

Игорь Зорин

*Сам себе
психолог*

Игры, В которые играют...

Мастерство манипуляций



Игорь Иванович Зорин
Игры, в которые играют...
Мастерство манипуляций
Серия «Сам себе психолог (Питер)»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18321714

*Игорь Зорин. Игры, в которые играют... Мастерство манипуляций:
Питер; Санкт-Петербург; 2016
ISBN 978-5-496-02306-1*

Аннотация

Манипуляция – это интересная и захватывающая игра, которая помогает нам в достижении поставленных целей. Мы играем в манипулятивные игры дома и на работе, с близкими людьми и случайными знакомыми, с нашими руководителями и подчиненными. Мы выступаем в роли хитрого манипулятора или становимся жертвой такового. Часто мы не осознаем этих игр, не понимаем смысла наших действий, в итоге – мы не получаем возможной выгоды или попадаем на чью-то удочку. Манипулятор же, который четко представляет, что, как и для чего он делает, добивается многого. Искусство манипуляций позволяет экономить такие бесценные ресурсы, как время, энергия, нервы. Прочитав эту книгу, вы научитесь понимать смысл манипуляций, овладеете практическими приемами манипулирования и техниками защиты. Это позволит вам

контролировать отношения с людьми, лучше их понимать. Вы узнаете о наиболее распространенных манипулятивных играх в отношениях «руководитель – подчиненный», «должник – кредитор», «продавец – покупатель».

Содержание

От автора	6
Введение	8
Глава 1	10
Манипуляции и бизнес Игры без правил	10
Портрет манипулятора	22
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Игорь Зорин

Игры, в которые играют...

Мастерство манипуляций

© ООО Издательство «Питер», 2016

© Серия «Сам себе психолог», 2016

От автора

Уважаемый читатель!

Прошу великодушно простить меня за то, что не начинаю сразу и по делу. Я хочу сказать слова благодарности некоторым людям, без которых не было бы этой книги.

Спасибо моим родителям за то, что они подарили мне жизнь. За их скромность и уважение ко всем людям, за интеллигентность и порядочность, за оптимизм и желание сделать мир вокруг себя светлее.

Спасибо моим детям за то, что они являются главным стимулом моего развития.

Спасибо моей любимой жене за то, что она есть. За ее терпение и любовь. За способность находить ответ на любой непростой вопрос о жизни.

Спасибо моим учителям. Прежде всего моей прабабушке Зориной Анне Ивановне. За ее мудрость и желание видеть во всем только доброе и светлое.

Спасибо моему Учителю Владимиру Константиновичу Тарасову, однажды указавшему мне мой Путь, за его знания, мудрость и принципы, многие из которых стали и моими.

Спасибо всем авторам книг о психологии бизнеса, которые сформировали мое профессиональное мировоззрение.

Спасибо Александру Горбачеву, поверившему в меня и сказавшему мне однажды: «Пиши книгу, она нам нужна».

Спасибо всем моим врагам. Ведь благодаря им я расту, становлюсь сильнее и мудрее.

Спасибо всем тем, кто посетил мои тренинги и семинары. Давая знания, умения и навыки им, я всегда получал новый опыт.

Жду вас на моем сайте www.igorzorin.ru.

С искренней благодарностью,

Игорь Зорин

Введение

С тех пор как я стал руководить людьми, я начал задаваться вопросом, почему одни люди делают это легко, словно играючи, а у других ничего не получается, как бы они ни старались.

Мне никак не давал покоя вопрос: как мог хилый старикан маленького роста, которого звали Александр Васильевич Суворов, командовать и побеждать? Помните, он вошел в историю как человек, не знавший горечи поражений. Как он сумел настроить солдат на штурм непреступной крепости Измаил, которую обороняли уже несколько месяцев янычары, и уже на девятый день взять ее? Как мог он провести крестьянских сынов с лошадьми и пушками через Альпы, если, по утверждению современников, сделать это без альпинистского снаряжения было невозможно?

