

отношений в семье не изменились. То есть большинство считают, что муж должен обеспечивать семью материально – 60% юношей и 52% девушек, защищать ее – 16% юношей и девушек; а жена должна создавать уют и комфорт в доме – 68% юношей и 44% девушек, воспитывать детей – 32% юношей и 16% девушек.

Современная молодежь в своем (своей) супруге ценит следующие качества: юноши в первую очередь ценят верность – 52%, понимание – 40%, любовь и уважение – по 24%; а девушки ценят уважение 36%, любовь 28%, заботу, доброту, понимание и честность по 24%.

Чтобы выяснить идеал семьи для современной молодежи, исследуемым предлагалось написать, что такое счастливая семья. Счастливая семья – семья, где царит любовь, и преобладают только положительные чувства – 48% девушек; семья, построенная на взаимопонимании, взаимоважании и взаимодововерии – 32% девушек и 16% юношей; семья, где есть дети – 16% девушек и 44% юношей.

В последнем вопросе анкеты мы просили исследуемых указать, собираются ли они в будущем вступать в брак: 96% юношей и девушек ответили на данный вопрос положительно, 4% юношей ответили, что не знают, и 4% девушек указали, что не собираются выходить замуж.

Итак, из проведенного нами анкетирования видно, что в современном обществе возросла роль гражданского брака, как способа проверить свои чувства. Но роль официального брака вовсе не снизилась. У современной молодежи семья занимает одно из первых мест.

Е.А. Белоусова  
г. Екатеринбург, УГТУ-УПИ

### **Психотехнологии защиты личности от скрытого манипуляционного воздействия**

Современные условия жизни (быстрый темп, информационная насыщенность, рост конкуренции, отсутствие близких доверительных отношений) способствуют тому, что большое распространение получают технологии скрытого воздействия (манипуляция).

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие, которое, создавая иллюзии у другого человека, вызывает у него намерения, не совпадающие с его действительными желаниями. Действия манипулятора чаще всего носят скрытый характер и не осознаются тем человеком, который подвергается скрытому воздействию, заставляя

его делать, чувствовать совсем не то, что ему хочется. Поэтому естественно то, что каждый человек хотел бы уметь идентифицировать и защищаться от скрытого воздействия.

Процесс скрытого воздействия манипулятор начинает с поиска в душевном мире своего собеседника так называемого союзника при помощи актуализации мотива, который находится в ситуации неопределенности. Если этот мотив найден, то у объекта манипуляции начинается внутриличностный конфликт, который выгоден манипулятору. Целостная личность человека распадается на субличности, противоречащие друг другу. Действуя на структуру личности, манипулятор стремится воздействовать и на психические процессы объекта, контролировать его автоматизмы (привычки, стереотипы поведения и восприятия, мифологические аргументации). В этом случае человек становится уязвимым, легко поддающимся влиянию. Поэтому основной задачей при обучении противодействия и нейтрализации скрытого воздействия является сохранение человеком внутриличностной целостности, когда все субличности выступают единым фронтом.

Для того чтобы нейтрализация скрытого воздействия была эффективной необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. любое противодействие должно быть адекватным, то есть соответствовать причине угрозы и источнику опасности;
2. защита должна соответствовать интенсивности воздействия и результату т.е. должна быть направлена на устранение угрозы;
3. защитные действия должны носить конструктивный характер, быть направлены на создание, рост, прогрессивное развитие отношений, психологического состояния, эффективности совместных действий.

Существует два способа защиты от скрытого воздействия:

1. направлен на распознавание техник манипулятора и активное противостояние им;
2. направлен на предупреждение попыток использования человека в качестве адресата манипуляции.

Остановимся вкратце на сущности первой группы способов защиты.

В ходе скрытого воздействия манипулятор использует различные приемы, техники. Зная их, можно либо противодействовать им, либо использовать в своих интересах.

