

Фитисова Юлия Александровна
Учитель технологии
МОУ Кадетская школа
г. Люберцы

Скрытое управление человеком (Психология манипулирования)

Достаточно часто человек, который хочет что-то получить от другого человека или группы людей, сталкивается с их сопротивлением. При этом бывает невозможно или невыгодно преодолевать указанное сопротивление открыто, то есть заставлять выполнять то, что находится в сфере Ваших интересов. Именно для этого существует скрытое манипулирование людьми, которое представляет собой действия, направленные на управление человеком против его воли, совершаемые в интересах другого человека (манипулятора). Техник манипулирования человеком существует множество, но поговорим обо всем по порядку.

Основы скрытого манипулирования людьми

Существуют определенные секреты манипулирования людьми, которые помогают добиться желаемого результата наиболее эффективно.

Среди этих секретов, которые также называются основами манипулирования, обычно выделяют:

- 1) Манипулирование человеком через его **потребности**. Каждый человек нуждается в удовлетворении своих потребностей, поэтому на них концентрируют свои усилия манипуляторы. Существуют физиологические потребности, потребность в безопасности, потребность принадлежать к какой-либо общности, потребность в уважении, потребность в самореализации. Манипулировать можно с использованием каждого из этих видов, но проще всего делать это с самыми примитивными физиологическими потребностями. Классическим примером является телевизионная реклама любого препарата, добавки или даже жевательной резинки, в ходе которой на аудиторию оказывается манипуляционное воздействие посредством обращения к физиологической потребности быть здоровым.
- 2) Манипулирование через **слабости** человека. В этом случае управление человеком или людьми осуществляется посредством воздействия на любую из многочисленных слабостей, в число которых входят любопытство, глупость, неуверенность в себе, азартность, суеверность, внушаемость, боязнь публичных выступлений и сцены и многое другое.
- 3) Манипулирование с использованием **особенностей человеческой психики**. Это управление, основанное на одной из следующих психических особенностей: психологическое заражение, отождествление, восприятие, воздействие первого впечатления.
- 4) Манипулирование с помощью **стереотипов**. Управление людьми с использованием определённых, сформировавшихся в их сознании образцов или моделей. В процессе такого манипулирования используются ритуалы, господствующие в обществе стереотипы, традиции.

Любое скрытое управление человеком психология манипулирования раскрывает через перечисленные основы. Некоторые из них предназначены для управления толпой, а другие вполне успешно применяются на бытовом уровне.

Методы скрытого манипулирования

Существует также несколько основных методов скрытого манипулирования, знание которых позволяет существенно упростить процесс достижения поставленной цели - побудить людей к необходимому для манипулятора действиям, мыслям, решениям. Выделяют следующие методы:

1) Мишени и приманки. Одна из основных методик, представляющая собой секреты манипулирования для искушенных. Мишени являются определёнными особенностями, свойствами человеческой личности, на которые оказывается воздействие с целью манипулирования. При этом воздействие на мишени должно быть достаточно сильным, чтобы у человека в результате была полностью подавлена рассудительность, устранена возможность критической оценки происходящего.

2) Несколько иным образом действуют приманки, которые позволяют манипулятору **привлечь внимание** управляемого человека или группы людей к определенной стороне дела, отвлекая от своей действительной цели. При этом данный метод манипулирования является практически идеальным, поскольку человек даже после окончания процесса воздействия на его психику никогда не поймёт, что имело место скрытое управление.

3) Аттракция представляет собой один из методов, упрощающих скрытое манипулирование человеком. Сама по себе аттракция не является манипулированием в чистом виде, но создает необходимые условия для скрытого управления. Она представляет собой привлечение и удержание внимания партнёра, собеседника, создание у него определённого интереса, расположения, уважения. Психологическая база аттракции - желание получить положительные эмоции, почувствовать себя представителем какой-либо общности.

4) Уловки - это методы манипуляции, которые сводятся к тому, что собеседник или оппонент ставится в невыгодное для него положение. Применяются в спорах, дискуссиях и дебатах.

5) Внушение представляет собой воздействие на подсознательную сторону психики управляемого человека. Чтобы добиться цели манипуляции, то есть побудить человека к нужному действию или решению, оказывается воздействие преимущественно на его эмоции. Ярким примером внушения является гипноз.

Представленные скрытые техники манипулирования являются достаточно разнообразными, подходят для использования в различных ситуациях.

Некоторые методы можно применять массово, если особенность или свойство, на которое оказывается воздействие, имеется у большинства людей; другие же предназначаются исключительно для персонального манипулирования, которое на бытовом уровне часто осуществляется бессознательно. Чаще всего, необходимым условием для сознательного манипулирования является наличие актерских способностей и способности управлять интонацией. Запишитесь на онлайн-курс "Курсы общей психологии. 1-я ступень онлайн".