

Манипуляции в общении

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

УИНСТОН ЧЕРЧИЛЬ





Манипуляция-скрытое управление людьми

Опросник

"Темная дюжина"

Опросник покажет Ваш уровень по критериям:

макиавеллизм, нарциссизм, психопатия.

П. Джонсон, Г. Вебстер

<https://psytests.org/darktriad/dd.html>



Подсчет баллов	Скорее неНаполовину Скорее				
	Не согласен				Согласен
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 не испытывать угрызения совести .	1	2	3	4	5
6. Я склонен не беспокоиться о моральных качествах моих поступков .	1	2	3	4	5
7. Я склонен к бессердечности и нечувствительности .	1	2	3	4	5
8. Я склонен к цинизму .	1	2	3	4	5
9. Я бы хотел, чтобы мной восхищались другие люди .	1	2	3	4	5
10. Я бы хотел, чтобы другие люди обращали на меня внимание.	1	2	3	4	5
11. Я склонен к поиску престижа и социального статуса .	1	2	3	4	5
12. Я бы хотел, чтобы другие люди делали мне особые одолжения.	1	2	3	4	5

Суммируются баллы по шкалам:

нарциссизм: 9, 10, 11, 12

психопатия: 5, 6, 7, 8

макиавеллизм: 1, 2, 3, 4

Низкие значения Средние значения Высокие значения

нарциссизм	4-9,8	9,9-16,5	16,6-20
психопатия	4-4,9	5-11,2	11,3-20
макиавеллизм	4-6,7	6,8-14,4	14,5-20

ПРИЧИНЫ СТРЕМЛЕНИЯ ЛЮДЕЙ К УПРАВЛЕНИЮ ДРУГИМИ

```
graph TD; A[ПРИЧИНЫ СТРЕМЛЕНИЯ ЛЮДЕЙ К УПРАВЛЕНИЮ ДРУГИМИ] --> B[личностные]; A --> C[физиологические]; A --> D[социальные];
```

личностные

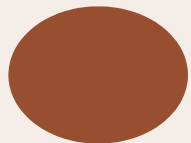
физиологические

социальные

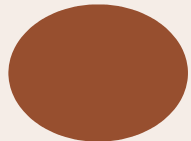
Виды влияния на людей

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

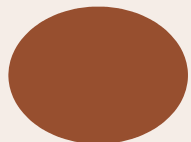
ТИПЫ МАНИПУЛЯТОРОВ



Мисс/мистер очаровательность



Агрессор



Советчик



Жертва

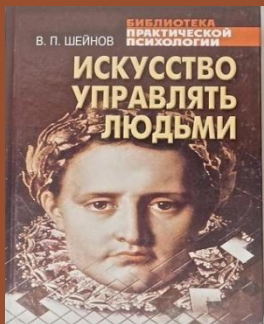


Шантажист

Способы манипулирования людьми

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

Книги про манипулирование



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