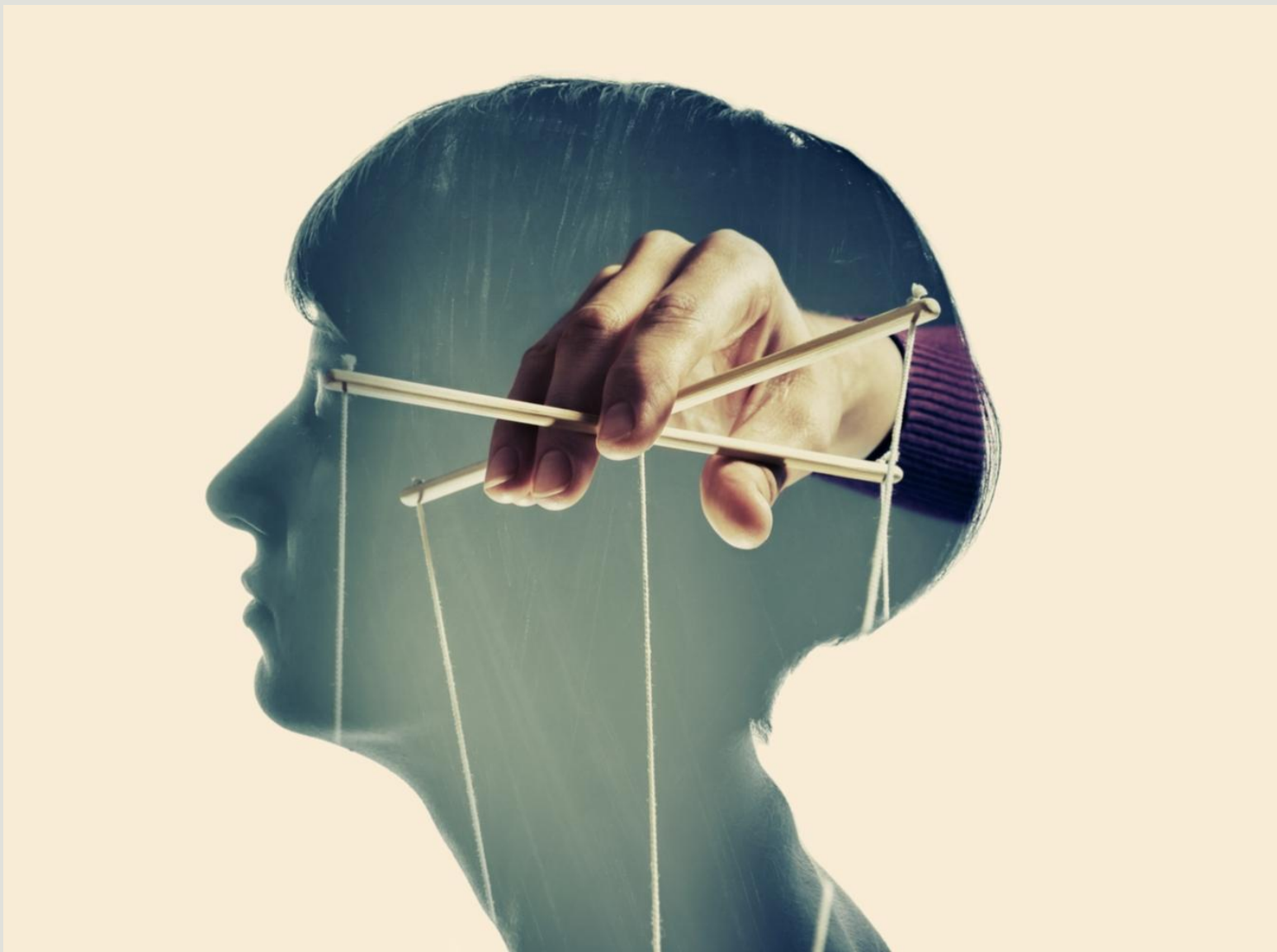


Метод воздействия - манипуляция



Манипуляция

Манипуляция — это скрытый психологический прием, целью которого является заставить человека, вопреки его интересам, выполнить нужные вам действия. Немало важный фактор манипулирования — сделать так, что бы человек сам захотел это сделать.

Признаки

1. Скрытое психологическое воздействие. Манипуляции – это тонкое влияние, в котором манипулятор скрывает выгодный для себя смысл.
2. Воздействие и использование эмоций, чувств, состояний партнера. Это основа манипуляции, так как в природе человека заложено желание достигать и удерживать приятные эмоции и избегать негативных переживаний.
3. Выгода для манипулятора. Она может быть не только материальной, но и психологической, когда собственный статус может быть поднят за счет публичного унижения другого человека.

Инструменты манипуляции

- жалости
- самолюбия
- страха
- честолюбия
- жадности



Способы манипулирования

- Молчание
- Повышенное внимание
- Игра на неуверенности
- Повторение «истин»
- Чувство сострадания, жалости
- Выгода, экономия
- Стыд, угрызения совести



Кто подвержен манипуляциям?

1. простые, добрые и милосердные люди, способные к альтруизму и самопожертвованию
2. людей, не умеющих говорить «Нет», т.е. отказывать.
3. Люди, которые не уверены в себе
4. Люди, имеющие какие – либо страхи
5. люди, живущие обычной жизнью, стремящиеся к безопасности и комфорту, в мышлении которых преобладает здравый смысл и логика.



Заключение

Лучший способ самозащиты от манипуляций — осознанность по отношению к самому себе и в общении с другими. Её можно развить, периодически задавая себе вопросы:

ЧТО Я ЧУВСТВУЮ ПРЯМО СЕЙЧАС?

ЗАЧЕМ Я ПРИНИМАЮ ТО ИЛИ ИНОЕ РЕШЕНИЕ

ЧЕГО Я ВООБЩЕ ХОЧУ ОТ ЖИЗНИ?

Привычка задавать себе подобные вопросы, самостоятельно — это своего рода хорошая гарантия того, что вы не станете жертвой манипуляций.

Спасибо за внимание

