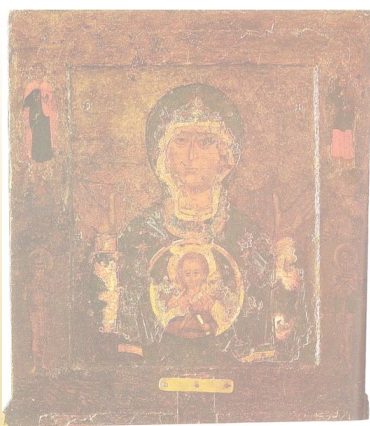


Манипуляции: принципы, техники и защита.

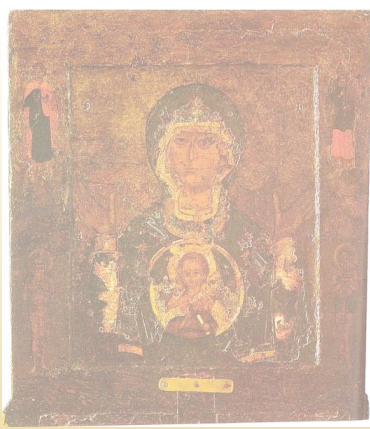
Петров Андрей Валерьевич – к.п.н., доцент



Психологическое воздействие – это...

...изменение психологических характеристик личности, групповых норм, общественного мнения или настроения **за счет использования психологических, социально-психологических закономерностей. (В. Н.Кунецына)**

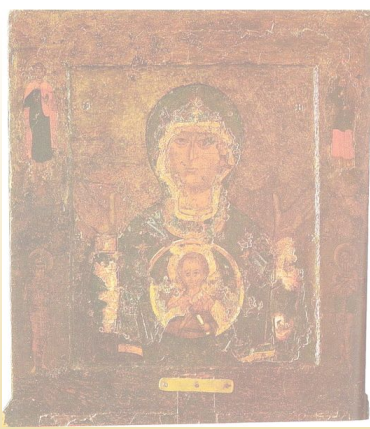
Виды психологического воздействия:



- Убеждение (аргументация),
 - Самопродвижение,
 - Внушение,
 - Просьба,
 - Принуждение,
 - Игнорирование,
 - Нападение (агрессия),
 - Заражение,
 - Побуждение к подражанию,
 - Формирование благосклонности,
 - Манипулирование
- + управление людьми,
 - + НЛП,
 - + слухи

Классификация стратегий психологического воздействия

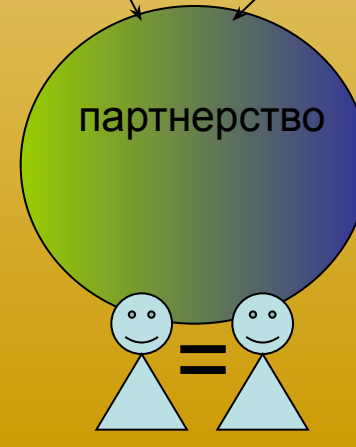
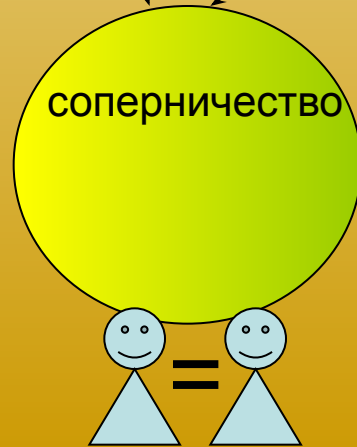
(Г.А.Ковалев, Е.Л.Доценко)

