

The book cover features a bold, abstract design with large, irregular shapes in red and black. The title is written in white, uppercase letters, centered in the upper half of the cover. The author's name is at the bottom in white, uppercase letters. The overall aesthetic is modern and graphic.

СПОСОБЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕКОМ

Ковалёва Марианна Сергеевна

Марианна Ковалева

Способы манипулирования

человеком

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70059832

SelfPub; 2023

Аннотация

Все без исключения хотят оказывать влияние на окружающих. Вы убедили коллегу, что лучше сделать какое-то дело. Успешно провели сложные переговоры. Покупатель приобрел нужный товар. Супруг (супруга) сделал, что вы просили. Всё это влияние. Люди используют манипуляции неосознанно. Но лучше знать законы человеческой психики и применять их осознанно. Лучше научиться влиять на людей эффективно. Жить будет гораздо комфортней. Вы узнаете о природе манипуляций, кому нужно манипулировать другими. Как манипулировать информацией, обещаниями. Как использовать свою внешность, ограничивать выбор и создавать контраст. Используем условные рефлексы человека, управляем им через одобрение или комфорт. Применяем шантаж, провокацию или авторитетность. Создаём ощущение общности, заботы или дефицита. Задействуем чувство жалости или вины. Используем взаимную уступку или скандал. Учимся защищаться от манипуляций, на работе или в семье. Грамотно отказываем и избегаем нехороших людей.

Содержание

Глава №1. Кому нужно манипулировать другими?	5
Глава №2. Что такое манипуляция?	22
Глава №3. Какие потребности порождают манипуляции?	32
Глава №4. Умалчивание и враньё	47
Глава №5. Пустые обещания	54
Глава №6. Лишение выбора	67
Глава №7. Внешняя привлекательность	73
Глава №8. Создайте контраст	81
Конец ознакомительного фрагмента.	83

Марианна Ковалева

Способы манипулирования человеком

«Если ты знаешь и противника, и самого себя, ты можешь

провести сотни сражений безо всякой опасности.

Если ты знаешь только себя, то шансы победить равны шансам потерпеть поражение.

Если ты не знаешь ни себя, ни противника, то проиграешь любое сражение».

[Сунь-цзы, «Искусство войны», 5 век до н. э.]

Глава №1. Кому нужно манипулировать другими?

«Человек, желающий исповедовать добро во всех случаях жизни, неминуемо погибнет среди множества людей, чуждых добру.

Из чего следует, что правитель, желающий сохранить власть,

должен научиться отступать от добра и пользоваться этим умение, смотря по необходимости»

[Никколо Макиавелли]

Уважаемый читатель! Повлиять на человека можно разными способами. Но те способы, о которых пойдет речь в моем тренинге, являются наиболее сильными. Они базируются на фиксированных стереотипах поведения и восприятия людей.

Эти стереотипы уже настолько стары, что можно говорить о том, что у них генетическая природа. Базисом для них являются так называемые паттерны поведения. Паттерн поведения – это жестко фиксированная модель поведения человека.

Манипуляции, о которых вы узнаете, можно не замечать никогда и никогда не узнать о том, что оказались жертвой той или иной манипуляции. Есть определённые закономерности в поведении людей, которые вовсе неочевидны, если их не знать и не изучать специально.

Манипуляций, о которых пойдет речь в моем тренинге, строятся на стереотипности человеческого восприятия и мышления. Знание и даже использование этих манипуляций существенно упростит ваше взаимодействие с другими людьми, существенно облегчит вам понимание действий и поступков людей.

Стереотипность человеческого мышления – это своеобразная защита, которая предохраняет наш мозг от излишней обработки большого количества информации, поступающей из внешнего мира. Плохо то, что человек фактически перестаёт мыслить, заменяя процесс мышления стереотипами.

Обычно люди, ознакомившись с приёмами манипуляций, начинают улавливать в других людях определенные закономерности поведения. Это им очень нравится, но мало кто начинает применять полученные знания на практике. Но я высказываю пожелание, чтобы вы научились применять все изложенные приёмы на практике и даже научились это де-

лать в совершенстве.

В моём тренинге освещаются манипуляции в различных аспектах – в процессе взаимоотношения с родственниками, друзьями, коллегами по работе, подчинёнными и начальниками. Я постарался дать как теоретическое объяснение каждой манипуляции современной наукой, так и её практическое применение в различных аспектах жизни.

Безусловно, знание и применение описанных мною манипуляций даст вам ключ ко многим мотивам человеческого поведения. Данный тренинг должен разрушить определенные стереотипы в вашем мышлении, научить вас не только эффективно защищаться от чужих манипуляций, но и самих применять их.

Несомненно, умение распознавать манипуляции и грамотно реагировать на них – это одна из важнейших составляющих сильного человека. Многие люди годами терпят психологическое давление, «подколки», унижения, психологическое издевательство со стороны окружающих людей и абсолютно не умеют ответить так, чтобы навсегда избавиться себя от подобных нападков.

Сильный человек должен знать, как остановить манипуляции в свой адрес, как от них эффективно защищаться.

Как занять сильную позицию в коллективе? Как заставить начальника пойти вам навстречу? Как противостоять назойливым родственникам, которые мешают спокойно жить? Как навсегда заткнуть рот людям, которые издеваются над вами? Это и многое другое вы сможете извлечь из материала тренинга.

Если вы не знаете основные манипуляции, то в жизни вы потенциально находитесь в роли жертвы. Даже если те, кто вами манипулируют, вдруг в одночасье бесследно исчезнут, то вскоре их место займут другие манипуляторы. Психологическая жертва всегда притягивает своего психологического палача.

Не будьте жертвой – уж лучше будьте палачом! Любой человек, с которым невозможно по-человечески договориться, заслуживает самых грязных манипуляций в свой адрес. Но чтобы эффективно влиять на людей, необходимо научиться логически мыслить, анализировать информацию, экспериментировать.

Секреты манипулирования понадобятся даже тем людям, у которых всё хорошо и которыми никто не манипулирует. В этом случае мой тренинг пригодиться им для более эффективного достижения своих жизненных целей с помощью других людей. Тренинг нужен тем, кто хочет преуспеть в этой

жизни.

Все без исключения люди всегда влияли и будут стремиться влиять на других людей. Везде вокруг нас люди. Мы постоянно вступаем во взаимодействие с этими людьми. Мы убеждаем их, настаиваем на своем, давим своим авторитетом, прибегаем к жалости, игнорируем, шантажируем, просим, сочувствуем, выслушиваем и так далее. Я говорю вам – давайте это делать мастерски!

Если вы хотите жить комфортно и успешно, то без уроков манипулирования вам просто не обойтись. Скоро вы узнаете, как вами манипулируют. Вы также узнаете, как распознавать слабые струнки другого человека и играть на этом. Вы станете намного лучше разбираться в психологии людей!

У каждого человека в жизни наступает такой момент, когда он понимает, что люди не спешат ему подчиняться. Обычно это происходит тогда, когда мы перестаём быть детьми. И после такого момента все из нас предпочитают одну из двух диаметрально противоположных стратегий поведения.

Первые, считая себя и свой образ жизни единственно верным и правильным, не считая нужным изменяться и чему-то учиться, пытаются всех окружающих научить тому, как надо жить. Вторые понимают, что такая стратегия не прокатит, и

что влияние на людей – это такой же навык, как и обучение бухгалтерскому учету. Эти люди стоят ближе к истине. Все-му в этой жизни надо учиться. В конце концов, посмотрите на себя – разве к данному моменту времени Вы не представляете из себя не что иное, как то, чему Вы научились?

Более того, никто из Вас, полагаю, не будет оспаривать того факта, то кто-то из нас в меньшей, а кто-то в большей степени умеет оказывать влияние на людей. Значит, можно говорить о том, что умение влиять на людей – это искусство. Если это так, то оно требует знаний и усилий. По большей же части люди считают, что повлиять на другого человека просто. Такое мнение у части населения остаётся преобладающим, несмотря на многочисленные свидетельства того, что это не так.

Как же начать учиться влиять на людей? Первое, что необходимо сделать, это признать, что влияние – это искусство, точно так же как жизнь – это искусство. Если Вы хотите научиться влиять на людей, следует действовать так же, как действуют, когда хотят научиться любому другому искусству или ремеслу: музыке, живописи или медицине.

Какие этапы существуют при овладении любым навыком? 1. Овладение теорией. 2. Овладение практикой.

Если Вы хотите изучать медицину, то, безусловно, Вы сперва должны узнать факты, касающиеся устройства

человеческого тела. Но, приобретя теоретические знания, овладеть искусством медицины недостаточно. Специалистом Вы можете стать только после длительной практики, когда Ваши теоретические и практические знания сольются воедино и станут интуицией, которая и составляет суть любого мастерства (Э. Фромм).

С Эрихом Фроммом трудно спорить, не так ли? Но посмотрим, уважаемые читатели, на обучение чему мы тратим своё время. Для нас очень важно стать специалистом в какой-то определенной области. Очень похвальное стремление! Пять лет (в среднем) мы проводим в институтах только лишь за тем, чтобы овладеть той или иной специальностью. Некоторые получают два образования. Это очень похвально! Я люблю людей, стремящихся к знаниям!

Но есть одно "НО". Не обучают в институтах законам влияния и манипулирования людьми! Не преподают там ни теорию, ни практику по данной области! Можно сказать о том, что вообще межчеловеческое общение отдано нам с вами на откуп! Как хотите, так и общайтесь друг с другом. Не забывайте только, что убивать, грабить и насиловать нельзя, а так, живите, как хотите.

Знать бухгалтерские счета и разбираться в законах гораздо почётнее, чем научиться управлять своими собственными взаимоотношениями с работодателями, сотрудниками, подчинёнными, а также близкими друзьями и родственни-

ками! Институт прикладной психологии и психотерапии у нас практически не развит. По возникшим проблемам люди склонны идти жаловаться друзьям, родителям или ещё кому-то в лучшем случае, в худшем – к гадалкам. Никаких проблем это никогда не решает, только разве что приносит некоторое кратковременное облегчение.

И что в результате? Легион грамотных, образованных людей не знает, как жить.

Мы все стремимся стать специалистом в деятельности, которую избрали для себя, но забываем о самом важном. О том, что живём мы среди людей. А для того, чтобы жить среди них наилучшим образом, так, чтобы наши потребности были реализованы полностью и при этом не ущемляли интересы других людей, необходимы знания, подкреплённые практикой!

Немногие понимают, что взаимодействию с людьми надо учиться. И процесс обучения должен проходить именно такие стадии, как в любом другом деле.

