

Использование манипулятивных техник в деловом общении

Выполнил студент:
1 курса
Очной формы обучения
Экономического факультета
Анипко Данила Андреевич

- Под манипулятивными техниками понимаются всевозможные отвлекающие обманные приемы и способы воздействия (например, техника «запускания» слуха), которые побуждают собеседника к действиям и высказываниям, наносящим ущерб его интересам и которых он бы не совершил, если бы не был введен в заблуждение другой стороной.



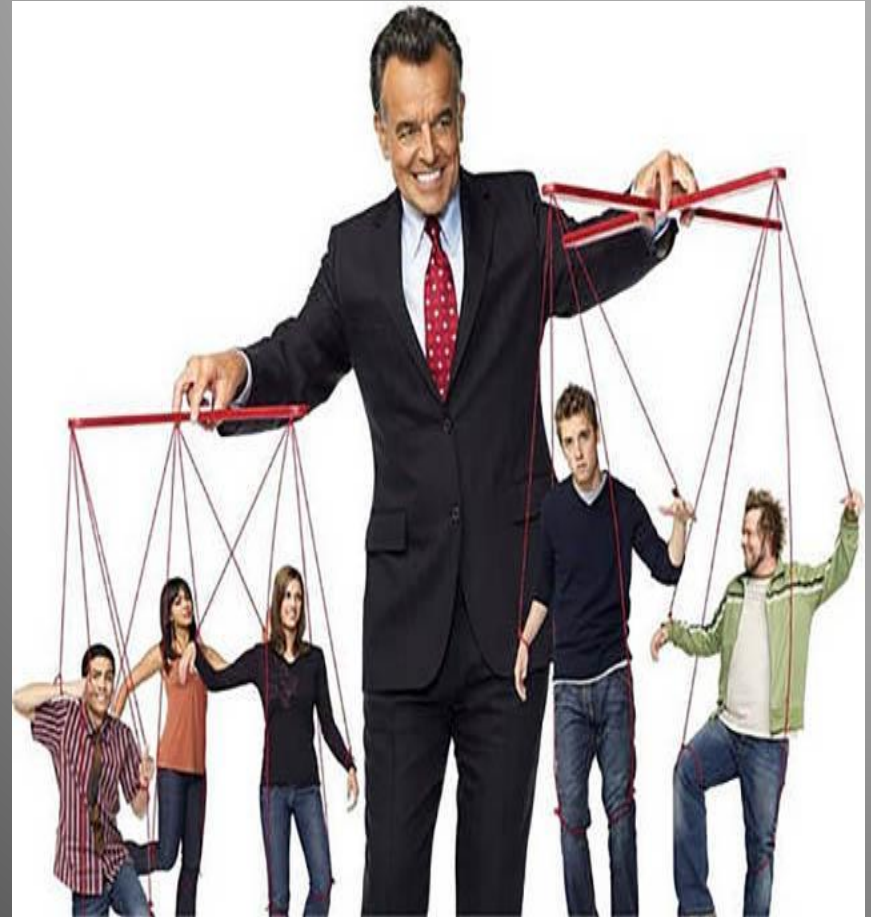
Провоцирование ваших защитных реакций

- Главная цель такого маневра — ослабить вашу решимость следовать своим целям. Когда это происходит, прекращайте все попытки оправдывать свою позицию.



Провоцирование вашего замешательства и дезориентации

- Основной замысел такой техники — опрокинуть, расстроить, нарушить ваши планы, вывести вас из равновесия, побудить к действиям и высказываниям, которые могут нанести ущерб вашим интересам.



Формирование впечатления, что партнер настроен на сотрудничество

- Ваш оппонент тем или иным образом демонстрирует вам высокий уровень понимания ваших проблем, текущих потребностей, однако одновременно выражает сожаление, что не может помочь или оказать вам услугу; служебные функции не позволяют принять ваше предложение: возможности очень ограничены, чтобы согласиться с конкретным образом действий: принятие решения не входит в сферу его компетенции и т. п. Другими словами, при внешней демонстрации готовности к сотрудничеству отсутствует готовность взять на себя конкретные обязательства в пользу сотрудничества.



