

КАРРЕ

== ПРОРЫВ



50 упражнений
для развития
**НАВЫКОВ
МАНИПУЛЯЦИИ**

Кристоф Карре
50 упражнений для развития
навыков манипуляции
Серия «Психология. Прорыв»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9366685

50 упражнений для развития навыков манипуляции / Кристоф Карре ; [пер. с фр. И. Ю. Наумовой].:

Эксмо; Москва; 2013

ISBN 978-5-699-66805-2

Аннотация

Манипуляции окружают нас со всех сторон! Они проникли во все области человеческой жизни и деятельности: в трудовые, социальные и семейные отношения, в средства массовой информации, в продажи, маркетинг, рекламу и менеджмент, в финансы и политику. Если психологическое воздействие является неотъемлемой частью современной жизни, зачем же ему оставаться уделом одних лишь посвященных? Зачем позволять другим дергать за веревочки, провоцируя нас к действию? Почему бы не заняться ею самим, чтобы воздействовать на других, заставляя их делать то, что нам хочется. Эта книга состоит из упражнений, которые в игровой форме, шаг за шагом, подведут вас к овладению искусством манипуляции.

Содержание

Введение	5
1. Прописные истины, веревочки и стреляные воробьи[2]	7
Упражнение 1	8
Упражнение 2	10
Упражнение 3.	11
Упражнение 4.	15
Упражнение 5	19
Упражнение 6	21
Упражнение 7	23
Упражнение 8	25
Упражнение 9	28
Упражнение 10	29
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Кристоф Карре

50 упражнений для развития

навыков манипуляции

Christophe Carré

50 exercices pour maîtriser l'art de la manipulation

Перевод *И. Наумовой*

Художественное оформление *П. Петрова*

Введение

Современное общество весьма противоречиво относится к психологической манипуляции. С одной стороны, манипуляцию считают аморальным занятием: она якобы свидетельствует о деградации в области человеческой деятельности и общественной жизни. Манипулировать нехорошо, а быть объектом манипуляции довольно болезненно (несчастных жертв подобных «извращенных» опытов, как правило, ждут бесчестье и позор).

Но в другом смысле, значительно более широком, чем было сказано, манипуляции окружают нас со всех сторон! До такой степени, что их щупальца проникли как будто во все области человеческой жизни и деятельности: в трудовые, социальные и семейные отношения, в средства массовой информации, в продажи, маркетинг, рекламу и менеджмент, в финансы и политику. Все манипулируют всеми... или почти всеми. И тем хуже для тех, кто ничего не знает о секретах психологического воздействия: в итоге именно им приходится платить по счетам!

Эта книга предлагает вам по-новому взглянуть на манипуляцию. Если психологическое воздействие является неотъемлемой частью современной жизни, зачем же ему оставаться уделом одних лишь посвященных? Зачем позволять другим дергать за веревочки, провоцируя нас к действию? Почему бы не заняться ею самим, чтобы воздействовать на других, заставляя их делать то, что нам хочется, независимо от того, кто мы и какую ступеньку общественной лестницы занимаем?

А не желаете ли покончить с некоторыми широко распространенными представлениями и действовать открыто, не боясь быть обвиненным в бесчеловечности? Вопреки нашим убеждениям, манипуляция не является асоциальным орудием отдельных неадекватных личностей, обладающих огромной разрушительной силой.

Чаще всего манипуляторами являются люди вполне здоровые телом и духом, такие же, как мы с вами, использующие (сознательно или нет) пружины и уловки, заставляющие других действовать не задумываясь.

Между тем, если одни от природы владеют искусством психологического воздействия, от других достижение этой цели требует осмысления и труда. Эта книга написана именно для таких людей.

Не стоит забывать о том, что самые ловкие манипуляторы орудуют с такой сноровкой, что никогда не выказывают своих намерений. Так что те, кем они манипулируют, не испытывают к ним никакой враждебности. Напротив, у них остается ощущение, будто они поступают вполне сознательно, по своей воле, не отказываясь от собственных идеалов и убеждений. Удивительно, не так ли?

Возможно, всем нам следовало бы развивать навыки психологического воздействия, чтобы чувствовать себя на равных... Тогда мы заодно избежим опустошающих последствий неудачных манипуляций, поскольку именно они являются самыми болезненными.

Эта книга состоит из упражнений¹, которые в игровой форме, шаг за шагом, подведут вас к овладению искусством манипуляции. По принципу «от простого к сложному».

Поэтому предлагаю вам начать с начала, следуя от одной вехи к другой и обращая внимание на разного рода советы. Цель нашей игры – не перескочить через тот или иной этап, а хорошенько усвоить новые знания и умения. Тогда вы сможете:

- ориентироваться в новых понятиях;
- приобрести новые навыки в области межличностных отношений;

¹ Некоторые из упражнений этой книги взяты из моей работы *Манипуляция в повседневной жизни, как ее обнаружить, помешать ей и сыграть на ней*.