Именно по этим законам и строится обучение. Первоначально людям, не владеющим навыками в психологии, кажется всё это непостижимым. Но по мере изучения и прохождения материала они вдруг начинают сами определять те или иные закономерности в поведении определённых групп людей. По мере закрепления материала моим ученикам становится ясна суть поведения человека, модели, установки и правила, а также факторы, влияющие на судьбу каждого из

нас.

Это очень интересно, и я полагаю, что избытка в подобных знаниях быть просто не может. Мне бы очень хотелось, чтобы подобными знаниями владел каждый из нас, потому что, поняв природу человека, многие из нас лучше бы стали понимать своих близких и знакомых, не стараясь их переделывать и "подстроить под себя".

Итак, уважаемые читатели, надеюсь, что мне удалось убедить Вас в том, что влияние на людей это такая же наука, которой необходимо обучаться. Тот, кто созрел для этого может уже начинать.

Секреты манипулирования не понадобятся тем людям, у которых «всё хорошо», которые ни к чему не стремятся. Свою книгу, впрочем, как и мой курс, я посвящаю тем, кто хочет успеха и признания. Тот, кому никогда не нравится быть в подчиненном положении, тот, кто стремиться к лидерству, тот, кто желает власти.

Что такое «приемы манипулирования»? Для меня, как для автора курса по манипулированию и влиянию на людей, а также как автора этой книги, приемы представляются как наборы некоторых манипуляций, уместных и подходящих для того, чтобы, общаясь с другими людьми, реализовывать свои планы.

Книга научит Вас целенаправленно влиять на поступки других людей таким образом, чтобы они помогали реализовать поставленные Вами цели, а также, чтобы люди никогда

не догадались о планировании Вами всех действий.

Научиться влиять на людей – значит научиться своими поступками блокировать, направлять, видоизменять, деформировать, переориентировать, а также пресекать неприемлемый для Вас образ поведения.

Моя жизненная позиция такова: я считаю, что лучше изучать и понимать мотивы, подталкивающие людей совершать те или иные поступки, лучше превратить себя в сильного и умного человека, чем лелеять свои комплексы, угождать в своей единственной жизни всем родственникам, друзьям и коллегам по работе.

Я считаю, что лучше прорываться к власти, чем комплексовать, испытывать чувство вины, спорить и в итоге жалеть о бесцельно прожитых годах. Поверьте мне – чем лучше Вы овладеете законами манипулирования, тем более лучшим другом, женой, мужем, начальником, подчиненным Вы станете!

Овладеть в совершенстве всеми приемами влияния на людей – это не что иное, как познать их, а также и самого себя. Это самая важная задача для того, кто хочет добиться успеха! Обычно, когда говорят о манипулировании, большинство людей отрицают свою причастность к такому явлению. Многим из нас хочется слыть и, наверное, быть непогрешимым и чистым, избавленным от такого низкого и чёрного порока, как манипулирование людьми.

Но на самом же деле ощущение отсутствия власти над со-

бытиями своей жизни переживается нами очень трагично, порой невыносимо. И мы все стремимся обладать большей властью, пусть это происходит и бессознательно.

Дорогие мои! Я Вам открою страшную тайну – мы все являемся манипуляторами. Другое дело, что некоторые осознают это присущее нам свойство и сознательно используют его, а другие не осознают, и поэтому используют неправильно, на словах отрицая свою причастность к этому. Обычно это люди, которым хочется быть славными, добрыми и честными.

Я не спешу Вам сказать Вам всем – это неправильно! Станьте злыми прожженными хитрецами! Вовсе нет! Главное, о чем мне хочется предупредить Вас – не теряйте бдительности! Будьте благонамеренными, не теряя хитрости, и демократичными, но не очень искренними. Быть может, многие возразят мне и скажут, что не все желают власти и манипулирования. Но у меня на этот счет свое мнение. ***Я считаю, что власти хотят все без исключения.*** Другое дело, какого качества и уровня эта власть, какого она сорта.

Говорят, что власть аморальна... Возможно. Тогда, полагаю, на эту книгу не будут читать лишние люди. Она для тех, кто смотрит на мир не с позиций добра и зла. Я рассматриваю власть как социальную игру. Чтобы владеть ею в совершенстве, необходимо развивать способности изучать и понимать людей. Это, пожалуй, самое важное. Понимание скрытых мотивов людей открывает бесконечные возможно-

сти для манипуляций.

Здесь я учу людей тому, как научиться управлять своими чувствами, объективно обдумывая прошлое и будущее.

Я раскрываю все секреты влияния и манипулирования людьми, так, чтобы люди могли видеть проблемы задолго до того, как они возникнут. Для того, чтобы определить, что такое власть, я приведу ниже несколько ее определений.

Власть – это:

Право и возможность повелевать, распоряжаться действиями, поведением кого-либо;

Могущественное влияние чего-либо, неодолимая сила;

Инструмент поддержания определенного порядка в обществе, государстве, его организации и управлении; форма управления страной;

Право и возможность управления государством, а также права и полномочия органов государственного управления.

Как видно из хотя бы этих определений, власть может быть самой разнообразной в своих проявлениях. Она может быть как бытовой, так и президентской.

Речь пойдёт о всех законах, на которых она держится. Применение этих знаний практически не имеет границ – все методы, описываемые мной, одинаково полезны как политикам, так и домохозяйкам. Как наёмным работникам, так и предпринимателям. Эти законы воистину универсальны!

Но не радуйтесь раньше времени! Всегда помните: для того, чтобы в совершенстве овладеть всеми законами и техни-

ками, Вам придется изменить себя! Вам придется стать сильным человеком! Ведь слово власть женского рода, а женщины не выносят слабых людей! Вам придется забыть про свои принципы, установки, впитанные с детства, не говоря уже о Ваших комплексах. И не просто забыть, а желательно, полностью освободиться.

Мне особенно больно оттого, что я понимаю, что главная причина неуспеха – это инфантильность и боязнь многих людей предпринимать хоть что-то в своей жизни. Возможно, кто-то из Вас помнит, что в одном из выпусков я обозначила группу людей, общение с которыми безрезультатно в большинстве случаев. Этих людей я зову Знайками. Они всё знают (!!!!!). **НО НИ-ЧЕ-ГО НЕ УМЕЮТ!** Смешно, не правда ли?

У меня есть друг детства. Зовут его Алексей Кутузов (реальное имя и фамилия – но он на меня не обидится за то, что я о нем напишу. То, что я напишу о нем, я ему сто раз говорила. Только без толку).

Лёша Кутузов закончил школу с золотой медалью (кстати, мы с ним вместе учились – он действительно очень толковый парень!). Закончил экономический факультет нашего университета, а сейчас защищает кандидатскую диссертацию. Что у Алёши не спросишь – всё он знает. Знает он, что и кто в нашей экономике «просрал» (простите), где, откуда и куда идут денежные потоки, как считать NPV и WACC, а также столько всего!

Лёша знает, как построить бизнес, откуда взять деньги, как и по какой ставке брать кредиты, куда лучше всего эти деньги вложить.....Самое главное в том, что познания его глубоки, рассуждения грамотны и логически обоснованны, да и вообще, что тут говорить – умный парень, Лёша Кутузов! И все было бы хорошо, да только есть одно большое НО.

Работает этот Леша Кутузов обыкновенным менеджером по продажам в обыкновенной фирме по продаже мебели... Более того – он до сих пор не женат, увы, у него нет детей. И, как водится, уже зол на работодателей и женщин за то, что они есть, а на детей и деньги за то, что их нет.

А его друзья, с которыми он учился, создали свои предприятия (в числе этих друзей и я). Уже давно переженались и вышли замуж, а некоторые успели и развестись. Но вернемся к Леше! Так получилось, что мы все очень близки друг другу и не подумайте, нет ни доли насмешки в моих словах в адрес Алексея. Но помочь ему мы не можем! Все наши слова он поднимает на смех. Всё, что мы говорим, подвергается критике и скепсису.

Конечно, я знаю, что у Алёши все доведено до крайности, но в обычной жизни большинство людей также мало позволяют себе, как и он. **В душе все они мечтают о грандиозных победах, а на деле оправдывают свое бездействие любыми способами.**

Да, кстати, с Лешей нас связывала не только дружба. Два года назад я чуть не вышла за него замуж. Мы расста-

лись по причине диаметрально противоположных взглядов на жизнь. Помню, что я говорила ему, что пора бы уже начать жить! Осмелится на это! Он часто говорил мне, что: «Да, да, ты, конечно, права... НО!» Но, по истечении вот уже двух с половиной лет его жизнь совсем не меняется.

Подобный случай я могу описать в письме одной молодой женщины (привожу его с купюрами):

Письмо: «Два года назад я развелась со своим мужем. Была зла на весь мир, на мужчин особенно. Но полгода назад почувствовала, что хочу снова жить, хочу чувствовать себя желанной. И тут как раз в нашем отделе появился новый сотрудник. У нас до сих пор с ним флирт, мы объясняемся полунамёками, он подвозит меня до дома.... Но вот в чем проблема – я боюсь развития этих отношений! Я боюсь вступить с ним в какие бы то ни было отношения, так как я уже обожглась в жизни. А вдруг и на этот раз все закончится также?»

И вот такие комплексы практически у всех. Бизнесом не занимайся – тебя убьют. Если повезёт и не убьют – точно обанкротишься! С мужиками просто так не встречайся – «поматросят» и бросят (да еще и одну с ребёнком оставят).

С девками не водись – все они проститутки. Лучше нагуляйся, а потом выбери себе девочку из хорошей семьи. **Короче – налево пойдешь – коня потеряешь, направо**

пойдешь – себя потеряешь, а прямо пойдешь – жена-тому быть.

Абсурд, честное слово! Может сразу из роддома на кладбище? Как можно научиться плавать без воду в бассейне? Как можно научиться бизнесу, не прикладывая усилий? Помню, в какой-то передаче Бориса Моисеева спросили, что он пожелает телезрителям. Так он сказал: «Не бойтесь жить!».

Можно всю жизнь просидеть и говорить о том, что детей лучше не рожать – они могут заболеть (да и умереть – вот незадача!), свой бизнес лучше не открывать – ведь все везде «схвачено», задуют, деньги отберут, всю жизнь еще и платить заставят; женится тоже не стоит – вдруг жена плохая попадется; о замужестве и говорить нечего – и так всем давно известно, что эти мужчины из себя представляют.

Как бы не было смешно, могу Вам сказать, что людей, думающих так, очень много. Тут умный читатель мне скажет, что такие люди вовсе не виноваты в таком положении вещей! Тут и воспитание родительское виновато, социум, задатки и способности, наследственность.... Да и вообще, найдете Вы всегда оправдание юродивым – это черта нашего национального характера.

