Обучение-10

ПРАВИЛА ЗАЩИТЫ ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ:
(онлайн-тренинг: учимся защите от манипуляторов)

Проф. Александр Панасюк: продолжаю обучение современным психотехнологиям.



ВОТ О ЧЕМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ:

Когда против Вас могут применять манипуляции.

Знайте, какую цель ставят манипуляторы.

Учимся защищаться от манипуляций: базовая программа обучения.

Целевая аудитория.

Программа обучения.

Результаты обучения.

Учебники.

Ключевые слова

КОГДА ПРОТИВ ВАС МОГУТ ПРИМЕНЯТЬ МАНИПУЛЯЦИИ

Вот ситуация: Вы хотите переубедить Вашего собеседника, хотите изменить его мнение по такому-то вопросу... Для этого Вы, используя наши предыдущие уроки по правилам аргументации и контраргументации, приводите ему неопровержимые доводы. И, поскольку Ваша аргументация неоспорима, то ему вроде как теперь и деваться некуда. И сейчас — по логике — он должен вроде бы признать: а) Вашу правоту, б) ошибочность своей точки зрения...

Но как бывает порой трудно признать своё поражение, тем более что и нет уже аргументов в защиту своей позиции.

И вот тогда, пытаясь отстоять свои прежние убеждения, нередко прибегают к использованию НЕКОРРЕКТНЫХ, МАНИПУЛЯТИВНЫХ ПРИЕМОВ ведения дискуссии, цель которых — не дать возможность изменить свою позицию, не дать возможность переубедить себя…

При этом некоторые порой так искусно применяют такие МАНИПУЛЯЦИИ, а его партнёр так порой неумело защищается от них, что нередко и проигрывает… А манипулятор достиг своей цели!

Но теперь Вы будете знать не только о самих манипуляциях, но и о защите от них.

Но сначала:

ЗНАЙТЕ, КАКУЮ ЦЕЛЬ СТАВЯТ МАНИПУЛЯТОРЫ

По своим целям все приемы манипуляции, которые могут быть использованы против Вас, делятся на четыре группы.

Первая - наиболее распространенная группа манипулятивных приемов при ведении дискуссии — это приёмы **лишить Вас возможности привести свои аргументы**. Самый распространенный, но далеко не единственный – это перевод на другую тему (субтему)…. Ко второй группе относятся приемы, с помощью которых Ваш партнер пытается как бы **обесценить Ваши аргументы**, но не собственными контраргументами, а манипулятивными воздействиями. И тоже нередко достигает своей цели.

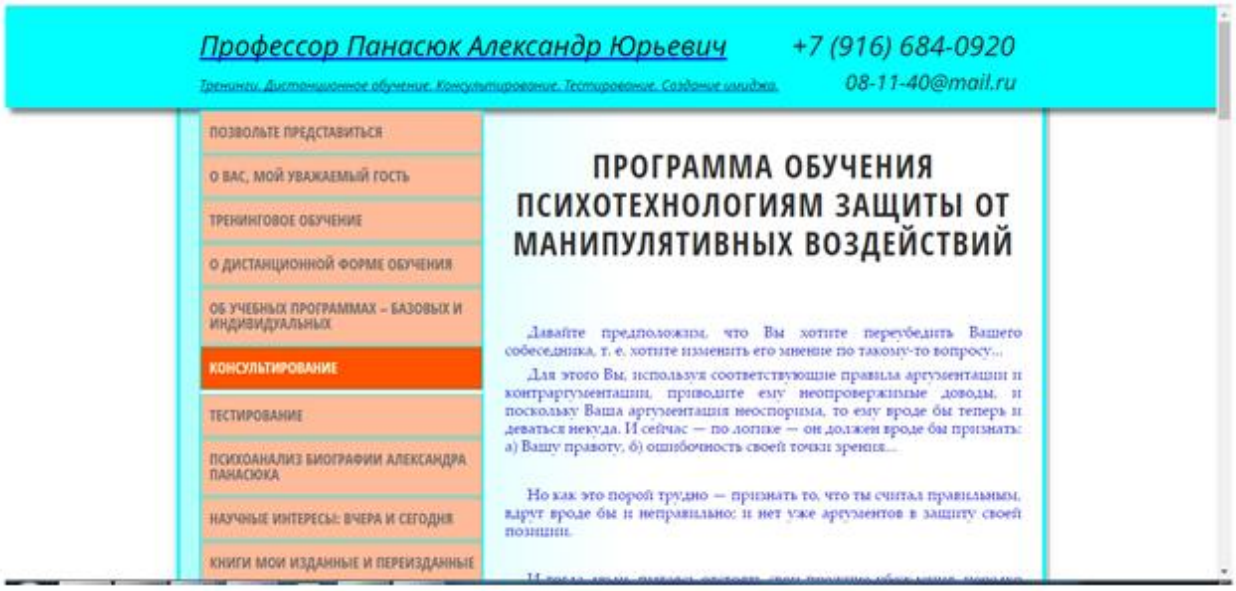
Есть еще группа приемов, когда манипулятор вроде как пытается привести аргументы в защиту своей позиции, хотя с действительной аргументацией эти **приводимые эрзац-аргументы** не имеет ничего общего.