- использовать приобретенные знания в повседневной жизни.

Приятной работы!

1. Прописные истины, веревочки и стреляные воробьи²

Нередко манипуляциям мешают предрассудки, их безоговорочно отвергающие. Но не все так однозначно, и не все методы психологического воздействия являются унижительными для тех, на кого направлены. В первой серии упражнений мы вместе с вами разберемся в вашем личном отношении к манипуляции, а потом оценим ваш манипуляторный потенциал. Запаситесь карандашом и устраивайтесь поудобнее. Вы готовы?

² Вербочка: служит для управления куклой-марионеткой. *Тот, кто дергает за вервочки:* тот, кого не видно, но кто оказывает воздействие на других. *Хитрый прием, скрытый механизм. Стреляный воробей.* Хитрый, изворотливый. *Стреляного воробья на мякине не проведешь.*

Упражнение 1

Если я говорю «манипуляция»



В расположенные ниже кружки впишите десять слов или выражений, которые моментально приходят на ум, когда вы слышите термин «манипуляция».

Действуйте спонтанно, не пускаясь в долгие размышления. Для выполнения задачи у вас есть не более двух минут. Дело за вами!

МАНИПУЛЯЦИЯ

Спасибо за работу! А теперь распределите десять только что вписанных вами слов или выражений по трем столбцам приведенной ниже таблицы.

В левый столбец впишите слова или выражения, имеющие скорее негативный оттенок в вашем восприятии манипуляции (не содержат ничего конструктивного в связи с этим понятием). В средний столбец впишите слова, не имеющие никакой особой коннотации или сопутствующего значения (нейтральные термины без оценок или значимых суждений). В

правый столбец впишите слова, обладающие скорее позитивной окраской (представляющие манипуляцию в положительном свете).

	Негативная коннотация	Без коннотации	Позитивная коннотация
Итого в каждом столбце			

Комментарий

Цель первого упражнения – подытожить ваши личные представления о манипуляции. Подведите итоги в каждом столбце и скажите, не ошибаюсь ли я: видимо, правый столбец в проигрыше, не так ли?

Успокойтесь, в этом нет ничего удивительного. Наш подход к манипуляции нередко имеет негативный оттенок, так как чаще всего наше представление основывается на игре противоположностей (манипулируемый / манипулирующий, подчинение / господство, жертва / преследователь, добрый / злой) и нам, естественно, хочется встать на сторону добра, приятных людей, жертвы.

Однако не стоит забывать о том, что между манипулируемым и манипулирующим существует неразрывная связь. Действительно, один не в состоянии жить без другого. Более того, они часто меняются ролями, и нередко жертвы приобретают большее влияние, чем их «палачи»...

Упражнение 2

Несерьезные вопросы

«Есть три вещи, сделать которые чрезвычайно трудно: разломать сталь, разбить алмаз и познать самого себя» (Бенджамин Франклин).



Постарайтесь быть предельно искренними, выполняя следующие задания и отвечая на вопросы.

1.

Назовите трех человек из своего окружения (профессиональной, социальной или семейной среды), о которых вы могли бы сказать, что они – манипуляторы или что они пользуются приемами манипулирования по отношению к вам или к тем, кого вы знаете.

Персона № 1: _____

Персона № 2: _____

Персона № 3: _____

2.

Как вы думаете, не являетесь ли вы сами манипулятором или не имеете ли вы серьезной предрасположенности к тому, чтобы манипулировать равными себе?

☐ ДА

☐ НЕТ

Комментарий

Кажется, я почти не ошибусь, если предположу, что вам потребовалось совсем немного времени для того, чтобы составить список тех, кто манипулирует людьми или прибегает к приемам манипуляции. Верно?

Что же касается второго пункта, я почти уверен, что вы дали ответ НЕТ на поставленный вопрос: вы не воспринимаете себя как манипулятора. Вы думаете, что никогда никем не манипулировали. Вам кажется, что скорее другие злоупотребляют вашим доверием. Вы в такие игры не играете, это точно! Впрочем, до этого самого момента если вам и случалось совершать некие поступки с целью манипуляции, то, конечно, без всякого злого умысла, а только оттого, что вас вынудили обстоятельства, оттого, что у вас не было выбора... Это не имеет ничего общего с вашим глубоким внутренним миром: вы не из таких! Однако, говоря о своем манипуляторном поведении, вы, вероятно, воспользовались бы эвфемизмами, назвав его влиянием, убеждением, обольщением, стратегией...

