

Манипуляции

- [Почему манипуляции работают?](#)
- [Книги на тему манипуляций](#)

Почему манипуляции работают?

Коротко напомним общую формулу манипуляции:

Крючок (Контакт) + Поворот + Договор

И ее цели:

1. Ценностные установки
2. Потребности
3. Эмоциональность
4. Представление о себе, мире и окружающих
5. Способ мышления
6. Стил ь поведения
7. Профессиональные навыки

Интересно задаться вопросом, как формируются те же ценности?

Ценности формируются под воздействием личного опыта и культурных влияний и становятся частью личности и индивидуальности человека. Приведем несколько ссылок из научных журналов по психологии, подтверждающих эту идею:

- [Согласно исследованию](#), опубликованному в журнале "Social Construction of the Value-Behavior Relation", убеждение, которое трактует поведение как действительное воплощение ценности, является предпосылкой для связи между этой ценностью.
- [В исследовании](#), опубликованном в журнале "Frontiers in Psychology", утверждается, что ценности призваны служить ориентирами в жизни человека, и поэтому кажется естественным, что они должны быть тесно связаны с его поведением. Однако на сегодняшний день связь между ценностями и реальным поведением, т.е. не самоописанием, слаба или вообще отсутствует.
- [Исследование](#) "Индивидуальные ценности и благополучие: Модерирующая роль черт личности" изучала роль ценностей, черт и их взаимодействия для переживания эвдемонического и гедонического благополучия. Из выводов следует,

что ценности играют значительную роль в формировании благополучия

- В [обзоре](#) "Annual Review of Psychology", рассматривается природа ценностей и представлены основные современные теории ценностей, особое внимание уделяется теории базовых личностных ценностей. Утверждается, что ценности - это интернализированные (освоены извне и формируют внутреннее) когнитивные структуры, которые направляют выбор, вызывая чувство основных принципов добра и зла, чувство приоритетов
- В [статье](#) "Values, Psychological Perspectives" утверждается, что ценности - это интернализированные когнитивные структуры, которые направляют выбор, вызывая чувство основных принципов правильного и неправильного, чувство приоритетов. В статье также рассматриваются работы различных ученых, внесших вклад в изучение культурных ценностей, в том числе [Рональда Инглхарта](#)
- В [статье](#), опубликованной в "APA PsycNet", утверждается, что формирование ценностей связано с развитием личности и что в современном обществе каждому человеку приходится иметь дело с весьма противоречивыми системами ценностей

Таким образом, научные журналы по психологии поддерживают идею о том, что ценности формируются под воздействием личного опыта и культурно-социальных влияний и становятся частью личности и индивидуальности человека.

Дело Инглхарта все еще живет и есть уже [актуальная диаграмма](#)

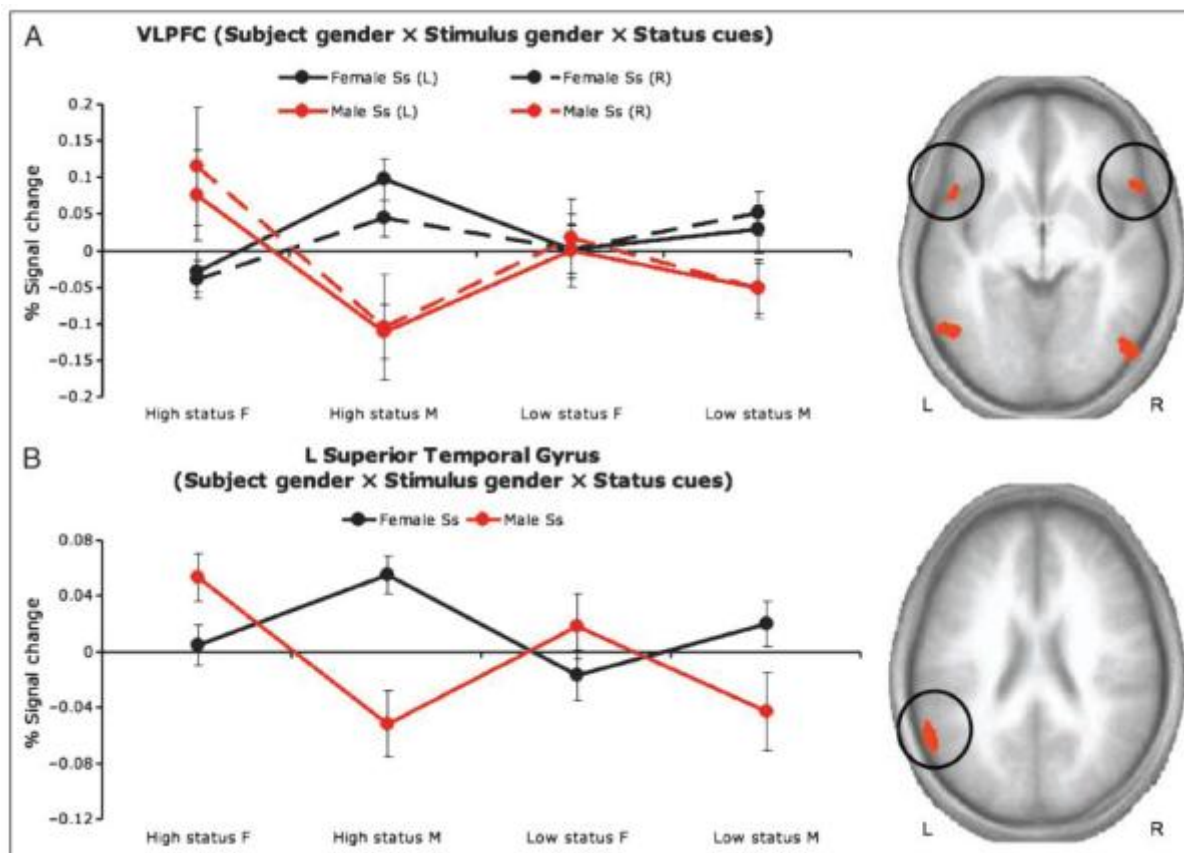
Что же происходит с мозгом в момент "подчинения"? Что по СПРРМ (Сеть пассивного режима работы мозга)?

