

# Эффективное манипулирование людьми.

Кашкавал Елена  
PR , 5 курс 2011 г.

# Любое общение является манипуляцией

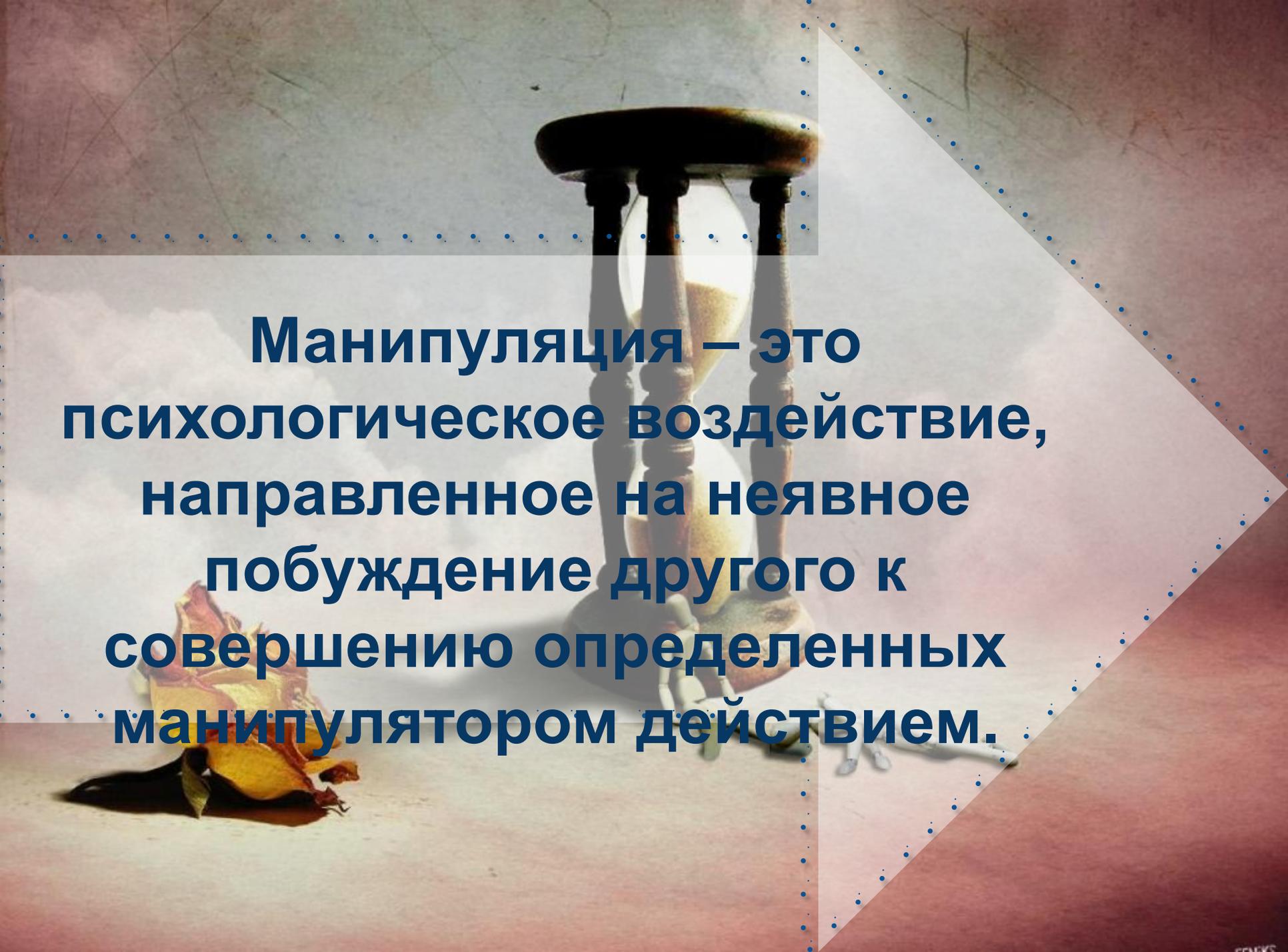












**Манипуляция – это психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действием.**

# Техники влияния

Две группы:

- Директивные (прямые)
- Косвенные (скрытые)



**Директивные приемы  
– это жесткие команды  
и прямые инструкции**

# Техники косвенного влияния широко используются в бизнесе





# Сознание

- это форма отражения  
объективной  
действительности в психике  
человека



**Бессознательное или  
несознаваемое –  
совокупность психических  
процессов, в отношении  
которых отсутствует  
субъективный контроль.**

# Очевидное предположение

- Когда Вы дослушаете это сообщение до конца, Вы поймете, как легко можете использовать эти приемы на практике.
- Когда мы с Вами встретимся в следующий раз,...
- Когда Вы прочитаете наши материалы,...
- Когда Вы посмотрите наш сайт,...