Ваши ответы меня не удивляют: манипулятор – это всегда кто-то другой. Этим и объясняется, почему вы с такой легкостью указали трех человек из своего окружения, склонных к манипулированию людьми. Когда мы оцениваем поведение других, мы, как правило, связываем их поступки с их внутренними побуждениями (чертами характера, личностными качествами), а не с ситуацией. Именно поэтому мы обобщаем их поступки и приклеиваем им ярлыки. Зато, говоря о собственном поведении, мы обычно проявляем большую благосклонность, списывая свои мелкие проделки на влияние внешних обстоятельств и соблюдение неких правил межличностных отношений. Вот так!

Упражнение 3. Ваши приоритетные реакции



Касаются ли вас следующие высказывания? Обведите подходящий ответ.

	Никогда	Изредка	Нечасто	Часто
Мой девиз: никакой неопределенности!	—	★	★★	★★★
По мне, так лучше маленькая ложь, чем большие проблемы	—	○	○○	○○○
Я не даю себя запугать	—	□	□□	□□□
Я пользуюсь уважением	—	△	△△	△△△
При необходимости я не скрываю своего несогласия	—	△	△△	△△△
Я обычно чуть-чуть выжидаю в надежде, что все уладится само собой	—	★	★★	★★★
Я изворотливый (ая)	—	○	○○	○○○
Я даю возможность другим сделать правильный выбор	—	★	★★	★★★

Если надо мной насмехаются, я взрываюсь	—	□	□□	□□□
Полагаю, что лучше действовать через посредника	—	○	○○	○○○
Думаю, что посеешь, то и пожнешь	—	△	△△	△△△
Я люблю, чтобы последнее слово оставалось за мной	—	□	□□	□□□
Обо мне говорят, что я лстец	—	○	○○	○○○
Я предпочитаю сразу сказать «нет», нежели оставить тень сомнения	—	△	△△	△△△
Я прерываю своих собеседников	—	□	□□	□□□
Ради достижения цели я разыгрываю комедию	—	○	○○	○○○
Мне не доверяют	—	□	□□	□□□
Я не разрешаю другим нападать на меня лично и говорю им об этом	—	△	△△	△△△
Я применяю эмоциональный шантаж	—	○	○○	○○○
В случае разногласий я предпочитаю перевести разговор на другую тему	—	★	★★	★★★

Думаю, что не следует раскрывать карты, дабы держать ситуацию под контролем	—	○	○○	○○○
Люди считают мои высказывания оскорбительными	—	□	□□	□□□
Избегая неприятностей, я присоединяюсь к мнению большинства	—	★	★★	★★★
Я изначально доверяю людям	—	△	△△	△△△
Я считаю, что лучшее средство защиты — нападение	—	□	□□	□□□
Думаю, что прямое столкновение позволяет лучше понять, чего хочет каждый	—	△	△△	△△△
Предпочитаю не подливать масла в огонь	—	★	★★	★★★
Я говорю «да», тогда как думаю «нет»	—	★	★★	★★★

Комментарий

Теперь подсчитайте все свои баллы ★, □, ○, △.

Итого ★: _____ Итого □: _____

Итого ○: _____ Итого △: _____

Столкнувшись с какой-либо ситуацией, мы выбираем один определенный образ действий из множества возможных. Четыре основных вида поведения: бегство, нападение, манипуляция и утверждение собственных воззрений без разрушения отношений.

У каждого из нас есть одна или две приоритетные установки, которыми мы пользуемся в повседневной жизни. Это упражнение позволит вам вычленить доминантные установки и позиционировать себя в отношении к манипуляции.

У вас больше ответов ★

Похоже, что ваша приоритетная установка – бегство. Вы предпочитаете не вступать в контакт с людьми и/или событиями. Вы ведете себя так, словно они не существуют,

или вы «держите себя в руках». Вы, скорее всего, от природы замкнутый человек, либо просто довольно сдержанны.

У вас больше ответов □

Видимо, ваша приоритетная установка – агрессия. С вами «либо пан, либо пропал». Вы навязываете свое мнение, при необходимости – насильно, и властвуете над другими людьми, подчиняя их себе.

У вас больше ответов ○

Вероятно, ваша приоритетная установка – манипулирование. Вы исподтишка подчиняете людей своему влиянию, пользуясь окольными путями ради достижения своей цели.

У вас больше ответов Δ

Ваша приоритетная установка, судя по всему, самоутверждение. У вас хватает смелости высказать свое мнение. Вы заставляете уважать свои права и, не скрываясь, самоутверждаетесь, отдавая себе отчет в том, что другие могут потребовать к себе такого же отношения.

Упражнение 4.

