



# Тренинг влияния (противостояния манипуляциям)



---

Ростов-на-Дону

2008

# ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ В ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЕ

- АКТИВНОСТЬ
- УЧАСТИЕ С НАЧАЛА ДО КОНЦА
- ПАРТНЕРСКОЕ ОБЩЕНИЕ
- КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ
- ПРИВАТНОСТЬ ЛИЧНОСТИ
- «ЗДЕСЬ» и «ТЕПЕРЬ»
- ОБРАЩЕНИЕ НА «ТЫ» И ПО ИМЕНИ

---



# Психологическое влияние

---

**Психологическое влияние** это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.



# Психологические средства влияния

## Вербальные:

слова, и прежде всего их смысл, но также и характер используемых слов, подбор выражений, правильность речи либо разные виды ее неправильности.

## Паралингвистические:

особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков

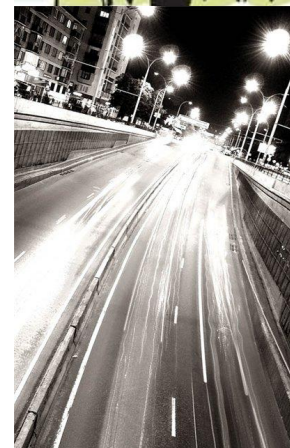
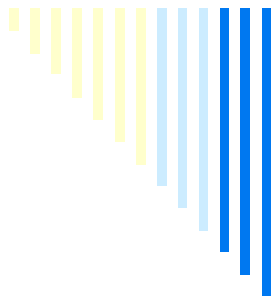
## Невербальные:

взаимное расположение собеседников в пространстве, позы, жесты, мимика, контакт глаз, оформление внешности, прикосновения, запахи.



**Противостояние чужому влиянию — это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.**







# Источники влияния

Влияние информации

Влияние личного примера

Влияние авторитета (власти)

Влияние угрозы (нанесения ущерба)

Влияние вознаграждения (удовлетворения актуальных потребностей)



# МОТИВАЦИЯ

Мотивация – весь комплекс факторов, направляющих и побуждающих поведение человека







# Виды влияния



Цивилизованное влияние

Манипуляция

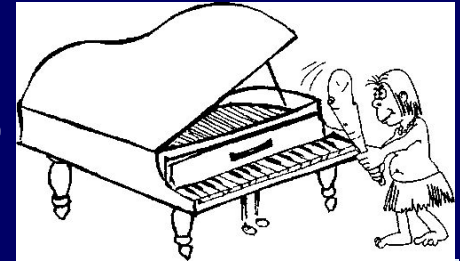
Варварское влияние

# ВАРВАРСКОЕ ВЛИЯНИЕ

Варварское психологическое влияние – это первая ступень собственно психологического влияния, очень близкая еще к физическому воздействию в формах:

- 1) Нападения (в том числе и психологического);
- 2) Принуждения.

**Нападение может совершаться: с определенной целью; по определенной причине; по определенной причине и с определенной целью.**



# Виды варварского психологического нападения

- **Импульсивное психологическое нападение** происходит в том случае, когда нападение совершается не для чего-то, а почему-то; когда причиной нападения выступают импульс, стремление человека, даже не как личности, а как организм, освободиться от напряжения, разрядить агрессивные импульсы.
- **Целенаправленное психологическое нападение**, направленно на достижение конкретной определенной цели и предполагает оказание того или иного эмоционального влияния на состояние (эмоции), мысли, намерения и поступки другого человека.
- **Тотальное психологическое нападение** может сначала совершаться под воздействием импульса, а продолжаться уже «для того, чтобы достичь определенной цели»



# Виды варварского психологического нападения

## Импульсивное нападение :

- а) наивное («Ой, как я сильно ударил случайно!»)
- б) играющее («Мне зачем-то надо все время ударять...»)

## Целенаправленное нападение

- в) манипулирующее гедонистическое («Ой, как забавно звенит, когда я ударяю!»)
- г) манипулирующее прагматическое («Когда я ударяю, он часто говорит много интересного.»)
- д) манипулирующее изошрённое («Сейчас я ударю и он мне все скажет!»)



---



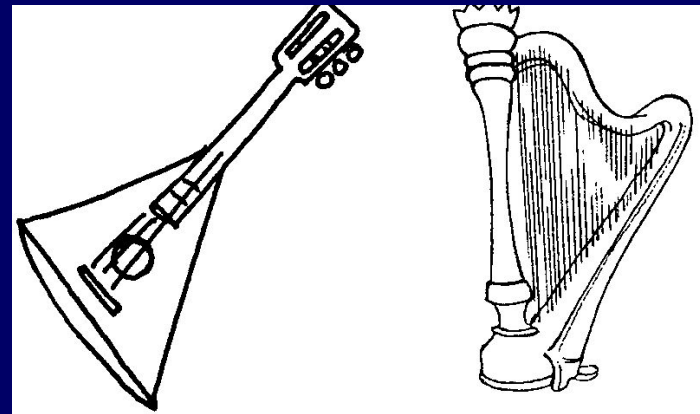
# МАНИПУЛЯЦИЯ

Под **манипуляцией** понимается стремление принудить другого человека чувствовать, думать или действовать так, как это выгодно манипулятору, но при этом так, чтобы этому человеку не казалось, что его принудили.



