

## КОММУНИКАТИВНЫЕ МАРКЕРЫ МАНИПУЛЯТИВНОЙ УСТАНОВКИ НА ПАРТНЕРА

Леонтьев Н.С.

студент 2 курса магистратуры факультета психолого-педагогического и специального образования ФГБОУ ВО «СГУ имени Н.Г. Чернышевского»,  
E-mail: [leontiev.nikita@yandex.ru](mailto:leontiev.nikita@yandex.ru)

**Аннотация:** В данной статье рассматривается феномен коммуникативной установки на собеседника в межличностном общении. Целью работы является изучение коммуникативной установки на манипуляцию. Были рассмотрены и определены основные относящиеся к теме статьи термины. В работе присутствует информация о маркерах, позволяющих определить установку на манипуляцию, если таковая присутствует у собеседника во время диалога.

**Ключевые слова:** установка, субъект манипуляции, объект манипуляции, психологическая манипуляция, маркеры установки на манипуляцию.

## COMMUNICATIVE MARKERS OF A MANIPULATIVE ATTITUDE TOWARDS A PARTNER

Leontiev N.S.

2nd year student of the Master's degree of the Faculty of Psychological, Pedagogical and Special Education of the SSU named after N. G. Chernyshevsky,  
E-mail: [leontiev.nikita@yandex.ru](mailto:leontiev.nikita@yandex.ru)

**Abstract:** In this article I examined the phenomenon of communicative attitude towards the recipient in verbal communication. The aim of the research is to study the manipulative communication attitude of speaker. The main definitions related to the topic of the article were reviewed and described. The work contains information about signals that allow to determine the manipulative communication attitude of the speaker.

**Keywords:** attitude, subject of manipulation, object of manipulation, psychological manipulation, markers of attitude to manipulation.

Установки как термин являются основополагающим структурным элементом теории личности Д. Н. Узнадзе. Понятие установки определяется как основная реакция субъекта на раздражитель в ситуации, когда субъект ставит задачи и принимает решения. Установки в общении являются одним из факторов эффективной коммуникации и определяют достижение положительного или отрицательного типа взаимодействия. В межличностном общении установкой называют психологическое состояние, предрасполагающее участника общения к определенному коммуникативному стилю [5, с. 43].

Факторы установки на общение – это условия, предшествующие и сопутствующие процессу общения, которые оказывают влияние на установку либо одного из двух собеседников, либо на всех участников общения сразу. К этим факторам можно причислить: характер участников общения, опыт их взаимодействия, статус и, самое главное, мотивы и цель, руководствуясь которыми участники начинают процесс общения друг с другом.

Также, согласно Д.Н. Узнадзе, на установку влияют такие факторы как: окружающая среда, в которой существует субъект, и предыдущий жизненный опыт. Пережитый человеком опыт может либо мешать сформироваться той или иной установке, либо стимулировать закрепление новой [5, с. 61].

Значение имеет не только содержательная сторона установки, но и формальная. Важными факторами здесь будут возбудимость установки, ее статичность или динамичность, пластичность – грубость (насколько легко установка поддается изменению), константность – вариабельность (изменчивость типа деятельности согласно установке), стабильность – лабильность, генерализация – иррадиация (распространение установки), прочность установки (можно ли повлиять на установку) [2, с. 78].

Установки играют чрезвычайно важную роль в теоретической и практической деятельности человека и ярко выступают в процессах общения. Исходя из сформированной установки, коммуникатор проявляет свой коммуникативный стиль. Коммуникативный стиль — это привычные, устойчивые способы поведения, присущие данному человеку, которые он использует при установлении отношений и взаимодействии с другими людьми. Например, частью его межличностного стиля может быть глубокое самораскрытие с близкими, в случае если человек бывает до конца искренним лишь с небольшим числом самых близких членов его круга общения. Это одна из ценностей его системы межличностного общения [1, 101].

Определение установки человека на собеседника определяется осью, на которой один полюс – это отношение к другому как к ценности, а другой – отношение к другому как к средству.

