



Манипуляции в общении

Дождевых Валерия

ОРМб-4201-01-00

Мы узнаем

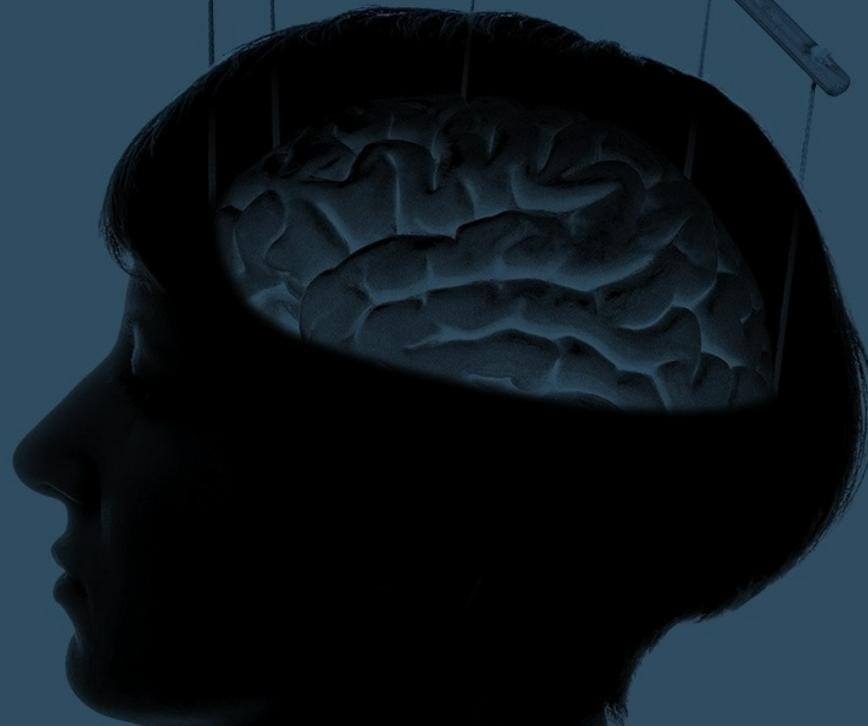
1. Определение и виды манипуляции
2. Приёмы манипуляции в общении
3. Как узнать о психологическом воздействии?
4. Как защититься от психологического воздействия?



Что такое
манипуляция?

Манипуляция – это

способ управления, возможность контроля над поведением и чувствами индивида.



Виды

манипуляций



Основные виды воздействия делятся на:

- **осознанные** – человек понимает суть своего воздействия и видит конечный результат, к которому стремится (такой вид чаще встречается в деловом общении);
- **неосознанные** – человек смутно осознает конечную цель и смысл своего воздействия (такой вид чаще встречается в межличностном общении).





Второстепенные виды делятся на:

- **лингвистические** (иначе их называют коммуникационными) – это психологическое воздействие на человека с помощью речи (во время диалога, дискуссии);
- **поведенческие** – это управление сознанием с помощью действий, ситуаций, поступков (в этом случае речь служит лишь дополнением).

Приёмы манипуляции в общении



Воздействие любовью

Если ты
сделаешь так-
то и так-то, я
буду любить
тебя

В нашем
коллективе
остаются только
достойные
сотрудники,
остальные уходят
по своей воле

Воздействие страхом

Если ты не
 поступишь в
 институт –
 станешь
 нищим

Вы отличный
 специалист, но на
 эту вакансию
 появился еще
 один соискатель



Воздействие виной

Ты гулял и
веселился со своими
друзьями, а я одна и
с ребенком нянчусь

Вам сегодня лучше
отдохнуть, а я могу
сделать за вас
вашу работу



Воздействие неуверенностью в себе

Ты без меня
ни на что не
способна

Вообще-то я тут
начальник,
поэтому мне
решать, как это
должно быть
сделано



Воздействие гордостью

Вижу, что моя
женушка устала на
работе. Но ты же
умница и отличная
хозяйка – удиви
моих друзей
вкусным ужином

Я готовлю для вас
повышение по
службе, но, к
сожалению,
зарплату пока
придется оставить
прежней



Воздействие жалостью

Я так устаю, сил
никаких нет, а
еще надо ужин
тебе готовить

Я начальник и
каждый раз получаю
высказывания за
вашу плохую работу и
плачу за вас штрафы

Как узнать о
психологическом
воздействии?