В ситуациях скрытого воздействия и оказания психологического давления со стороны мани-

пулятора наиболее эффективным является противодействие. Здесь возможно определить скрытые намерения манипулятора, задавая уточняющие вопросы с интонацией недоверия, изменяя манипулятивное воздействие в таком направлении, чтобы его эффект соответствовал интересам самого адресата манипуляции. Например, если человек замечает, что его собеседник пытается увести разговор в другую сторону, он может поддержать отвлечение на иную тему, которая, однако, будет выгодна и для него.

Основными приемами второй группы способов защиты являются:

- Непредсказуемость. «Когда ты непредсказуем, ты неуязвим» (К. Кастанеда). Если адресат будет вести себя так, что его действия невозможно будет предугадать, то манипулятору не к чему будет подстраиваться. Но, несмотря на кажущуюся простоту этого приема, зачастую бывает очень сложно им воспользоваться. Это предопределяется уже сложившимися в обществе стереотипами, стилями поведения в той или иной ситуации. Человека ставят в такие рамки, когда он просто не может повести себя по-другому. Например, если в обществе не принято прерывать собеседника на полуслове (это считается невоспитанным), то некоторые люди могут этим пользоваться, чтобы заставить собеседника дослушать себя до конца, даже если видят, что последнему это неинтересно. Неожиданностью в такой ситуации будет уход собеседника в середине разговора, но естественно при наличии уважительной причины. В этом случае манипулятору будет нечего возразить.

- Задержка автоматических реакций. Это может проявляться в том, что адресат будет действовать осторожнее, чем обычно, или затрачивать больше времени на принятие решения. Например, человек может тянуть с ответом на очень привлекательное предложение, что ставит манипулятора в тупик.

Существует ряд приемов распознавания манипуляции:

1. отслеживание изменения ситуации. В ходе манипулятивного воздействия происходит нарушение баланса тех или иных переменных взаимодействия:

- Неравномерность в распределении ответственности за совершаемые действия и принимаемые решения;
- Полученный результат не соответствует вложенным усилиям;
- Наличие силового давления;

- Нарушение сбалансированности элементов ситуации (необычность мишеней воздействия, необычность компоновки или подачи информации);

- Неконгруэнтность в поведении партнера, когда различные «каналы» передают противоречивую информацию;

- Стремление манипулятора подчинить поведение человека стереотипам.

Все эти признаки являются признаками изменения ситуации.

2. посредством анализа механизмов манипулятивного воздействия. Здесь задача обнаружения скрытого воздействия сводится к отслеживанию реакций манипулятора, к которым относятся:

- Слишком частое появление психических автоматизмов;

- Инфантильные реакции (плач, агрессия, тоска и т.п.);

- Дефицит времени, отпущенного на принятие решения;

- Состояние суженности сознания – ограничение круга обсуждаемых идей, «циклические» высказывания и т.п.;

- Неожиданное изменение фоновых состояний.

Необходимо отметить, что, обладая лишь теоретическими знаниями способов обнаружения и защиты от манипуляции, очень сложно реально осуществить их на практике. Ведь набор технологий манипулятора огромен и постоянно пополняется. В связи с этим мы видим два основных способа для того, чтобы реально научиться противостоять скрытому воздействию.

Первый – обучение человека активному использованию методов и приемов противодействия манипуляции через участие в социально-психологических тренингах. Специалисты, проводящие их, могут на реальных ситуациях продемонстрировать техники манипуляторов, научить, как вести себя в том или ином случае.

Второй способ – саморазвитие человека. Можно с уверенностью сказать, что не все люди склонны поддаваться манипулированию и далеко не все из них посещали специальные тренинги. Значит, они обладают определенным набором качеств, которые необходимо развивать тем, кто хотел бы научиться защите от скрытого воздействия. Можно предложить следующие направления саморазвития: изменение самооценки, повышение уровня осведомленности, поиск ниш реализации, развитие креативности.