Манипулирование-

это способ психологического воздействия, цель которого заключается в искусном изменении активности других людей, которые об этом даже не догадываются.

Манипулирование может происходить в трех основных сферах:

Признаками манипуляции считаются:

- Психологическое воздействие на другого человека для достижения своих целей
- Отношение манипулятора к другим людям, как к инструменту, направленная на получение определенного результата
- Стремление получения выгоды исключительно для себя
- Наличие скрытого характера и тайной направленности воздействия
- Испытание игры на слабостях других людей
- Мотивационное побуждение с испытанием собственной психологической силы и принуждения
- Особое искусство в осуществлении манипуляции

Другим словом манипуляция-

это «прибирание к рукам» другого человека, полное подчинение себе его воли, выполненное настолько искусно, что он сам не догадывается о том, что действует в разрез со своими желаниями и раннее поставленными целями, послушно исполняя чужую волю.

И еще одним немаловажным аспектом эффективного манипулирования будет особая компановка информации. При правильной подаче она позволит исполнительно сделать нужные для манипулятора выводы, побудив его к активному действию, необходимому для достижения чужих целей.

Виды манипуляций:

Эффективная манипуляция сознанием условно разделяется на два вида:

- **Осознанная**
- **Неосознанная**

Осознанной

называют ту манипуляцию, при которой исполнитель чужой воли знает, что и для кого он делает. ***При неосознанной манипуляции всего этого нет****. Действия исполнителя неосознанного подчинены командам манипулятора, и сам не догадывается о том, какие методы он испытывает, чтоб добиться своего.*

Примером *неосознанной манипуляции* мы можем хорошо рассмотреть на примере молодой семейной пары, когда новоиспеченная жена импульсивно восклицает: «Если ты меня больше не любишь, я переезжаю к родителям!» Слово «**любишь**» в этой ситуации трактовку имеет двоякую. Ведь под ним можно понимать и интимную близость, и внимание, и материальную поддержку, и помощь в домашних делах. То есть в этом примере конечная цель нечеткая, ведь люди в это слово выкладывают разные понятия, от чего кардинально меняется его смысл. Человек, к которому эта фраза относится, не может до конца понять, что именно он делает не так, и что нужно сделать для того, чтобы цель была достигнута. Это очень хитрый манипулятивный прием, испытывается часто неосознанно.

Другими видами искусной манипуляции будут:

- **Коммуникационное воздействие** или **речевая манипуляция**. При ней побуждение другого человека к нужным действиям происходит во время диалога.
- **Поведенческое воздействие**. В этом случае, в отличие от речевой манипуляции, побуждение к действию происходит без слов.

Манипулирование людьми с определенной целью довольно распространено в нашем обществе. К нему прибегают с раннего возраста для того, чтобы получить собственную выгоду, не стесняясь, играя при этом на чувствах других.

Рассмотрим основные виды манипуляции:

- **Манипуляция любовью**. Этот вид часто испытывают во внутрисемейных отношениях. Он довольно коварен и жесток по отношению к другим его членам.
- **Манипуляция страхом**. Людские страхи и неуверенность в себе является результатом недостаточного их информирования.
- **Манипуляция неуверенностью в себе**. Манипуляция, можно сказать, тождественна власти над людьми.
- **Манипулирование виной**. Ее очень часто практикуют члены семьи по отношению друг к другу.
- **Манипуляция чувством жалости**. Среди наших знакомых есть так называемые «жертвы» – люди, которые постоянно жалуются на жизнь, ожидая от вас помощи и одобрения. На самом же деле эти энергетические вампиры являются тонкими манипуляторами, играющими на чувствах и эмоциях чужих людей.

Для того чтобы не попасть на крючок манипулятора, нужно быть цельной и самодостаточной личностью

Как противостоять манипуляции?

***Первое и основное правило**, которое следует запомнить тем, кто не хочет попасться на удочку манипулятора – это всегда сохранять себя как личность и не позволять чужим интересам главенствовать над собственными. Нельзя терять свое Я и вовлекаться в безликую толпу.*

Обратить внимание следует на следующее:

- **Язык**. Опытные манипуляторы в своем монологе или при диалоге часто используют непонятные слова, тем самым стараясь завоевать у оппонента фальшивый авторитет.
- **Эмоции**. Манипуляторы обожают давить на чувства других людей, стараясь завладеть их эмоциями.
- **Срочность и сенсационность**. Психологическую защиту человека серьезно может подорвать шум, беготня, спешка и излишняя нервозность. Все это отвлекает и притупляет бдительность.
- **Привлечение авторитета.** Очень часто манипуляторы в качестве последнего довода используют какой – либо авторитет.

Правила поведения, которые не дадут даже опытным и коварным манипуляторам поймать вас на крючок

• **Грамотный уход от захвата**. Нужно отметить, что уйти от захвата получается лишь в том случае, если он еще не произошел. Если вы чувствуете, что уже почти попались, нужно срочно брать тайм аут. Достаточно лишь одной фразы: «Вы продолжайте, а я ненадолго отлучусь» и все усилия манипулятора будут напрасны.

• **Сила темпа.** Успех манипуляции зависит от ее опережения психологической защиты потенциальных жертв. Для этого используется фактор срочности и сенсационности. Поэтому никакие решения сходу принимать нельзя, у вас должно быть время все обдумать, какие бы иные правила вам не навязывали.

• **Отсутствие открытого диалога.** Манипуляторы для достижения своих целей редко используют диалог, поскольку он развевает новождение и позволяет оппоненту задать неудобный вопрос.

"Все хотят добра. Не отдавайте его".

Станислав Ежи Лец

Ну а теперь, разберемся с тем, как противостоять манипуляции, жертвой которой вы можете стать

• **Здравый смысл**. Он имеется у любого образованного человека. Именно его нужно включить в тот момент, когда вы слышите фразы, в которых сложно уловить их основную суть.
• **Память и предвидение будущего**. Они являются основными факторами психологической защиты от грамотной манипуляции. Опытные манипуляторы пытаются всеми способами притупить память своих потенциальных жертв, поэтому перед тем как соглашаться на какое – либо действие, к которому вас призывает оппонент, необходимо восстановить в своей памяти имеющийся опыт или обратится к людям, которые помогут навести справедливость и проверить правдивость полученной информации.
• **Смена языка преподнесения информации**. Как уже было сказано выше, манипуляторы часто пользуются малоизвестными терминами и понятиями для того, чтобы показать свою фальшивую эрудированность и осведомленность в том или ином вопросе. Для того, чтобы разрушить их выстроенный план, ни в коем случае нельзя принимать их манеру излагания мысли, пользоваться их терминологией и схемой построения фраз. Говорите о том же, но по – своему.

И самое главное, прежде чем что – либо делать,
Нужно думать!