Ключи для получения результата

Эмоции

Непонятные
слова

Повтор
фразы

Срочность

Дробление
смысла

Навязывани
е
стереотипов

В деловых отношениях

- насмешки, упреки; адресат нервничает, раздражается и выполняет необходимые манипулятору действия;
- демонстративная обида – нежелание признавать свою точку зрения неправильной, а адресат постарается исполнить все прихоти обиженного;
- лесть, поддержка призваны для того, чтобы снизить бдительность человека и сделать его жертвой воздействия.



В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

- основаны на гендерной принадлежности («Все женщины делают это», «Настоящие мужчины так не поступают»).
- вызвать желание защитить свою гендерную принадлежность («Ты все правильно сделал, это поступок настоящего мужчины»)

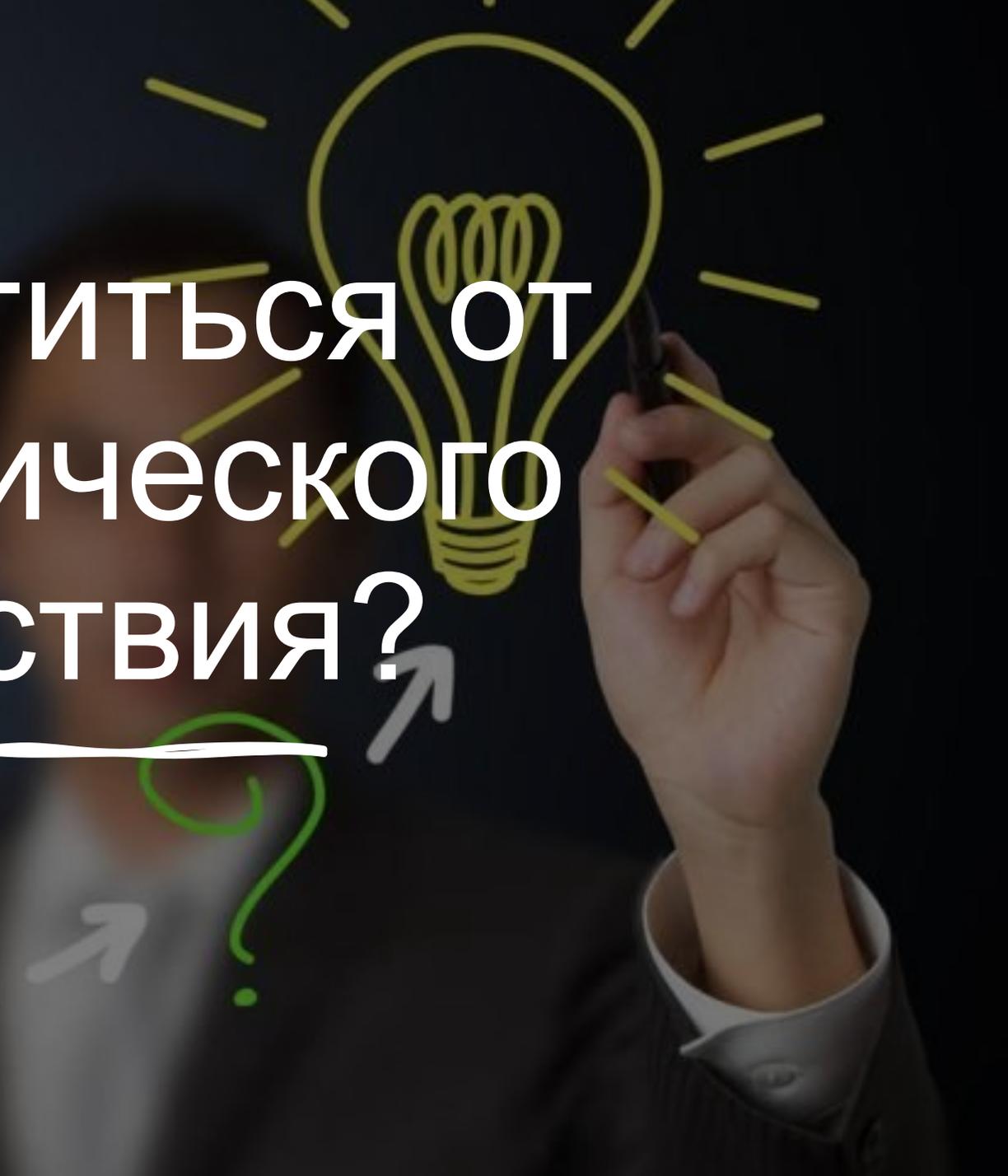


В семейных отношениях

Самыми распространенными семейными манипуляциями являются истерики, молчание, демонстративный отъезд «к маме», гулянки с друзьями, запои. Психологическое воздействие используют и родители, и дети.



Как защититься от
психологического
воздействия?



Возьмите паузу

Если вопрос/просьба вызывают дискомфорт или собеседник вас излишне подгоняет и торопит, то пауза поможет не только проанализировать свои чувства и принять взвешенное решение, но и вывести манипулятора на чистую воду.