# Очевидное предположение



# Очевидное предположение

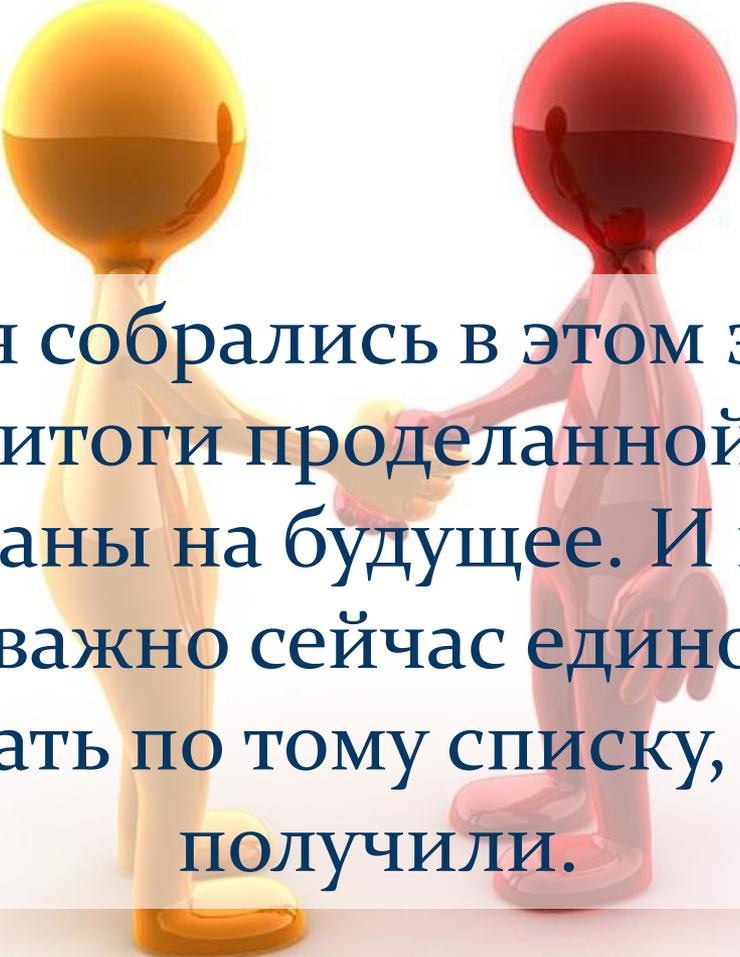
- Я не знаю, сколько времени Вам нужно, что бы изучить наше коммерческое предложение...

A photograph of two men in business attire shaking hands in an office. The man on the left is wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. The man on the right is wearing a blue button-down shirt. They are standing in front of a desk with a computer monitor and some office supplies. The background is a blurred office environment with large windows.

# Очевидное предположение

- Как долго Вы будете делать эту работу?

# Правило трех «ДА»

Two 3D cartoon figures, one orange and one red, are shaking hands. The orange figure is on the left and the red figure is on the right. They are standing on a white surface. The background is a blurred image of a conference room with people sitting at tables.

Мы сегодня собрались в этом зале, что бы подвести итоги проделанной работы и обсудить планы на будущее. И поэтому нам очень важно сейчас единодушно проголосовать по тому списку, который вы получили.

# Правило трех «ДА»

A large conference room with many people seated around a long table. In the background, there is a large screen displaying a map of Russia. The room is well-lit and appears to be a formal meeting space.

*Мы сегодня собрались в этом зале, чтобы подвести итоги проделанной работы и обсудить планы на будущее. И поэтому нам очень важно сейчас единодушно проголосовать по тому списку, который вы получили.*

# Правило трех «ДА»



Мы сегодня собрались в этом зале, *что бы подвести итоги проделанной работы* и обсудить планы на будущее. И поэтому нам очень важно сейчас единодушно проголосовать по тому списку, который вы получили.