Наконец, есть группа приемов **провоцирования конфликта**, когда Ваш партнер так искусно строит беседу, что вынуждает Вас пойти на конфронтацию (ссору) с ним. А в результате вывод, которым Вы хотели завершить свою аргументацию, так и не прозвучал –диалог оказался искусно прерванным.

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

В процессе обучения по представленной ниже программе дается как описание самих приемов манипулятивного воздействия (чтобы в ходе разговора Вы бы могли их сразу заметить), так и — что наиболее важно — психологические способы защиты от них. Ниже представлена программа этого курса.

Базовая программа
"Психотехнологии защиты от манипулятивных воздействий"



ТЕМА 1. МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ИГНОРИРОВАНИЯ (БЛОКИРОВКИ) ВАШИХ АРГУМЕНТОВ

1. Защита от манипулятивного приема "Перевод разговора на другую тему".

2. Защита от манипулятивного приема "Анекдот".

3. Защита от манипулятивного приема "Глушение".

4. Защита от манипулятивного приема "Мнимое забывание аргументов".

ТЕМА 2. МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ОПРОВЕРЖЕНИЯ (ДЕВАЛЬВАЦИИ) ВАШИХ АРГУМЕНТОВ 1. Защита от манипулятивного приема "Опровержение Ваших аргументов ссылкой на Ваши слова с иной их интерпретацией".

2. Защита от манипулятивного приема "Опровержение Ваших аргументов приписыванием Вам того, что Вы не говорили".

3. Защита от манипулятивного приема "Опровержение Ваших аргументов упреком, что Вы "вот ни слова не сказали о..."".

4. Защита от манипулятивного приема "Опровержение Ваших аргументов ссылкой на формально действительную Вашу некомпетентность в этой области знания".

5. Защита от манипулятивного приема "Опровержение Ваших аргументов ссылкой на авторитетную цитату".

ТЕМА 3. МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ПРИЕМЫ "АРГУМЕНТИРОВАНИЯ"

1. Защита от манипулятивного приема "Заговаривание".

2. Защита от манипулятивного приема "Перевод стрелки"....

ТЕМА 4. МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ПРОВОЦИРОВАНИЯ КОНФЛИКТА

1. Защита от манипулятивного приема "Мелкие уколы".

2. Защита от манипулятивного приема "Явное оскорбление" .

Информацию о подробном содержании программы обучения по этому курсу и об особенностях дистанционного тренингового обучения



узнаете, когда если Вы напишите несколько строк автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу или позвоните ему (см. ниже).

ЦЕЛЬ ОБУЧЕНИЯ

1) научиться прямо в ходе диалога различать манипулятивные приемы и дифференцировать их по их целям.

2) научиться блокировать свои прежние стереотипы непрофессиональной защиты от приемов манипуляции.