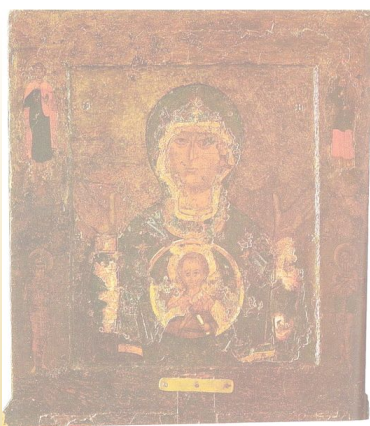


императивная

развивающая

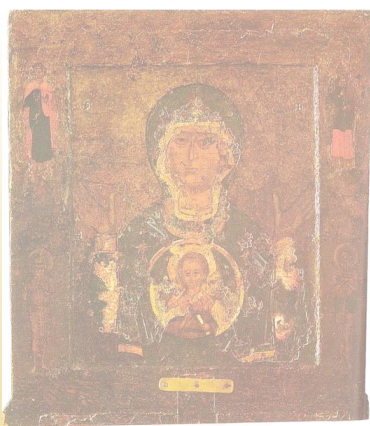
манипулятивная





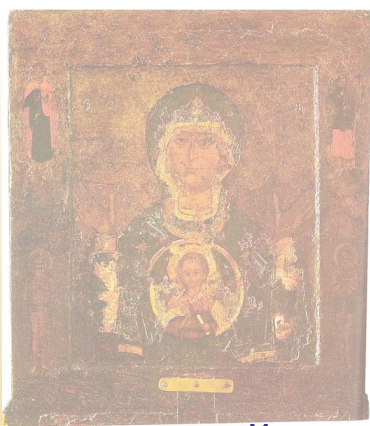
Психологическое влияние — это...

...воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью психологических средств и с предоставлением ему **права и времени отвечать на это воздействие (Е.В. Сидоренко)**



Манипуляция – это...

...один из видов психологического воздействия, используемый для достижения **одностороннего выигрыша. (В.Н.Куницына)**



Манипуляция и ЛИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ

«поймать на крючок»...

«заарканить»...

«одурманить»...

«оболванить»...

«притягивать как магнит»...

«завораживать»...

«вдохновлять»...

«пробуждать»...

Скрытность и тайный характер намерений

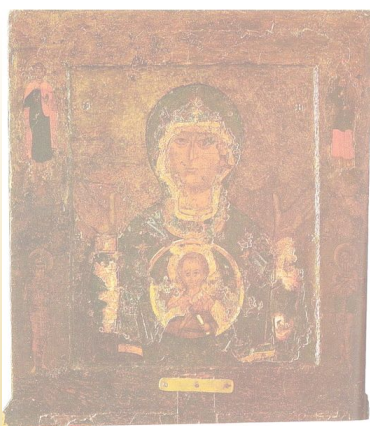
Стремление подчинить своей воле

Разрушающий эффект воздействия

Искренность и открытость чувств, мотивов

Реализация доброй воли и личных интересов сторон, участвующих в акте

Обогащающий эффект воздействия



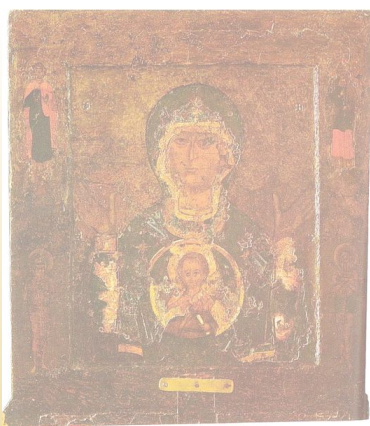
Средства манипулятивного воздействия

**Многовекторность
воздействия**

Отвлечение внимания,
ограничение времени, изоляция,
снижение критичности,
повышение собственного ранга

**Психологическое
давление**

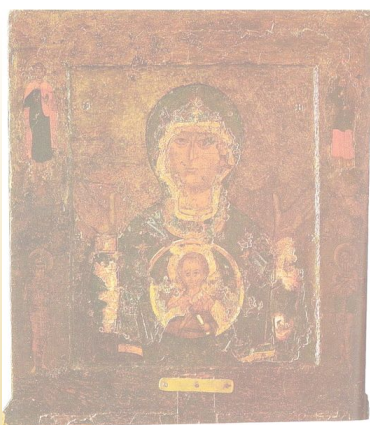
Перехват инициативы, введение
своей темы, сокращение времени
для принятия решения, апелляция
к присутствующим,
позиционирование своих связей



Средства манипулятивного воздействия

<p>Психический автоматизм</p>	<p>«Струны души» – индивидуальные интересы, мотивы, стрессы, болезни</p>
<p>Эксплуатация личностных качеств</p>	<p>Имитация процесса принятия решения самим адресатом: 1-создание конкуренции мотивов, 2-изменение побудительной силы конкурирующих мотивов</p>

Тактики манипулятивного воздействия



Убеждение, логика («Я прошу...»)