Но, дорогие мои, давайте все же после всех этих размышлений и эмоций подумаем здраво. На примере своих знакомых (да и клиентов тоже) я могу точно сказать – Знайки они Знайки не потому, что объективно много знают (хотя склонны к накопительству знаний, информации и фактов), а пото-

му, что знают, но ничего не могут. Знания их, к сожалению, лежат мертвым грузом и пылятся, не принося пользы ни им, ни окружающим людям. Более того, я заметила, что знания, не нашедшие применение в жизни, склонны обретать извращенные формы и превращаться в патологии.

Так что давайте уже начинать жить! Так что, уважаемые, бесполезно читать горы книг, в которых написано что-то вроде: «Быть чемпионом – значит думать как чемпион». Все это так, но без Ваших действий, увы, все ваши поступки останутся только у Вас в голове. Прекращайте копать в своих мыслях – сделайте уже хоть что-нибудь! Начните прямо сейчас.

Глава №2. Что такое манипуляция?

«У вас нет никаких моральных обязательств быть жертвой, и вы будете дураком, если позволите этому случиться».

[Медисон]

Уважаемый читатель! Начнём учебный материал с определения понятия – что же такое манипуляция. Что под этим понятием подразумевается?

Манипуляция – это вид *психологического* воздействия, которое осуществляется *скрытно* (неосознанно) для манипулируемого и *искусное* исполнение которого ведёт к *одностороннему* выигрышу со стороны манипулятора.

Давайте рассмотрим это определение более подробно, чтобы было всё ясно и предельно понятно. Во-первых, *манипуляция* – это вид *воздействия* на другого человека, причём воздействия *психологического*. Таким образом, при манипуляции существует как минимум два субъекта – тот, кто воздействует на кого-либо (**манипулятор**) и тот, на кого воздействуют (**манипулируемый**).

Во-вторых, это самое *психологическое* воздействие осуществляется *скрытно* или *неосознанно* для манипулируемого. Это крайне важный момент в определении манипуляций. Дело в том, что если бы такое воздействие осуществлялось *явно* и *осознанно* для манипулируемого, то в этом случае *манипуляции* не было бы место. Она бы просто не удалась, не получилась.

Манипуляции всегда осуществляется *скрытно* или *неосознанно* для манипулируемого. В противном случае она наталкивалась бы *осознанное возражение, сопротивление* и даже агрессию, ярость со стороны манипулируемого. Можно сказать, что манипулятор **специально** задействует такие *психологические процессы* в голове у манипулируемого, которые манипулируемый (далее я буду называть *манипулируемого* более удобный словом – «жертва») *не осознает* или *не знает!*

Если бы *жертва* осознавала то, что с ней проделывают, если бы она понимала это или хотя бы просто знала некую дополнительную информацию о *манипуляторе*, то манипуляция была бы невозможна. Это крайне важно понимать! Тренинг «ТЗМ» постарается просветить Вас, *уважаемый участник*, по всем аспектам разнообразных манипуляций, которые наиболее часто встречаются в нашей социальной жизни.

Продолжим анализ термина «*манипуляция*». Я думаю, теперь Вам уже должно быть ясно, что «*искусное* исполнение манипуляции ведёт к *одностороннему* выигрышу со стороны манипулятора». В этом и заключается главная цель манипулятора – получить свой *односторонний* выигрыш. В этом же заключается главный *вред* манипуляции для жертвы – в результате манипуляции жертва терпит со своей стороны *односторонние* убытки (денежные, психологические, духовные, политические, социальные и т.д.)

Учёное мнение: «*Манипуляция – это действия, направленные на «прибирание к рукам» другого человека, помыкание им, причём производимые настолько искусно, что у человека создаётся ложное впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением*». [Доценко]

Безусловно, каждый из нас родился для того, чтобы служить, в первую очередь, своим собственным целям и интересам, а не для того, чтобы угождать своим родственникам, друзьям, начальнику или коллегам по работе. Это значит, что нужно уметь эффективно защищаться от чужого манипулятивного влияния.

Плохо комплексовать, плохо трусить, плохо испытывать чувство вины, плохо проигрывать в споре, плохо не уметь

ответить на обиду... Овладение приёмами манипулирования позволит друзьям, близким людям, начальнику, подчиненным больше вас ценить и уважать. Овладеть в совершенстве всеми приемами манипулирования – это значит познать природу человека, а также самого себя. Это важная задача для того, кто хочет добиться успеха в жизни! Дело в том, что природа людей манипулятивна по своей сути.

Обычно, когда говорят о манипулировании, большинство людей отрицают свою причастность к этому явлению. Многим из нас хочется слыть непогрешимым и чистым, избавленным от такого низкого и чёрного порока, как *манипулирование* людьми. Но увы, это не так – все манипулируют друг другу. Однако кто-то это делать неосознанно, а кто-то – совершенно сознательно.

Учиться манипуляциям нужно, потому что ощущение отсутствия контроля над своей жизнью переживается человеком очень трагично, порой невыносимо. Природа людей такова, что мы все стремимся обладать большей властью. Мы устроены так. Какими бы мы не прикидывались добрыми и милыми, наши социальные инстинкты невозможно подавить или игнорировать. Мы все хотим власти над людьми – хоть во имя добра, хоть во имя зла, но всё равно хотим.

Манипуляции – это результат эволюции, когда каждый че-

людей стремятся к обладанию большего количества ресурсов. Например, ни одно животное не использует *шантаж*, чтобы получить какую-то выгоду от несчастья другого животного, а человек использует. Для того, чтобы удовлетворять свои потребности, человек прибегает к всякого рода манипуляциям.

Некоторые осознают это свойство людей и сознательно используют манипуляции, а другие люди этого не осознают и становятся жертвами. Итак, влиять на людей хотят все. Другое дело, как осуществляется это влияние и какого оно сорта – тонкое или грубое, явное или скрытное – успех зависит и от этого. Необходимо учиться понимать людей. Это, пожалуй, самое важное. Понимание скрытых мотивов людей открывает большие возможности для манипулирования.

Стремление к власти, обеспеченности, красивой жизни, любви – этого у человека не отнять, это смысл и цель жизни большинства людей. Умение манипулировать людьми порою просто необходимо, чтобы этого добиться. Навык этот можно развить так же, как развивается навык хорошо водить машину. Первоначально осторожно, с опаской, а по мере накопления знаний и опыта – более уверенно.

Всех людей, с которыми Вы встречаетесь в жизни, можно условно разделить на три большие группы: 1) *Шкурник*

(психологическая позиция: Я + , ВЫ –); 2) *Партнёр* (психологическая позиция: Я + , ВЫ +); 3) *Жертва* (психологическая позиция: Я – , ВЫ +).

Шкурник. Это завистливые, ревнивые, хвастливые и эгоистичные люди. Шкурники не прощают обид. Очень часто они недовольными всем, всеми и собой в том числе. В любой ситуации они стремятся сразу же захватить инициативу, уступить – не их стиль (если только это тактически не целесообразно).

Они не любят внимательно слушать, игнорируют мнение окружающих. Аккуратны, рациональны, в пределах изобретательны. У них высокая самооценка, но чаще всего – завышенная. Как правило, они подвержены авторитаризму. Рефлексией и самоанализом не страдают. Шкурником можно манипулировать, только зная грамотные подходы к нему. Шаг в сторону, неудачная шутка – и Вы подорвались! ☺

Жертвы. У этих людей, наоборот, заниженная самооценка. Им постоянно требуется одобрение и поддержка извне. Они достаточно часто умны и талантливы, но любят заниматься самоедством. В общественной жизни они, как правило, не слишком рвутся вверх. Нередко они стыдливы, часто бескорыстны, иногда мечтательны. Жертва – это подарок для манипулятора. Жертвой сам Бог велел манипули-

ровать. Негрубые ошибки манипулятора жертвы не заметят, даже примут, как должное, сами для себя найдут оправдание поведению манипулятора.

Партнёры. Во-первых, эти люди оценивают окружающих по их личностным (деловым) качествам. Они в меру занимаются самоанализом, у них трезвая и адекватная самооценка. Не зависят от внешней оценки. Независтливы интеллектуально и экономически. Стараются преодолеть в себе неадекватные психические комплексы. Обучаемы, любознательны и инициативны.

Партнёрами нет смысла манипулировать, так как они или играют с Вами по правилам, или не играют вообще. Манипулировать собой не позволяют, внимательны, в меру осторожны. С ними всегда можно договориться, если Вы будете с ними вести себя честно и естественно.

Для лучшего понимания можно проанализировать приведённые три психотипа людей с помощью главных характеристик.

Шкурник:

Типичная позиция в переговорах – доминирующая (подавляющая);

Любимая манера общения – высокомерно, надменно;

Степень общего доверия к людям – недоверчивость, подозрительность;

Степень внушаемости – трудно внушаем;

Личная активность, самостоятельность – высокая;

Рефлексия, самоанализ – почти отсутствует;

Базовая установка на переговоры – *«Я умнее других»*.

Жертва:

Типичная позиция в переговорах – рецессивная (подчинённая);

Любимая манера общения – уступчиво, податливо;

Степень общего доверия к людям – излишняя доверчивость;

Степень внушаемости – легко внушаем;

Личная активность, самостоятельность – низкая;

Рефлексия, самоанализ – излишний;

Базовая установка на переговоры – *«Вы лучше знаете»*.

Партнёр:

Типичная позиция в переговорах – нейтральная (отстранённая);

Любимая манера общения – равноправно;

Степень общего доверия к людям – адекватная ситуации;

Степень внушаемости – через анализ, осмысление;

Личная активность, самостоятельность – высокая или средняя;

Рефлексия, самоанализ – периодический;

Базовая установка на переговоры – «*Давайте думать*».

Данная классификация несложная, но очень полезная, особенно если Вы взаимодействуете вплотную с разными людьми. Конечно, я вполне допускаю, что внутри каждого человека «живёт» немного *Шкурника*, немного *Жертвы*, немного *Партнёра*. Но сейчас идёт речь о доминанте того или иного типа в психике конкретного человека. Это доминанта, как правило, чётко прослеживается.

Если Вы вступаете в переговоры с каким-то человеком и обнаруживаете, что он относится к Вам изначально негативно, хотя Вы ничего плохого ему не сделали, то задумайтесь – так могут вести себя только *Шкурники* в силу специфической психической организации данного типа.

Научное мнение: «Одни люди в ответ на добро отвечают добром. Другие проявление добра воспринимают как проявление слабости и будут пытаться сесть тебе на шею. Критерии добра и зла формируются в детстве. Взрослого человека перевоспитать нереально.