Помните, что ваш собеседник необязательно имеет манипулятивные цели: возможно, он привык говорить в быстром темпе и тогда к тому, что ответ на его запрос будет получен чуть позже, отнесется нормально. Манипулятор же начнет нервничать и продолжать подгонять.

Попросите больше вариантов для решения проблемы

Прием хорошо работает при ограничительной тактике манипулятора, так как убирает главное оружие — словесные блоки.

Например, в ответ на фразу: «Или вы работаете сверхурочно, или можете забыть про отпуск!» — можно попросить альтернативные варианты решений или предложить свои

Задавайте больше уточняющих вопросов

Это поможет нарушить сценарий манипулятора и перехватить ведущую роль в беседе. Особенно хорошо этот прием работает при открытых детских манипуляциях.

Например, когда ребенок требует от родителей поехать в определенное место и чем-то угрожает в случае отказа. Тогда дополнительные вопросы («Почему ты хочешь, чтобы мы туда поехали?», «Чем ты там будешь заниматься?» и т. д.) включают ребенка в процесс обсуждения и помогут осознать, стоит ли эта поездка семейного конфликта

Игнорируйте

Это отличный способ взаимодействия с провокационным манипулятором, пытающимся вывести на эмоции и использующим лесть или устрашение.

Необязательно при этом молчать. Фразу «Спасибо, я тебя выслушал» без последующих действий манипулятор тоже воспримет как игнор.

