Потому что он добивается от нас именно чувства, чтобы его использовать не по назначению.

Противостоять манипулятивным воздействиям разного рода помогает такое качество как ассертивность, подразумевающее некоторую зрелость личности, адекватную самооценку и наличие собственной точки зрения. Тип личности, обладающий таким качеством, как ассертивность, именуется актуализатором. Актуализатор старается не позволять собой манипулировать и ориентируется на самореализацию и открытость в отношениях.

Как правило, для манипулятора характерны обман, неискренность, фальшь. Манипулятор часто скрывает свои истинные мотивы. Практически все манипуляторы – циники, они придерживаются мнения "либо ты используешь людей, либо люди используют тебя".

Актуализатор же, в отличие от манипулятора, честен и искренен в отношениях, является хозяином собственной жизни, пытается строить отношения конструктивно, доверяет людям.

Существует множество типологий манипуляторов. В этом учебнике мы рассмотрим классификацию Э. Шострома, включающую восемь типов.

1. *Диктатор.* Для данного типа характерна постоянная демонстрация своей власти и силы. Он делает все, чтобы управлять окружающими: командует, заставляет, психологически подавляет, ссылается на авторитеты.

2. *Слабак.* Диаметральная противоположность диктатору и нередко его жертва. Как правило, имеет в своем арсенале и нередко использует эмоциональность и пассивность: "не видит", "не слышит", "не понимает", "не может".

3. *Калькулятор.* Его основная особенность – желание просчитать каждый шаг (свой и окружающих) и все держать под контролем. Нередко роль контроля бывает преувеличена. С одной стороны, он может быть нечестен, обманывать окружающих, с другой – постоянно их перепроверять.

4. *Прилипала.* Диаметральная противоположность предыдущему типу. Он преувеличивает свою зависимость, нередко паразитирует на окружающих, убеждая их в собственной слабости и беспомощности, вынуждая их делать всю работу за него.

5. *Хулиган.* Воздействует на людей с помощью угроз, агрессии.

6. *Славный парень.* Для этого типа характерно преувеличение своей любви, заботы, внимания к окружающим. Пытается всем во всем угодить.

7. *Судья.* Данный тип, как правило, мало кому верит, склонен к необоснованным обвинениям, обидчив, критичен.

8. *Защитник.* Нарочито подчеркивает свою поддержку других, снисходителен к недостаткам и слабостям, постоянно заботится о людях, даже когда его об этом не просят.

Согласно мнению Э. Шострома, приведенные восемь манипулятивных типов используют четыре манипуляционные системы.

1. *Активный манипулятор.* Пытается осуществить контроль над окружающими с помощью активных методов, нередко демонстрирует свое могущество посредством статуса, власти, давит своим авторитетом, нередко превращает подчиненных в собственных должников.

2. *Пассивный манипулятор.* Как правило, данный тип любит демонстрировать свою слабость и беспомощность во многих вопросах. "Позволяет" другим думать и делать за него, нередко выигрывает за счет "пассивности".

3. *Соревнующийся манипулятор.* Воспринимает жизнь как бесконечную игру и видит в окружающих соперников и конкурентов. Имеет черты и активного, и пассивного манипулятора и пользуется ими в зависимости от ситуации.

4. *Безразличный манипулятор.* Данный тип всегда делает вид, что он равнодушен к общению, оно лишено для него всякого смысла. Избегает людей. Относится к другому человеку не как к личности, а как к марионетке.

*Манипулирование можно ощутить, когда вы начинаете испытывать противоречивые эмоции (радость и тревога, гордость и обида), при общении с некоторыми людьми у вас могут возникнуть повторяющиеся, обычно не свойственные вам состояния: подавленность, эмоциональный дискомфорт, чувство вины, необоснованной благодарности и т.д*.