

# Манипуляции в общении и переговорах



«Изобретательностью и умом  
побеждать лучше, чем  
сопротивлением»



**Манипуляции** (от лат. manipulus - горсть, manus - рука)-это скрытое управление человеком против его воли , при котором манипулятор получает одностороннее преимущество, или выгоду.

# ПРИНЦИПЫ КОММУНИКАЦИИ

1. Коммуникация – это парный танец (участвуют несколько сторон,

ответственность лежит на всех)

2. Результат коммуникации важнее ее содержания и средств

(смысл в полученном ответе)

3. Коммуникация может субъектной и объектной. Субъектная всегда лучше,

за исключением экстремальных ситуаций (функциональный подход)

4. Существует 7 видов субъект-объектной коммуникации. Если не работает что-то,

попробуйте другое. Правило N+1.

5. Коммуникация осуществляется в пространстве социальной панорамы

(Лукас Деркс)

6. Односторонние изменения в социальной панораме влияют на обе стороны.

# ВИДЫ КОММУНИКАЦИЙ

ОБЪЕ  
КТ

Доминировани  
е

Манипулирован  
е

Соперничест  
во

Сотрудничест  
во

Партнерств  
о

Дружба

Близост  
ь

СУБЪЕ  
КТ

# Подготовка к переговорам:



- 1. Постановка целей**
- 2. Сбор информации о Клиенте**
- 3. Сбор информации о месте проведения**

Слова раскрывают лишь 7% смысла сообщения,  
звуки и интонация-38%,и 55% информации  
несут поза и жесты.





**ЕСЛИ ВАМИ НИКТО  
НЕ МАНИПУЛИРУЕТ,  
ВЫ В РУКАХ  
ПРОФЕССИОНАЛОВ.**

# Как узнать лидера?





## Рамка «МЫ»



- У меня мало времени. Я хочу услышать ваши предложения в кратком изложении.*
- Понимаю. Мы должны договориться с вами быстро, чтобы сэкономить время друг другу.*

## Рамка «Ближе - Дальше»

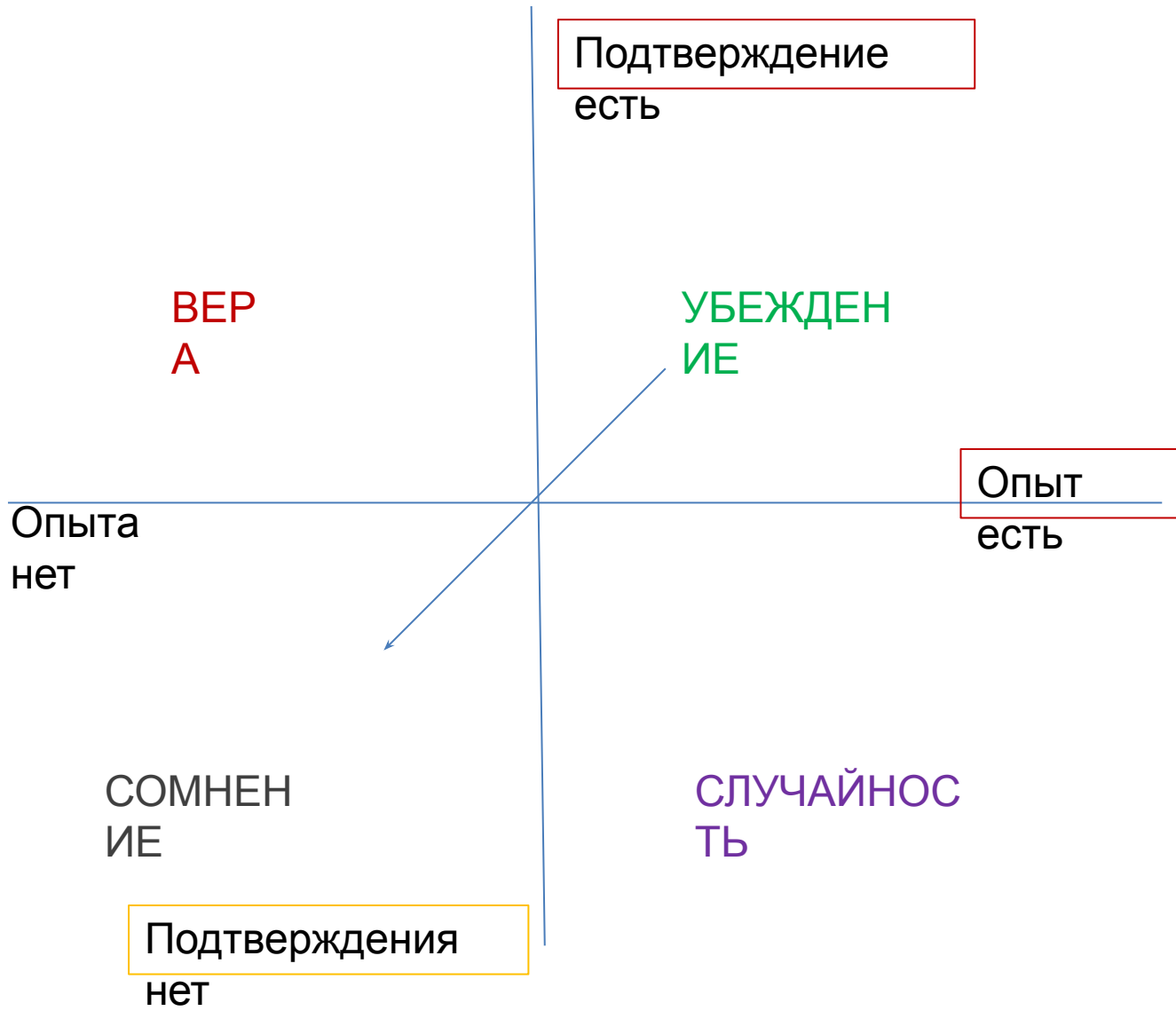


Клиент должен ценить вас и сотрудничество с вами. Если все время идти на уступки, то ваши интересы будут ущемлены – это недопустимо



