

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

Ой! Я тут о ваше мнение
споткнулась...
Ой! Пardon, еще
и раздавила!



Аtkritka.com

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!