

Что такое манипуляция?

В коммуникации с себе подобными, сами того не осознавая, люди часто используют манипулятивные методы, особенно, когда они хотят от другого человека чего-то добиться.

Манипуляция — это скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Ключевое слово здесь — «скрытое». При манипуляциях внешний смысл слов, обращения или действия по отношению к другому человеку не совпадает со смыслом внутренним. Внешний смысл слов, как правило, является невинным, не содержащим какого-то ущемления потребностей другого человека, зато внутренний смысл несет содержание, подводящее этого человека к тому, что хочет от него автор манипуляции. Получается, что человек, которым манипулируют, делает то, что нужно его партнеру по общению, будто бы сам это выбирая. В действительности его к этому выбору мягко подвели, и этот его выбор является несвободным и неосознанным.

Выгода при манипуляции может быть не только материальная, но и психологическая: повышенное внимание значимых людей, повышение самооценки, приобретение более высокого авторитета и уважения и т.п.

Например, за искрометными шутками в адрес других людей обычно имеет место именно такой скрытый смысл, прячущийся за внешним желанием просто повеселить и развлечь товарищей. Человек, отпускающий шутки в адрес других, как правило, не видит другой возможности завоевать авторитет в компании и пользуется таким накатанным для себя способом. То, что при этом он задевает других, снижает их авторитет, он либо не осознает, либо пренебрегает этим незначительным для него фактом. Таким образом, юмор, направленный на других людей тоже носит манипулятивный характер.

Манипуляция — это скорее система игр, это — стиль жизни.

Одно дело единичная игра, цель которой избежать затруднительного положения; и другое дело — сценарий жизни, который регламентирует всю

систему взаимодействия с миром. Манипулятор — человек, у которого определенный образ мышления, устоявшиеся мировоззрения, сложившиеся цели. Ничего плохого в умении и желании манипулировать другими нет, при условии:

- **Что Вы полностью осознаете характер манипуляций;**
- **У Вас сформирована цель, к которой вы идете;**
- **Вы не причиняете другому человеку вред.**

Если же манипуляция проводится осознанно, с четким пониманием своих целей, то никакого вреда в ней нет, по крайней мере, для самого манипулятора. Очень полезный социальный навык, учитывая, что весь социум на них построен и всю их поощряет.

Итак, манипуляции — плохо это или хорошо?

Можно смело утверждать, что о манипуляции говорят со знаком минус большинство. Потому что, по сути, манипулировать — это играть на чужих слабостях и страхах. И это самый короткий путь к достижению результата во взаимодействии с людьми. Ведь гораздо легче играть на струнах чужой души и комплексах, чем работать над отношениями. А работать над собой, своими отношениями, своими действиями и моделями поведения мало кому хочется. Манипулятор, по сути, обеспечивает себе быстрый результат, путем минимальных затрат, снимая ответственность с себя за происходящее (а кто от такого откажется?). Он с радостью находит оправдание самому себе и своим действиям, говорит, что объект манипуляции сам этого хотел, а что хотел, то и получил.

Манипулятор – это по сути «халявщик». Он поступает так, как ему удобно, сохраняя свою зону комфорта.

Манипуляции сознанием окружающих всегда ведут в тупик, потому что, если одна сторона манипулирует, а другая ведется на такое отношение к себе, этот формат отношений в любом случае не ведет к развитию, а значит, они обречены на провал.

Есть еще один аспект такого подхода – манипулятор сам является первой потенциальной жертвой другого манипулятора.

И об этом большинство забывает, но подобное притягивает подобное. Объект манипуляций в одной ситуации, чаще всего в другой — манипулятор сам. Поэтому это взаимный выбор, и ответственность за происходящее лежит на обеих сторонах. Игра во взаимные поддавки всегда приводит к проигрышу.

Настоящим инструментом, обеспечивающим развитие отношений, развивающим самого человека и повышающим его уровень коммуникаций является поиск истинной мотивации другого человека, нахождение общих точек интересов и выработки взаимно приемлемой и интересной для обеих сторон модели отношений и на основании этого.

Источник: Дмитрий Устинов. Статья опубликована в журнале «Разумный Мир», 2001 г., №6).

Составитель: психолог БУСО УР «СоДействие» Лапекина Е. Г.