Если твой партнер, знакомый, коллега воспитан по типу кухаркиного сына, и тупо стремится получить все, ничего не давая в ответ, а ты пытаешься воздействовать на него собственным гуманизмом и идешь на уступки, то твоя доб-

рота ни к чему не приведет. Он еще больше обнаглет, уверовав в верность своего пути и правильность собственной тактики». [Воеводин]

Глава №3. Какие потребности порождают манипуляции?

«Работа по осознанию собственных мотивов очень важна и очень трудна. Она требует не только большого интеллектуального и жизненного опыта, но и большого мужества».

[Шапарь]

Манипуляции не возникают на ровном месте, они неизбежно опираются на сложную, часто противоречивую природу человеческих стереотипов. Они также зависят от уровня интеллекта, степени социального развития конкретных людей (участников манипуляций).

Исходной базой для осуществления любых переговорных манипуляции являются **потребности человека**, а также способы их удовлетворения. Вообще, психологи выделяют пять основных групп потребностей:

Физиологические потребности человека (в еде, сексе, тепле и пр.)

Потребности в защите и безопасности

Потребности в принадлежности (к коллективу, обществу, группе)

Потребности в признании (собственной значимости)

Потребности в самореализации, самовыражении
(самоактуализации)

Эти группы потребностей составляют иерархическую структуру, то есть предполагается, что потребности возникают и удовлетворяются последовательно в том порядке, в котором они перечислены. Не всегда так происходит, но общая тенденция такова.

Это пять неотъемлемых потребностей человека. Для полноценного удовлетворения своих потребностей человеку необходимо вступать в разнообразные социальные отношения, контакты, общаться, договариваться с различными людьми, конфликтовать и соперничать.

Любым человеком легко манипулировать в том случае, если он сильно зависит от удовлетворения каких-то своих потребностей, а вы знаете об этом. Согласитесь, любым человеком легко манипулировать в том случае, если манипулятор знает, от чего данный человек психологически **зависит**, от каких своих потребностей, нужд, сильных интересов?

ВАЖНО:

Человеком легко манипулировать, если Вы знаете, от чего он психологически зависит – от удовлетворения каких потребностей?

Сильную зависимость человека от удовлетворения каких-либо своих потребностей я буду называть это *нуждой*. *Нужда* создаёт благоприятную почву для всевозможных манипуляций человеком. *Нужда* – то есть сильная неудовлетворённость какой-либо потребности человека (в любви, защите, признании и так далее) – делает человека психологически слабым перед умелыми манипуляциями. *Нуждающийся человек* – это подарок для манипулятора!

Подумайте сами. Прикрываясь лозунгом какой-либо благородной цели (например, любви, защиты), можно одурачить человека и заставить его совершить массу выгодных для искусного манипулятора вещей. Человека не заметит манипуляций против себя, пока уже не будет слишком поздно. Потому что жертва была *ослеплена* собственной нуждой в чём-либо, а искусный манипулятор просто умело на этом сыграл.

Пример: Иногда в деловых кругах случались такие истории. Представьте, что вы владелец какой-то достаточно крупной коммерческой структуры. И случилось так, что вас ограбили неизвестные вам люди на приличную сумму.

Что делать? Вы обращаетесь за помощью к местным бандитам, чтобы они вас защитили. Вас, конечно, защищают (разумеется, не бесплатно). Однако если бандиты обнаруживают, что ваша нужда в защите очень велика, то из вас, в конечном итоге, «вытянут» намного больше, чем вы потеряли бы в результате грабежа.

Так или иначе, но вам предложат взять весь ваш бизнес под защиту уже на постоянной основе. Этого трудно избежать. Конечно, за удовлетворение потребности в безопасности следует платить, но за нужду – люди платят гораздо больше.

Например, эксплуатируя нужду в любовных отношениях, искусный манипулятор может использовать такие только для сексуального удовлетворения или удовлетворения чувства собственной значимости.

Согласитесь, что такое часто встречается в жизни, когда несчастная брошенная женщина возмущается: «*Я его любила, а он думал только о сексе!*» Но виноват, в первую очередь, сам человек, который был *ослеплен* своей потребностью в любви и заботе и перестал (а может быть, никогда не умел) отличать фальшь от реальности.

Следует быть более внимательным, чтобы уметь разглядеть, когда кто-либо пытается манипулировать Вами и каким

образом он это делает. Но для этого следует хотя бы на время убрать голос своих *потребностей*, что взглянуть на сложившуюся ситуацию объективно и беспристрастно. Не менее важно – научиться разбираться в людях.

Пример: Михаил Литвак описывает пример любовной истории, когда молодой, очарованный одной девушкой, собирався жениться на ней. Она казалась ему прекрасным, нежным и чистым белокурый ангелом. Он был влюблён по уши, был без ума от неё.

И дело уже шло к свадьбе. Но однажды он пришёл к ней домой немного раньше запланированного времени. Он вошёл в её подъезд и услышал, как его любимая девушка на лестничной площадке обсуждает с каким-то лицом кавказской национальности интимные подробности только что проведённой с ним ночи.

При этом она звонко хохотала и обсуждала с этим мужчиной своего нового ухажёра, за которого она собирается выйти замуж, то есть молодого человека, который это всё случайно услышал. Разумеется, свадьба после этого не состоялась. А могла бы быть, если бы не досадная случайность.

Поскольку интересов и потребностей у человека много, то поле для манипуляций между людьми большое. Эксплуатируя потребность человека в принадлежности к какой-то со-

циальной группе (статусом), открываются возможности для разнообразных манипуляций. Не даром Наполеон говорил: «Солдат не расстанется со своей жизнью ради вас, но он отдаст её вам за лоскут цветной ленты».

Пример: Я знал одного молодого человека, который мечтал стать очень авторитетным бандитом. Он вырос в небогатой среде, родители работали на заводе и всю жизнь боялись какой-либо инициативы и самостоятельности.

Бандитом он решил стать, потому что считал, что только этим путём можно чего-то в жизни добиться, и был уверен, что все выдающиеся люди вышли из криминала. В результате, он попал под влияние нескольких бандитов, которых очень сильно уважал.

Они с удовольствием его использовали в своих делах. Под их давлением он осуществлял несложную, но грязную работу, а в результате какого-то инцидента крайним стал именно он, со всеми вытекающими последствиями.

Итак, запомните, пожалуйста:

ВАЖНО:

Тот, кто сильной нуждается в чём-либо, становится жертвой манипуляций.

Тем, кто способен объективно и беспристрастно взглянуть на ситуацию, трудно манипулировать, зато

он сам способен манипулировать другими

Заметьте, я не говорю о том, что человек, освободивший себя от острой нужды в чём-либо, не испытывает *потребностей* и не удовлетворяет их. Напротив, испытывает и удовлетворяет, и хочет удовлетворять. Разница заключается в том, что *нужда* заставляет человека психологически *мучаться*, испытывать *дискомфорт*, морально *страдать*. Человек может прятать даже от себя самого такие страдания, но они всё равно существуют в его подсознании.

Если манипулятору удалось узнать или почувствовать, что жертва чем-то *озабочена*, в чём-то сильно *нуждается*, то он легко может использовать это в своих корыстных целях.

Пример: Цыганка «раскрутила» одну женщину на крупную сумму, хотя до этого случая женщина никогда не связывалась с цыганками и игнорировала их. Но той цыганке удалось попасть в нужную болевую точку: «У твоего сына порча на смерть, я хорошо это вижу... А ещё у мужа твоего явно есть любовница...» После этого цыганка выманила у женщины крупную сумму денег. Определите сами, какая потребность этой женщины превратилась в нужду и была умело «использована» цыганкой?

Единственный путь избавиться от психологической *нуж-*

ды – это признать её, а затем переосмыслить для себя важность этой потребности. Давайте рассмотрим подробнее потребность *в собственной значимости*. Название потребности говорит само за себя – это желание чувствовать себя значимым (значительным) человеком.

Можно догадаться уже из определения этой потребности, что здесь будет присутствовать много характерных манипуляций – например, применение грубой лести, восхваления и пустые комплименты, присвоение пустых, но сотрясающих воздух титулов, званий и многое другое.

Даже провоцирование национализма является дешёвой манипуляцией. На всём этом умелый манипулятор может получать свои «дивиденды». Удовлетворение потребности в собственной значимости принимает много патологических форм, а также используется многими манипуляторами в общественной жизни, в бизнесе, политике, любовных отношениях и т.д.

Первоочередной задачей для осуществления какой-либо манипуляции с человеком является выявление его *ведущего мотива*, который будет являться основой для будущей манипуляции. Что такое *мотив*? **Мотив** – это внутреннее побуждение человека к деятельности, вызванное удовлетворением определённой потребности.

Ведущий мотив – это такой мотив в человеке, ради которого он готов проявлять активность в *конкретной* жизненной ситуации и ради которого человек может пойти на уступки. *Ведущий мотив* можно использовать в качестве основы для дальнейшей манипуляции. Именно на него следует воздействовать, чтобы эффективно влиять на данного человека.

Зная *ведущий мотив* человека, на него становится легче воздействовать. Я буду называть его для простоты *зацепкой*. Почему человек покупает конкретную вещь? Почему он предпринимает те или иные действия? Почему голосует за того или иного политика? Почему живёт с тем или иным человеком?

Ответы на подобные вопросы часто кажутся банальными, но это простота ошибочна. Природа человеческой мотивации очень сложна и часто неосознаваемая даже самим индивидом. Но если Вы постараетесь её понять, то сможете обрести настоящую власть над человеком.

ВАЖНО:

Мотивы своих поступков большинство людей не осознаёт!

Если Вы в процессе взаимодействия с человеком Вы не

стараетесь найти его *зацепку*, а тем более игнорируете это, то Ваше взаимодействие вряд ли будет плодотворным. Очевидно, что если Вы нашли и осознаёте мотивы другого человека, то у Вас появляется неплохая возможность управлять им в своих интересах.

Пример: *Одна семейная пара, муж и жена, очень хотели приобрести квартиру в конкретном доме. Они обратились в агентство недвижимости, которое продавало эту квартиру. Риэлтор этого агентства осознал, что этих людей можно зацепить именно за эту квартиру. Он искусственно придумывал трудности для осуществления сделки, благодаря которым обосновывал повышение цены на эту квартиру.*

Кроме того, их старое жильё было взято агентством в зачёт по цене существенно ниже рыночной. В итоге агентство много выиграло, а семейная пара пережила много стрессов, прежде чем получить возжеленную квартиру.

