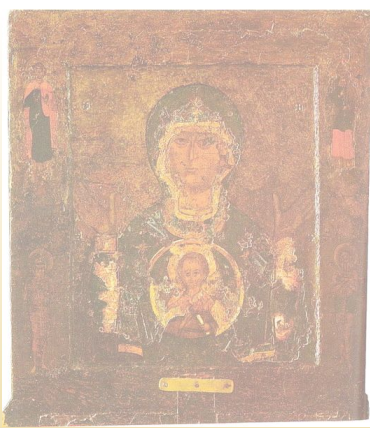


# Манипуляции: принципы, техники и защита.

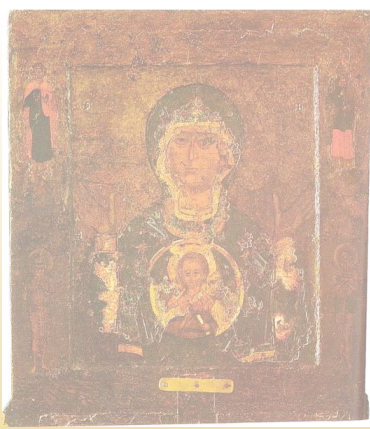
Петров Андрей Валерьевич – к.п.н., доцент



# Психологическое воздействие – это...

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

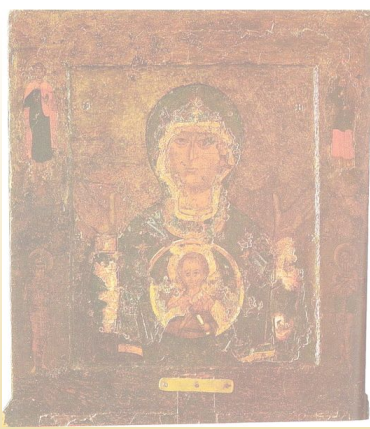
# Виды психологического воздействия:



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

# Классификация стратегий психологического воздействия

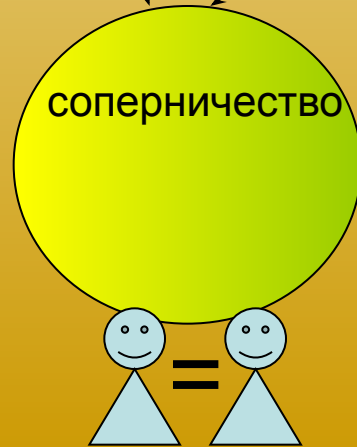
(Г.А.Ковалев, Е.Л.Доценко)

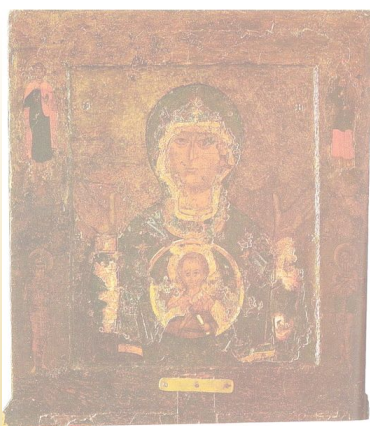


императивная

развивающая

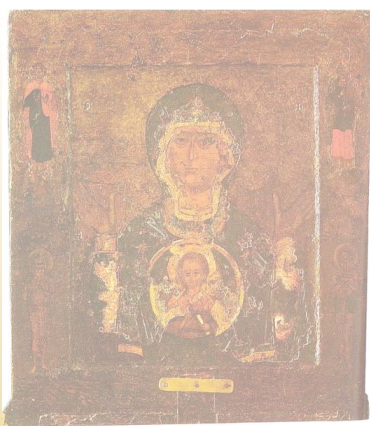
манипулятивная





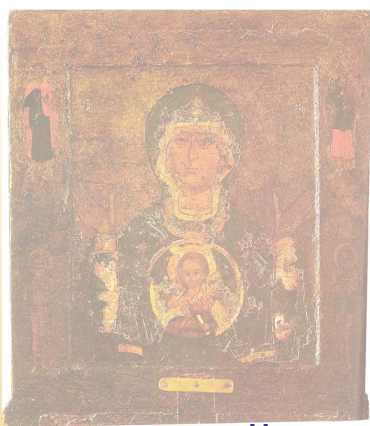
# Психологическое влияние — это...

