

МАРИНА КОНОВАЛЕНКО



ПРИЕМЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИЕЙ

Как черное превратить
в белое, а белое в черное

Марина Юрьевна Коноваленко
Приемы манипулирования
информацией. Как
черное превратить в
белое, а белое в черное

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69840490
SelfPub; 2023*

Аннотация

Манипулирование информационным потоком – это один из способов искажения информации, который используют недобросовестные люди, чтобы приобрести преимущество над собеседником в беседе, на переговорах, в споре. Как? Да очень просто. Любую информацию можно подать так, что она будет приводить к нужным выводам. Еще один вариант приложения подобного знания – использовать их, как в айкидо, для усиления своей позиции. Для того, чтобы не дать ввести себя в заблуждение, эти приемы нужно знать. Я изучила этот вопрос и наиболее интересные приемы собрала в этой мини-книге. Вам не нужно будет читать тома исследований по коммуникациям – здесь вы найдете много рабочих приемов. Читайте, пользуйтесь и не дайте себя обмануть!

Содержание

Введение	6
22 приема манипулирования информационным потоком	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Марина Коноваленко
Приемы манипулирования
информацией. Как
черное превратить в
белое, а белое в черное

Познакомимся? Я Марина Коноваленко
Кандидат психологических наук, доцент



Я предлагаю всем вместе познакомиться с различными технологическими приемами искажения информации, которые я собрала и систематизировала. «Зачем это нужно?» – спросите вы. Да потому, что только хорошо владея этими технологиями, можно заметить подводные камни и рифы в тех или иных ситуациях. А значит, успеть отойти, отпрыгнуть – кому как удастся – в сторону. Ну или как-то повлиять на ситуацию и собеседника.

Я изучила этот вопрос и наиболее интересные приемы собрала в этой мини-книге. Вам не нужно будет читать тома исследований по коммуникациям – здесь вы найдете много рабочих приемов.

Читайте, пользуйтесь и не дайте себя обмануть!

Посмотрите ссылки на мои ресурсы, вы найдете на них много полезных материалов и о коммуникациях, и о психологии управления. Хотя все эти технологии можно использовать как в работе, так и в личной жизни. Об этом мы и поговорим...

Канал ЯНДЕКС ДЗЕН – <https://zen.yandex.ru/id/6058a91f02b4644107b3bd63>

Сообщество ВКОНТАКТЕ – https://vk.com/m_konovalenko

Канал в ТЕЛЕГРАМ – <https://t.me/marinakonovalenkomoscow>

Введение

Эффективность решения задач в разных сферах деятельности определяется степенью достоверности представляемой информации: только на основе верной информации можно адекватно оценить ситуацию и, соответственно, принимать осознанные решения. Однако, далеко не всегда информация в процессе делового общения является таковой. Зачастую либо сознательно, в целях получения одним из партнеров дополнительной выгоды, либо по невнимательности реципиента информация может быть искажена.

Причины искажения людьми информации многообразны. Сообщение заведомо недостоверной информации, независимо от степени преднамеренности, можно обнаружить в любой сфере деятельности – бизнесе, экономике, политике, т. е. там, где часто возникает положение, при котором посредством искажения информации может быть достигнуто определенное преимущество. Именно поэтому субъект или группа зачастую стараются использовать эти механизмы достижения личных целей.

Особенно часто неистинной информацией пользуются в ходе соперничества, недобросовестной конкуренции, столкновения противоположных интересов. Она применяется для достижения победы над противником, его дискредитации, намеренного введения в заблуждение и достижения других

целей. Тема раскрытия случаев криминального, политического или дипломатического искажения информации также всегда была актуальна.

Сегодня мы остановимся только на одном блоке – манипулировании информационным потоком.

