

ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ» В
Г. ОКТЯБРЬСКОМ

Презентация к зачету по дисциплине «Деловой этикет и культура коммуникаций»

Выполнил ст. гр. БГБЗ 16-11

Проверил: доцент

М.А. Самородов

Э.А. Мухтасарова

2018

СОДЕРЖАНИЕ

МАНИПУЛЯЦИИ В ОБЩЕНИИ

ВИДЫ МАНИПУЛЯЦИЙ В ОБЩЕНИИ

ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

РАЗДРАЖЕНИЕ СОБЕСЕДНИКА

ОШАРАШИВАНИЕ ТЕМПОМ

ОТСЫЛКА К «ВЫСШИМ ИНТЕРЕСАМ»

«КАРФАГЕН ДОЛЖЕН БЫТЬ РАЗРУШЕН»

«ЛОЖНЫЙ СТЫД»

«МНИМОЕ НЕПОНИМАНИЕ»

«ПРИНУЖДЕНИЕ К ОДНОЗНАЧНОМУ ОТВЕТУ»

Выводы

Список использованных источников

Манипуляции в общении



МАНИПУЛЯЦИИ В ОБЩЕНИИ.

Использование приемов (техник) коммуникации, целью которых является прямое вынуждение собеседника принять ошибочное, невыгодное для его позиции решение, называется **манипуляцией**.



- Сам процесс состоит из субъекта (манипулятора) и объекта (адресата его воздействия). Причем последний не информируется о проведении психологического вмешательства в его личность.
- Поэтому такое влияние на людей (или группу) часто имеет пренебрежительный или снисходительный подтекст.

Виды манипуляций в общении

Основные виды воздействия делятся на:

- **осознанные** – человек понимает суть своего воздействия и видит конечный результат, к которому стремится (такой вид чаще встречается в деловом общении);
- **неосознанные** – человек смутно осознает конечную цель и смысл своего воздействия (такой вид чаще встречается в межличностном общении).

Второстепенные виды делятся на:

- **лингвистические** (иначе их называют коммуникационными) – это психологическое воздействие на человека с помощью речи (во время диалога, дискуссии);
- **поведенческие** – это управление сознанием с помощью действий, ситуаций, поступков (в этом случае речь служит лишь дополнением).

ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- **«раздражение собеседника»** - выведение его из состояния психологического равновесия насмешками, обвинениями, упреками или иронией, что заставляет его нервничать и, в результате, принимать необдуманные решения;



ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- **«ошарашивание темпом»** - использование быстрого темпа речи, требование принять решение «здесь и сейчас» под угрозой потерять «уникальную возможность»;



ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- ▶ **отсылка к «высшим интересам»** - намек на то, что позиция собеседника затрагивает интересы тех, кого крайне нежелательно расстраивать (Вы понимаете, на что вы покусаетесь, когда не соглашаетесь с этим?»))



ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- ▶ **«Карфаген должен быть разрушен»** - бездоказательное повторение одной и той же мысли так часто, чтобы собеседник к ней «привык» и принял ее как очевидную (метод оратора римского сената консула Катона Старшего);



ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- **«ЛОЖНЫЙ СТЫД»** - использование ложного довода, с которым оппонент не спорит после заявлений, типа «Вам, конечно же, известно, что наука установила...», «Вы, конечно же, читали о...», «Все деловые люди в курсе, что...», опасаясь во всеуслышание расписаться в собственной некомпетенции;



ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- **«мнимое непонимание»** - повторение доводов собеседника «своими словами» с намеренным искажением полученной информации («Другими словами, вы считаете...»);



ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

- **«принуждение к однозначному ответу»**
- давление на оппонента с целью получить строго однозначный ответ «да» или «нет», причем сразу («Скажите прямо...»).



- Манипуляции в деловом общении можно избежать, если четко высказывать свое мнение (заведомо правильное), быть уверенным в своих профессиональных качествах.
- Можно во время воздействия постараться прервать беседу телефонным звонком или срочным делом. Даже простая смена темы дискуссии поможет избежать манипуляции.



Выводы

- Мною были сделаны следующие выводы:
- Манипуляция и манипулирование по содержанию – это форма социального управления, при которой игнорируются собственные цели и интересы объекта управления.
- Существуют следующие виды и приемы манипуляций.
- **Манипуляции в общении и их нейтрализация** – обычные явления в социуме. Поэтому всегда следует помнить о том, что каждый человек имеет право:
 - на ошибки и собственное мнение;
 - на то, чтобы изменить свое мнение, передумать;
 - не отвечать на вопросы, если они кажутся некорректными;
 - быть собой, не стараться быть привлекательным для всех подряд;
 - быть нелогичным.
- Следует также постараться держать дистанцию, не оповещать манипулятора о своей жизни и ее подробностях. Чем больше он знает об адресате, тем больше получит способов воздействия.
- Нужно научиться отказывать.

Список использованных источников

- 1. Манипуляции в общении. Практическая психология. – Электрон. Журнал – 2002.-№ 2 <http://www.sunhome.ru>
- 2. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализации. Практическое руководство. Издательство Института Психотерапии, 2001
- 3. Шостром Э. Человек – манипулятор. Нэшвилл: TN Abingodon 2008, перевод В. Данченко

Спасибо за внимание