

# Убеждающее воздействие. Техники влияния и защиты



Подготовил: Сарсембаева Э.Ю.



**Инновационный Евразийский университет**

**дисциплина «Самоменеджмент и техника презентации»**

# **Лекция: Психологические аспекты презентации. Способы влияния и защиты**



**Составил:**  
**старший преподаватель кафедры**  
**«Педагогика и спорт»**  
**Магистр психологии**  
**Сарсембаева Э.Ю.**

# План:

1. Техники влияния на людей и манипуляция: директивные и косвенные приемы
2. Правила косвенного манипулирования
3. Особенности целеполагания
4. Способы защиты от манипуляций



# Техники влияния на людей и манипуляция: директивные и косвенные приемы

- Любое общение – это манипуляция. Мы общаемся для определенной цели. Если наш собеседник ведет себя не так, как нам хочется, тогда мы стремимся повлиять на них.



# 1. Приемы влияния

- 1) Директивные приемы: команды, инструкции. Эффективны тогда, когда их использует человек с более высоким статусом
- 2) Косвенные техники влияния. Возникли как альтернатива директивным приемам. Милтон Эриксон впервые начал использовать косвенное внушение, которое используется сейчас не только в гипнозе, но и в бизнесе



# Пример:

«Когда Вы звоните в справочную службу, Вам нужно назвать номер вашего договора. А в нем, между прочим, 10 цифр. Отсюда – два вывода: Первый: запомнить эти 10 цифр. Второй: записать их в шпаргалку и держать их на виду. Понятно, чем сложнее задача, тем интереснее ее решать, но тем не менее...»

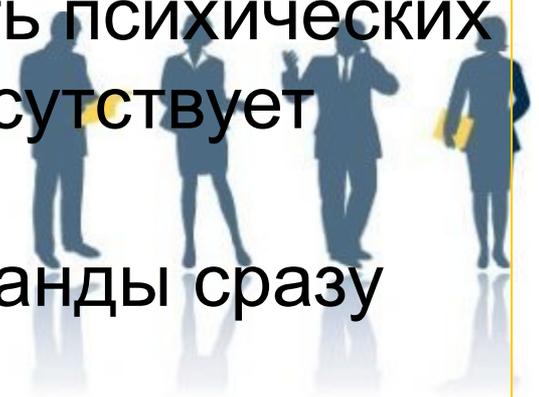
Далее следует наклейка: «Загляни в шпаргалку! Номер вашего договора \_\_\_\_\_. Впишите в шпаргалку номер вашего договора и наклейте на видное место»

# Скрытая манипуляция.

- Психика имеет 2 составляющие – сознательная часть и бессознательная.

**Сознание** – это форма отражения объективной действительности в психике человека, осознанное восприятие информации, обозначение цели и сопротивление, если нужно.

**Бессознательное** – совокупность психических процессов, в отношении которых отсутствует субъективный контроль. Не умеет сопротивляться, выполняет все команды сразу



# Правило внушения

- Все приемы внушения сформулированы по следующему принципу: донести менее важную информацию сознанию и заставить бессознательное выполнять более значимые команды.



# 1. Прием «Очевидное предположение»

Когда вы дослушаете информацию до конца,

вы поймете, как легко можно использовать приемы манипуляции на практике



# 1. Прием «Очевидное предположение»

Когда вы дослушаете информацию до конца,

вы поймете, как легко можно использовать приемы манипуляции на практике

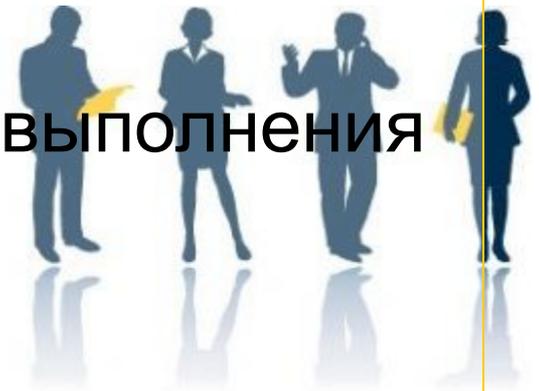
*что я хочу от человека, какое поведение вы хотите, и формулировка, как если бы это уже произошло*

*не особо важная информация*



# Примеры:

- Когда вы сделаете заказ в нашей компании, Вы сможете сравнить эффективность работы наших менеджеров с работой менеджеров других компаний
- Я не знаю, сколько вам нужно времени, чтобы изучить наше коммерческое предложение.
- Вы уже составили список?
- Сколько времени вам нужно для выполнения этой работы?



- *Это хорошо звучит, когда это включено в общий контекст. Речь становится более влиятельной, более манипулятивной, когда Вы используете эти приемы.*



## 2. Правило трех «ДА»

- Бессознательное человека довольно инерционно. Если человек 3 раза согласился с Вами, то согласится и на 4-ый.
- Мы сегодня собрались с Вами в этом зале (1), чтобы подвести итоги проделанной работы (2) и обсудить планы на будущее(3). И поэтому нам очень важно сейчас единодушно проголосовать по тому списку, который вы получили на руки



## 2. Правило трех «ДА»

- Помните очень четко, что вы хотите от людей.
- Например: неправильно сформулированная цель делает неэффективными любые техники гипноза