Любую информацию можно подать так, что она будет приводить к нужным выводам. Для того, чтобы не дать ввести себя в заблуждение, эти приемы нужно знать. Еще один вариант приложения подобного знания – использовать их, как в айкидо, для усиления своей позиции. Помните, что писал по этому поводу А.Шопенгауэр? *«Если подозреваешь кого-либо во лжи – притворись, что веришь ему; тогда он лжет грубее и попадается. Если же в его словах проскользнула истина, которую он хотел бы скрыть, – притворись неверящим; он выскажет и остальную часть истины».*

Я изучила этот вопрос и наиболее интересные приемы собрала в этой мини-книге. Вам не нужно будет читать тома исследований по коммуникациям – здесь вы найдете много рабочих приемов.

Читайте, пользуйтесь и не дайте себя обмануть!

Читайте, пользуйтесь и не дайте себя обмануть!

22 приема манипулирования информационным потоком

О манипулировании информацией писали многие российские и зарубежные авторы. Эта тема привлекает внимание уже давно. Некоторые приемы описывают классики. Мы же сейчас познакомимся с исследованиями таких ученых, как: П. Экман, Д. Халперн, Ю.В. Щербатых, Р. Гарифуллин, Г.В. Грачев и И.К. Мельник и др.

Манипулирование информационным потоком может привести к тому, что у партнера по общению искусственно создается искаженная модель окружающей действительности. Существуют различные приемы и сейчас мы рассмотрим их более подробно.

Умолчание

Это передача неполной истинной информации, в результате чего жертва совершает ошибку. Человек утаивает какую-то часть информации. Он не обманывает в полном смысле этого слова. Он просто что-то не договаривает, о чем-то умалчивает. Все его слова соответствуют действительности. Только вот сама реальность описывается частично. Из виду упускается что-то очень важное и значимое.

Здесь есть одна тонкость: большинство людей считают, что умолчание и ложь – это разные вещи. Совесть спокойно спит в тишине души такого человека.

Именно поэтому, если есть выбор как солгать, люди чаще предпочитают о чем-то промолчать, не говорить, нежели открыто исказить факты. И еще одна хитрость: у сокрытия масса преимуществ по сравнению с откровенной фальсификацией. Во-первых, и это главное – ничего не нужно выдумывать. Нет риска попасться из-за того, что вся «легенда» не отработана заранее. Скрывать легче, чем подтасовывать факты. Да и впоследствии, если такой обман обнаружится, можно будет его легко оправдать: мол, не знал, хотел сказать об этом позже, забыл... Да мало ли что еще можно придумать, когда ложное слово не сказано.

В подобных ситуациях человек не заходит слишком далеко. Говоря о своей забывчивости, становится не нужно запоминать целиком легенду. Все, что необходимо помнить, – это свое утверждение о плохой памяти. Однако, тут важно не переборщить. На потерю памяти можно ссылаться только тогда, когда речь идет о незначительных вещах или якобы незначительных с точки зрения обманщика, либо же о чем-то, случившемся достаточно давно. Иначе вам никто не поверит.

Селекция

Это избирательный пропуск к другому человеку только выгодной информации. В соперничестве с деловым партнером подчас гораздо проще бывает скрыть от него часть информации, нежели сказать правду, а потом оспаривать ее в полемике.

Передергивание

Способ подачи информации, когда привлекается внимание только к тем фактам, которые выгодны источнику информации. О негативных же для него фактах даже не упоминается. К данному методу можно отнести и «эффект рамки», т. е. создание соответствующего оформления, преподносящего какое-либо явление под определенным углом зрения. Иногда свойство товара, являющееся его недостатком, преподносится авторами рекламы, как его несомненное достоинство.

Нарушение пропорций

Этот прием состоит в изменении пропорций. Это может быть явное преуменьшение чего-то важного, либо наоборот,

преувеличение незначительного.

Типичным примером этого приема служат сводки с мест боев. Американский психолог Ф. Батлер предложил простой вариант внешне объективной двусторонней аргументации: он советовал приводить в пользу «своей» позиции наиболее сильные, убедительные аргументы, в пользу же «другой» стороны – наиболее слабые. Так можно показать несостоятельность любого оппонента, любой теории.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.