

# **КУЗБАССКИЙ ТЕХНИКУМ АРХИТЕКТУРЫ ГЕОДЕЗИИ И СТРОИТЕЛЬСТВА**

**Тема: Речевое и языковое манипулирование  
сознанием современного человека**

**Подготовила: Ермоленко Екатерина  
гр. 165 сэзу**

# СПОСОБЫ РЕЧЕВОЙ МАНИПУЛЯЦИИ

## Виды манипуляторов

По мнению Э.Шострома , существуют различные виды манипуляторов:

- активные манипуляторы (эти люди не в силах положиться на себя, им лучше сделать ответственным за все другого человека, того, кем можно управлять и кого можно контролировать;
- некоторые манипуляторы, желая или не находя любви окружающих, пытаются добиться власти над другими людьми силой хитрого ума);
- пассивные манипуляторы (некоторые люди настолько боятся заслужить чье-то неодобрение, что стараются угодить всем, или же когда им не хватает сил справиться с жизненными трудностями, человеку удобнее занять пассивную позицию «Делайте со мной, что хотите!»);
- соревнующиеся манипуляторы (такие люди воспринимают жизнь как постоянный турнир, а себе отводят роль бойца; для них важна постоянная битва, деловые партнеры рассматриваются как соперники или враги, реальные или потенциальные);
- безразличные манипуляторы (эти люди играют в безразличие и индифферентность; стараются уклониться от контактов).

Знание основных причин манипулирования и стратегической линии поведения манипуляторов позволяет не только распознавать их среди окружающих, но и предвидеть их поступки и, следовательно, избежать участи их жертв.

# СПОСОБЫ МАНИПУЛЯЦИИ

Угадав желания человека, манипулятор начинает навязывать роль Незаменимого Работника, Бескорыстной Сотрудницы, Всеми Обожаемого, Неотразимой и т.п. Например, «Верочка, мы все прекрасно знаем, что если вы этого не сделаете, это никто не сделает...»

Вас делают другом.

Манипулятор доверительно рассказывает о себе, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой: «Я вижу, вы мне так сочувствуете... вот спасибо... я думаю., вы не откажетесь...»

3. Доброжелатель. Чрезвычайно любезно и доброжелательно расспрашивает о личных делах, трудностях, затем обращается с просьбой, в которой после такого разговора трудно отказать

4. «Дружим против общего врага». Манипулятор доверительно сообщает о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега. Он возбуждает неприязнь к «недоброжелателю», подталкивая в определенных действиям

5. Вас делают соратником по общему делу. Например, посетитель доверительно, с расчетом на понимание и сочувствие, посвящает вас в свой замечательный проект реорганизации работы фирмы. И тут же просит именно его бумаги показать директору в первую очередь

6. Туманные намеки. Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около

7. Берет измором. Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не можете или не хотите

# ОБЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ

- 1. Автоматически оценивающее, ироничное, порицающее, наказывающее, обвиняющее, ищущее виновного, приказное, авторитарное. 2. Доброе, ободряющее, признательное, озабоченное, сочувствующее, помогающее, сверхзаботливое

1. Не заботясь о реакции окружающих, игривое, любознательное, творческое, хитрое, злорадное, излучающее избыток энергии, мечтательное. 2. Ощущение стыда, чувство вины, осторожное, боязливое, требующее одобрения, впадающее в отчаяние, скромное, неуверенное, жалующееся, придерживающееся правил. 3. Протест против более сильных и авторитетных, капризное, своевольное, непослушное, агрессивное

Раскрепощено, по-деловому, объективно, внимательно, прислушиваясь к собеседнику, без эмоций, задавая открытые вопросы, задумываясь

# ТИПИЧНЫЕ ФРАЗЫ

«Ты должен», «Ты не должен», «Это тебе нельзя», «Как ты только можешь», «Сколько тебе говорить одно и то же!», «Я не позволю так с собой обращаться!», «Прекрати это сейчас же!». «Не ломай себе голову!», «Не так плохо, как кажется», «Не вешай нос», «Тебе это не по силам», «Я могу вас понять», «Иди, я сделаю за тебя»  
«Я хочу», «Я бы очень хотел», «Прекрасно!», «Великолепно!», «Высший класс!», «Мне без разницы», «Так тебе и надо». 2. «Я не верю в свои силы» «Я не смогу это сделать», «Я боюсь», «Я попробую», «Я хотел только...», «Почему всегда я?». «Я этого не хочу», «Оставьте меня в покое», «Проклятье!»