# Задание: Сформулируйте собственную цель



# SMART-критерии для ЦЕЛИ

**S** (*Short*) – краткая, конкретная

**M** (*Measurable*) – измеримая

**A** (*Achievable*) – достижимая

**R** (*Relevant*) – значимая,  
соответствующая

**T** (*Time-bound*) – ограниченная во  
времени

<http://elatriym.com/>



# КОЛЕСО ЖИЗНИ



СЕМЬЯ

ЗДОРОВЬЕ

РАБОТА  
(КАРЬЕРА)



БЫТ  
(КОМФОРТ)

РАЗВИТИЕ  
(ОБУЧЕНИЕ)



ОТДЫХ  
(РАЗВЛЕЧЕНИЯ)

ЛИЧНАЯ ЖИЗНЬ  
(ЛЮБОВЬ)



ФИНАНСЫ



# 3. Слова-связки

- Поэтому, потому что, следовательно, чем тем, отсюда следует и др.
- Эти слова-связки делают нашу речь более последовательной.
- Если слова-связки использовать в нелогичной форме, то восприятие логичности фразы остается



# Пример:

- Поскольку этот фильм продолжается 45 минут, то эффективность усвоения материала будет высокой
- Чем больше вы в этом сомневаетесь, тем приятнее будет результат



# 3. Использование слов-связок

- 1 часть предложения должна быть такой, чтобы человек с ней безусловно согласился. А вторая часть является следствием.
- Хорошо использовать в работе с возражениями: да, я понимаю, что вы очень заняты, но ... Частица «НО» воспринимается с огромным сопротивлением. (Но, зато, тем не менее, а)



# 3. Использование слов-связок

- Фраза звучит несколько парадоксально, но совершенно логично:
- Пример: Да, я понимаю, что вы очень заняты, именно поэтому я приглашаю вас на нашу презентацию
- Используя слова-связки мы улучшаем проходимость мысли, нашему сознанию кажется, что это очень логично



# 4. Выбор без выбора

- 1. Вы предлагаете казалось бы выбор, но один из выборов невозможен: Вы хотите приехать к нам в офис (а мы находимся в 70 километрах от города), или мы сами вам все доставим?
- Вы запомните телефон или вам записать его?



# 4. Выбор без выбора

2. предложить 2-3 варианта с условием, что они все вам подходят
- Как вам удобно прислать счет: по факсу или по электронной почте?
  - (на самом деле любой вариант вам подходит)



# 5. Ясно, очевидно, понятно

- Это слова, которые действуют самым невероятным образом, воздействуя на наше сознание.
- Например: Очевидно, что этот диск надо пересматривать несколько раз
- Казалось бы: с чего это очевидно? Но в сознании снижается критичность, перестает придираться к смыслу фразы



# 5. Ясно, очевидно, понятно

- Понятно, что современные бизнесмены большое внимание уделяют обучению коммуникативным навыкам
- Очевидно, что если вы интересуетесь техниками влияния, то необходимо изучать косвенное внушение
- Начинайте свою речь с таких фраз и она будет более логичной



# 6. Незавершенное действие

- Человек лучше запоминает незавершенное действие, фразу. На этом построены все телесериалы. Прерывание действия в наиболее напряженный момент – психологический прием, который часто используется в сериалах



# 6. Незавершенное действие

- Например: рекламный билборд на улице либо вообще пустой, либо написана непонятная фраза , либо «Скоро здесь появится реклама»
- Если человеку недосказывать, то это его интригует, притягивает его внимание.
- Это можно использовать в переговорах: Я считаю, что сейчас рано рассказывать об особых предложениях, потому что они распространяются только на постоянных клиентов



# 7. Количество повторений

- Зачастую человеку сложно воспринять информацию с первого раза.
- Если вы хотите донести информацию до человека, то ее нужно повторить 2-3 раза. Особенно это касается переговоров, совещаний. Это становится понятным



# 8. Прямое внушение

- Это та фраза, которую можно донести человеку прямым текстом. Команда, действие, которое нужно делать. Во время общения не бойтесь говорить людям о том, что вы от них ждете.
- Хорошо эту фразу повторить несколько раз и в самый последний момент (постгипнотическое внушение: попрощались... - и тут нужно сказать самую последнюю фразу (Штирлиц))



# 8. Прямое внушение

- Постгипнотическое внушение – феномен поведения, когда заданная в гипнотическом состоянии задача затем беспрекословно исполняется в нормальном состоянии, причем сам факт наличия задачи не осознается (Обязательно позвони мне во вторник, прочитай эту книгу)



# Разбор текста

«Когда Вы звоните в справочную службу, Вам нужно назвать номер вашего договора (*очевидное предположение*). А в нем, между прочим, 10 цифр (правило 3 да). Отсюда – два вывода (*слово-связка*): Первый: запомнить эти 10 цифр. Второй: записать их в шпаргалку и держать их на виду. (*выбор без выбора*)

**Понятно, чем** сложнее задача, **тем** интереснее ее решать, но тем не менее...» Но на всякий случай

Далее следует наклейка: «Загляни в шпаргалку! (прямое действие). Номер вашего договора \_\_\_\_\_.  
Впишите в шпаргалку номер вашего договора и наклейте на видное место» (*повторение «Номер вашего договора»*)

# Способы защиты от манипуляций

1. Очень четко понимать собственную цель.  
Ради чего я иду на переговоры
2. Ваше обучение: изучайте приемы манипуляции
3. Умейте говорить «нет»! Каждый раз, когда вы говорите нет людям, то вы говорите «да» себе: своим интересам, желаниям, ценностям. Если вы не умеете говорить «да» себе, то вы не умеете говорить «да» другим людям