Не только один Суворов, многие исторические лидеры стали великими благодаря каким-то неведомым мне качествам. Что такого в них было, что делало их эффективными лидерами? Поиск ответа на этот вопрос и стал побудительным мотивом для моего творчества.

Я никогда не думал, что буду писать книгу о манипуляциях. Проводил разные тренинги: общение и продажи, переговоры и влияние, лидерство и уверенность. И однажды понял, что во всех этих темах есть объединяющий блок. Манипуля-

ции. Видимо, не случайно тема «Манипуляции в бизнесе» оказалась такой востребованной нашими клиентами. Кто-то шел на тренинги, желая пополучить в свой арсенал как можно больше манипулятивных техник и приемов. Кто-то, наоборот, приходил на тренинги для того, чтобы научиться защищаться от манипуляторов. Главное, я почувствовал желание людей разобраться в этом вопросе. Ведь манипуляциями пронизана вся наша жизнь...

Моя книга об искусстве. Об искусстве манипуляций и защите от них. В психологии искусство мне нравится больше, чем наука, ибо знание о человеке очень трудно втиснуть в какие-то рамки, где «шаг влево, шаг вправо»... В искусстве все иначе. Никаких границ. У каждого свое представление о жизни. И это здорово!

Я очень надеюсь, что читатель не пожалеет о потраченном на эту книгу времени, ведь при написании ее я опирался, прежде всего, на свой почти двадцатилетний практический опыт управления людьми. На знания, полученные от моих учителей. На свою интуицию. На свое мироощущение.

Уважаемый читатель! Я хочу, чтобы, прочитав эту книгу, вы научились видеть манипуляции вокруг себя, сами могли ими правильно пользоваться и защищаться от них.

Итак, в путь. Дорогу осилит идущий!

Глава 1

Манипуляторы в бизнесе

Манипуляции и бизнес

Игры без правил

«Вся наша жизнь – игра», – сказал классик и был прав. Однажды я подсчитал, что за свою жизнь человек учится играть более ста ролей: родителя и супруга в семье, руководителя или подчиненного на работе, пассажира в общественном транспорте, покупателя в магазине, болельщика на стадионе... Каждую роль надо играть качественно и адекватно ситуации. Смешно смотреть на человека, играющего роль болельщика в больнице. А вот на играющего роль больного – нормально. Но мало быть адекватным. Надо научиться играть красиво и эффективно. Что толку от футболиста на футбольном поле, если он не умеет бить по мячу, не знает ни одного финта и правил этой игры?

Играя разные роли, мы воздействуем на людей, с которыми вступаем в отношения, и они воздействуют на нас. Играя «в жизнь», мы сами создаем правила, потом стараемся эти правила соблюдать. Это не всегда удается. Или кто-то другой придумывает правила. Иногда эти правила нам непонятны,

иногда они нам не нравятся. Но, хотим мы этого или нет, мы оказываемся втянутыми в чью-то игру. Так получается, что общих, удобных для всех правил не существует. И вообще говорить о существовании каких-то, пусть даже условных, правил можно только с большим допущением. Даже если речь идет о статусах и нормах социальных ролей, то все равно это не правила. Вот и получается, правил у игры под названием «Жизнь» очень много, а значит – их нет. Но жить как-то надо.

Вы наверняка читали книгу Эрика Берна «Игры, в которые играют люди». В ней довольно занятно описаны сложные «жизненные» игры. Там есть сценарии, сюжеты, описание игр. В одну игру могут играть несколько участников. Но есть и такие игры, в которой всего два участника: манипулятор и адресат манипуляции. Манипулятор пользуется своими приемами, адресат – своими. Его приемы – либо защита от манипуляции, либо контрманипуляция.