Как лис Ренар похитил ночью окорок у волка Изенгрима

«Часто манипуляция остается единственно возможным средством для тех, кто не может чего-то добиться от кого-то, ни даже воспротивиться власти, которую имеет над ним другой человек» (Р.В. Жуль и Ж.Л. Бовуа. *Небольшой трактат о манипуляции для порядочных людей*).

*Роман о лисе*³ – сборник средневековых французских новелл, героями которых являются животные, но они живут и ведут себя, как люди.



Прочитайте приведенный ниже отрывок, а потом ответьте на вопросы.

Однажды утром лис с испуганными глазами и всклокоченной шерстью вошел в дом своего дядюшки.

– Что случилось, милый племянник? – спросил хозяин. – Кажется, твои дела плохи, не заболел ли ты?

– Да, мне нехорошо.

– Ты не завтракал?

– Нет, и мне даже не хочется.

– Да ладно тебе! Ну-ка, мадам Эрсан, вставайте сейчас же и приготовьте нашему племяннику почки и селезенку на вертеле, от этого он не откажется.

Эрсан встала с постели и собралась выполнить просьбу супруга. Но не того лис ожидал от своего дядюшки, он видел окорок, подвешенный под потолком комнаты, именно этот запах привлек его.

– Вот, – сказал он, – очень опасный окорок! Известно ли вам, дорогой дядюшка, что если кто-нибудь из соседей (неважно кто, все они хороши) заметит его, он захочет, чтобы вы с ним поделились? На вашем месте я не терял бы ни минуты и снял бы его, а всем рассказал бы, что его украли.

– Ба! – ответил Изенгрим. – Меня это не волнует, видит око, да зуб неймет.

– Как?! А если кто-нибудь попросит у вас окорок?

– Пусть просит сколько угодно, я не поделился бы им ни с племянником, ни с братом, ни с кем на свете.

Лис не стал настаивать, съел почки и распрощался с хозяевами. Но на следующую ночь, в самую темноту, вернулся к дому Изенгрима. Все спали. Лис залез на конек крыши, проделал в крыше дыру, пролез в нее, добрался до окорока, забрал его, вернулся к себе домой, нарезал на куски и спрятал в солому на своей кровати.

Между тем наступил день. Изенгрим проснулся и открыл глаза. Что такое? В крыше дыра, окорок, прекрасный окорок украден! «На помощь! Держите вора! Эрсан! Эрсан! Мы погибли!» Проснувшись от его криков, Эрсан даже подпрыгнула на кровати. Встала, вся

³ *Le Roman de Renard* – автор неизвестен (Larousse, 2008 г.). Памятник средневековой французской литературы (XII—XIV вв.).

растрепанная: «Что случилось? О! Какая беда! Нас обокрали! Бедные мы, несчастные!» Они рыдали и громко кричали от горя, но не знали, кого винить, и напрасно ломали голову, чтобы угадать, кто посмел так обидеть их.

В это время пришел лис: досыта наевшись, он выглядел спокойным и довольным.

–Эй, дорогой дядюшка, что у вас случилось? Вы плохо выглядите, не заболели ли вы?

–Я убит горем! Помнишь наш чудесный окорок? Его у меня украли!

–О! – со смехом ответил лис. – Так вот в чем дело! Ну и дела, как говорится, вас обокрали! Отлично, прекрасно! Но, дядюшка, это еще не все, нужно всем рассказать об этом, чтобы никто из соседей не сомневался.

–Да нет, я говорю правду, у меня украли окорок, мой чудесный окорок.

–Да ладно, мне-то не рассказывайте: жалуется на то, чему радоваться надо. Ваш окорок! Да его убрали с глаз долой и правильно сделали, я вас одобряю от всей души.

–Как! Злой шутник, ты не слышишь меня? Говорю тебе, что у меня украли окорок.

–Говорите, говорите!

–Это нехорошо, что ты нам не веришь, – сказала и мадам Эрсан. – Если бы он остался у нас, мы бы с удовольствием поделились с тобой, тебе это отлично известно.

–Я знаю, как вы умеете обхаживать. Однако не все так прекрасно, как я думал: в крыше дыра, согласен, без нее было не обойтись, но теперь нужен серьезный ремонт. Воры, видно, проникли через эту дыру, не так ли? И через нее убежали?

–Да, верно.

–А что еще вы могли бы ответить?!

–В любом случае, – сказал Изенгрим, злобно сверкая глазами, – плохо придется тому, кто украл мой окорок, если я смогу его отыскать!

Лис больше ничего не ответил; скорчив недовольную мину, он ушел, усмехаясь исподтишка.

1.

В каких поступках и манерах лиса Ренара скрыты уловки, свойственные манипуляции? Обоснуйте свой ответ.

