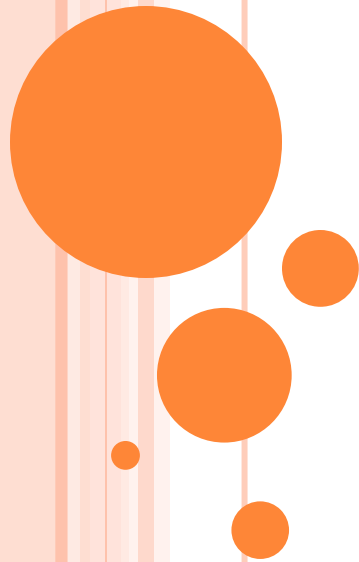


КАК МАНИПУЛИРОВАТЬ ЛЮДЬМИ



**Выполнила ученица 6 Г класса:
Беззубец Мария.
Руководитель: Краюшкина И.В.**

МАНИПУЛИРОВАНИЕ-

это способ психологического воздействия, цель которого заключается в искусном изменении активности других людей, которые об этом даже не догадываются.



МАНИПУЛИРОВАНИЕ МОЖЕТ ПРОИСХОДИТЬ В
ТРЕХ ОСНОВНЫХ СФЕРАХ:

- ▣ **Идеологической** - пропаганда каких – либо программ
- ▣ **Экономической** – реклама какого – либо продукта
- ▣ **Социальной** – воспитание, образование, работа или проведение досуга



ПРИЗНАКАМИ МАНИПУЛЯЦИИ СЧИТАЮТСЯ:

- ❑ Психологическое воздействие на другого человека для достижения своих целей
- ❑ Отношение манипулятора к другим людям, как к инструменту, направленная на получение определенного результата
- ❑ Стремление получения выгоды исключительно для себя
- ❑ Наличие скрытого характера и тайной направленности воздействия
- ❑ Испытание игры на слабостях других людей
- ❑ Мотивационное побуждение с испытанием собственной психологической силы и принуждения
- ❑ Особое искусство в осуществлении манипуляции



ДРУГИМ СЛОВОМ МАНИПУЛЯЦИЯ-

это «прибирание к рукам» другого человека, полное подчинение себе его воли, выполненное настолько искусно, что он сам не догадывается о том, что действует в разрез со своими желаниями и ранее поставленными целями, послушно исполняя чужую волю.



И еще одним немаловажным аспектом эффективного манипулирования будет особая компоновка информации. При правильной подаче она позволит исполнителю сделать нужные для манипулятора выводы, побудив его к активному действию, необходимому для достижения чужих целей.



Виды манипуляций:

Эффективная манипуляция сознанием условно разделяется на два вида:

- ▣ **Осознанная**
- ▣ **Неосознанная**



ОСОЗНАННОЙ

Называют ту манипуляцию, при которой исполнитель чужой воли знает, что и для кого он делает. **При неосознанной манипуляции всего этого нет.** Действия исполнителя неосознанного подчинены командам манипулятора, и сам не догадывается о том, какие методы он испытывает, чтоб добиться своего.



ДРУГИМИ ВИДАМИ ИСКУСНОЙ МАНИПУЛЯЦИИ
БУДУТ:

- ▣ **Коммуникационное воздействие или речевая манипуляция.** При ней побуждение другого человека к нужным действиям происходит во время диалога.
- ▣ **Поведенческое воздействие.** В этом случае, в отличие от речевой манипуляции, побуждение к действию происходит без слов.



Манипулирование людьми с определенной целью довольно распространено в нашем обществе. К нему прибегают с раннего возраста для того, чтобы получить собственную выгоду.



КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯЦИИ?

*Первое и основное правило, которое следует запомнить тем, кто не хочет попасться на удочку манипулятора — это всегда сохранять себя как личность и не позволять чужим интересам главенствовать над собственными. Нельзя терять свое **Я** и вовлекаться в безликую толпу.*



Обратить внимание следует на следующее:

- ▣ **Язык.** Опытные манипуляторы в своем монологе или при диалоге часто используют непонятные слова, тем самым стараясь завоевать у оппонента фальшивый авторитет.
- ▣ **Эмоции.** Манипуляторы обожают давить на чувства других людей, стараясь завладеть их эмоциями.
- ▣ **Срочность и сенсационность.** Психологическую защиту человека серьезно может подорвать шум, беготня, спешка и излишняя нервозность. Все это отвлекает и притупляет бдительность.
- ▣ **Привлечение авторитета.** Очень часто манипуляторы в качестве последнего довода используют какой – либо авторитет.



**И САМОЕ ГЛАВНОЕ, ПРЕЖДЕ
ЧЕМ ЧТО —ТО ДЕЛАТЬ, НУЖНО
ДУМАТЬ!**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