В моей книге вы найдете типологию манипуляторов. На первый взгляд кажется, что их игры достаточно просты, ведь в них всего две роли. Сложности начинаются там, где приходится соперничать с сильным игроком-соперником. Манипулятор – игрок, для которого тренировочный зал – вся его жизнь. Вот и получается, чтобы противостоять ему, тоже надо тренироваться. Иначе можно легко попасть в его силки, а выбираться оттуда... Иногда для этого нужно много времени, иногда энергии, иногда чего-то еще. Проще понять, во

что и как играют разные манипуляторы, и спокойно им противостоять. Об этом моя книга, уважаемый читатель!

Слышали ли вы что-нибудь о манипуляциях? Есть ли среди ваших знакомых манипуляторы? А сами вы манипулировали когда-нибудь?

Уверен, что на все эти вопросы вы ответите положительно. Однако оказалось, что каждый человек имеет собственное представление о манипуляциях, вкладывая в это понятие свой смысл. При написании этой книги я то и дело задавал своим знакомым вопрос: «Как ты думаешь, что такое манипуляция?» и получал самые разные ответы. Вот только некоторые из них.

Это скрытое управление человеком. Это целенаправленное воздействие на человека, чьи слабости манипулятор использует для своих целей. Это скрытое влияние на человека. Это игра. Это когда человек делает то, что не хотел делать, а ему навязали.

Мнения разные, но в каждом из них есть доля истины. Попробуем разобраться в этом.

Однажды студентов-психологов попросили назвать всех, кого они считают манипуляторами. Среди упомянутых были и карточные игроки, и «лохотронщики», и фокусники, и аферисты, и мошенники. Кто-то вспомнил Остапа Бендера, кто-то Карлсона, кто-то лису Алису и кота Базилио. Это те примеры, которые пришли в голову сразу. Потом стали вспоминать страховых агентов, работников СМИ, «состави-

телей» пирамид, руководителей разного уровня.

Потом вспомнили о родственниках: тещах и зятях, капризных супругах и баловнях-детках о и многих других. И поняли, что все в той или иной степени *манипуляторы*.

Каждый день все мы находимся под прессингом других людей. Каждый из нас сознательно или бессознательно влияет на поведение других, побуждая их к определенным мыслям или действиям. Нет такого человека, который хоть чем-нибудь не оказывал бы влияния на других. Влиять можно не только вербально, но и взглядом, позой, жестами, одеждой, а также машиной, офисом и многим другим. «О, какой шикарный кабинет он себе сделал», – думаем мы, оказавшись впервые у своего знакомого на работе, и нам уже хочется такой же или даже лучше.

«А он стильно одевается», – замечаем мы, и наши требования к собственному стилю повышаются. Это ли не порция влияния, которую мы получили, даже не осознавая этого?

Мы хотим, чтобы подчиненные выполняли наши поручения и приказы, покупатели покупали именно наши товары, родственники понимали нас и принимали нашу точку зрения. Но у каждого человека своя картина мира, свои жизненные цели и ценности. И человек следует именно им. Или хотя бы стремится к этому. А тут уж без умения влиять на других и противостоять чужому влиянию невозможно. Чаще всего мы делаем это неосознанно. Причем некоторые из нас делают это мастерски, даже абсолютно не зная законов пси-

ХОЛОГИИ.

Манипуляции есть и во всех бизнес-процессах: в планировании, контроле, организации, переговорах, купле-продаже, инновациях, оценке персонала, командообразовании, рекламе и тем более в любом виде делового общения.

Итак, давайте определимся, что же такое манипуляция?

Манипуляция (от лат. *manipulus* – горсть) – это: 1) движение рук, связанное с выполнением определенной задачи; 2) демонстрация фокусов, основанное преимущественно на ловкости рук, умении отвлечь внимание зрителей от того, что должно быть от них скрыто; 3) мошенническая проделка, например, с ценными бумагами.

Давайте посмотрим, что пишут о манипуляции некоторые известные специалисты в области психологии.

Е. В. Сидоренко дает следующее определение: «Манипуляция – это преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и побуждению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей».¹

Е. Л. Доценко считает, что манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. Он же дает метафорическое определение: «Манипуля-

¹ Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2002.