Отношение к партнеру как к ценности на данной оси отображается первым полюсом. В этом отношении можно выделить моральную и психологическую стороны. Со стороны морали, данная установка заключается в открытом признании партнера по общению как независимого, свободного и имеющего право нести за себя и свои поступки полную ответственность. Психологическая сторона состоит в стремлении к сотрудничеству, установлению партнерских отношений на принципах равноправия, взаимопонимания, взаимопомощи. Важным компонентом является умение децентрироваться, что означает видеть человека как уникальную многосложную личность. В поведенческом плане это установка на диалог и сотрудничество [6, с. 5].

Второй полюс характеризуется отношением к партнеру как к средству, инструменту, объекту. В основе такой установки лежит мысль о собственном превосходстве в чем-то конкретном, или в целом. Ощущение собственной незаменимости и исключительности позволяет рассматривать всех окружающих как объекты, недостойные равноправного диалога. В психологическом плане эта позиция проявляется в эгоцентризме – непонимании другого, одностороннем видении своего собеседника, в использовании стереотипных представлений, расхожих суждений о нем.

В поведенческом плане — это опора на однонаправленность воздействия [6, с. 10].

Большинство случаев взаимодействия людей между собой находится между описанными полюсами. Каждый человек оказывается перед проблемой выбора своей собственной позиции, своего «участка на оси». Для описания участков между полюсами выделяют несколько установок. Среди них:

1. установка на доминирование;
2. установка на манипуляцию;
3. установка на соперничество;
4. установка на партнерство;
5. установка на содружество.

Психологическая манипуляция – это тип социального воздействия или социально-психологический феномен, представляющий собой деятельность с целью изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной и насильственной тактики в интересах манипулятора. Установка на манипулирование собеседником возникает при неудачной попытке открытого доминирования. Либо при осознании манипулятором того факта, что только прибегнув к обману он сможет реализовать свои интересы в диалоге. При этом сохраняется тенденция игнорирования его интересов и намерений, однако стремление добиться своего происходит с оглядкой на производимое впечатление. Воздействие осуществляется скрытно, с опорой на автоматизмы и стереотипы, с привлечением сложного опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек. Каждый стиль коммуникации построен на использовании конкретных поведенческих моделей [4, 12].

Представляется, что первым обязательным условием манипуляции является непризнание одним человеком равной ценности личности другого индивида по сравнению с собственной. Такое отношение проявляется в непризнании этим человеком потребностей другого человека.

Соответственно, процесс манипуляции представляет собой удовлетворение собственных потребностей за счет использования, но не удовлетворения потребностей другого человека, эксплуатацию воли другого.

Манипулятивное общение предполагает субъект-объектный характер отношений. При этом реальный статус участников общения не всегда имеет значение. Манипулятор может рассматривать другого человека, как инструмент для достижения своих целей, даже если он не является начальником собеседника, или старшим.

Вторым обязательным условием возникновения манипуляции является стремление добиться желаемого в случае указанного конфликта интересов без каких-либо эмоциональных затрат. Не желая идти на компромисс, манипулятор, вместе с тем, и не обнаруживает перед объектом воздействия сам конфликт интересов, не идет на открытую конфронтацию [4, 22].

Ниже перечислена феноменология, выделяемые психологами и лингвистами в качестве специфических маркеров манипуляторного воздействия.

1) Стереотипы – заранее сформированная человеком мыслительная оценка чего-либо, которая может отражаться в стереотипном поведении. Стереотипы могут быть основаны либо на личном опыте, либо на мнении окружающих индивида. Если участник общения активно оперирует стереотипами в диалоге, то он как правило либо является манипулятором, либо сам стал жертвой манипуляций.

2) Потребности. Манипулятор осознает свои потребности. Однако, осознанно или неосознанно при манипулятивном воздействии настоящие потребности манипулятора скрываются. Часто создается иллюзия того, что у обоих участников общения одинаковые интересы. При этом интересы объекта манипулятивного воздействия не скрыты и являются частой темой обсуждения в диалоге.

