



Способы манипуляции

Подготовила: Хабибуллина Гульназ,
БРА-19-02



Манипуляция – это форма психологического воздействия, которая исполняется искусно и ведет к скрытому желанию у другого человека намерений, которые не совпадают с его желаниями, имеющими актуально существующий характер.

Личная выгода



Манипулятор ставит под сомнение искренность и истинность слов своего оппонента, подозревая его в личной заинтересованности, корысти или пристрастности. Данный вид манипуляции имеет характер атаки на личность, так как бьет по самому человеку и, как всегда, не связана с предметом обсуждения.

- «Слушайте, да вы наверняка получите за это откат...»
- «Скажите правду: кто вам заплатил за то, чтобы вы это защищали?»

Невежество

Мы очень часто боимся признаться, что чего-то не знаем или не понимаем, стесняемся проявить свою неосведомленность.

Сложные термины, англоязычные слова, непонятные аббревиатуры, научные обороты, факты, - вот что используется, когда играют на незнании и чувстве ложного стыда.

Тем самым манипулятор дополнительно заставляет жертву верить в его превосходство, это осложняющий фактор в данной манипуляции. При этом зачастую манипулятор использует такой тон и интонацию, как будто говорит о самых элементарных вещах.

- «Известный постулат экономической теории подтверждает мое мнение».
- «Что вы можете сказать про коэффициент детерминации? А?»



«А что у вас руки дрожат?»

Некоторые манипуляции представляют собой личностную атаку, направленную не на внутренний мир человека, его опыт, знания, поступки или компетенции, а на его внешность или поведение.

- «А что у вас руки дрожат? Вы боитесь, что ли?»
- «Почему вы на меня не смотрите? Вам стыдно смотреть в глаза?»

Такие манипуляции ставят в тупик своей неожиданностью и наглостью и, как показывает практика, могут здорово выбить из колеи неподготовленного оппонента. Этот вид манипуляция особо полюбилась некоторым представителям медиапространства и часто встречается во время ток-шоу, полемических дуэлей, предвыборных кампаний.



Плохой человек — плохой аргумент



Этот вид манипуляции сводится к тому, чтобы любым способом дискредитировать человека, а через его очернение показать, что все, о чем он говорит, не имеет право на существование. Дискредитация может бить по чему угодно: человек может быть и незнающим, и неопытным, и некомпетентным, и несимпатичным, все что угодно возможно встретить в арсенале манипулятора. Безусловно, это обижает, унижает, выводит из себя, действует на эмоциональном уровне. Своеобразная атака на самого человека, а не на то, что он говорит. По существу здесь ровным счетом нет ничего.

- «Вы сначала оденьтесь по-человечески, а потом лезьте со своими идеями».

Несоответствие слов делу

Здесь обсуждение темы по существу подменяется обсуждением оппонента. Только если до этого имелась любая очерняющая дискредитация, в данном случае манипулятор показывает несоответствие доводов собеседника его собственному поведению, проявлениям характера, жизненным принципам и позиции. Допустим, вы рассуждаете про войну, а ваш визави спрашивает: *«Как вы можете рассуждать, если вы сами ни в одной войне не участвовали?»*

- «Что ты меня учишь, когда сама в молодости так делала?»
- «Вот вы говорите о том, что нельзя проявлять агрессию к животным, а сами ходите в кожаной куртке!»





Спасибо за внимание !