# Правило трех «ДА»



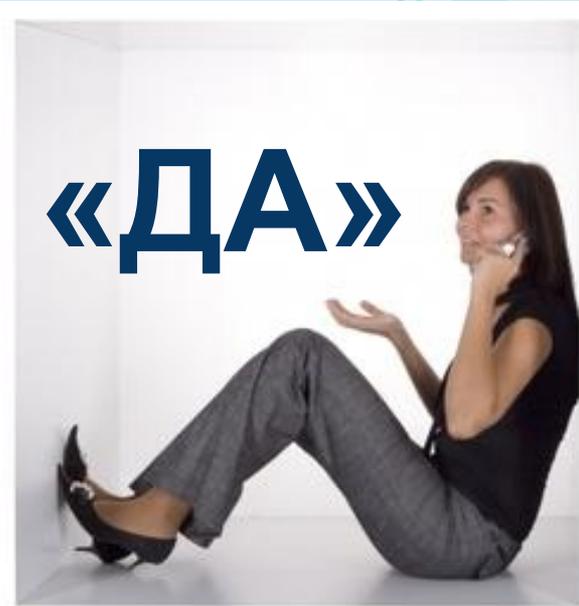
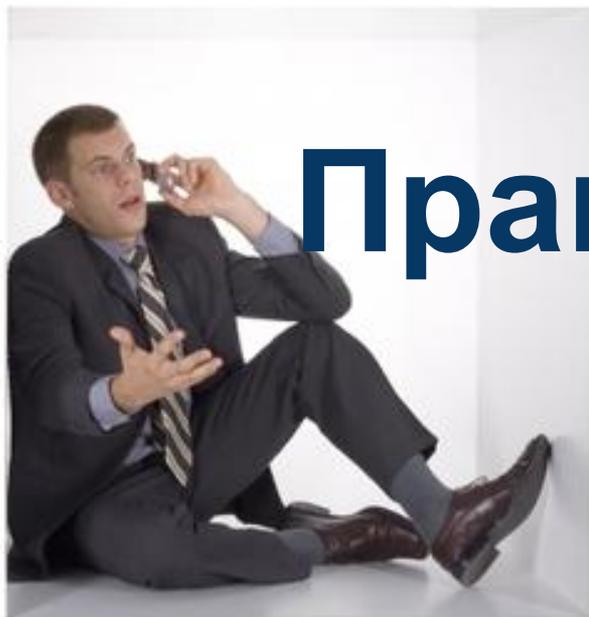
Мы сегодня собрались в этом зале, что бы подвести итоги проделанной работы *и обсудить планы на будущее*. И поэтому нам очень важно сейчас единодушно проголосовать по тому списку, который вы получили.

# Правило трех «ДА»



Мы сегодня собрались в этом зале, что бы подвести итоги проделанной работы и обсудить планы на будущее. *И поэтому нам очень важно сейчас единодушно проголосовать по тому списку, который вы получили.*

# Правило трех «ДА»



Четко осознавайте, какого поведения Вы ждете от людей!



# **Слова-связки**

**Поэтому,  
Потому что,  
Следовательно,  
Отсюда следует,  
Чем тем  
И др.**

# Слова-связки

Старайтесь избегать в речи союзов:

Но,

Зато,

Тем не менее,

А

# Слова-связки

- Да, я понимаю, что Вы очень заняты, **НО** я приглашаю Вас на нашу презентацию.

- Да, я понимаю, что Вы очень заняты, **именно поэтому** я приглашаю Вас на нашу презентацию.

# Выбор из выбора

The background of the slide features a teal-colored world map with a grid of latitude and longitude lines. In the foreground, there are black silhouettes of six business professionals. On the far left, a man stands with his arms crossed. Next to him is a woman. In the center, a woman and a man are shaking hands. To their right, another woman and a man are standing together, looking towards the center.

- Вы хотите приехать к нам в офис (а мы находимся в семидесяти километрах от города), или же мы сами Вам все доставим?