**...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»...*

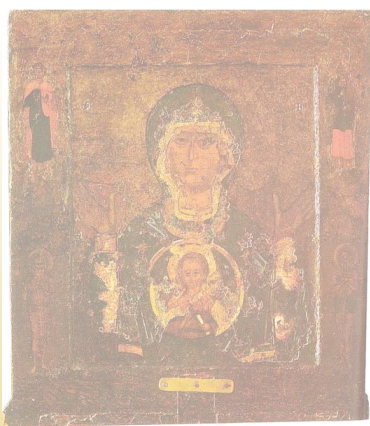
*«притягивать как магнит»...*

*«завораживать»...*

*«вдохновлять»...*

*«пробуждать»...*

Скрытность и тайный характер намерений	Искренность и открытость чувств, мотивов
Стремление подчинить своей воле	Реализация доброй воли и личных интересов сторон, участвующих в акте
Разрушающий эффект воздействия	Обогащающий эффект воздействия



# Средства манипулятивного воздействия

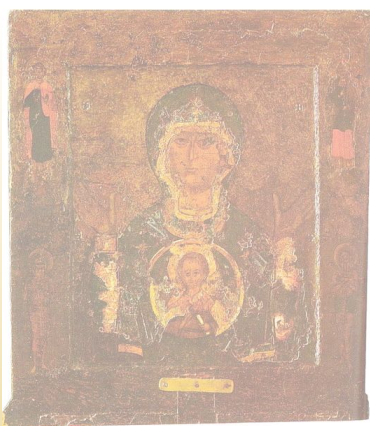
**Многовекторность  
воздействия**

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

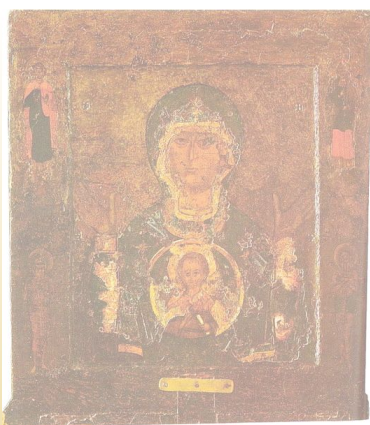




# Средства манипулятивного воздействия

<p><b>Психический автоматизм</b></p>	<p>«Струны души» – индивидуальные интересы, мотивы, стрессы, болезни</p>
<p><b>Эксплуатация личностных качеств</b></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...»)

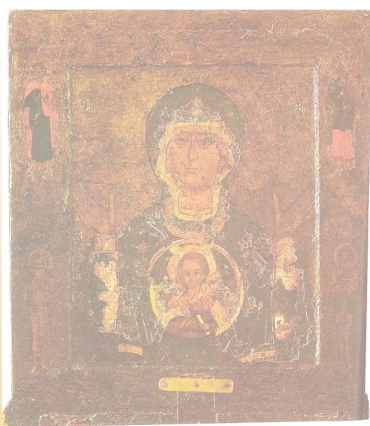
Принуждение, давление («Я требую...»)

Унижение («Я-то хуже...»)

Обаяние, лесть («Ты лучше...»)

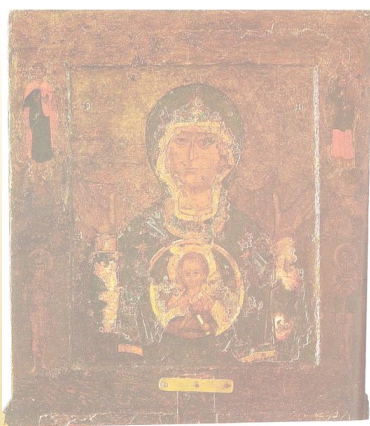
Регресс («Я буду ныть...»)

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

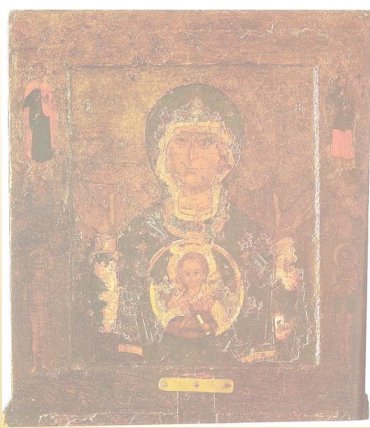
Видеоматериал:

к\ф «Собачье сердце»

(эпизод встречи профессора и «домкома»)

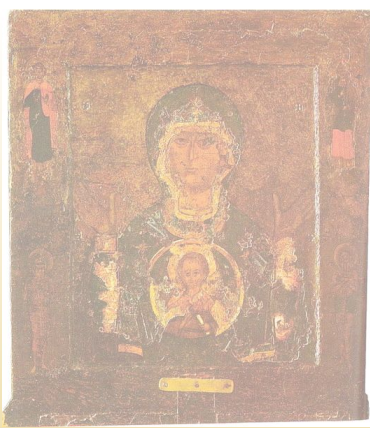


# Приемы защиты от манипуляции



<p><b>Активно-выжидательная позиция</b></p>	<p>Уточняющие вопросы, восстановление логики событий, перехват инициативы</p>
<p><b>Чувство такта и самообладание</b></p>	<p>Саморегуляция эмоций, дистанцированность от ситуации</p>
<p><b>Вера в свои силы</b></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...