	Манипуляторное поведение (да/нет)	Обоснование (для манипуляторного поведения)
а) У него болезненный вид		
б) Он ведет себя галантно и беседует с хозяевами		
в) Он старается убедить Изенгрима, что у того собираются украсть окорок		
г) Он послушен и съедает почки		
д) Он крадет окорок ночью, чтобы его никто не увидел		
е) Он притворяется, будто думает, что окорок не украден, а волк последовал его совету и припрятал его		

2.

Легко ли волку Изенгриму заподозрить в краже лиса Ренара? Почему?

3.

Обладает ли в этой сказке Изенгрим свободой действий?

Решение

1. Нужно было отметить пункты а, в и е. Почему? В этой сценке лис использует три главных принципа манипуляции, которые будут повторяться на протяжении всей книги:

- эмоциональный уровень: он притворяется страдающим, чтобы вызвать сочувствие у Изенгрима и усыпить его бдительность (ответ а);

- когнитивный аспект (искажение или ошибка в обработке информации): лис пытается убедить волка, что подвешенный к потолку окорок может соблазнить кого-нибудь из соседей и было бы безопаснее снять его, заявив во всеуслышание о том, что его украли. Таким образом, он выдает информацию, позволяющую ему подготовить почву для выполнения своей задумки (ответ в);

- *психологическая обработка: лис Ренар, опираясь на свою изначальную рекомендацию, якобы вступает в сговор с волком. Он притворяется, будто уверен в том, что волк последовал его советам (ответ е).*

2. Разумеется, нет. В этом злосчастном приключении лис Ренар так организовал свою манипуляцию, что, конечно же, его никто не заподозрил.

3. Да, в этом смысл данного мошенничества: именно потому, что Изенгрим был волен выполнить или не выполнить рекомендации лиса, дядюшке в конце концов некого винить, кроме самого себя.

Упражнение 5

Забудьте о стереотипах!

Какие из следующих десяти утверждений можно, по вашему мнению, отнести к категории стереотипов и штампов, и какие – скорее к категории неопровержимых утверждений? Постарайтесь мысленно обосновать свой ответ.

	Стереотип	Неопровержимое утверждение
1. Тот, кем манипулируют, глупее, чем среднестатистический человек		
2. Женщины больше склонны к манипулированию, чем мужчины		
3. Манипуляторы ничем не рискуют		
4. Обольщать — не значит манипулировать		
5. Чем человек моложе, тем легче им манипулировать		
6. Иногда манипуляция — это «наименьшее из зол»		
7. Манипуляторы — опасные люди		
8. Настоящее самоуважение позволяет быть не столь податливым к манипуляции		
9. Манипуляция, по определению, бесчестна и заслуживает порицания		
10. Человеческое общение по природе своей неотделимо от манипуляции		

Решение и комментарий

1. *Стереотип.* Как правило, у нас создается негативное представление о тех, кем манипулируют. Однако факторы, предопределяющие возможность стать жертвой манипуляции, не имеют ничего общего с уровнем интеллектуального развития. Случается, что очень умные люди вступают в секты.

2. *Стереотип.* Мужчины не меньше женщин склонны к манипуляции, но проявляется она иначе.

3. *Стереотип.* Манипулятор рискует собственным образом в глазах другого человека. Он может потерять свою власть, честь, а также доверие других людей.

4. *Мнения разделились.* Если вы хотите понравиться и проявить себя с лучшей стороны, чтобы у кого-то появилось желание завязать или продолжить отношения с вами, при условии, что вы не пытаетесь ввести его в заблуждение, тогда это не манипуляция.

Но если вы пользуетесь обольщением для того, чтобы получить власть над кем-либо или обмануть его, тогда это, конечно, манипуляция.

5. Неопровержимое утверждение. Чувство, что вами манипулируют, приходит с опытом, тогда проще от нее уклониться.

6. Неопровержимое утверждение. Часто манипуляция предпочтительнее, чем принуждение путем запугивания или насилия.

7. Стереотип. Некоторые из манипуляторов действительно опасны, как, например, страдающие нарциссизмом извращенцы, но их очень немного среди манипуляторов!

8. Неопровержимое утверждение. Те, кто получил строгое воспитание и/или, не сопротивляясь, пал жертвой чужого властолюбия, не испытывают к себе большого уважения, что делает их более податливыми к манипуляциям.

9. Стереотип. Манипуляция, как правило, безопасна, при условии, что она не выходит за определенные рамки.

10. Неопровержимое утверждение. Нередко общение между людьми несет на себе отпечаток двусмысленности или сомнительности. Сложно обмениваться со всеми достоверной и прозрачной информацией.