3) Эмоции. Очень частый инструмент манипуляции и достаточно четкий маркер, по которому возможно обнаружить попытку манипулировать собеседником. С одной стороны, манипулятор пытается использовать эмоциональное состояние собеседника, по возможности вывести его из спокойного состояния, не позволить рассуждать с точки зрения здравого смысла. С другой стороны, субъект манипулятивного общения сам старается использовать эмоции, чтобы контролировать процесс диалога [3,100].

Можно выделить несколько конкретных проявлений того, что собеседник пытается манипулировать. Нижеперечисленные маркеры основываются на коммуникативном интересе манипулятора.

Во время разговора, речь часто идет о собеседнике. Если собеседник постоянно возвращает тему диалога к своей персоне, то он склонен иметь касающийся его скрытый мотив, связанный с его благополучием. Схожим маркером можно назвать стремление вернуть диалог к определенной теме. Второе более свойственно тем манипуляторам, которые не заинтересованы в диалоге как таковом, но одна конкретная тема для них имеет важное значение. Соответственно, субъект манипуляции не будет удовлетворен при малейшем отклонении от важной для него темы.

Язык жестов также способен раскрыть, манипулирует ли собеседник, или нет. Обратит внимание стоит на отсутствие зрительного контакта и невыраженный (или слабо выраженный) язык жестов. Всегда стоит обращать внимание на то, принимает ли другой человек неестественную позу, насколько напряжен собеседник, как двигаются его глаза и как часто. Однако не стоит переоценивать язык жестов, — он далеко не всегда говорит о том, что вам лгут или пытаются что-то утаить. Всегда можно допустить, что другой участник общения просто напряжен, застенчив, или не способен в данный момент сконцентрироваться на диалоге.

Манипулятор способен отвечать яркими и эмоциональными реакциями на предложения собеседника. При этом объект манипуляции часто не способен понять причину реакции, так как не осведомлен ни

о чувствах, ни о истинных мотивах манипулятора. Таким образом, манипулятор использует эмоции для того, чтобы подтолкнуть собеседника в нужную ему сторону. Такие эмоциональные реакции могут происходить произвольно, или специально. Скорее всего, собеседник что-то скрывает, если по непонятным причинам некоторые фразы вызывают у него необоснованные эмоциональные реакции.

Люди со скрытыми мотивами могут пробовать разные коммуникативные стили, менять подходы к собеседнику ради того, чтобы добиться изначальной цели. Отследить это можно по резким переменам настроения собеседника, несвойственным его характеру словам и заявленным утверждениям [6, 88].

Перечисленные маркеры манипулятивной установки позволяют более эффективно распознавать попытки манипуляции. Также стоит отметить, что нередко слова и поведение собеседника-манипулятора могут вызывать неосознанное чувство неприязни, раздражения и смятения. Суммируя сказанное, это можно объяснить слабо выраженным языком жестов, неестественностью и общим смятением после диалога с манипулятором. Данные маркеры могут неосознанно отталкивать собеседников.

В заключение стоит сказать, что манипуляция — это процесс, контролируемый с обоими участниками общения. Без молчаливого согласия собеседника превратить его в объект манипуляции будет невозможно.

#### **Библиографический список:**

1. Асмолов, А. Г. Деятельность и установка / А. Г. Асмолов. М., 1979. – 344с.
2. Бодалев, А. А. Личность и общение / А. А. Бодалев. – Л., 1987. – 328 с.
3. Гукова, Д. А. Межличностные отношения / Д. А. Гукова, Л. А. Тухужева, Б. М. Бегиева // Вопросы науки и образования. 2018. №26. С. 100-101
4. Копнина, Г. А. Речевое манипулирование / Г. А. Копнина. – М.: Флинта, 2008. – 176 с.
5. Узнадзе, Д. Н. Психология установки / Д. Н. Узнадзе. – СПб.: Питер, 2001. – 416с.
6. Хорни, К. Наши внутренние конфликты / К. Хорни. – СПб.: Питер, 2019. – 260 с.