

метаболические изменения, вызванные хроническим сужением седалищного нерва (CCI).

Ограничение калорийности не только резко улучшило реакцию на боль, но также изменило преддиабетический профиль мышечной саркоплазмы с дефектом аутофагии и метаболические изменения, вызванные хроническим сужением седалищного нерва (CCI) [1].

**Выводы.** Результаты исследования показали, что состояния пограничного диабета и дефектной аутофагии являются причинами, ответственными за обострение аллодинии, а CR-индуцированная стимуляция механизма аутофагии может оказывать эффективное болеутоляющее действие против невропатии.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Coccorello, R. Effects of caloric restriction on neuropathic pain, peripheral nerve degeneration and inflammation in normometabolic and autophagy defective prediabetic Ambr1 mice / R. Coccorello [et al.]. – PloS ONE, 2018. – P. 26.
2. Yagihashi, S. Glucotoxic Mechanisms and Related Therapeutic Approaches/ S. Yagihashi – Int Rev Neurobiol. – 2016. – Vol. 127. – P. 121-149.
3. Madeo, F. Essential role for autophagy in life span extension / F. Madeo, A. Zimmermann [et al.]. – J Clin Invest, -2015. – Vol. 125. – P. 85-93.
4. Eldin, WS. Prediabetes: a must to recognise disease state / WS. Eldin [et al.]. – Int J Clin, 2008. – Vol. 62. – P. 642-648.

## ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ПОНЯТИЯХ «МАНИПУЛЯЦИЯ» И «МАНИПУЛЯТОР»

**Драгун-Никитина Н. А., Саядова А. Н.**

Гродненский государственный медицинский университет

Научный руководитель: к.пс.н., доцент Воронко Е. В.

**Актуальность.** Любой социально-психологический феномен, в том числе и манипуляция, возникает в процессе общения людей. В общении реализуются социальные отношения, происходит влияние на поведение других, побуждение их к определённым мыслям и действиям. В социальной психологии социально-психологическое воздействие, представляющее собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной или насильственной тактики, определяется понятием манипуляция [1]. Человек, пользующийся манипулятивными техниками, влияет на других, использует их в своих корыстных целях, называется манипулятором [1]. Понимание понятий «манипуляция», «манипулятор» в обыденной жизни может отличаться от научного понимания.

**Цель.** Изучение представления о понятии «манипуляция» и «манипулятор».

**Методы исследования.** Анкетирование. Выборка: 103 респондента (86 девушек, 17 юношей) в возрасте от 17 и старше.

**Результаты и их обсуждение.** Анализ полученных данных позволил констатировать:

1. Большинство опрошенных (89,3%) считают, что манипуляция – психологический прием, позволяющий влиять на другого человека, 57,3% респондентов определяют манипуляцию как способ достижения своих целей, 44,7%, используя манипуляцию, желают изменить поведение других, 29,1% стремятся изменить восприятие других, 13,6% опрошенных считают, что манипуляция – это обман. 79,6% опрошенных воспринимают манипуляцию как явление негативное, 20,4% респондентов оценивают манипуляцию положительно.

2. По мнению опрошенных, распознать манипуляцию и манипуляторов достаточно просто: 92,2% способны распознать манипуляцию, 90,3% замечают в своём окружении манипуляторов.

3. К наиболее характерным для манипулятора чертам опрошенные относят неискренность (75,7%), вежливость (60,2%), добродушие (38,8%), презрение (25,2%), конфликтность и агрессивность (24,3%), лицемерие, лукавство, хитрость, эгоистичность и хладнокровие (1%).

Обобщая полученные черты характера в социальном портрете манипулятора, можно установить соответствие с типом манипуляторов «Славный парень» по типологии манипуляторов Э. Шострома [1]. Такой тип манипуляторов отличается слишком выраженной добротой, от которой часто веет неискренностью. Доброта наиграна, навязчива, за ней кроются умыслы. Манипулятор вежлив, поэтому никто не может поверить, что такой человек способен на какую-то подлость.

4. Распознать манипуляцию респондентам помогает появление дискомфорта, напряжения (67%), изменение интонации (50,5%), внезапно возникшее чувство опасности (32%), интуиция (1%), настораживает излишняя доброта манипулятора (59,2%) и изменения в самооценке манипулируемого (55,3%).

#### **Выводы.**

1. Манипуляция, в понимании респондентов, это психологический приём влияния на другого человека, способ достижения своих целей, желание изменить поведение других. Определяется и оценивается как явление отрицательное.

2. Манипулятору присущи достаточно противоречивые качества: неискренность и вежливость, презрение и добродушие. Возможно поэтому, взаимодействуя с манипулятором, можно испытывать смешанные чувства, дискомфорт или напряжение.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Сурмач, М. Ю. Практикум по психологии и управлению конфликтом / М. Ю. Сурмач [и др.]; под ред. д.м.н., доц. М. Ю. Сурмач. – Гродно : ГрГМУ, 2019. – 193 с.