Упражнение 6

Обыкновенные мелкие манипуляции

Вот некоторые из классических рычагов для манипулирования людьми, которые порой приводят к катастрофическим результатам.



Сопоставьте установки и ремарки. Попробуйте найти к каждой установке правильную ремарку.

Установка	Ремарка
1. Эмоциональный шантаж	А. «Ваш проект никуда не годится, но если вы поддержите мое предложение по обустройству бульваров, я проголосую за него».
2. Угроза	Б. «Главное, не следовать моим указаниям. Скоро вы увидите, каков будет результат. . .»
3. Ложь	В. «Никому не говорите: мне кажется, что Мартен копает под вас».
4. Блокировка ¹	Г. «После всего, что я для тебя сделал, ты теперь хочешь вызвать меня в суд!»

5. Подхалимаж	Д. «Ты говоришь, что хочешь решить эту задачу, но в то же время не выполняешь того, о чем я тебе говорю».
6. Слухи	Е. «Не беспокойтесь. Я попрошу вмешаться своего брата, он — адвокат. Он займется вашей ситуацией».
7. Посредничество.	Ж. «Я провела ночь в объятиях Патрика Брюэля».
8. Шельмование / Сделка	З. «Вы действительно замечательный человек... Могу я попросить вас кое о чем?»
9. Принижение	И. «Только я могу вам помочь. Поэтому, прошу вас, не ищите подвоха».
10. Зависимость	К. «Вы не обладаете задатками лидера, в противном случае это стало бы известно».

Блокировка⁴

Решение

Сравните свои результаты с верным решением: 1 – Г, 2 – Б, 3 – Ж, 4 – Д, 5 – З, 6 – В, 7 – Е, 8 – А, 9 – К и 10 – И, и подсчитайте число правильных ответов.

Вы набрали 7 или более баллов

Мне кажется, вы неплохо справились с анализом самых распространенных способов манипуляции.

Вы набрали менее 7 баллов

Вы мало осведомлены о разных типах психологического манипулирования, с которыми мы обычно сталкиваемся. Но это не страшно, так как представленные в этом упражнении приемы манипуляции довольно просты и действуют, как правило, только в течение ограниченного времени. Дальше мы увидим, что существуют другие методы, более изощренные и эффективные.

⁴ Блокировка заключается в том, чтобы усугубить какие-то противоречия.

Упражнение 7

Если манипулируют вами



Постарайтесь вспомнить, когда в последний раз у вас появилось ощущение, что вами манипулируют. После этого ответьте на приведенные ниже вопросы.

1.

Кто вами манипулировал?

Моя золовка.

2.

Где и когда?

Во время отпуска прошлым летом.

3.

Чего она хотела добиться?

Она хотела попросить у нас машину и уехать на пару дней со своим приятелем, оставив нам двух своих доберманов.

4.

Как она этого добивалась?

Она приехала и привезла с собой кучу подарков, а потом призналась, что ее машина попала в аварию, поэтому уик-энд испорчен: 450 евро за бронирование отеля были потрачены впустую!

5.

Какого результата она добилась?

Мой муж, в конце концов, дрогнул: зачем отказывать, если мы не собирались воспользоваться машиной?

6.

Что вы при этом испытывали?

Сначала я была рада оказать услугу. Потом я наконец осознала, что она обвела нас вокруг пальца.

Комментарий

Это упражнение позволило вам развить способность к анализу ключевых элементов манипуляции, начиная с манипуляции, объектом которой были вы сами.

Упражнение 8

Оцените свои манипуляторные возможности

Теперь предлагаю оценить ваши личные перспективы в области манипулирования людьми.



Прочитайте следующие утверждения и отметьте те, что соответствуют (или могли бы соответствовать) тому, что вы обычно говорите или делаете.

Я одолжил(а) свою дрель Мартине, во всяком случае, я знаю, к кому обратиться в случае необходимости.

Могу ли попросить тебя о небольшой услуге?

Я тебе говорю одно, а ты делаешь то, что хочешь.

Я знал(а), что ты чуткий и великодушный человек.

Я не говорил(а) Каролине, что за вход нужно заплатить пятьдесят евро. Когда мы будем на месте, она не сможет отказаться.

Мне обязательно нужно скопировать эти бумаги, потому что мой начальник вне себя. Вы не возражаете, если я пройду вперед вас?

Говорю тебе, что это так, только это между нами. Никому не говори!

У вас великолепный пиджак. Не могли бы вы принести мне кофе с сахаром?

На твоём месте я бы выложил(а) им всю правду-матку. Ты слишком часто позволяешь обижать себя.

Кажется, Поль тебе даже не позвонил, чтобы предупредить, что не придет. Какая наглость!

Мне хотелось бы, чтобы ты был со мной искреннее.