ция – это действия, направленные на “прибирание к рукам” другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением». ²

Г. Грачев и И. Мельник ³ считают, что психологическая манипуляция – это процесс использования различных специфических способов и средств изменения (модификации) поведения человека или целей, желаний, намерений, отношений, установок, психических состояний и других его психических характеристик в интересах субъекта воздействия, и которые могли бы не произойти, если бы адресат знал в достаточном объеме данные, относящиеся к ситуации, в частности какие способы применялись по отношению к нему, или в каких целях они использовались.

Автор книги «Анти-Карнеги» Эверетт Шостром считает, что «стиль жизни манипулятора строится на четырех китах: ложь, неосознанность, контроль и цинизм. Киты, на которых “стоит” актуализатор, – это честность, осознанность, свобода и доверие». ⁴

Я считаю, что манипуляция – это процесс скрытого управления одного человека другим посредством «дергания струн души» адресата с целью получения от него необходимой ре-

² Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб.: Речь, 2003.

³ Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью. М.: Алгоритм, 2002.

⁴ Шостром Э. Анти-Карнеги. Минск: Попурри, 2004.

акции (выполнения действий, выдачи информации, проявления определенных эмоций), необходимой манипулятору для реализации собственных планов.

Получается, что адресата манипуляции к «его выбору» мягко подводят, а он не осознает, что этот выбор не является свободным и осознанным.

Струны есть в душе каждого из нас. У кого-то их мало и звучат они тихо и робко, а у кого-то, наоборот, их много, и зазвучат – не остановишь. Точнее сказать, в каждом из нас есть какая-то струна, которая может звучать при каждом санкционированном или несанкционированном ее задействовании. Нельзя сказать, что струны души – это только наши слабости, пороки и психологические комплексы. Это могут быть и сильные стороны личности, ее достоинства, индивидуальность и самобытность.

Помните фильм «Назад в будущее»? Там есть главный герой, юноша Макфлай, которого играет Майкл Джей Фокс. Он на протяжении всего фильма демонстрирует лучшие личностные качества, но постоянно попадает в разные истории. А причиной этому является его единственная ахиллесова пята: его легко взять на «слабо». Помните: «Ты что, испугался?» – и в этот момент герой заводится, теряя над собой контроль, и «вляпывается» в какую-либо историю. Интересно, что последняя серия закончилась именно тем, что он не поддался на манипуляции своих знакомых, которые предложили ему посоревноваться в скорости езды на машинах. И

именно поэтому остался жив.

Без манипуляций трудно представить любой процесс управления. Иногда спрашивают: а есть ли различие между манипулированием и мотивированием? Конечно, есть. Мотивация – понятие более широкое. Она может идти и через манипуляцию, и через другие методы влияния, как цивилизованные, так и варварские. Манипуляция – всего лишь один из способов создания мотивации. В бизнесе манипуляция, несомненно, формирует мотивы поведения, но не всегда она может быть средством для создания мотивации.

Манипуляции встречаются гораздо чаще, чем мы думаем. Даже в такой, казалось бы, безобидной фразе «Вы хотите чаю?» уже присутствует манипуляция, если речь идет о том, что один человек должен задержать другого хотя бы на некоторое время. Действительно, только при упоминании слова «чай» во рту все пересыхает и возникает привкус этого напитка. Вот и сейчас, читая эти строки, вы подумали, а не выпить ли вам чаю. Это, дорогой друг, я незаметно вами сейчас манипулирую, вызывая у вас некое желание.

Только что родившийся ребенок нами управляет. Мы реагируем на каждый его писк. Он манипулирует нами, опираясь на чувство любви к нему, не правда ли? С возрастом он манипулирует все изощреннее. Он копирует поведение взрослых, а значит, учится их приемам манипулирования.

Есть манипуляции, нацеленные на вызов какого-то чувства и только. А есть такие, которые управляют человеком,

заставляя его выполнять выгодные манипулятору действия или «сливать» информацию, необходимую ему.