Пример: *«Мы с женой решили поменять квартиру. Нашли объявление в газете о продаже «трёшки», на улице и в доме, который нас устраивает. Во-первых, ближе к моей матери, во-вторых, недалеко от работы, и место удачное – всё рядом. Это был вариант, который нам нужен.*

Мы позвонили по телефону, нам назначили просмотр квартиры на определённое время. Мы с женой пришли, и там был агент, который нам её показал. Он сказал, что с

хозяином у них заключен договор, что ему он подыскивает другую жилплощадь. Мы были очень рады, сразу согласились на этот вариант, сказав, что в соседнем дворе живёт мама, что нам вообще всё идеально подходит. Внесли задаток и стали ждать, когда агент подберёт вариант хозяйну квартиры. Прошло более 3-х месяцев, прежде чем мы получили эту квартиру. В течение этого времени стоимость квартиры поднималась три раза.

Агент постоянно ссылался на какие-то трудности с подбором с квартиры своему клиенту, с оформлением документов и т.д., повышая при этом стоимость нашей будущей квартиры. В итоге, мы купили её на 5 тысяч долларов дороже, чем первоначальная цена. Держали бы язык за зубами, скорее всего, не пришлось бы столько переплачивать и столько ждать. Это спектакль «с трудностями» был ради нас.

Смысл из этого примера можно извлечь следующий:

ВАЖНО:

В любых отношениях не давайте другой стороне обнаружить Ваш ведущий мотив, так как это, скорее всего, будет использовано против Вас

Как обнаружить зацепку в поведении другом человеке? Одним из способов поиска зацепки является метод, который

называется «расстрел аргументами».

Пример: Вы стоите напротив человека, от которого вам нужно что-то получить. Замечу, что совершенно неважно, что вы хотите получить от человека: подписи, секса, сделки, принятия некоего предложения. Теперь в ходе общения старайтесь как бы «прощупывать» собеседника на наличие его актуальных мотивов. Человека можно попробовать немного испугать (негативное будущее), взять «на слабо», обещать какие-то выгоды (позитивные ожидания) и прочее.

Используйте всевозможные способы, чтоб найти главный мотив, движимый человеком, чтоб «зацепить» его. Во время разговора старайтесь использовать множество приёмов и аргументов с одной задачей – найти «зацепку». Разумеется, что чем дольше вы общаетесь с определённым человеком, тем лучше вы его знаете.

Возможно, Вы спросите, морально ли цеплять человека на такие чувства как страх, жалость, чувство вины, стыда и другие негативные чувства? Решать только вам. Но учтите, что против вас, скорее всего, будут всё это использовать и уже используют. Из дальнейшего материала тренинга Вы сможете убедиться в этом.

Вы должны всегда держать в уме, что у всех людей есть

слабости. Эта наша ахиллесова пята, та наша часть личности, которая очень уязвима. Эта часть не способна сопротивляться, она будет повиноваться вашей воле, если вы будете ей манипулировать. Бальтазар Грациан писал: *«Находи рычаг для каждого человека. Это искусство побуждать действовать людей, будто по их собственной воле. Ты должен знать, как подступиться к каждому. Зная побудительные мотивы человека, ты тем самым получаешь ключ к его душе»*.

Как же найти в человеке его слабости, его неудовлетворённую потребность (нужду), зацепку? Во-первых, обращайтесь внимание на язык жестов человека. Еще Зигмунд Фрейд заметил: *«Ни один смертный не способен хранить секрет. Если молчат его губы, говорят кончики пальцев; предательство сочится из него сквозь каждую пору»*.

Повседневные обычные разговоры – вот ключ к вашей власти. Человека всегда выдадут его случайные жесты или мимолётно сказанные слова. Держите глаза и уши остро! Будьте внимательны. Покажите тому, на кого вы собираетесь влиять заинтересованность разговором. Притворитесь, что открыли ему душу, доверьте ему ваш (незначительный) секрет. Секрет этот может быть выдумкой или правдой – это не имеет значения. Важно, чтобы казалось, что ваши слова идут от чистого сердца. Это, как правило, вызывает ответ, не ме-

нее искренний, но в этом ответе Вы и обнаружите слабость этого человека.

Во-вторых, помните, что большая часть у человека слабостей возникает в детстве. Может быть, ребенка баловали, давали ему поблажки, а может быть какие-то его эмоциональные потребности оставались неудовлетворенными. Одним из признаков такой слабости является пример, когда ваше поведение подталкивает человека «впадать в детство», мечтать, вздыхать и тосковать о чём-то. Вы наверняка сталкивались с такими случаями.

В-третьих, научитесь манипулировать чувствами людей. К таким чувствам можно отнести страх или любое низменное побуждение: похоть, жадность, тщеславие, ненависть и т.д. Находясь в тисках этих чувств, человек часто не способен совладать с собой, так что вы можете использовать это в своих интересах.

Помните, что в любом человеческом поведении есть мотивы или выгоды. Просто так ничего не происходит. Понять мотивы человека – значит найти ключ к нему. Зная ведущий мотив человека в какой-либо *конкретной ситуации*, можно успешно и целенаправленно влиять на этого человека.

ВАЖНО:

Понять мотив – значит найти ключ к человеку!

Уважаемый читатель! Мы определились с понятием *манипуляция*, а также *мотив* человека, *ведущий мотив*. Также мы выделили три основных *типа* людей по отношению к использованию манипуляций. Со следующей главы мы перейдём уже к рассмотрению конкретных видов манипуляций.

Глава №4. Умалчивание и враньё

Самый простой метод манипуляции сознанием человека – это сокрытие определённой информации. Человека, не обладающего нужной информацией, очень легко ввести в заблуждение и заставить совершать действия, которое ему невыгодны. Этот метод наиболее полно представили масоны, сформулировав, известную теперь мир фразу *«информированный человек, является господином, а неинформированный рабом»*.

На протяжении всей истории человечества метод манипуляции сознанием человека с помощью сокрытия определённой информации был очень популярен. Сжигалась неудобная литература, умалчивались или искажались какие-либо факты истории. Делалось всё, чтобы доминировала лишь одна, удобная держащим власть людям точка зрения.

В истории России это было доведено до абсурда в советскую эпоху. Бесконечное враньё, искажение фактов и смыслов, повсеместный диктат одной идеологии, устранение инакомыслящих – всё это было «нормой» жизни советского государства.

При этом социалистическая система всегда представлялась как самая лучшая, самая передовая, самая прогрессивная, самая культурная, самая нравственная и т.д. А другие, «несоциалистические» системы – как загнивающие, отстающие, преступные, безнравственные, преступные и пр.

Пример: «Капиталистическое «общество изобилия», обрекая массу голодных людей на нищенский заработок или отсутствие оно, разжигает в них одновременно ощущение постоянной нехватки тех или иных «необходимых», как им внушают, вещей. Бандитизм, воровство, проституция – это своего рода моральная уступка настойчивому стремлению обладать. Эти явления, характерные для всех развитых стран, определяются как кризис буржуазной морали».
[«Основы коммунистической морали»]

То же самое происходит и в современной России. Интенсивная пропаганда правящего дополняется умалчиванием иных точек зрения, недопущением никакой критики. Если же какая-то неудобная информация всё-таки выходит наружу и приходится её комментировать, то правящие чиновники, политики и журналисты искажают, перевирают её до неузнаваемости.

Люди, не очень образованные, или далекие от государственных дел, или люди, которым некогда критически ана-

лизировать сообщения чиновников, политиков и журналистов, начинают верить вранью и поддерживать врунов.

Итак, сокрытие неудобной информации и её искажение – первый и самый простой вид психологической манипуляции. Разумеется, встречается эта манипуляция не только в политике. В жизни обычного человека данная манипуляция встречается достаточно часто.

Вот типичные примеры:

Мужчина (женщина) скрывает своё прошлое

Мужчина скрывает, что не собирается строить отношения

Мужчина скрывает, что он женат

Муж (жена) скрывает свои измены

Муж (жена) скрывает свою зарплату или доходы и пр.

***Пример:** Недавно мой знакомый Александр рассказал, что у него случился большой скандал с его женой. Оказалось, что она в течение трёх лет скрывала от мужа свою реальную зарплату. Она говорила, что получает 5 тысяч, а получала 20 тысяч рублей. Утаённые 15 тысяч она тратила на себя. При этом семья Александра небогатая, живут по средствам. Деньги, утаённые от семьи, должны были идти на общие расходы семьи. В ответ жена высказала Александру, что он ей изменял несколько раз на протяжении этих трёх лет.*

Иногда бывают жизненные ситуации, когда не стоит рассказывать мужчине (женщине) правду. Однако ложь тоже не приветствуется в отношениях. Рано или поздно она раскроется, и вы рискуете потерять к себе доверие. Врать не нужно – нужно просто не раскрывать всей правды. Так сказать, «забыть» сообщить «незначительные» детали.

Если вам нужно уговорить своего мужчину (женщину) что-то сделать, то для получения согласия не обязательно раскрывать ему сразу все детали и подробности того, на что он (она) должен дать согласие, особенно если эти детали могут послужить причиной отказа.

Банальный пример: ваш мужчина (женщина) не любит классическую музыку, а вам хочется сходить на концерт. Конечно, он (она) может сделать вам одолжение и сходить с вами на концерт. Но если слушать симфонию придется в течение трех часов? В этом случае вам вряд ли удастся уговорить его (её) пойти с вами. Как быть? Умолчите о том, сколько времени будет длиться концерт, а лучше вообще не заострять на этом внимание. Когда он (она) придет туда, то отпираться будет уже поздно.

Если вы умолчали о каких-то деталях, а ваш партнер начинает вас упрекать в этом, то можете сказать ему, что са-

ми об этом ничего не знали, поэтому удивлены не меньше, чем он. Можно также сослаться на свою память, оправдаться тем, что забыли ему это сообщить. Еще один вариант оправданий – притвориться, что вы не знали, что этот факт имеет для него такое большое значение.

В каких ещё случаях можно использовать эту манипуляцию? Например, если вы отпрашиваетесь на вечеринку к друзьям, то не нужно сообщать жене, что кроме ваших друзей там ещё будут свободные симпатичные девушки. Не нужно ему также расписывать подробный план предстоящего мероприятия, если вы не отказались бы продолжить вечер где-нибудь в другом месте.

Подобную манипуляцию нужно использовать очень осторожно, не злоупотреблять. Если вы начнете слишком часто умалчивать какие-то факты, то ваш мужчина (женщина), в конце концов, перестанет вам доверять. Начнет проверять любые ваши слова, даже если вы будете говорить правду. К тому же, слишком часто пользуясь этим методом манипулирования, вы можете окончательно завратиться и путаться, что немедленно вас раскроет.

Умалчивание используется и в сфере трудовых отношений. Примером может служить ситуация, возникающая при устройстве на работу, когда претенденту на должность, рас-

сказывая о его работе, «забывают» сказать, о тех обязанностях, которые придется тому выполнять по совместительству. Подобные ситуации с замалчиванием информации заставляют работника совершать действия, которое ему, на самом деле, могут быть невыгодными.