# Выбор из выбора

The background of the slide features a stylized world map in shades of blue and teal, overlaid with a grid of latitude and longitude lines. In the foreground, there are black silhouettes of six business professionals. From left to right: a man in a suit stands with his arms crossed; a woman in a dress stands with her hands at her sides; a woman in a suit is shaking hands with a man in a suit; a woman in a dress stands with her hands at her sides; and a woman in a suit stands next to a man in a suit who is holding a briefcase.

- Вы запомните номер телефона или Вам его записать?

# Выбор из выбора

The background of the slide features a teal-colored world map with a grid of latitude and longitude lines. In the foreground, there are black silhouettes of six business professionals. From left to right: a man in a suit, a woman in a dress, a woman in a long dress shaking hands with a man in a suit, and a woman in a dress holding a briefcase next to another woman in a suit.

- Вам удобнее прислать счет по факсу или по электронной почте?

# Ясно, очевидно, понятно

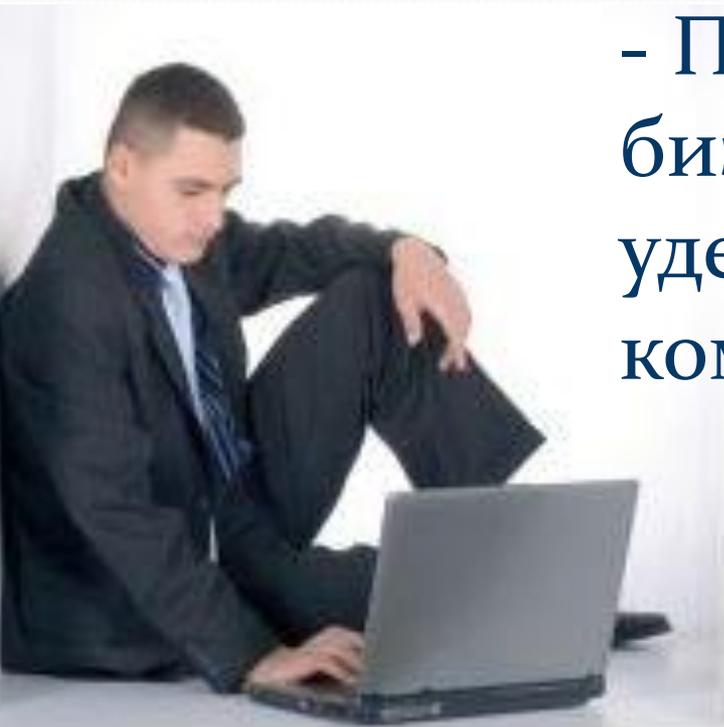


- Очевидно, что этот ролик нужно пересматривать несколько раз.



# Ясно, очевидно, ПОНЯТНО

- Понятно, что современные бизнесмены большое внимание уделяют обучению коммуникативным навыкам.





# Незавершенное действие

**Прерывание действия в наиболее напряженный момент – психологический прием, который часто используется в сериалах.**

# Незавершенное действие



# Незавершенное действие

A group of business professionals are seated around a large, polished wooden conference table in a modern office setting. The room features large windows in the background, and the participants are dressed in professional attire. The scene is captured from a slightly elevated angle, showing the backs of some individuals in the foreground and the profiles of others across the table. The overall atmosphere is one of a formal business meeting.

- Я считаю, что сейчас рано рассказывать об особых предложениях, потому, что они распространяются только на постоянных клиентов.



# **Количество повторений**

**Зачастую человеку сложно  
воспринять информацию с  
первого раза.**

# **Количество повторений**

**Если Вы хотите донести до слушателей какую то важную информацию, повторите ее два или три раза.**

# **Прямое внушение**

**Во время общения не бойтесь  
говорить людям о том, что Вы от  
них ждете.**



# Прямое внушение

A man and a woman in business attire are standing on an airfield. The woman is on the left, wearing a grey blazer and a dark skirt, holding a black bag. The man is on the right, wearing a dark suit and a patterned tie, holding a briefcase. They are standing next to a private jet on the left and a luxury car on the right. The sky is cloudy and the lighting suggests late afternoon or early morning.

-Позвони мне во вторник

*или*

-Напиши мне обязательно ответ

*или*

- Встретимся с тобой в среду

# **Прямое внушение**

**Постгипнотическое внушение – феномен поведения, когда заданные в гипнотическом состоянии задача затем беспрекословно исполняется в нормальном состоянии, причем сам факт наличия задачи не осознается.**