Мы можем почувствовать, что нами манипулируют. Манипуляции вызывают смешанные чувства. С одной стороны, приятно, с другой – неприятно. С одной стороны, вам хорошо, с другой – не очень. Именно в тот момент общения с человеком, когда вы ловите себя на мысли, что с вами происходит что-то противоречивое, можно определить, не манипулируют ли вами. Манипулировать можно, пощипывая за ту или иную струну, которая есть в каждом из нас. *Страх, гордость (гордыня), алчность, желание казаться значимым* – вот самые распространенные струны в душах людей, на которых любят играть манипуляторы.

Кроме них есть еще *вина, новизна, порядочность, патриотизм, справедливость, здоровье, мужественность у мужчин и женственность у женщин, эротика (секс), «слабо», месть*. И это еще не все!

Какие-то струны звучат продолжительно и громко, какие-то – коротко и тихо. Главное, что на них можно «играть». Если вы знаете, на каких струнах вашей души можно играть, радуйтесь. Вы владеете информацией о себе. Зачем нужно знать свои сильные и слабые стороны? Сильные – надо знать для того, чтобы уверенно и комфортно вести борьбу там, где вы чувствуете себя неуязвимым. Слабые – надо знать для того, чтобы не подпускать к ним своего оппонента, блокируя его на подступах.

Попробуйте определить, на какую струну рассчитана каждая из этих фраз.

- «Ну, что, дружище, угощаешь?»
- «Что, опять начались проблемы в постели?»
- «Да ты никогда не сможешь эту работу выполнить качественно.»
- «Твоя фирма никогда не была и не будет лидером на рынке.»
- «Ну-ну, давай не трусь, прыгай!»
- «О как! Стало быть, ты бросил жену и детей?»

Вы правильно догадались, что первая фраза затрагивает «струну» алчности, вторая – секса, третья – желания казаться значимым, четвертая – гордости (в данном случае за свою фирму), пятая – страха, шестая – порядочности.

Сценарии боевиков построены в основном на теме мести. Да и не только боевиков. Вспомните графа Монте-Кристо, который положил всю свою жизнь на месть.

На чувстве собственной значимости «ловятся» все (или почти все). Согласитесь, кто останется равнодушным, если его прилюдно назовут дураком или тупицей? Никто.

На «слабо» попадают амбициозные люди. У них же «играет» и струна гордости.

Страх можно вызвать в каждом, но и каждый может этот страх в себе подавить. Кто заинтересован в том, чтобы мы боялись? Как ни странно, страховые компании. В самом названии «страховая компания» уже есть слово «страх». Чем

больше мы боимся, тем больше работы у страховщиков, как и у охранных компаний, а также целителей и экстрасенсов.

«У вас венец безбрачия» или «На вас порча», – говорят вам разные маги, экстрасенсы и колдуны, и вы, на всякий случай, обращаетесь к ним, испугавшись, что так оно и есть на самом деле.

Модельеры и рекламщики постоянно напоминают нам о новинках, говоря о том, что уже не модно или не актуально. Мы доверяемся им, сами того не подозревая, что постепенно оказываемся в их сетях. В нас играет струна новизны.

Мы бежим на распродажи и ждем скидок. В нас звучит струна жадности. Мы хотим быстро и без труда хорошо заработать. Мы участвуем в разных финансовых пирамидах и остаемся в дураках. Что в нас звучит? Вы правы, жадность.

Религиозные культы развивают и поддерживают в нас чувство вины. И руководители предприятий обязательно вводят в правила корпоративной культуры пункты, создающие это чувство.

Патриотизм в нас развивают не только СМИ, но и руководители компаний.

Помните, в кинофильме «Белое солнце пустыни» Сухов говорит уезжающему на лошади Саиду: «А я на тебя рассчитывал...»? Саид вернулся и объяснил свое возвращение просто и лаконично: «Стреляли». Думаю, что его возвращение было вызвано все-таки звучащей струной порядочности, которую заставил заиграть красноармеец Сухов.

