Самые характерные спекулятивные методы и приемы тактики психологических уловок

Группировка по видам уловок и спекуляций

- Позиция сверху, подавление «интеллектом»
- Темповая сбивка
- Коммуникативные
- Эмоциональное давление
- Втирание в доверие

Позиция сверху, подавление и не только «интеллектом»

- Использование непонятных слов и терминов

- Отсылка к высшим интересам

Позиция сверху, подавление и не только «интеллектом»

- Авторитетность заявления

- Обвинения в теоретизировании

Позиция сверху, подавление и не только «интеллектом»

- Сведение аргумента к частному мнению

Темповые сбивки

- Ошарашить скоростью обсуждения

- Выжидание

Коммуникативные

- Вопросы капканы
  - Альтернатива

  - Вымогательство
  - Контрвопросы

Коммуникативные

- Умалчивание

- Повторение

Коммуникативные

- Кажущаяся невнимательность

- Уход от нежелательного обсуждения

Использование эмоциональной неустойчивости

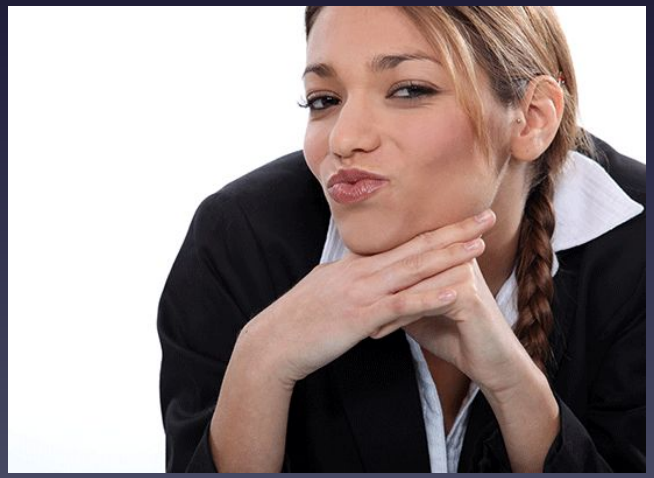
- Чтение мыслей

на подозрение

- Демонстрация обиды

Использование эмоциональной неустойчивости

- Ложный стыд



- Принижение иронией

Использование эмоциональной неустойчивости

- Растущие

требования

Использование доверительных отношений

- Откровенность заявления

- Лестные обороты речи

Спасибо за внимание!