Все вопросы, начинающиеся со слов: Что? Когда? Где? Почему? Высказывания: возможно, вероятно, по моему мнению, я думаю, я полагаю, по моему опыту, др. все, что допускает возможность дискуссии

# ИНТОНАЦИЯ, МАНЕРА ГОВОРИТЬ

- 1. Громко или тихо, твердо, высокомерно, насмехаясь, цинично, саркастически, с нажимом.
- 2. Тепло, успокаивающе, сочувственно
- 3. Громко, быстро, захлебываясь, печально.
- 4. Тихо, нерешительно, прерывающимся голосом, подавленно, нудно, жалуясь, покорно.
- 5. Гневно, громко, упрямо, угрюмо  
Уверенно (без высокомерия), по-деловому (с личной окраской), нейтрально, спокойно, без страстей и эмоций, ясно и четко

## Жесты

1. Поднятый вверх указательный палец, руки на бедрах, руки скрещены перед грудью, ноги широко расставлены. 2. Поглаживание по голове

1. Напряженный или расслабленный корпус, рассеянность. 2. Опущенные плечи, склоненная голова, стоит навтыжку, пожимает плечами, кусает губы, напряжен, дружелюбен, мил. 3. Напряженность, угрожающая поза, упрямство, опущенная голова

Корпус прямой, его положение меняется в ходе беседы, верхняя часть туловища слегка

Корпус прямой, его положение меняется в ходе беседы, верхняя часть туловища слегка

# ПРЕДПОСЫЛКИ МАНИПУЛЯЦИЙ

- К числу предпосылок манипуляций заведомо относятся следующие:  
Психологические. Человеческое сознание во многом уязвимо для внешнего воздействия: слабых мест в защитном барьере имеется немало. Сознание инерционно, и поэтому можно потрафить ожиданиям собеседника или сообщить ему в массе известного что-то такое, с чем он мог бы и не согласиться, если бы отделил это новое от известного. Сознание склонно к упрощениям и не любит противоречий, а посему охотно поддается на стройный и красивый обман. Оно склонно преувеличивать роль человеческих намерений и действий и недооценивать объективные факторы и случайности, особенно при оценке тех деятелей, которым человек себя противопоставляет (отношение к себе подвержено обратному искажению — это известная из социальной психологии "фундаментальная ошибка атрибуции") и т.д.

# КОГНИТИВНЫЕ

У человека имеется определенная модель мира, особенности устройства которой могут использоваться манипулятором. Например, рекламные кампании могут строиться на эксплуатации образа товара, услуги и т.п. или же на сознательном его сломе; в любом случае образ учитывается. Примером здесь могут послужить рекламные компании туров в Испанию (Bravo, Espana) и в Турцию (Ритм жизни ощути в Турции) соответственно.



# ЛОГИЧЕСКИЕ

- Понимание языковых высказываний связано с осуществлением логических выводов, которые могут быть специально направлены в ошибочное русло. Например, хорошо известны многие пророчества Дельфийского оракула, подталкивавшие, по преданию, к ошибочным выводам. Например, в стихотворении К.Кавафиса Срок Нерона рассказано, как оракул посоветовал 30-летнему Нерону "страшиться семидесяти трех годов". Обрадовавшийся Нерон продолжил свои сумасбродства, а меж тем на окраине империи, в Испании, 73-летний Гальба в глубокой тайне собирал войско, всего лишь через несколько месяцев вынудившее Нерона бежать из Рима и покончить с собой.

# СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ

- По некоторым данным, около 85% людей — конформисты (причем эта цифра является константой социальной вселенной, определяющей устойчивость человеческих сообществ; свыше 15% конфликтных особей способны взорвать общество, а при меньшем их числе наступает застой, делающий его уязвимым для внешних угроз) и в силу этого просто склонны поддаваться манипулированию.

# КОММУНИКАЦИОННО-СЕМИОТИЧЕСКИЕ

- Чтобы общение происходило достаточно гладко и не превращалось в борьбу и спор о способах описания действительности, на эти различия — в том случае, если они представляются несущественными для целей общения — приходится закрывать глаза, как это готов был сделать капитан Врунгель из повести А.Некрасова, когда его яхту "Беда" в песне назвали корветом. Различия между языковыми формами значимы тогда, когда это важно для участников диалога, и незначимы (вариативны), когда участники диалога склонны этими различиями пренебрегать. Практически любое имеющееся в языке формальное различие может быть сделано значимым, — и одновременно, в определенных условиях, могут игнорироваться (рассматриваться как варианты описания одной и той же действительности) даже очень значительные различия, скажем, между значениями существительных яхта и дредноут.

# СТРУКТУРНО-СЕМИОТИЧЕСКИЕ

- Любая семиотическая система не просто обозначает действительность — она интерпретирует ее, предлагает какое-то свое специфическое ее видение, причем одна и та же ситуация действительности может быть проинтерпретирована по-разному, и говорящий всегда, даже не желая этого, в какой-то степени навязывает слушающему некоторую ее трактовку.

Спасибо за внимание