Эффективное противостояние манипуляциям – тоже искусство, которому надо учиться. Навыки манипулирования и противостояния чужим манипуляциям позволят вам, дорогие друзья, экономить время, единственный невосполнимый ресурс. И еще это позволит сохранять хорошие отношения с людьми, а это тоже очень важный ресурс. Еще есть здоровье, нервы, энергия, чувства, эмоции... Чем лучше вы овладеете искусством манипуляции и противостояния им, тем больше ресурсов вы сэкономите. Дерзайте!

Портрет манипулятора

Кто он, манипулятор? Как его узнать в толпе? Как распознать в беседе? Как определить, кто манипулятор, а кто игрок?

Думаю, что на земле нет ни одного человека, который бы ни разу в жизни никем не манипулировал.

В этой главе я хочу показать вам, как проходит становление манипулятора: от ребенка до взрослого человека, работающего в бизнесе. Возможно, кому-то покажется, что описание детских манипуляций больше подошло бы для молодых родителей. Это не совсем так. Очень важно понимать, как происходит становление манипулятора. Ведь стратегия общения, отработанная еще в детстве, является доминирующей стратегией поведения во взрослой жизни. Итак...

Ребенок не может не манипулировать. Он еще слаб. Он не умеет выражать свои мысли. Он не свободен, в конце концов: его крепко запеленали и уложили в кровать-тюрьму. Но он все равно управляет нами. Он может плакать. И этого ему достаточно, чтобы сообщать нам о своих мелких и крупных неприятностях. Ладно, если бы ребенок плакал только от боли или от «детской неожиданности». Устал лежать – запищал, хочет есть – захныкал, увидел, что нет рядом мамы, – скандал. Вы, наверное, заметили, что с каждым годом ребенок плачет все меньше и меньше. Просто в его арсенале по-

являются все новые и новые способы влияния. Должен вас огорчить, ребенок подсматривает их у взрослых. Поэтому можно сказать, что самые отъявленные детки-манипуляторы вырастают в семьях манипуляторов.

Если сначала ребенок может играть только на струнах страха и любви, то по мере взросления в его арсенале появляются приемы игры на чувстве вины, ревности, справедливости.

Папе не нравится, что маленький сынишка больше тянется к маме или бабушке (ревность). Папа начинает улаживать свое чадо: покупать ему игрушки, брать с собой на футбол. Какое-то время это дает результаты. Папа успокаивается. Тут сынишка, бац, и «перебегает» к маме, потому что папа, видите ли, «не купил ему танк». А мама пообещала.

Другой пример. В самый разгар вечеринки родителей с гостями семилетнее чадо вылезает из-под стола и как-то грустно и задумчиво, но довольно громко (так, чтобы это слышали еще два-три человека) говорит: «Пап, а че-то всем родители “мороженки” покупают...».

Можете быть уверены, горсть мелочи окажется в руках у ребенка. Именно сейчас малыш очень точно вычислил место и время, когда можно попросить денег и получить их практически без труда. Во-первых, папа занят делом, ему некогда вступать в дискуссию. Во-вторых, ребенок сыграл на отцовском желании казаться значимым, какой же родитель ударит в грязь лицом перед гостями? В-третьих, ребенок «на-

грузил» родителя чувством вины, от которого тот тотчас же откупился. В-четвертых, поскольку ребенок правильно построил фразу («Все姆 покупают»), эту жуткую несправедливость отцу необходимо срочно устранять. Bravo, малыш! Хорошая игра на результат!

Или другая ситуация.

Время от времени у ребенка вспыхивают приступы удушья. Он начинает задыхаться, синеет. В этот момент к нему подбегают родители, начинают ему давать лекарства, жалеют его, ласкают, вместе ухаживают за ним.

