

## Манипулятивное воздействие в общении. Принципы работы

Дата, время	тема	Тренинг или лекция
Основные направления семинара	<p>Блок 1.</p> <p>1.манипуляция, как одна из стратегий взаимодействия в общении и способа поведения в конфликтной ситуации.</p> <p>А.понятие манипулирования, как скрытого воздействия на другого человека. Распространенность манипуляций. Причины, по которым люди прибегают к манипулированию.</p> <p>В.признаки манипулятивного воздействия.</p> <p>С.цель манипулятивных тактик.</p> <p>Д.психологические последствия манипулирования. Увеличение подверженности манипулированию.</p> <p>2.механизмы манипулятивного воздействия</p>	<p>Лекция</p> <p>Тренинг</p>
	<p>Блок 2.</p> <p>1.принципы распознавания манипуляций</p> <p>А.формирование неопределенности, как фактор манипулятивного воздействия.</p> <p>В.индикаторы манипулятивного воздействия.</p> <p>С.наиболее распространенные манипулятивные приемы.</p> <p>Д.внутренние изменения «объекта» манипуляции</p> <p>Е.последствия манипулятивного воздействия</p> <p>2.особенности коммуникации в условиях манипулятивного воздействия. Коммуникативные средства манипулирования.</p>	<p>Лекция</p> <p>Тренинг</p>
	<p>Блок 3.</p> <p>1.нейтрализация манипулятивного воздействия</p> <p>А.тактика работы с манипуляциями</p> <p>В.технология и приемы работы противостояния манипулятивному воздействию</p> <p>С.ситуации наиболее эффективного применения техник работы с манипуляциями.</p> <p>2.манипулятивное воздействие в деловой коммуникации</p>	<p>Лекция</p>
	<p>Блок 4.</p> <p>«умение слушать и слышать. Мастерство задавать вопросы»</p> <p>1. Составные части общения. Классификация техник и видов общения.</p> <p>2. Техники и приемы активного слушания.</p> <p>3. Классификация вопросов, техники постановки вопросов.</p> <p>4. Упражнения на развитие навыков активного слушания.</p> <p>5. Упражнения на развитие техники постановки вопросов.</p>	<p>Лекция</p> <p>Тренинг</p>