

# МАНІПУЛЯТИВНЕ СПІЛКУВАННЯ

ОДНИМ ІЗ СПОСОБІВ ВПЛИВУ НА ЛЮДИНУ ПІД ЧАС РОЗМОВИ, Є МАНПУЛЯЦІЯ. ЦЕЙ ТЕРМІН ОЗНАЧАЄ ЗАВУАЛЬОВАНЕ СПОНУКАННЯ ДО ЯКОГО-НЕБУДЬ ДІЇ АБО ЗМІНИ СТАВЛЕННЯ, ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОНКРЕТНОЇ МЕТИ. ГОЛОВНЕ, ЩОБ ЛЮДИНА ВВАЖАЛА, ЩО ВСІ ДІЇ БУЛИ ВИКЛИКАНІ ВИКЛЮЧНО ЙОГО ВЛАСНИМИ РІШЕННЯМИ, А НЕ ДУМКОЮ ІНШОГО. МАНПУЛЯТИВНИЙ СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ ВЛАСТИВИЙ ЛЮДЯМ НАСТУПНИХ ПРОФЕСІЙ: ПРОДАВЕЦЬ, ОФІЦІАНТ, ТАКСИСТ І ІН.



# ОЗНАКИ МАНІПУЛЯТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ



- Коли співрозмовник починає посилатися на вираження і думки авторитетних джерел. Це робиться з розрахунку на те, що людина, почувши відоме ім'я, вважатиме сказане правильним і вчинить саме так.
- Дуже часто в подібних розмовах людина робить акцент на вірність, наприклад, «ти ж мені друг» або «ти ж мене любиш» і т.п. Такі види маніпулятивного спілкування зустрічаються найчастіше.
- Часто, для досягнення мети людина натякає на вигоду, яку можна отримати, якщо зробити або сказати, що він пропонує. Приклади такого маніпулятивного спілкування - політична агітація або реклама товарів.
- Багато людей намагаються «тиснути» на жалість, маніпулюючи при цьому своєю хворобою, втомою і т.п. Цей варіант використовують люди, які хочуть уникнути виконання будь-якого завдання.
- Є люди, які в якості маніпуляції використовують силу, тобто говорять про неприємні наслідки, які можуть вас чекати в майбутньому.

# МАНІПУЛЯТИВНІ ПРИЙОМИ СПІЛКУВАННЯ



- Перший прийом нагадує ефект «нога у двері». Їм дуже часто користуються торгові агенти, яких пропонують товари, ходячи по квартирах. На їхню думку, якщо ви встигли просунути ногу у двері, значить півсправи зроблено. Якщо людина поступився один раз - відкривши двері, значить, умовити його поступитися ще раз неодмінно вийти. Діє цей прийом завдяки тому, що людина зробивши щось хороше один раз, захоче робити це надалі. Цей тип маніпулятивного спілкування властивий начальникам, які дають вказівки своїм підлеглим.
- Ще один прийом називається - «пробна куля». Сенс цього методу полягає в тому, що спочатку людина задає «принадний» питання і, отримавши на нього згоду, говорить все інформацію, по суті, яка є головною і не дуже приємною. Завдяки цьому співрозмовник дає згоду, не знаючи на що, а відмовитися потім вже буде незручно.