Однозначного ответа на вопрос о том, каким образом происходит воздействие на мозг человека в момент его подчинения другому человеку, нет. Однако некоторые результаты поиска позволяют предположить, что социальное подчинение может иметь поведенческие и нейробиологические последствия, такие как снижение уровня вазопрессина в [переднем гипоталамусе](#)

Кроме того, вентролатеральная префронтальная кора (VLPFC), вентромедиальная префронтальная кора (VMPFC) и дорсолатеральная префронтальная кора (DLPFC) были связаны с нарушением обработки информации о [социальной иерархии у людей](#)

Из последнего исследования:

Корковые области, полученные в результате анализа случайных эффектов взаимодействия "пол испытуемого x пол стимула x иерархическая подсказка (высокий статус, нейтральный, низкий статус)". (А) Билатеральные области VLPFC показали большую активацию при предъявлении высокостатусных поз противоположного пола, чем при предъявлении однополых поз или низкостатусных поз противоположного пола. Такая картина наблюдалась как у женщин (черные линии), так и у мужчин (красные линии). (В) Область левого STC также демонстрировала большую активацию при предъявлении позы с высоким статусом противоположного пола, чем при предъявлении позы с тем же или низким статусом противоположного пола.



Условия неопределенности повышают восприимчивость к влиянию, так как индивиды ориентируются на других людей для обоснования своего собственного выбора поведения

Личностные особенности могут делать людей более или менее восприимчивыми к убеждению, чем другие. Люди, испытывающие страх, склонны следовать за толпой, в то время как те, чьи личностные черты относятся к темной триаде, менее склонны поддаваться влиянию авторитетных фигур. Согласные, экстравертированные и добросовестные люди с большей вероятностью поддадутся на уговоры, если это поможет им сохранить приверженность к чему-то, что они уже делали раньше.

Ученые так же, как и все остальные, [подвержены влиянию](#) культурных течений своего общества

Таким образом, восприимчивость к влиянию может зависеть от индивидуальных различий в чувствительности мозга к социальному контексту, условиям неопределенности, личностным особенностям и социальному подчинению. Социальное подчинение может иметь поведенческие и нейробиологические последствия, например, снижать уровень вазопрессина в переднем гипоталамусе. Кроме того, ученые не защищены от культурных течений своего общества и могут подвергаться их влиянию.

И про СПРРМ

В этом плане нас больше интересуют следующие функции, а именно:

- [Активирует цепи «социальных связей»](#)
- [Устанавливает глубокие связи с внутренним «я» и окружающим миром.](#)

Обеспечивает главный доступ к автобиографической памяти. Так осуществляется связь человека с его жизненными событиями, хранящимися в разных отделах мозга, и в любой момент сосредоточенности позволяют извлечь из памяти события прошлого.

Таким образом

Я постарался найти точный источник подчинения человека человеком. Особенный интерес у меня вызывают именно гормон вазопрессин, от количества которого зависит насколько мы становимся более подверженными чужому влиянию, а также конкретные области мозга, которые отвечают за формирование в уме иерархических социальных структур и какие конкретные визуальные образы считывает наш мозг и воспринимает их как "символы доминанции". И как немного не удивительно, но именно благодаря опыту взаимодействия людей между собой мы формируем те или иные ценности, утверждения, которые переходят в наши потребности, которые могут быть использованы против нас вопреки нашему желанию.

Автор [заметки](#): Леша С.

Книги на тему манипуляций

Помимо хорошей книги Роберта Чалдини "Психология убеждения" есть еще 5 не менее интересных

- «50 упражнений для развития навыков манипуляции», Кристоф Карре
- Никола Геген - «Психология манипуляции и подчинения»
- Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды, Шапарь В.Б
- Кто дергает за ваши ниточки, или Как не позволить манипулировать собой, Брейкер, Харриет
- Я манипулирую тобой: Методы противодействия скрытому влиянию, Никита Непряхин

Первая книга особенно хороша тем, что дает именно упражнения, которые стоит проделать, дабы понимать что есть манипуляция, а что ею не является и как ее применить или противостоять ей. Книга Геген и Шапарь достаточно академического склада, крайне развернуто все описано.

Автор **заметки**: Леша С.