3) научиться применять приемы защиты от манипуляций.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

В профессиональном плане программа рассчитана на тех специалистов, которым по роде своей деятельности приходится убеждать других людей. Прежде всего – это юристы, политики, педагоги…

Однако умение эффективно убеждать необходимо и в бытовой сфере.

Иначе говоря, аудитория, которая нуждается в обучении защите от манипуляций, практически не имеет ограничений, поскольку всем в той или иной мере приходится убеждать других в своей правоте.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

1. Вы научитесь защищать свои аргументы от их обесценивания Вашим собеседником.
2. Вы научитесь бесконфликтному противостоянию когда игнорируют Ваши аргументы.
3. Вы научитесь «пропускать мимо ушей» манипулятивные фразы, провоцирующие Вас на конфликт.
4. Вы будете знать, как избежать ситуаций провоцирования конфликта.
5. В ходе обучения Вы будете отличать действительно манипулятивные воздействия от фраз, которые преследуют совершенно другую цель, т.е. когда нет необходимости в использовании специальных приемов инактивации.

А в результате Вы чаще будете достигать цель своего воздействия на собеседника…. И главное – достигать без адреналина.

УЧЕБНИКИ

Поскольку программа обучения – авторская, то и учебники – тоже авторские (потому что за результаты обучения я отвечаю своим именем).

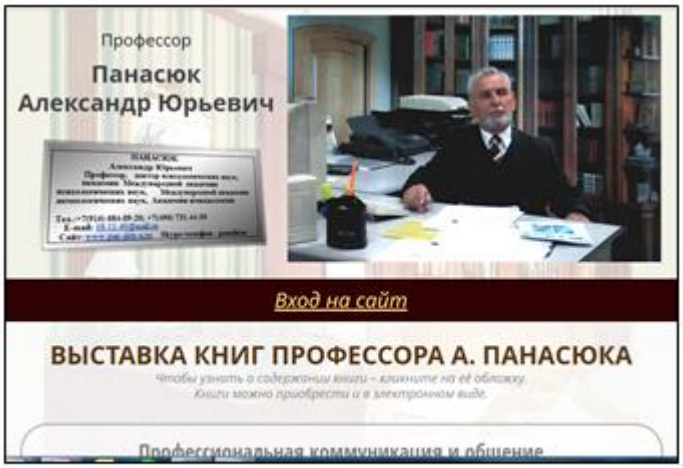
Вот основные учебники для этого курса:



1. Как убеждать в своей правоте. Современные психотехнологии убеждающего воздействия.
2. Психология риторики: теория и практика убеждающего воздействия.
3. Психология подсознания. Всё о подсознании человека.

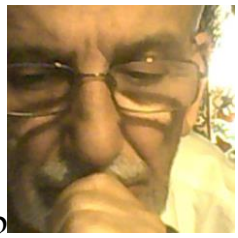
Стоимость учебников мною определяется каждый раз индивидуально (чтобы названная мною цена была бы вполне приемлемой для данного Ученика), и поэтому в некоторых случаях может быть действительно бесплатно.

О других учебных пособиях по психотехнологиям профессиональной коммуникации см. на выставке всех книг автора:



www.pan-alex-u.ru

С удовольствием отвечу на Ваши вопросы, или на высказанное Вами мнение, когда если Вы напишите несколько строк автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу на его почту 08-11-40@mail.ru или позвоните мне +79166840920. Благодарю.

А также смотрите ссылку https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html
Благодарю.
Ваш автор 

Ключевые слова: #услуги, #обучение, #психология, #курсы, #психотренинги, #дистанционное_обучение, #психотехнологии_общения, #психотехники, #убеждать, #переубеждать, #риторика, #общение, #манипулирование, #защита_от_манипуляций, #провоцирование_конфликта, #конфликты, #шаблоны_защиты, #блокировка_аргументов, #аргументация , #обучение_по_профессору_А_Панасюку», #проф_А_Панасюк, #Книга_Как_убеждать_в_своей_правоте. #Александр_Панасюк.