# Ресурсное и нересурсное состояние



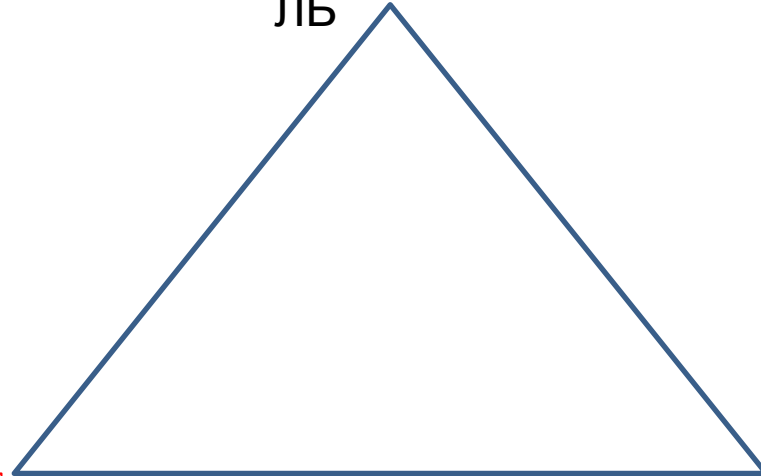


# ТРЕУГОЛЬНИК КАРПМАНА

СПАСАТЕ  
ЛЬ

ПРЕСЛЕДОВАТ  
ЕЛЬ

ЖЕРТ  
ВА



# Как навязать человеку роль Жертвы

**Достаточно вызвать у человека чувство вины.**

**Помогут фразы:**

**«Ты сделал только хуже»,  
«Я не просил тебя вмешиваться»,  
«Из-за тебя все испорчено»**

**Человек испытывает чувство вины,  
дискомфорт,  
начинает оправдываться - он принял роль  
Жертвы.**

# Как навязать человеку роль Преследователя

**Если вы берете на себя обязанности Спасателя, то сможете легко сделать из Жертвы Преследователя.**

**Достаточно лишь вести себя очень уверенно, вмешиваясь в ситуацию.**

**Сначала – многозначительно помолчите, после – убедите Жертву, что теперь она в безопасности, и спровоцируйте ее.**

# Как навязать человеку роль Спасателя

Как уже упоминалось выше, роль Спасателя приятна для каждого, поэтому ее легко «включить». Вам помогут фразы:

«Сделайте же что-нибудь!»,  
«Пожалуйста, помогите мне»,  
«Не будьте таким бессердечным, помогите»,  
«Ну что ты смотришь?»,  
«Посоветуйте, что мне делать».



Кто слишком усердно убеждает, тот  
никого не убедит



# Коктейль «Молотова»

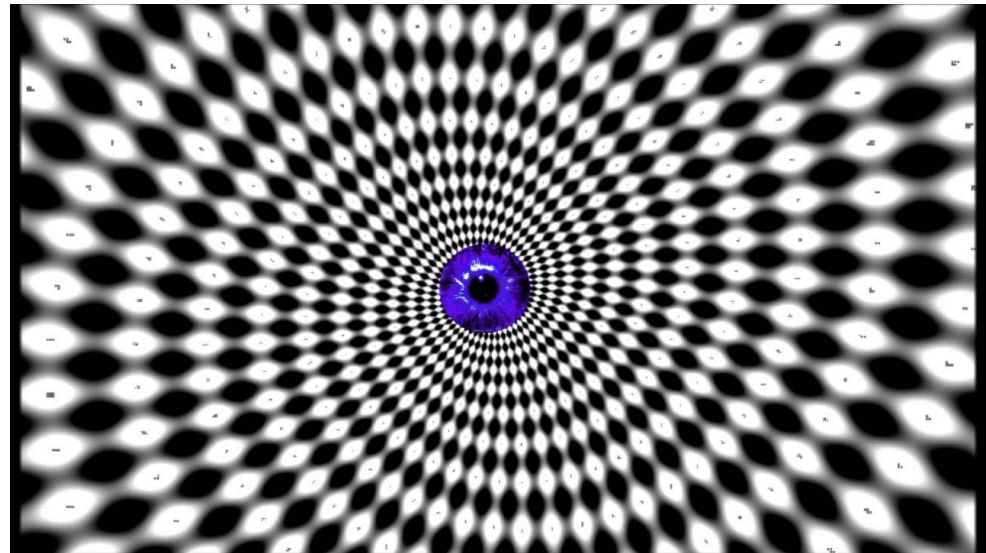


- Печаль
- Спокойствие
- Презрение

# Гипноз в переговорах



**Гипноз в переговорах – это введение человека в нужное вам состояние, повышение его восприимчивости к сказанному. Погрузив человека в транс, вы можете внушить ему свою идею.**



Высшая форма гипноза – внушать  
доверие.



Все просто, если смотреть в правильном направлении



Доводы, до которых человек додумывается сам,  
обычно убеждают его больше, нежели те,  
которые пришли в голову другим.



# Коктейль

«Принц»



-Гнев

-

Радост

ь

-Драйв

