

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/125979>

Тип работы: Реферат

Предмет: Общая психология

Введение 3

1.Основные черты манипулятивного ведения 5

2. Теория агрессии 8

Заключение 11

Список литературы 12

Психологи говорят, что суть манипуляций сводится к тому, чтобы вызвать у человека страх, стыд или чувство вины и использовать ее для удовлетворения своих целей. Однако не всегда манипулятор осознает свои действия – часто люди манипулируют потому, что не знают, как иначе добиться своего, либо боятся и стесняются прямо говорить о необходимости. Разбираемся, как работают манипуляции, почему мы позволяем собой манипулировать и делаем это сами.

Манипуляция – это возможность получить необходимое без желания другого человека. Ее суть сводится к удовлетворению трех биологических потребностей:

инстинкт питания,
половой инстинкт,
инстинкт доминантности.

В психологии манипулятивное поведение личности расценивается как введение в заблуждение с целью изменить восприятие или поведение других людей.

Для того чтобы противостоять человеку-манипулятору в отношениях как можно эффективнее, необходимо знать правила общения с такими индивидуумами.

Также многим знакомо агрессивное поведение. Кто-то сталкивается с этим регулярно, а кто-то сам выступает в роли агрессора. Для подобного поведения существует ряд причин, которые провоцируют выброс негативных эмоций.

С 60-х гг. 20 века манипуляция стала предметом особого изучения. Проблемой ее использования занимались Бессонов Б.Н., Волкогонов Д.А., Шиллер Г., Войтасик Л., Бенигер Дж.Р., Брок Т.С., Беккер Л.А., Гудин Р.Е., Кей Б., О`Коннар Е.М., Пайн С.С., Прото Р., Розенберг В., Робинсон П.У., Шостром Э. и др.

В нашей работе мы рассмотрим манипулятивное и агрессивное поведение, их особенности, причины и виды.

1.Основные черты манипулятивного ведения

Бессознательная манипуляция – это когда человек выбирает такой способ контакта, потому просто не научилась иначе удовлетворять свои потребности. Это происходит спонтанно, инстинктивно, по принципу привычки.

Манипуляции – это способы воздействия на человека для получения выгоды.

Виды манипуляций можно свести к вызыванию трех чувств: стыда, вины и страха. Это те чувства, которые ведут к изменению поведения и состояния, в котором человеком легче управлять.

Человек инстинктивно пытается избавиться от этих чувств и делает то, чего желает манипулятор.

Если к контакту с человеком у вас было все хорошо, а после контакта с ней вы чувствуете стыд, страх или вину, вероятнее всего, вами манипулируют. Еще один признак манипуляции - резкое изменение состояния. Вы можете остро ощутить негативные эмоции или эйфорию.

Человеку, имеющему низкую самооценку, минимум уверенности, не имеющему внутреннего стержня, очень трудно распознать манипуляцию. Чтобы отследить это, надо иметь осознанность. Нужно обращать внимание на психологические и физические ощущения. Первый сигнал – дискомфорт в теле и напряжение, которые возникают в контакте с манипулятором. Это может проявляться по-разному: в особо тревожных людей ускоряется сердцебиение, дыхание, усиливается потоотделение.

Бессознательный манипулятор – практически каждый второй из нас. Мы прибегаем к этому, потому что не понимаем, как иначе получить желаемое. Мы не привыкли к здоровому образу контакта, где можем прямо озвучить свою потребность. Для этого надо быть уверенным, чувствовать свои границы и уважать границы

другого человека – тогда мы сможем действовать прямо.

Часто бессознательными манипуляторами становятся дети директивных родителей, от которых много ожидали. Поскольку дети не могли всего этого дать, они научились с помощью манипуляций обходить конфронтацию. Им страшно попросить прямо, потому что остался страх, что им сделают что-то плохое и они будут переживать негативные эмоции.

Манипулятор влияет на других из-за чувства страха, стыда и вины, но делает так по тем же причинам – ему страшно и стыдно действовать прямо. Эти чувства переживаются тяжело, но с ними важно взаимодействовать, чтобы выйти на новый качественный уровень контактов с людьми и осознание себя. Чтобы не поддаваться на манипуляции, надо работать над уверенностью и самооценкой. Если человек не имеет возможности пойти на психотерапию, стоит составить список своих сильных сторон.

Вовремя осознать факт манипуляции гораздо проще, если ориентироваться на некоторые психологические маркеры. Выявить людей-манипуляторов при помощи психологии можно по главным отличительным признакам.

1. Ощущения на физиологическом уровне

1. Альманах кафедры клинической психологии и психоанализа. Выпуск 1. Феномен агрессии. Природа и перспективы исследования. - М.: ERGO, 2014. - 729 с.
2. Ильин, Е. П. Психология зависти, враждебности, тщеславия / Е.П. Ильин. - М.: Питер, 2014. - 509 с.
3. Колесникова Г. И. Манипуляции. Техники успешного общения; Феникс - Москва, 2011. - 288 с.
4. Кузнецова, Ю.М. Агрессия в обыденной жизни / Ю.М. Кузнецова. - М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2014. - 883 с.
5. Потапова, Р.К. Вербальная структура коммуникативного акта агрессии: Тематический толковый словарь / Р.К. Потапова, Л.Р. Комалова. - Москва: Огни, 2015. - 222 с.
6. Чиркова, Т.И. Психология разрушения: Моногр. / Т.И.Чиркова - М.: Вуз. уч.: НИЦ ИНФРА-М, 2015 - 192с. (Науч. книга) / Т.И. Чиркова. - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2016. - 182 с.
7. Эдмюллер Андреас, Вильгельм Томас Техники манипуляции. Распознавание и противодействие; Омега-Л, SmartBook - Москва, 2009. - 144 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/125979>