Приходит такая семья к психологу. Тот начинает разбираться. Оказывается, мама с папой очень часто скандалят. Хотят разводиться. Все это происходит на глазах у ребенка. И именно в самый разгар скандала у малыша возникает приступ. Психолог спрашивает малыша: «А что ты делаешь, когда мама с папой ругаются?» Ребенок: «Я иду на кухню, достаю с полочки, где папа прячет, конфеты и много-много их ем (ребенку нельзя есть сладкое). И сразу начинаю задыхаться. А папа с мамой тут же перестают ругаться и бегут ко мне».

Здесь целая стратегия. Ребенок отработал безотказный прием, благодаря которому семья объединяется. Идиллия, если бы не болезнь ребенка. Но ведь эта болезнь «нужна» ребенку, любящему маму и папу. Именно она удерживает семью от распада.

Этот ребенок манипулятор? Конечно.

Потом ребенок идет в детский сад и школу, где подсматривает множество манипулятивных приемов у педагогов. «Оставляю тебя без сладкого, Петров!» или «Иванов, с твоим поведением в этой четверти я не выведу тебе четверку по математике» – манипуляции на страхе. «Ты когда перестанешь расстраивать свою маму, Егоров?» – манипуляция на чувстве вины. «Ты же полнейшая бездарность и тупица, Сидоров!» – манипуляция на желании казаться значимым. «Ты что, отказываешься бежать кросс за свою школу?» – манипуляция на патриотизме и гордости. «Макаров, а слабо тебе закончить десятый класс без троек?» – манипуляция на «слабо».

Выходит человек во взрослую жизнь уже с хорошим арсеналом манипулятивных приемов.

В институте – новый уровень манипулятивных техник. Здесь довольно часто надо сдавать зачеты, курсовые и экзамены. Загруженность большая, а ведь еще надо и погулять. Вот и приходится как-то выкручиваться. Что-то разузнавать, где-то списывать, как-то подстраиваться к преподавателю на экзамене. Через лесть и комплименты, вину и страх, гордость и справедливость выстраивать свои отношения с однокашниками, преподавателями.

Трудно ответить на вопрос, рождаются манипуляторами или становятся. С одной стороны, родившийся ребенок уже управляет, с другой – искусство манипуляций с возрастом

развивается. Человек овладевает все новыми и новыми приемами. Хотя, надо признать, наиболее эффективно «работают» один-два из них. Манипулятор – это тонкий психолог, суперзнаток человеческой души, очень сенситивный человек. Манипулятор – часто слабый человек, не имеющий собственного стержня. Поэтому он вынужден опираться на стержень того человека, с которым общается. Ему так удобно. Он чаще управляет не за счет своей силы, а за счет своей слабости. Манипулятору хорошо: вокруг так много хороших, порядочных, отзывчивых людей. Он относится к людям по принципу «нужен – не нужен». Да, иногда он добивается многого, но и теряет немало. Прежде всего, хорошие отношения с окружающими людьми.

Но, дорогой читатель, если бы не было адресатов манипуляции, не было бы и самих манипуляторов. Именно первые и создают вторых. Пример: ребенок не может решить задачу, хнычет, говорит, что уже все способы перепробовал. Родитель вместо того, чтобы разобрать задачу с ребенком, сам решает за него. Ему так проще: меньше времени и сил потратит. А ребенку этого и надо! Только что он получил в свой арсенал великолепный способ решения «сложных» жизненных задачек!

Как бы мы ни относились к манипуляциям, без них в бизнесе нам не обойтись. Струны души, на которых играет манипулятор, очень похожи на нити кукловода, дергая за которые, он придает движение куклам, делает с ними все, что

пожелает. Мы с уважением наблюдаем за профессиональной работой кукловода. Мы восхищаемся, как тонко он может управлять своей куклой. Как точно она выполняет движения. Мы радуемся его игре. Мы наслаждаемся его игрой.

Манипулятор, подобно актеру, работающему с марионетками, управляет людьми: их действиями, мыслями и желаниями. Блестящая работа манипулятора вызывает восхищение. Его манипуляции тонки и почти незаметны.

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.