В бизнесе, особенно продаже товаров и услуг, замалчивание и искажения информации, пожалуй, наиболее распространённая манипуляция. Человек хочет купить необходимую ему вещь хорошего качества. У производителя этот товар не обладает требуемым качеством, но написать об этом на этикетке производитель не может, поскольку данный товар не будет реализовываться.

Как же поступает производитель в этом случае? На упаковке этой вещи он описывает все её плюсы, а вот о минусах «забывает», или, попросту говоря, умалчивает, чем подталкивает неинформированного покупателя к совершению покупки. Точно так же, продавец в разговоре с потенциальным покупателем, замалчивает отрицательную информацию о своём товаре, тем самым вынуждая покупателя совершить покупку.

Как защищаться от данной манипуляции? У человека, столкнувшегося с подобной манипуляцией, есть меры, позволяющие преодолевать описанные ситуации без ущерба

для себя. В первую очередь, необходимость заранее собрать информацию об интересующем объекте (товаре, человеке, фирме и т.д.) В общем, кто обладает информацией – тот и правит ситуацией.

Во-вторых, следует пользоваться максимальным количеством источников информации (разные каналы ТВ, разные радио, слухи, различные интернет-сайты и пр.), не ограничиваясь каким-то одним.

В-третьих, нужно критически оценивать всю поступающую к вам информацию. Всегда задавайте себе вопрос: *«Раз мне эту информацию преподносят – значит это кому-то выгодно, в этом есть чей-то интерес? Кто это и какой у него интерес?»* Если в результате сбора и анализа ситуации обнаруживается полное или частичное несоответствие либо укрывание нужной информации, то необходимо быть крайне осторожным в выборе данного варианта.

Глава №5. Пустые обещания

Самая простая манипуляция – это раздавать *обещания*, которые не будут выполнены. *Пустые* обещания или полуправдивые. Ещё это называется *обман*. Обещать – это значит брать на себя *обязательства* (долги), которые не исполняются. Тот, кто берёт на себя много долгов, вряд ли сможет когда-нибудь по ним расплатиться. Эту простую истину всегда следует помнить.

Очень часто *обещания* эксплуатируют иждивенческие мотивы в человеке, а попросту говоря – известную всем любовь к халяве:

- «*Мы сделаем это специально для вас...*»
- «*Я всё время готов заботиться о вашем процветании...*»
- «*Мы готовы жертвовать собой, только бы вам было удобно...*»

Обещания – это самый дешёвый способ контролировать человека. Проблема не в том, что обещаниям верить нельзя. Проблема в том, что уметь отличать *пустые* обещания от *реальных* умеют не все. Чужие обещания не должны вас контролировать и вводить в заблуждение, уважаемый читатель.

Нередко типичный манипулятор, склонный к *пустым обещаниям*, выглядит следующим образом:

Он выказывает вам исключительное уважение и доброту;

Он спрашивает ваше разрешение даже на незначительные действия;

Он хвалит вас, говоря, какой Вы хороший и замечательный;

Он всегда соглашается с вашим мнением;

Он извиняется по пустякам и постоянно улыбается;

Он никогда не спорит с вами и не критикует.

Манипуляция с помощью *обещаний* в любовных отношениях очень распространена. Обещать любимому (соблазняемому) человеку *манипулятор* может очень многое, чтобы добиться его любви, расположения и секса.

Самые популярные любовные обещания следующие:

1) Обещание «*серьёзности*» отношений. Я не видел, чтобы любовные пары, прожившие вместе много лет и по-настоящему любящие друг друга, говорили о *серьёзности* их отношений. Это даже звучит как-то странно и неуместно.

Тем не менее, многие женщины (мужчины намного реже) ищут *серьёзных* отношений и легко *покупаются* на обещание *серьёзности* намерений партнёра. Тем самым они попа-

дают в ловушку, потому что никакой на самом деле *серьёзный* мужчина никогда не будет говорить о *серьёзности* будущих отношений.

Во-первых, говорить это совсем ни к чему – это всё равно, что раздавать дешёвые обещания. Ведь никто и ничто в мире не может *гарантировать*, что отношения между какими-то двумя людьми сложатся успешно и вырастут во что-то большое.

Во-вторых, *серьёзные* отношения всегда вырастают из *несерьёзных* (общие дела, общее знакомство, просто секс, приятное времяпрепровождение). А тот, кто требует сразу же серьёзные отношения, является типичной *жертвой*, находкой для умелого манипулятора.

2) Обещание «*долгосрочности*» отношений (любить всегда). Рассуждения здесь точно такие же, как в предыдущем пункте. Обещать вечную любовь может либо глупец, который не знает ни жизни, ни себя самого, либо *манипулятор*. В результате, доверчивая *жертва* рано или поздно будет испытывать душевную боль и разочарование. Тот, кто обещает вечно любить – очень скоро бросит своего «любимого».

3) Обещание «*верности*» (никогда не изменять). Если вам дают такое обещание, то точно знайте, что вам будут изме-

нять. Почему? Потому что запретный плод всегда сладок. Я не знаю мужчин, которые бы хотя периодически не изменяли своим жёнам.

Не требуйте от мужчин верности – это бессмысленно. Лучше требуйте от мужчин достаточной *компенсации* своих измен (подарками, вниманием, деньгами и т.п.). Соблазнение с целью секса – неотъемлемая потребность для мужчины.

Обещания в *профессионально-деловой сфере* жизни тоже нередко являются манипуляцией. Например, *работодатель* обещает новому сотруднику одну работу и размер оплаты, а на практике всё отказывается по-другому. Шикарный офис оборачивается душным подвалом, тысячи долларов – несколькими сотнями, стандартный рабочий день – постоянными сверхурочными, а работа в офисе – постоянными разъездами.

В конце 90-х руководство одного известного мне небольшого предприятия постоянно *обещало* своим лучшим работникам *хорошую жизнь*. Люди трудились с утра до вечера за небольшую зарплату, а «хорошая жизнь» всё время оставалась где-то в будущем. Между тем, генеральный директор и главбух этого предприятия регулярно покупали себе квартиры, коттеджи, машины и другие ценные вещи. Спустя

несколько лет все лучшие работники ушли с этого предприятия. Перестали верить обещаниям.

Кроме того, руководство предприятия постоянно обещало, что их работники будут иметь высшее образование. Что фирма не будет жалеть денег на обучение своих сотрудников. Но когда люди стали реально просить временный отпуск на учёбу, то зазвучали другие слова: «*А кто работать будет вместо тебя? Это не наши проблемы! Учиться будешь за свой счёт!*»

Пустые обещания часто звучат со стороны продавцом каких-либо товаров или услуг. Например, одна моя знакомая заказала в мебельном салоне новый диван. Во время оформления покупки продавцы мебели пообещали, что доставка их товара осуществляется бесплатно до квартиры покупателя.

На самом деле, в назначенный день *бесплатная* доставка была осуществлена только до подъезда покупателя. При этом грузчики отказалась *даже за плату* поднимать мебель в квартиру моей знакомой. После скандала моя знакомая потребовала деньги за диван обратно и отказалась от покупки.

В социально-политической жизни *пустых обещаний* ещё больше, чем где бы то ни было. Например, администрация

города, в котором я сейчас проживаю, обещала оплатить самым успешным десятиклассникам (отличникам) учёбу в лучших ВУЗах города в обмен на их обязательство отработать несколько лет в городской администрации. Десятиклассникам были даже подписаны соответствующие договора. Однако все они сейчас учатся в ВУЗах за свой счёт, и работы в администрации для них уже не предвидится.

Если взять для рассмотрения более высокий уровень власти – федеральную власть, то здесь пустых обещаний ещё больше. Например, возьмём цитату:

***Пример:** «Требуется освобождение предпринимателей от административного гнета. Государство должно последовательно уходить от практики избыточного вмешательства в бизнес...*

К сожалению, деловой климат в нашей стране улучшается слишком медленно и пока остается неблагоприятным. Механизмы регистрации предприятий сложны, проверки бесконечны. Функции органов государственного управления оказались в ряде случаев смешаны с функциями коммерческих организаций. Такое положение нетерпимо и подлежит изменению...

У нас медленно меняются базовые принципы работы экономики. Эти проблемы заключаются в чрезмерном вмешательстве государства в те сферы, где его не должно

быть, и в отсутствие там, где оно необходимо. Сегодня участие государства излишне в собственности, предпринимательстве, потреблении отчасти. И наоборот, государство остается пассивным в создании единого экономического пространства страны, обязательно исполнении законов, защите прав собственности...

Мы обязаны гарантировать журналистам реальную, а не показную свободу, создать в стране правовые и экономические условия для цивилизованного информационного бизнеса...

На государственной службе нужны профессионалы, для которых единственным критерием деятельности является закон. Иначе государство открывает дорогу коррупции. И может наступить момент, когда оно просто переродится, перестанет быть демократическим...»

А на самом деле было сделано всё с точностью до наоборот. Административный гнёт на предпринимателей ничуть не уменьшился, вмешательство государства в бизнес стало нормальной практикой, государственной собственности стало ещё больше в результате создания гигантских госкорпораций.

Ещё один аспект феномена *обещания* – это когда вы не знаете точно, благодаря чему, благодаря каким действиям или, может быть, всего лишь благодаря стечению каких-то

благоприятных обстоятельств данные вам *обещания* были выполнены.

Вы можете полагать, что обещания были выполнены благодаря тому, что человек, который дал эти обещания, что-то делал, предпринимал, старался выполнить то, что он наобещал. Но на самом деле это может быть совсем не так.

Пример: *Подобный прием широко используется в практике «теневых» адвокатов. Некое лицо, имеющее или когда-то имевшее отношение к правоохранительным органам обещает похлопотать о судьбе подсудимого. Оплата – авансом. Повезло подсудимому – маленький срок, деньги присваиваются. Не повезло – извините, поздно заплатили.*

Я предупреждал. Заберите назад свои деньги, за вычетом фактических расходов. Как заранее договаривались. По большинству уголовных дел размер наказания может быть установлен в некоторых рамках, например, от трех до десяти лет лишения свободы.

Если такой теневой адвокат имеет информацию от судьи о перспективах дела, он мог сделать вид, что договорился на конкретный срок, например, четыре года вместо десяти. Иллюзия реального участия при этом может быть очень похожа на правду. Вместо судьи в комбинации может использоваться следователь или дознаватель.

Часто выявить такой обман непосредственно в процессе разговора нельзя. Как можно понять, что от вас скрывают какую-то важную информацию? Часто это напрямую невозможно. Поэтому постарайтесь разбираться в сути обсуждаемого дела.