Я бы попросил вас кое о чем, но уверен, что вы мне откажете.

Все моя наивность, я думал(а), что могу рассчитывать на вас...

Мне удалось убедить всех в том, что это ошибка секретарши.

Если бы ты знал(а), какую боль ты причиняешь мне своим поступком, ты бы, несомненно, повел(а) себя иначе.

Я позволил(а) себе воспользоваться вашим телефоном, надеюсь, вы не возражаете...

Я выдал(а) себя за члена семьи, они были в недоумении.

Я знаю, что ты меня больше не любишь.

Ты целый день плачешься: ты выглядишь жалкой.

Поскольку ты свободна сегодня вечером, я подумал(а), что ты с удовольствием посидишь с детьми. Кроме того, они будут счастливы: они тебя обожают!

На твоём месте мне было бы стыдно.

Я никогда не бываю искренним(ей) и не делюсь своими сокровенными мыслями.

Прекрати встречаться с друзьями! Они на тебя очень плохо влияют.

Я хочу, чтобы ты принимал(а) решения, но, разумеется, при условии, что это будут правильные решения...

Я мечтал(а) о том, чтобы встретить кого-нибудь вроде тебя.

Если ты будешь хорошо вести себя у мадам Крокиньюль, я куплю тебе шоколадное мороженое.

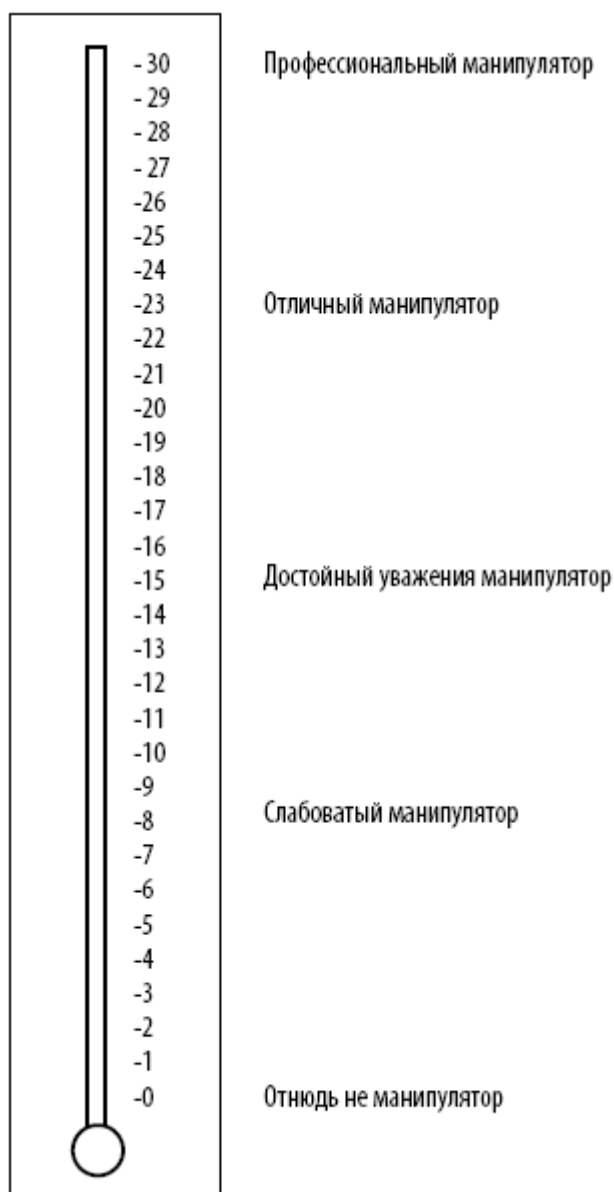
Понимаю, что для тебя проблематично дать мне машину на неделю. Не мог(ла) бы ты одолжить мне ее завтра, всего на один день?

С ума сойти, как мы похожи, ты и я.

Я изменил(а) тактику, что его совершенно обескуражило, и он, наконец, согласился с моей точкой зрения.

Анализ ответов

Подсчитайте число отмеченных позиций и перенесите свои результаты на приведенную ниже схему. Вы удивлены тем, что видите?



Вы набрали от 0 до 9 баллов

Манипулировать людьми не в ваших привычках. Вы, скорее всего, поддерживаете со своими знакомыми отношения, в основе которых лежат доверие и честность. Как правило,

вы предпочитаете ясность безо всяких экивоков. Вам неведомо оружие психологического воздействия, которое, между прочим, во многих ситуациях может оказаться полезным.