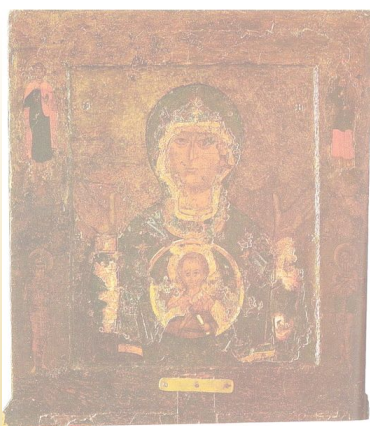
Принуждение, давление («Я требую...»)

Унижение («Я-то хуже...»)

Обаяние, лесть («Ты лучше...»)

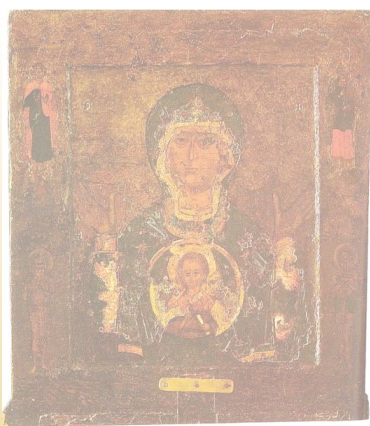
Регресс («Я буду ныть...»)

Воодушевление, заражение («Мы вместе...»)



Манипуляция

- Чем большим количеством стереотипов обременен человек, тем легче манипулятору достичь своей цели (он играет на **несвободе** личности).
- Стремление манипулятора – переложить **ответственность** на свою жертву.



Способы нейтрализации манипуляции

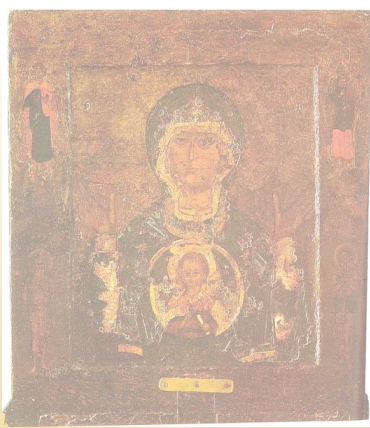
Видеоматериал:

к\ф «Собачье сердце»

(эпизод встречи профессора и «домкома»)

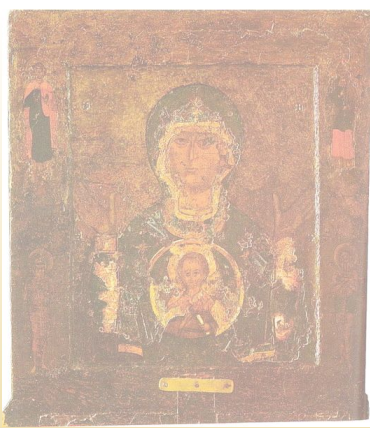


Приемы защиты от манипуляции



<p>Активно-выжидательная позиция</p>	<p>Уточняющие вопросы, восстановление логики событий, перехват инициативы</p>
<p>Чувство такта и самообладание</p>	<p>Саморегуляция эмоций, дистанцированность от ситуации</p>
<p>Вера в свои силы</p>	<p>Убедительное отстаивание собственных идей, умение сказать «нет»</p>

Приемы защиты от манипуляции



Ассимметричное мышление

Прервать навязываемый сценарий, разрушение стереотипов, творческое (альтернативное) решение вопроса

Совместное решение проблемы

Привлечение манипулятора к разделению ответственности

Один раз я, увидев представителя «подарочного бизнеса», решил проверить его подготовку. Подготовка, как оказалось, была не очень. Во-первых, молодой человек не «присоединился», например, к позе. Правда, нужно отдать должное, быстро сориентировался и предложил «мужскую» вещь из целого арсенала «нужных вещей», которые были у него в пакете.

В моём случае это оказался такой валик-липучка, чтобы счищать пыль с одежды. Началось действие по отработанному сценарию: «Наша супер-фирма предлагает супер-вещь» и т.д. и т.п. Вот он дошел до того места, когда «нужная вещь» всовывается в руки жертвы, а потом уже произносится фраза типа: «Бесплатно! Но нужно заплатить за доставку или что-то типа того».

Но, когда «товарищ», всовывая мне эту вещь, спросил: «Знаете, что это такое?» Я ему неожиданно сказал (первое, что пришло в голову): **«Знаю. Это землечерпалка»**. Парень опешил, спросил: «Ну-ну-нужна?». Я ему ответил: **«Нет, у меня нет огорода»** и пошел дальше. Через несколько шагов я оглянулся, а он так и стоял в застывшей позе, а прошло уже секунд сорок...