Задавайте каверзные вопросы, пытайтесь понять «внутреннюю» логику слов собеседника, а главное – проверяйте всё на практике. Ведь практика – главный и единственный критерий истины. Тогда истина рано или поздно откроется вам.

Как защищаться от этой манипуляции? Во-первых, чтобы эффективно защищать себя от пустых обещаний, их следует уметь *распознавать*. Обычно происходит это в двух случаях:

1) Человек уже давал свои *обещания*, но не сдержал их. Если он не объяснил, почему это произошло, а также не загладил свою вину (морально либо материально), то у вас не должно быть никаких оснований снова доверять этому человеку. Вы будете глупцом, если допустите это. Верить его слова больше нельзя.

2) Если человек *обещает* вам что-либо впервые, и при этом вы ничем не рискуете (если вдруг его обещания не будут выполнены), то разумно на них согласиться, чтобы про-

верить, исполнит этот человек свои обещания или нет.

Человек *зрелый* и *ответственный* обещания раздаёт неохотно. Он даёт их мало и только конкретные, по сути вещей. Человек *незрелый* и *неответственный* раздаёт обещаний много, и чаще всего они неконкретные («*всё будет хорошо*», «*обещаю, что ты будешь счастлива*», «*у нас будут золотые горы*» и т.п.) Вообще, *неконкретность* и *расплывчатость* обещаний – верный признак действий *манипулятора*.

Как грамотно реагировать на обещания, особенно если вы чувствуете, что они слишком сладкие и несбыточные? Очень просто – ещё больше *усилить* то, что обещает ваш собеседник.

Пример: « – Да, Иван Иванович, я уверен, что у вас получится сделать это для меня, потому что если не получится, то я очень расстроюсь. Знаю, что вы по-настоящему будете стараться сделать всё в самом лучшем виде. Все мои лучшие надежды на вашей стороне... Кстати, вы на 100% уверены, что всё будет так, как вы говорите?»

« – Ну, конечно, разумеется!»

Вариант первый: « – Тогда ведь ничего страшного, если мы зафиксируем всё в договоре и поставим штрафные санкции за просрочку?» #

Второй вариант: « – Тогда ничего страшного, если вы мне дадите денег в долг. Мы ведь с вами ещё будем долго сотрудничать!»

В этот момент следует внимательно смотреть на реакцию собеседника, и вы увидите, стоит ли ему доверять или нет? #

Третий вариант: « – Я люблю тебя всей душой! Мы будем вместе всю жизнь до самой смерти! У нас будет своя квартира, загородный дом и яхта на море!»

« – Я верю тебе, любимый! И раз так, то не мог бы ты помочь мне оплачивать хотя бы часть арендной платы за мою квартиру?»

Таким образом, встретив данную манипуляцию, не следует громко возмущаться. Можно поступить более тонко – усилить её и повернуть против самого манипулятора.

Манипуляцию через *пустые* обещания распознать несложно, если задать себе два вопроса: *Какой личный интерес (выгоду) преследует человек, который раздаёт свои обещания? Способен ли он эти обещания выполнить (если ли у него такие возможности)?*

Если человек слишком много вам обещает, спросите его прямо о его собственной выгоде (интересе). Не противоречат ли обещания этим самым интересам? Если же от Вас

скрывают либо сильно преуменьшают собственный интерес (выгоду), то остановитесь и задумайтесь. Это повод, чтобы насторожиться. Почему от Вас это скрывают?

Чрезмерная забота о ваших интересах в ущерб интересам собственным, скорее всего, свидетельствует об отсутствии взаимовыгодности этих отношений. Иногда бывает уместно задать другой стороне прямой вопрос: *«Ну, а вы-то что будете с этого иметь?»*

Если вы намереваетесь сами использовать *обещания*, как средство воздействия на другого человека, то лучше всего обещать что-либо не прямо, а косвенно, через показательные примеры. Уверяю вас, что человек самостоятельно непременно *«примерит»* это к себе и сделает нужные вам выводы.

Пример: *Вербовочная беседа в сетевом маркетинге: «В нашей фирме недавно начала работать женщина-пенсионер, ветеран войны. У неё очень маленькая пенсия, сами знаете, какие сейчас пенсии, на жизнь нормальную не хватает. А здесь ей очень понравилось, она говорит, что работа приятная, ненапряжённая. Вот, теперь внукам помогает деньгами, недавно автомобиль купила, новую «десятку».*

Ещё раз хочу вам напомнить, что если вы решили воздействовать на человека с помощью обещаний, то будьте пре-

дельно осторожны. Тем более, если вы намереваетесь строить с ним длительные отношения. Никогда не обещайте то, что сможете выполнить. А если такое произошло, то как можно скорее старайтесь загладить свою вину.

Не обещайте слишком многого сразу, это отпугивает и вызывает недоверие. Если вы приукрашиваете действительность (многие люди делают это невольно), то обязательно оценивайте риск и возможность своего разоблачения.

Если другой человек имеет мотивы проверить ваши обещания и имеет возможности для этого, то он обязательно это сделает. Ну, а если лично вас всё-таки обманули *пустыми обещаниями*, то злитесь только на себя и делайте соответствующие выводы. Что вы упустили? Где вы просмотрели? Почему вы не смогли обнаружить *манипулятора* сразу?

Глава №6. Лишение выбора

Когда мы очерчиваем перед другим человеком какие-то рамки, какие-то границы, внутри которых предлагаем человеку сделать выбор, то большинство людей в своём выборе не выйдет за предложенные рамки. В этом суть данной манипуляции.

Уважаемые читатели, пройдите небольшой тест, который очень многое о вас расскажет. Пожалуйста, посмотрите на эти горизонтальные шкалы и расположите на них себя. Где вы находитесь?

Тест:

Всеми нелюбимый _____
Самый любимый _____
Самый несчастный _____
Самый счастливый _____
Самый невезучий _____
Самый успешный _____
Самый глупый _____
Самый умный _____

Теперь остановитесь на минуту. Вы хотите о себе узнать что-то важное? Вы заполнили тест? Оценили себя по этим шкалам? Если нет, то сделайте это прежде чем читать дальше.

Если вы себя оценили, то уже попались на мою манипуляцию. Вы стали делать выбор в тех рамках, в тех границах, которые я вам очертил. Вы стали мыслить в том направлении, в котором я вам предложил мыслить. Разве вы отнеслись к тесту критически? Если да, то поздравляю вас.

Но, скорее всего, вы прошли тест и расположили себя где-то посередине шкалы. Так оценивают себя подавляющее большинство людей. Однако данный тест – это чистой воды профанация, потому что по этому тесту ничего интересного о вас сказать невозможно – вообще ничего.

Но вы не отказались от теста, вы не стали мыслить шире предложенных вариантов (например, «я самый весёлый»), вы не усомнились в возможностях теста («меня нельзя оценить по этой шкале»). Это значит, что манипуляция сработала. Эта манипуляция называется «отсутствие альтернативы», или «выбор без выбора».

Вот вам ещё вопросы без альтернативы: «Вы предпочита-

ете чай или кофе?», «*Вам нравится зеленый или красный цвет?»*, «*Вы будете на ужин мясо или рыбу?»* и т.д. Ведь помимо чая и кофе существует ещё сок, какао, вода, лимонад и т.д. А цвета бывают не только зелёные и красные, но и синие, желтые и т.д.

Мыслить не критически, в рамках предложенных вариантов – это мыслительный стереотип большинства людей. Как можно использовать это в жизни? Очень просто. Пригласите свою супругу (супруга) вечером куда-нибудь, используя «выбор без выбора», например: «*Дорогая, ты хотела бы пойти в цирк или в театр?»*»

Пусть ребёнок есть полезное, но нелюбимое блюдо. Используйте «выбор без выбора». Например, ребенку сварили манную кашу, он ее не любит. Но вы также знаете, что гречневую кашу он не любит еще больше. В данном случае предложите: «*Ты будешь манную или гречневую кашу?»*»

Подумайте, как бы вы могли применить данную манипуляцию в рабочей обстановке со своими коллегами, партнерами, сотрудниками или клиентами. Придумали? Попробуйте применить его. Заставьте действовать человека в тех рамках, которые вы очерчиваете.

Например, вы – уставшая жена и хотите, чтобы ваш муж

забрал ребёнка из детского сада пока вы навестите свою маму. Муж, разумеется, этого просто так делать не захочет. Поэтому предложите ему на выбор два варианта, но второй вариант должен быть для мужа хуже первого. Например, «*Дорогой, я что-то сегодня устала. Нужна твоя помощь. Ты к моей маме продукты завезёшь или ребёнка заберешишь?*» Ответ для мужа будет очевиден.

Таким образом, подбирая в качестве альтернативных вариантов варианты непривлекательные (для человека, на которого вы хотите повлиять), вы заранее будете знать, что человек выбрал. Но самое приятное в том, что человек будет думать, будто это его сознательный свободный выбор.

Получается, что выбор у человека как бы есть, но на самом деле у него нет выбора, потому что его ответ заранее предсказуем и ожидаем тем, кто этим человеком манипулирует. Люди, по большей части, не задумываются над тем, что их выбор сознательно ограничили.

Но с сегодняшнего дня вы, уважаемый читатель, сможете распознавать эту манипуляцию и требовать себе более широкую альтернативу для выбора, не так ли? Не попадайтесь на эту манипуляцию! Англичане говорят: «Из двух зол вообще не выбирают». Постарайтесь же и вы не загонять себя в эту ловушку.

Также научитесь сами применять эту манипуляцию. Учитесь правильно подавать ограниченное число вариантов.

Правильная подача вариантов: Будучи госсекретарем при президенте Никсоне, Киссинджер считал себя более информированным, чем его босс, и верил, что в большинстве случаев он сам принимал более верное решение. Однако, попытайтесь он самостоятельно определять государственную политику, это обидело бы или рассердило президента.

Поэтому Киссинджер предлагал президенту три или четыре варианта на выбор. Причем представлял их таким образом, что вариант, предпочтительный для него, всегда казался явно лучшим решением вопроса по сравнению с другим.

Попробуйте эту манипуляцию и увидите, что человек даже не заподозрит, какую игру вы ведете. Если вы будете в совершенстве владеть этой манипуляцией, то без труда сможете склонять людей к нужным вам решениям. Они даже не заметят, что вы всё продумали заранее.

Когда вы предоставляете человеку, якобы, выбор, у него возникает иллюзия свободы, а на самом деле эта свобода мнимая. Надо только давать такой выбор, при котором выигрываете вы. Принуждайте человека выбирать меньшее из двух зол.

