

3. Патрушев В.Д. Калмакан Н.А. Удовлетворенность трудом: социально-экономические аспекты. М., 1993.
4. Психологический словарь / Под ред. Зинченко Б.Г., Мещерякова М.В. М., 1998.
5. Самыгин С.И. Столяренко Л.Д. Психология управления. – Ростов-на-Дону, 1997.
6. Словарь практического психолога / Сост. С.Ю. Головин. – Минск, 1998.

Булатова О. В.

Шахматова О. Н.

Элементы манипуляции в деятельности психолога

В ходе своей профессиональной деятельности психолог-практик так или иначе сталкивается с необходимостью применения тех или иных приемов и техник психологического воздействия во время проведения групповых тренингов, психотерапии, психокоррекции, обучения методам управления или делового общения. В то же время само явление манипуляции малоизучено, хотя в последние годы начали проводиться исследования в этой сфере, на стыке психологии общения и психологии личности. На данный момент в психологии существует реальная потребность в детальном изучении феномена манипуляции с целью дальнейшего применения полученных данных в психологической практике.

Феномен манипуляции подвергался тщательному рассмотрению в первую очередь в политологических работах, поскольку сам этот термин в переносном своем значении первоначально стал употребляться в сфере политики, постепенно распространяясь на другие сферы изучения общественного сознания. В психологии феномен манипуляции исследовали Э. Берн, Э. Фромм, Г. Шиллер, Э. Шостром, Л. Вайткунене, Е.Л. Доценко, Г.А. Ковалев.

Прежде всего, необходимо отметить, что манипуляция может рассматриваться с двух различных точек зрения:

- как социально-психологический механизм межсубъектного взаимодействия;
- как способ психологического воздействия.

Особенность манипулятивного воздействия состоит в том, что его нельзя наблюдать непосредственно, так как намерения актора (манипулятора) для стороннего наблюдателя всегда будут носить только гипотетический предполагаемый характер.

Критерием отнесения того или иного элемента взаимодействия в системе «психолог-клиент» к разряду манипулятивных может служить определение. *Манипуляция* – вид психологического воздействия, используемый для достижения односторонних целей актора посредством скрытого побуждения адресата к совершению определенных действий [1].

В психологической литературе выделяется чаще всего пять основных признаков манипулятивного воздействия, которые так или иначе с некоторыми отступлениями могут наблюдаться в деятельности психолога.

1. *Оперирование информацией*, то есть ее искажение (смещение понятия по семантическому полю) или утаивание (от полного умалчивания об определенных фактах, допустим результатов психодиагностики, до их частичного освещения или избирательной подачи).

2. *Тайный характер воздействия*. На основе данных исследований было замечено, что наиболее тщательно скрывается не факт манипуляции, а намерения актора. При этом психолог может маскировать свое воздействие как молчаливым, «наивным» де-факто, так и при помощи специальных технических приемов.

3. *Характер применения силы*, то есть степень принудительности воздействия психолога и его неотразимость.

4. *Мишени воздействия*, то есть те структуры психики человека (клиента), на которые оказывает влияние актор (психолог).

5. *Роботоподобность*, под которой понимается существование запрограммированных действий адресата в ответ на те или иные влияния со стороны актора.

Обычно манипулятивное воздействие имеет несколько уровней:

- явный, то есть ни факт самого воздействия, ни намерения актора не скрываются, что выполняет функцию «легенды», прикрытия, маскирующего его истинные намерения;
- скрытый, на котором как факт воздействия, так и его цель тщательно утаиваются.

Последний уровень скрыт от адресата только психологически. В целом же он встроен в сюжет «легенды», как набор неких элементов, являющихся своеобразной «приманкой», стимулом для проявления реакции адресата. Здесь можно найти прямую взаимосвязь с бихевиоризмом, изучающим взаимосвязь по схеме «Стимул-Реакция». Психологам известно немало стимулов, «ключиков», способных включать те или иные действия человека: физическое окружение, пространственные характеристики общения, стандартные социальные ситуации, игры, роли, всеобщие или групповые нормы, ценности, стереотипы, индивидуальные особенности самого человека. Нередко подобными «ключиками» являются психологические автоматизмы, под которыми понимается структурно-динамические образования, актуализация которых с высокой вероятностью приводит к стандартному результату.

Манипулятивное воздействие срабатывает чаще всего посредством возможности доступа актора к психологическим автоматизмам адресата воздействия, хотя существуют и более сложные механизмы. Существует несколько средств запуска автоматизмов, применяемых психологом в своей практике.

1. Прямая актуализация требуемого мотива.
2. Обусловливание, то есть перенесение побудительной силы какого-нибудь мотива на действия, к которым раньше он не побуждал.
3. Мотивационное опосредование – эмоциональное переключение на основе представляемых вследствие полученной информации событий, проис-

ходящее по социальным событиям, которые предполагают высшие уровни от-
ражения и совершаются в «образе мира», а не в образе реально воспринимае-
мой ситуации. Конкретными способами здесь могут быть:

- сдвиг побудительной силы мотива;
- изменение побудительной силы мотива, допустим путем повыше-
ния цены его достижения.

Манипуляция возникает из признания актором того, что адресат тоже
личность. При этом личность выступает не только как препятствие. Идеалом
манипулятивного воздействия является превращение самой личности в средст-
во влияния, при помощи управления побудительной силой ее мотивов.

Общераспространенной является точка зрения о том, что манипуляция
представляет собой негативное социально-психологическое явление, любое ее
проявление нежелательно и порицается обществом. В то же время мы постоян-
но наблюдаем эксплуатацию ее элементов в повседневной жизни. Безусловно,
цель манипулятивного воздействия – превращение человека в средство, орудие
достижения целей другого – зачастую безнравственна. С другой стороны, уме-
лое использование некоторых элементов или техник манипуляции, допустим в
психологической или педагогической практике, может дать реальные положи-
тельные результаты.

Литература

1. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции // Вестник Мос-
ковского университета. Серия 14. Психология. – 1993. – № 4.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.
– М., 1997.