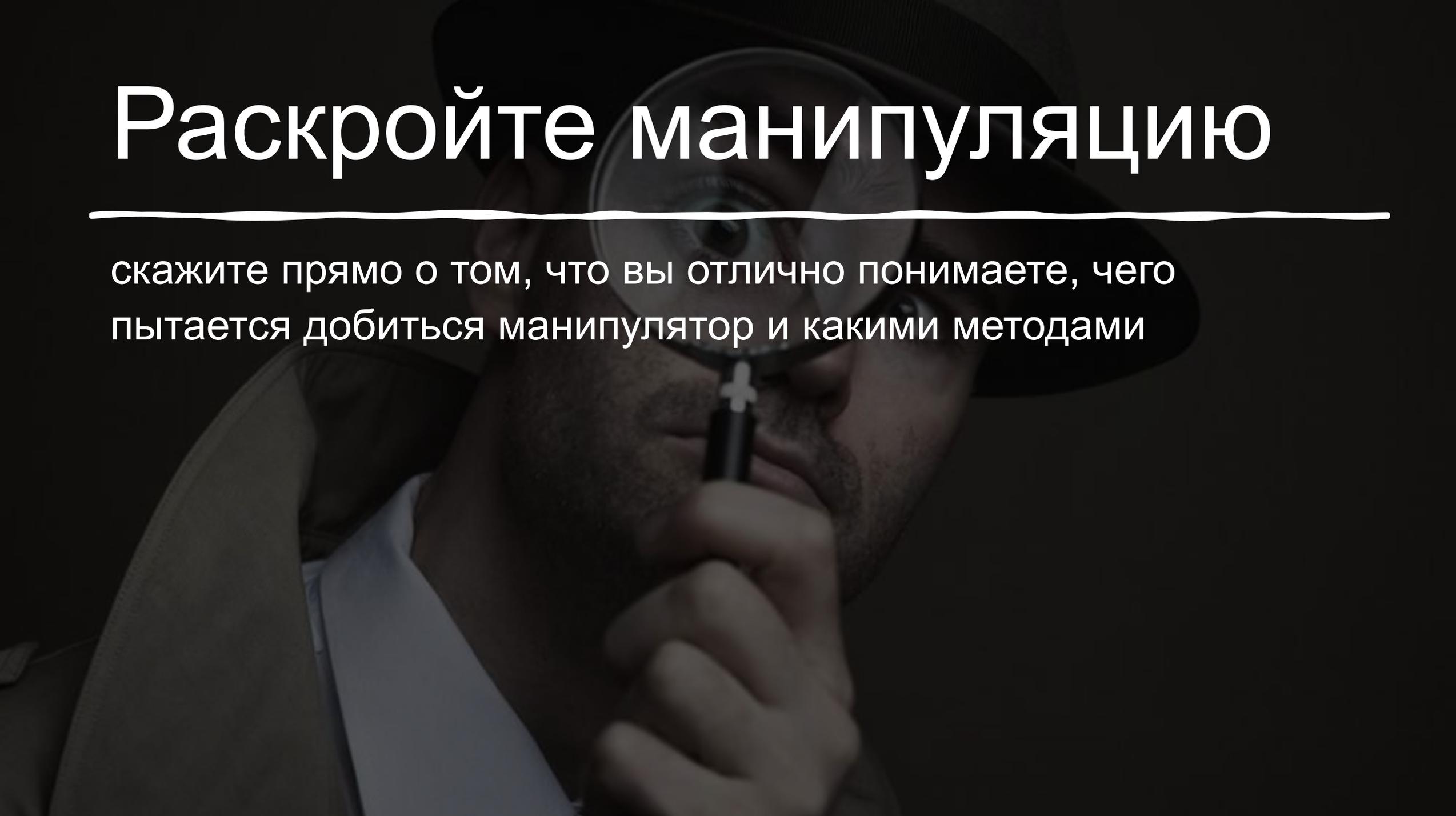
Переформулируйте слова манипулятора или отзеркальте его эмоции

