

# Манипуляции в общении



## Ксения Шарамок

- Студентка 2 курса ФСБЖ;
- Куратор объединения «PRO\_знание» ЦРМИ;
- Председатель НОМУС
- НОМУС ФСБЖ

Тот, у кого нет своей  
стратегии, попадает под  
влияние чужой тактики

УИНСТОН ЧЕРЧИЛЬ



**Манипуляция – скрытое  
управление людьми**

# Опросник «Темная дюжина» П. Джонасон, Г. Вебстер



Вопросы	Не согласен (а)	Скорее не согласен(а)	Наполовину согласен(а)	Скорее согласен(а)	Согласен(а)
1. Я склонен (а)манипулировать другими для достижения своих целей.	1	2	3	4	5
2. Я использовал(а) обман или ложь для достижения своих целей.	1	2	3	4	5
3. Я использовал(а) лесть для достижения своих целей.	1	2	3	4	5
4. Я склонен (а) использовать других людей в своих целях.	1	2	3	4	5
5. Я склонен (а) не испытывать угрызения совести.	1	2	3	4	5
6. Я склонен (а)не беспокоиться о моральных качествах моих поступков.	1	2	3	4	5
7. Я склонен (а) к бессердечности и нечувствительности.	1	2	3	4	5
8. Я склонен(а) к цинизму.	1	2	3	4	5
9. Я бы хотел(а), чтобы мной восхищались другие люди.	1	2	3	4	5
10. Я бы хотел(а), чтобы другие люди обращали на меня внимание.	1	2	3	4	5
11. Я склонен(а) к поиску престижа и социального статуса.	1	2	3	4	5
12. Я бы хотел(а), чтобы другие люди делали мне особые одолжения.	1	2	3	4	5

## Подсчет результатов

Нарциссизм: 9, 10, 11, 12

Психопатия: 5, 6, 7, 8

Макиавеллизм: 1, 2, 3, 4

Показатель	Низкие значения	Средние значения	Высокие значения
нарциссизм	4 – 9	10 – 16	17 – 20
психопатия	4 – 5	6 – 11	12 – 20
макиавеллизм	4 – 6	7 – 14	15 – 20

# Причины стремления людей к управлению другими





# Виды влияния на людей

- **Просьба**
- **Убеждение**
- **Внушение**
- **Заражение**
- **Самореклама**
- **Вызывание симпатии**
- **Подражание**
- **Принуждение**
- **Критика « не по делу»**
- **В чистом виде манипуляция**

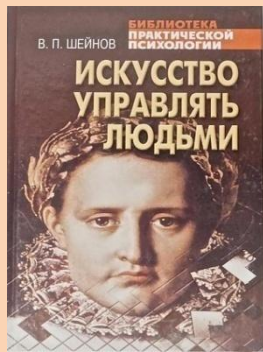
# Типы манипуляторов

- **Мисс / мистер очаровательность**
- **Агрессор**
- **Советчик**
- **Жертва**
- **Шантажист**

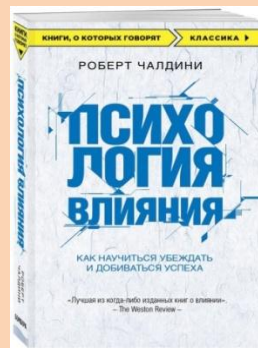
# Способы манипулирования людьми

- Ложное переспрашивание
- Показное безразличие и невнимательность
- Поспешное перескакивание на другую тему
- Повтор (цитирование) слов оппонента
- Мнимая ущербность (слабость)
- Ложная влюбленность
- Яростный напор
- Быстрый темп речи
- Ложная усталость
- Показ авторитета
- Специфическая терминология

# Книги о психологическом манипулировании



В.П. ШЕЙНОВ  
«Искусство управлять  
людьми»



РОБЕРТ ЧАЛДИНИ  
«Психология влияния»



В.В. АДАМЧИК  
«330 способов успешного  
манипулирования человеком»



ДЕЙЛ КАРНЕГИ  
«Как завоевывать  
друзей и оказывать  
влияние на людей»