Вы набрали от 10 до 19 баллов

Вы... как и все остальные (не удержусь, чтобы не добавить), манипулируете своими близкими. В ваших руках масса рычагов, которые позволяют вам маневрировать, интриговать, подлизываться к другим, заставляя их вести себя так, как вам того хочется. Между тем вы, вероятно, не всегда отдаете себе отчет в этих приемах и порой совершаете оплошности, способные оказаться губительными с точки зрения межличностных отношений.

Вы набрали от 20 до 30 баллов

Все говорит о том, что с вами следует держать ухо востро, поскольку у вас ярко выражена склонность к манипулированию людьми. Тем не менее, возможно, ваша недооценка стратегии, технологий и связанных с ними мер предосторожности рискует сорвать вашу затею и окончательно осложнить отношения с жертвой. Эта книга позволит вам овладеть навыками манипуляции и развить в себе чувство меры, необходимое хорошему манипулятору.

Упражнение 9

Бессознательная манипуляция



Прочитайте следующую досадную историю и попытайтесь определить, какие высказывания и поступки Джейн несут на себе признаки манипуляции. Запишите свои ответы под текстом.

Аннет и Антуан ненадолго приехали на дачу, чтобы вырубить кустарник и обрезать деревья в саду. Они торопятся закончить работу, так как собирается дождь, кроме того, до семи вечера они должны забрать сыновей у бабушки. На дорожке, ведущей к их дому, появляется автомобиль. Это Джейн, коллега, вместе со своим новым приятелем Алленом.

—Я решила, что вы будете рады такому сюрпризу! Познакомьтесь, это Аллен, мой новый жених. Что скажешь, Аннет? Красавчик, не так ли?

—О да. К сожалению, мы не можем уделить вам много времени, потому что...

—Не беспокойся, мы не собираемся утруждать вас (она слегка касается руки Аннет). Я сказала Аллену, что у вас роскошный дом. Что он увидит: вы вложили в него безумно много труда! Ты нам его покажешь, Аннет?

Комментарий

Джейн, разумеется, манипулирует людьми, как в свое время господин Журден (герой комедии Мольера «Мещанин во дворянстве»), не ведая того, манипулировал прозой. Без предупреждения приехав к Аннет и Антуану, она не дает им возможности принять ее или отказать в визите. После чего она демонстрирует чтение мыслей, заранее заявляя, что они рады ее приезду. Затем навязывает себя, несмотря на реакцию хозяев, не считаясь с их занятостью, которой нельзя не заметить. Наконец, она пытается сделать Аннет соучастницей своего замысла и лишить ее защитной реакции, когда просит ее оценить красоту своего жениха и касается ее рукой. Вдобавок она прибегает к лести для того, чтобы хозяева позволили ей войти в дом.

Упражнение 10

Последний раз, когда вы были манипулятором

У меня есть все основания полагать, что в кругу семьи, в общественной или профессиональной жизни вы пользуетесь приемами манипуляции, часто даже не осознавая этого. Не могли бы вы сейчас выполнить небольшое упражнение на интроспекцию или самоанализ?

Сделайте усилие и попытайтесь вспомнить, когда и как вы в последний раз манипулировали кем-либо из своего окружения. Затем попробуйте со всей откровенностью ответить на следующие вопросы.

1.

Где и когда вы в последний раз кем-то манипулировали?

2.

Что вы для этого делали?

3.

Какие цели вы преследовали?

4.

Добились ли вы того, чего хотели, или же вас раскусили?

5.

Почему, по вашему мнению, ваша манипуляция сработала (или не сработала)?

6.

Сознавали ли вы, что манипулируете этим человеком?

7.

Вызвала ли у вас манипуляция какое-то особое ощущение (стыд, угрызения совести, чувство вины, удовлетворение...)?

8.

Заметил ли подвох человек, которым вы манипулировали?

9.

Испортились ли ваши отношения с этим человеком после случившегося?

10.

Является ли, по вашему мнению, манипуляция лучшим способом добиться желаемого?
Почему?

Комментарий

Вам было трудно вспомнить свою последнюю манипуляцию? Я не удивлен. Как правило, мы помним те, жертвами которых были сами, но при этом не осознаем манипуляций, авторство которых принадлежит нам. Но попробуйте еще раз!

Удалось ли вам передать словами свое поведение? Да? Нет? Согласен, часто довольно сложно проанализировать собственные действия, так как для этого требуется хорошее знание самого себя и способность к самонаблюдению, которая у нас, как правило, недостаточно развита. Наши поступки и поведение кажутся нам естественными, нам приходится делать усилие, чтобы понять, реакцией на какие чувства и личные неудовлетворенные потребности они являются.

Ваша проделка удалась: вы добились от того, кем манипулировали, желаемого действия или поведения, не вызвав у него подозрения и не выдав себя? Поздравляю вас, вы очень хитры!

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.