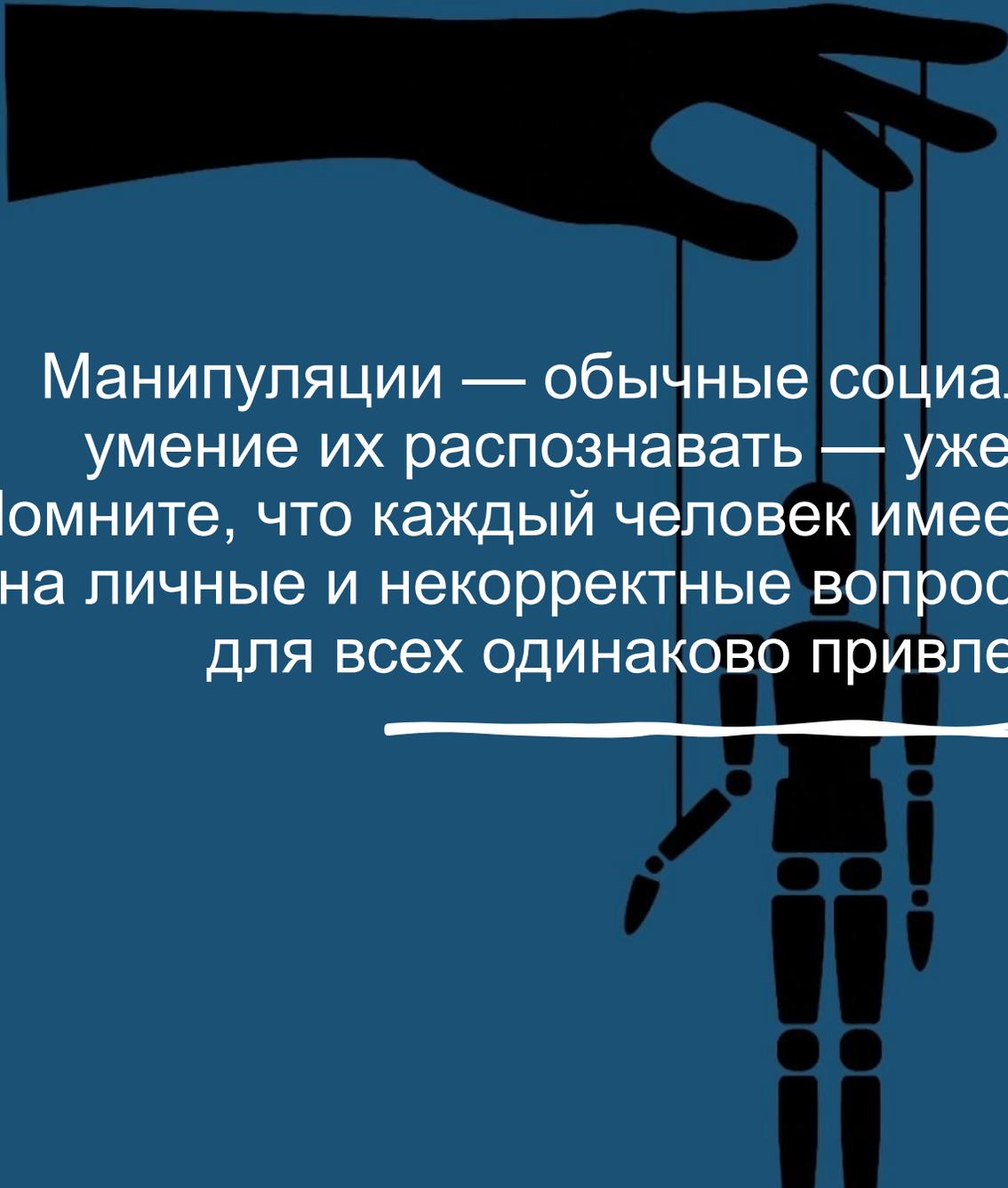
Вы сможете перевести разговор из области действий в область эмоций, что особенно эффективно при общении с детьми.

Этот же прием хорошо использовать при навязчивом манипулятивном предложении (например, от сетевых продавцов, предлагающих купить продукт/услугу): «Я правильно понимаю, что вы сейчас сумеете доказать на основе релевантных исследований, что крем N поможет устранить морщины за 14 дней?»

Раскройте манипуляцию

скажите прямо о том, что вы отлично понимаете, чего пытается добиться манипулятор и какими методами

A dark, monochromatic background image of a man in a suit and hat, looking through a magnifying glass. The magnifying glass is held over his eye, and the text is overlaid on the image.



Манипуляции — обычные социальные явления, и умение их распознавать — уже большой плюс. Помните, что каждый человек имеет право не отвечать на личные и некорректные вопросы и не может быть для всех одинаково привлекательным!

Спасибо
за
внимание!

