



Манипуляции в общении. Элементы тренинга противостояния влиянию.

Разработчик курса:
К.психол.н., доцент
Гилева Кристина Викторовна

Виды влияния...как повысить эффективность взаимодействия??

Людьми гораздо легче управлять, чем их утешить и понять

Убеждение

Самопродвижение

Внушение

Заражение

Пробуждение

импульса

к

подражанию

Формирование благосклонности

Просьба, предложение

Принуждение

Деструктивная критика

Манипуляция



Под манипуляцией понимают...

скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей.

При этом важно, чтобы адресат считал эти мысли, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне, и признавал себя ответственным за них.

Важно!!!



- **Объект манипуляции - совокупность качеств, которые могут пригодиться при достижении своей цели, а не целостная личность**
- **Субъект манипуляции - демонстрируется только то, что поможет достижению цели.**

Основные характеристики манипулятивного воздействия



Тайный характер манипулятивного влияния обеспечивается многовекторностью воздействия



Использование специальных инструментов психологического воздействия



Проникновение в психическую сферу адресата происходит через затрагивание «струн души»



Имитация процесса принятия решения объектом манипуляции

Источники манипуляции

- Статусные преимущества манипулятора (статус, должность).
- Деловые (квалификация, аргументы, способности).
- Представительская поддержка (я от Николаева).
- Опора на традиции и мораль.
- Динамическая сторона общения (ритм, темп, инициатива).
- Эксплуатация эмоционального тона прежних или актуальных отношений.
- Сила добывается из слабостей партнера, его психических особенностей.

Типичные стратегии манипуляции

А) стратегия блокады:

- оборонительно-пассивная тактика
- наступательно-активная тактика

Б) стратегия нажима – использование методов, делаая ставку на убеждение или использование методов, не ориентированных на убеждение.

В) саботаж во время переговоров

Г) саботаж после переговоров.

Уловки организационно-процедурного характера:

- Дозирование исходной информационной базы:
 - Неполное владение исходной информацией всеми участниками переговорного процесса
 - Избыточное информирование
- Формирование установок путем целенаправленного подбора выступающих. Использование психологических эффектов края.
- Двойной стандарт в нормах оценивания поведения участников дискуссии.
- «Маневрирование повесткой» обсуждения.
- Управление процессом обсуждения.
- Реферирование.

Личностные или психологические уловки

- Раздражение оппонента, выведение из равновесия.
- Собственное возвышение или самовосхваление. Прием Карлсон.
- Использование незнакомых слов, теорий и терминов.
- «Подмазывание» аргументов, прием приманка, заискивание, лесть
- Срыв или уход от обсуждения, прием Коробочки
- Прием палочные доводы
- «Чтение в сердцах»
- Прием – очевидец: «Я сам видел».
- Формирование впечатления, что партнер настроен на сотрудничество.
- Прием «висящая морковка».
- Игра на чувстве безысходности, страхе, жадности, жалости.
- Использование запланированных трудных уступок
- Провоцирование вашего интереса к партнеру.
- Убаюкивание с целью «убить позднее».
- Эффект «нога в двери».
- Прием «пробный шар», прием «приманка»

Техники защиты от психологических уловок

- Локализация проблемы через вопросы, внимательное слушание. Возможно использовать технику переспрашивания и технику обратного сообщения .
- Игнорировать и продолжать, не откликаясь на попытки манипулятора повлиять на собеседника.
- Техника заезженной пластинки – постоянное повторение того, что представляет для человека значимость на данный момент.
- Изменение перспективы – предложить собеседнику на ситуацию с вашей точки зрения – смена перспективы (как я должен реагировать на твое замечание? Если мы примем твое предложение, что будут делать сотрудники?)
- Выход из ситуации (прервать беседу и затронуть вопрос о попытке манипулирования).

ЛОГИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УЛОВКИ

- иллюзия выбора
- тактика «ледяная горка»
- ловушка точности- подкрепление идеи статистическими данными.
- отравление колодца – «тот, кто действительно честен перед собой, безусловно, признает, что высказывания, будто мы стремимся к одной только прибыли, лишены каких то бы ни было оснований», «никто в здравом уме, не будет утверждать всерьез, что нам нужно менять политику фирмы».
- ловушка очевидности – обоснованные аргументы отсутствуют, невозможно ставить под сомнение очевидные вещи
- тактика гарантий - манипулятор ручается за правильность своей точки зрения.
- тактика традиционности (так правильно, потому что мы делаем так всегда)
- прямое нападение на собеседника (критика собеседника, а не позиции).
- тактика оболванивания (оппоненту приписывается фиктивная позиция или его позиция искажается или утрируется)

Техники психологического самбо

Название	Определение
Техника бесконечного уточнения	Подробное и точное прояснение того, что является мишенью нападающего
Техника внешнего согласия или наведения тумана	Выражение согласия с какой-либо частью высказывания. То, на что обратил внимание партнер, признается важным, вызывающим интерес, обогащает видение проблемы и т.д.
Техника испорченной пластинки	Многократное повторение одной и той же емкой фразы, содержащей в себе важное сообщение нападающему с одной и той же интонацией
Техника английского профессора	Краткое выражение сомнения по поводу того, что выполнение чьих-либо требований действительно не нарушает личных прав адресата. Варианты ответов: это составляет предмет моих убеждений; если я сделаю это, то это буду уже не я, это не согласуется с моими представлениями о себе; я ценю некоторые свои странности и предрассудки, потому что они помогают мне находить неординарные решения
Техники информационного диалога	Локализация проблемы через вопросы, внимательное слушание.