Предоставьте человеку два, три или четыре варианта действий. Расскажите о том пути, по которому вы хотите, чтобы пошел он, более ярко, эмоционально и аргументировано. Если вы сделаете все правильно, то человек примет навязанные вами схемы действия. Только не надо на человека давить – напротив, вы же даёте ему, якобы, свободу выбора.

Небольшой дополнительный момент. Эта манипуляция будет работать, если вы находитесь наедине со своей жертвой. Если же вы в кругу лиц, которые придерживаются других точек зрения, то немедленно начинайте излагать все их аргументы раньше, чем они это сделают сами. Опередив своих оппонентов – вы нейтрализуете их влияние.

Адвокатская практика: Речь адвоката выглядит всегда более убедительно, если он приводит аргументы о виновности своего подзащитного раньше обвинительной речи прокурора. В данном случае адвокат представил прокурора в невыгодном свете.

Присяжные, после такого хода адвоката, будут думать о том, что прокурор пристрастен. Ведь адвокат изложил две противоположные позиции, а прокурор – только одну и она была однобокой и обвинительной.

Успехов вам в использовании этой манипуляции!

Глава №7. Внешняя привлекательность

Психологами достоверно установлено, что красивым людям (в отличие от обычных или некрасивых) больше доверяют, охотнее уступают и относятся к ним более снисходительно. Более того, красивым людям автоматически приписывают такие качества, как талант, доброта, ум.

В общем, красота – это реальная сила, которой искусный *манипулятор*, конечно же, воспользуется. Психологические исследования выявили, что:

- Внешне привлекательные кандидаты на выборах получают больше голосов избирателей
- Внешне привлекательные соискатели чаще получают хорошую работу
- Работники с привлекательной внешностью получают более высокую заработную плату
- Внешне привлекательным подсудимым выносят менее суровые наказания в суде
- Внешне привлекательные работники быстрее двигаются по карьерной лестнице
- Внешне привлекательные люди чаще получают помощь,

когда в ней нуждаются

Манипулирование с помощью привлекательности очень распространено. Речь идёт не только о женской привлекательности, но и о мужской. Речь также идёт не только о физической привлекательности, но и о привлекательности одежды. Мы уже неоднократно говорили о том, что женщина всегда должна оставаться женщиной – красивой, ухоженной, сексуальной. Мужчина никогда не должен переставать вами восхищаться, никогда не должен переставать вас желать.

Стремитесь к совершенству, постоянно что-то меняйте в своем образе, удивляйте своего мужчину. Если вы хотите чего-то добиться от своего возлюбленного, воздействуйте на него своим обаянием и шармом. Если вы только одним своим видом будете возбуждать в нем желание, он ни в чем не сможет вам отказать. Обратите внимание на то, как вы выглядите дома, во что вы одеты?

Ни одному мужчине не понравится, если его женщина ходит перед ним дома в бесформенном халате, с небрежно заколотыми на затылке волосами, а для выхода из дома наряжается, делает причёску, накладывает макияж. Мужчины большие ценители женской красоты, поэтому откажитесь от небрежного вида дома. Выбирайте удобные, но сексуальные домашние вещи.

Пусть это будут короткие шортики и топ, эффектно подчеркивающие вашу фигуру или сексуальный домашний сарафанчик. Разбудите в мужчине его природные инстинкты и свободно управляйте им по своему желанию. Если вы хотите, чтобы мужчина помогал вам с уборкой, вызовите у него сексуальное желание. Но дайте ему понять, что у вас есть дела, которые нужно закончить, а уж потом вы сможете себе позволить отдохнуть и расслабиться. Наверняка он сам вызовется вам помогать. Во-первых, чтобы просто побыть рядом и полюбоваться вами, а во-вторых, чтобы быстрее получить желаемое.

Главное правило женской привлекательности – это ухоженность. Весь образ должен быть гармоничным. Одна непродуманная деталь может испортить все впечатление. Вы всегда должны выглядеть безупречно. Без сомнений, уход за собственной внешностью – это большой труд, но это, наверное, одна из самых приятных женских обязанностей. Недостаточно просто наложить макияж, сделать прическу и надеть красивое платье. Все это только фон, приложение к женской привлекательности.

Не украшения или дорогая одежда делают женщину красивой. Мужчины не способны разложить целый образ женщины на составляющие. Они не могут оценить отдельно кра-

сивый маникюр и макияж, и не обратить внимания на порванные колготки или пятно на блузке. Мужчина воспринимает женщину целиком, поэтому все должно быть гармонично. Вам будет проще покорить сердце мужчины, если ваш внешний облик будет всегда безупречен.

Если объект ваших мечтаний ваш коллега, и он видит вас всегда только в офисной одежде, так как этого требует дресс-код, не отчаивайтесь. Даже в однообразный наряд можно внести изюминку, которая подчеркнет вашу женскую красоту. Можно надеть туфли на высоком каблуке. Это всегда подчеркивает женственность. Расстегните верхнюю пуговицу на блузке, чтобы добавить сексуальности в свой образ. Всегда можно внести в свой образ какие-то детали, которые способны привлечь внимание мужчины, вызвать у него не только симпатию, но и физическое влечение.

Нельзя забывать одно очень важное правило: как мы себя подаем, так нас и воспринимают. Женщина должна уметь нравиться и вызывать интерес. В ее образе должна читаться самоуверенность, самоуважение и чувство собственного достоинства. Как это воспринимается мужчинами?

Мужчины сразу чувствуют, что женщина уверена в себе. Если она ведет себя таким образом, значит в ней есть что-то такое, что позволяет ей так себя оценить. Видя такую жен-

щину, у мужчины возникает интерес: «А что же в ней такого есть?». В мужчине просыпается сексуальное любопытство, которое он стремится удовлетворить. Вот почему у женщин с высокой самооценкой так много поклонников.

Если женщина обладает низкой самооценкой, не удовлетворена собственной внешностью, не умеет нравиться мужчинам, то у тех не возникает к ней сексуальный интерес. Однако самооценка должна быть адекватной. Женщина должна воспринимать себя такой, какая она есть. Она сама себе нравится и это передается окружающим. Если у женщины завышена самооценка, то она, скорее всего, слишком амбициозна, эгоистична и даже жестока.

Именно этих женщин часто называют стервами. Конечно, есть категория представителей мужского пола, которым нравятся стервы, но, в большинстве случаев, это слабые мужчины, готовые таким женщинам покориться. В отношениях с сильным мужчиной им вряд ли удастся добиться мира и согласия. Скорее всего, эти отношения рано или поздно закончатся разрывом.

Самооценка должна быть адекватной. Ни заниженной, ни завышенной, а именно адекватной. Идеальных людей не существует. У всех есть свои достоинства и недостатки. Способность нравиться

представителям противоположного пола может быть врожденной. Есть женщины сексапильные от природы. Но если вы таковой не являетесь – не отчаивайтесь. Этому вполне можно научиться. Посмотрите на свое отражение в зеркале. Не важно, какие у вас внешние данные, сколько вам лет. Воспринимайте себя такой, какая вы есть. Замаскируйте недостатки, подчеркните достоинства и покажите мужчине, что вы достойны того, чтобы вас любили.

Итак, первый шаг – это создание своего образа. Разбудите в нем сексуальный интерес. Если вы добьетесь того, что мужчина станет смотреть на вас не как на друга, коллегу или одноклассницу, а как на сексуальную женщину, считайте, что полдела уже сделано.

В психологии существует феномен, который называется отзыв на поведенческом уровне. Люди противоположного пола при встрече взглядами на сознательном либо подсознательном уровне обмениваются микросигналами. Они выражают эмоциональную заинтересованность в объекте. Это может быть что угодно: улыбка, подмигивание, жесты. Первое впечатление мужчина получает именно от этих микросигналов.

Видя женщину, он непроизвольно окидывает ее взглядом и ждет реакции. Если женщина в ответ улыбается или как-то по-другому положительно реагирует, значит, она отвечает

мужчине. Если реакции на оценивающий взгляд не последовало, то мужчина теряет к женщине интерес.

На этом феномене основано женское кокетство – еще одна действенная женская манипуляция. Несмотря на то, что кокетство – это врожденное качество женщины, его можно развить и отточить. Именно кокетство помогает женщине нравиться мужчине. Многие женщины делают это абсолютно бессознательно, просто потому, что они женщины. Только настоящая женщина умеет послать ответный микросигнал так, что каждый мужчина принимает его как сигнал, предназначенный только для него. Это настоящее тонкое искусство нравится.

Не бойтесь кокетничать. Если мужчина, который вам нравится, окидывает вас оценивающим взглядом – не прячьте в смущении глаза. Улыбнитесь ему в ответ, кокетливо поправьте волосы, позвольте ему увидеть ваши глаза. Если упростить суть феномена отзыва на поведенческом уровне, то объяснить его можно так: «Ты нравишься мне, потому что я нравлюсь тебе». Отвечайте на его взгляды положительной реакцией. Дайте ему понять, что он вам симпатичен.

Взгляд женщины должен быть красноречивым. В нем должен звучать призыв, но не сексуальный, а эмоциональный. Во взгляде должно читаться, что вам нравится именно этот

мужчина. Попробуйте дома потренироваться перед зеркалом. Представьте, что вам нельзя говорить, но нужно передать информацию взглядом. Главное не перестарайтесь. Ваш взгляд должен отражать не сексуальное желание, а именно симпатию. Поверьте, на такой сигнал, вы обязательно получите ответную реакцию: «Ты нравишься мне, потому что я нравлюсь тебе».

Глава №8. Создайте контраст

Следующая манипуляция называется «контраст». Название говорит само за себя. Как известно, всё познаётся в сравнении. «Контраст» как раз об этом – о том, как наше восприятие (и впечатление) от чего-либо изменяется в зависимости от сравнения этого с чем-то другим.

Пример: Если вы сначала поднимите лёгкий предмет, а потом – тяжёлый, то второй предмет покажется нам более тяжёлым по сравнению с первым. Когда мужчина разговаривает на вечеринке с очень ухоженной и привлекательной женщиной и к ним присоединяется женщина невзрачной внешности и без особого макияжа, то она ему кажется на много более некрасивой, если бы он встретил ее, к примеру, в обычной обстановке – дома или на улице.

Манипуляция «контраст» иногда очень сильно портит людям жизнь. Например, многие мужчины после просмотра голливудского фильма «Ангелы Чарли» хуже стали оценивать свои жён. Вспомните американских звезд с силиконовыми грудями, длинными ресницами, густыми волосами, огромными глазами и стройной фигурой. По сравнению с ними обычные женщины кажутся гораздо менее привлека-

ТЕЛЬНЫМИ.

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.