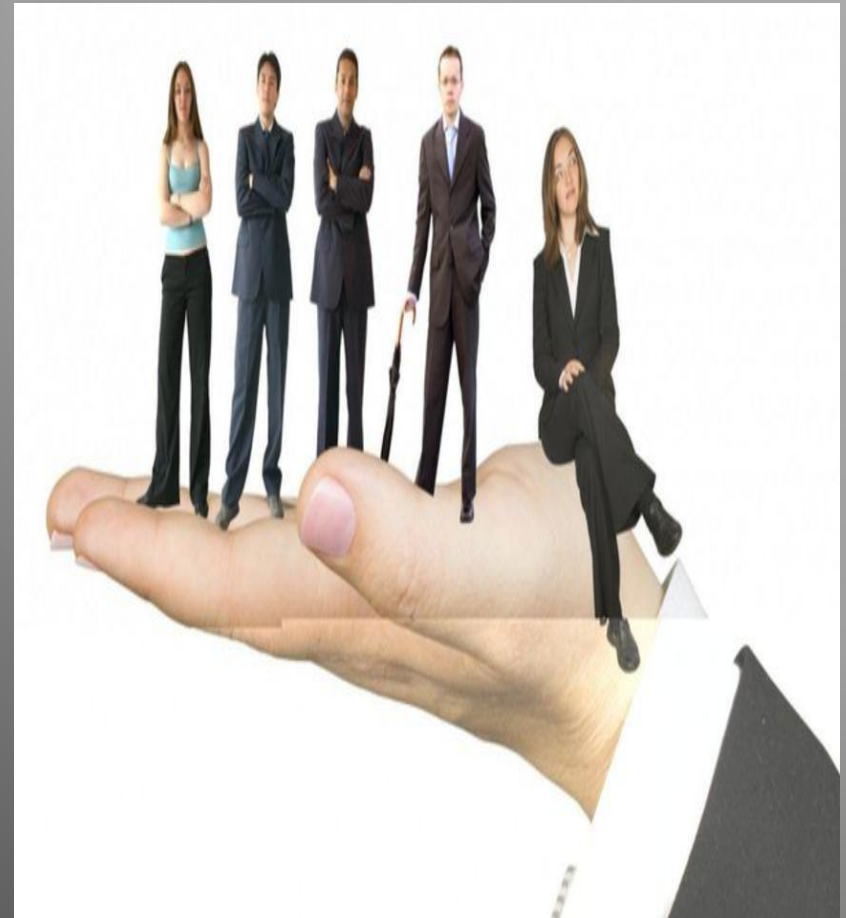
Игра на чувстве жадности

- Основной замысел этой техники — убедить оппонента воспользоваться открывшейся необыкновенной возможностью, чтобы отважиться принять рискованное предложение, сулящее огромные выгоды в будущем.



Использование запланированных «трудных» уступок

- Эта техника используется для того, чтобы побудить партнера сделать ответную уступку в другом, более важном вопросе. Ее суть заключается в том, что вслед за довольно активными возражениями оппонент как бы неохотно («через силу») соглашается сделать уступку в каком-то вопросе, которая в свою очередь будет побуждать партнера с большей легкостью сделать такую в другом вопросе.



Провоцирование вашего интереса к партнеру

- Содержание этих техник — произвести такое впечатление на оппонента в ходе беседы, чтобы он сам захотел развивать отношения с другой стороной.



Намеренное «затягивание» времени обсуждения

- Общий замысел подобных техник — поддержать у вас состояние уверенности, что соглашение может быть достигнуто в любой момент.



Игра на вашем чувстве безысходности

- Основная цель подобных техник — подвести человека к тому, чтобы он сам поверил в «единственный» выход из создавшейся трудной ситуации, когда трудности множатся, материальные проблемы возрастают.



Спасибо за внимание

▣ <https://psyfactor.org/lib/manipulation.htm>