# МАНИПУЛЯЦИЯ

Манипуляция на мотивах человека подобна игре на балалайке или арфе. Можно воздействовать различные струны — например, самолюбие, алчность и страх. При этом манипулятор может задеть струну, используя как «щипок сверху», так и «щипок снизу».





# Универсальные щипки

- **Допущения.** Типичные обороты речи, используемые в этой технике: "до того как...", "после того как...", "в течение...", "по мере того как...", "прежде чем...", "когда...", "в то время как..". Например:  
*«Прежде чем сообщить мне, над какой проблемой вы хотите работать, зайдите в бухгалтерию и узнайте что там с отчётом»*
- **Противопоставления.** Здесь рассматриваются две поведенческие реакции, которые можно противопоставить. Например:  
*«Чем сильнее вы стараетесь оказать сопротивление, тем скорее вы поймете, что оно напрасно»;*  
*«Чем тяжелее кажется проблема, тем легче оказывается подходящее решение»;*  
*«Чем тяжелее дается вам изучение этого курса, тем легче будет его практическое применение».*



# Универсальные щипки

- **Выбор без выбора.** Используя технику «выбора без выбора», вы предоставляете человеку на выбор несколько возможностей, каждая из которых вас вполне устраивает.

*«Вы напишете заявление сейчас или после отпуска?»*

*«Вы сможете применять полученные знания сразу или после небольшой тренировки»*

*«Вы хотите заплатить наличными или чеком?»*

- **Право выбора.** Человеку предлагается полная свобода выбора. Одна тонкость: слегка меняется голос, когда произносится фраза, которая должна вызывать у собеседника нужную реакцию.

*«Вы можете сделать заказ по телефону, или прямо сейчас, или не делать вовсе».*

*Отличие от предыдущего приема в том, что вы говорите и ту реакцию, которая вас не устраивает, но говорите ее пренебрежительным тоном.*



# Отличительные черты манипуляции

- ❑ Осознанность манипулятором своих целей и средств
- ❑ Скрытость целей манипулятора
- ❑ Скрытость средств манипулятора
- ❑ Принятие адресатом ответственности на себя
- ❑ за происходящее



---



# ЦИВИЛИЗОВАННОЕ ВЛИЯНИЕ

- Под **цивилизованным влиянием** понимается влияние:
- 1) соответствующее **правилам этикета, поведения принятым в данной группе, обществе;**
- 2) соответствующее **этическим нормам принятым самим человеком**





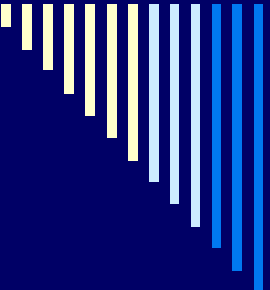
# ВИДЫ ЦИВИЛИЗОВАННОГО ВЛИЯНИЯ

- **АРГУМЕНТАЦИЯ** - высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции
  - **КОНТРАРГУМЕНТАЦИЯ** – приведение и обсуждение встречных (переосмысленных, развернутых и разделённых по степени достоверности) доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции
  - **САМОПРОДВИЖЕНИЕ** – открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества в отборе кандидатов, назначении на должность и т. п.
  - **САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ** — управление впечатлением, которое инициатор производит на целевую персону, с целью поддержания или усиления своего влияния на нее.
-



# Выходы из манипулятивного общения

- 1) *если адресат раскрыл цели манипулятора и открыто заявил ему об этом - манипуляция прекращается, преобразуясь в **цивилизованное или, наоборот, варварское взаимодействие**;*
  - 2) *если адресат раскрыл цели манипулятора, но решил сделать вид, что по-прежнему ни о чем не догадывается, чтобы добиться своих собственных **скрытых целей** - это означает, что он использует **встречную манипуляцию**; начинается **обмен манипуляциями, или манипуляционное взаимодействие**;*
-



# Выходы из манипулятивного общения

- 3) *если адресат понял, что манипулятор использует специальные средства для достижения какой-то тайной цели, и начинает выяснять эту цель или нейтрализовать действие этих средств - это противостояние манипуляции,*
- 4) *если адресат понял, что манипулятор использует специальные средства для достижения какой-то тайной цели, но решает отдаться на волю манипулятора (например, потому, что ему настолько приятны используемые манипулятором средства, что он не хочет отказываться от них и/или потому, что он согласен с целью) -это капитуляция.*



---

**БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ !**

---