

Психологический ключ

для любой ситуации

Олег Серапионов



Внушаю
и
манипулирую!

51 действенный
прием

Олег Серапионов
Внушаю и манипулирую! 51
действенный прием на все случаи жизни

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4937632

Олег Серапионов. Внушаю и манипулирую! 51 действенный прием на все случаи жизни: Астрель;

Москва; 2012

ISBN 978-5-271-44358-9

Аннотация

Хотите научиться направлять поведение других людей в нужную вам сторону?
Ускользать от попыток манипулировать вами? Видеть суть человеческих поступков?
Понимать скрытые мотивы окружающих?

В этой книге – 51 простой, но очень эффективный прием «пси-воздействия». Потратьте несколько минут на их освоение, и вы не пожалеете!

Эти уроки воздействия должны быть у каждого, кто хочет управлять, убеждать, направлять!

Содержание

Введение	4
Рука помощи или камень на шее?	6
Круговорот манипуляций	7
Манипуляции – зло или...	8
...выгода для всех?	9
Основные правила манипулятора	11
Приемы скрытого управления людьми	14
Прием 1. «Мне все равно, друг мой...». Показное равнодушие	14
Прием 2. «И шо я в тебя такой влюбленный?» Мнимое обожание	16
Прием 3. «Жертва обстоятельств», или Давим на жалость	17
Прием 4. «Я вас мигом проглочу!» Имитация нападения	18
Прием 5. «Гипс снимают, клиент уезжает!» Фальшивая торопливость	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Олег Серапионов

Внушаю и манипулирую!

51 действенный прием на все случаи жизни

Введение

«Никто из людей не остров»

Нет человека, что был бы сам по себе, как остров; каждый живущий – часть континента; и если море смоев утес, не станет ли меньше вся Европа, меньше – на каменную скалу, на поместье друзей, на твой собственный дом.

Джон Донн

Эта книга – о том, как **быстро и эффективно** добиваться любых своих целей при помощи других людей. Слова «быстро и эффективно» выделены не случайно. Ведь если немного подумать, нет такой цели, которой мы могли бы достигнуть самостоятельно. И нет такого человека, который бы совсем не имел никакой цели – долговременной или сиюминутной. Даже если он просто валяется на диване, уставившись в потолок, то все равно преследует какую-то цель. Возможно, обдумывает новый проект, или мечтает, или отдыхает после трудного дня. Это неважно. Важно то, что он действует. Валяться, думать, мечтать, отдыхать – это все действия. А действий без цели не бывает. «Может, он просто бездельник?» – предположите вы. Пусть будет так. Однако и у бездельника есть цель! Эта цель – бездельничать в свое удовольствие. Но может ли бездельник ничего не делать сам по себе? Не может!

Потому что: 1) нужно, чтобы КТО-ТО обеспечил ему еду, крышу над головой и мягкий диван; 2) чтобы НИКТО не мешал наслаждаться ничегонеделанием.

И если бездельник не сумеет заставить (уговорить, убедить) этих КТО и НИКТО обеспечить ему все условия для безделья, у него ничего не выйдет. Ему либо придется оторвать зад от дивана и пойти заработать себе на хлеб, либо он просто умрет с голоду.

Современный мир подарил человеку одну из величайших иллюзий – иллюзию полной самостоятельности. Семья, школа, средства массовой информации с детства убеждают каждого из нас, что он является свободным, ни от кого не зависящим человеком, у которого множество прав и совсем немножко обязанностей; причем обязанности каждый человек выбирает себе сам. Но сам ли? Что вообще человек может сделать самостоятельно? Практически – ничего. Он рожден ДРУГИМИ. Он воспитан ДРУГИМИ. Он пользуется теми вещами, которые сделаны ДРУГИМИ.

Почему так «цепляют» истории о тех, кто оказался на необитаемом острове? Потому что они о том, чего стоит человек САМ по себе. И каждый, кто смотрит или читает такую историю, прикидывает ситуацию на себя – а что бы сделал Я, если бы попал в такой переплет?

- А вдруг ты завтра попадешь на остров в океане?
- На остров, вот здорово!
- А как же ты там проживешь без повара, без няни?
- А я найду кого-нибудь!
- Да хорошо бы кого-то, но мы-то знаем, что этот остров необитаем.

– Совсем необитаем?

– То есть абсолютно.

Ю. Михайлов

Можно навывдумывать каких угодно приключений, но в реальности редко кому удастся выжить в одиночку. Не проходит сезона, чтобы СМИ не сообщили о пропаже туристов, потерявшихся не весть как далеко от центров цивилизации. По тревоге поднимаются силы МЧС – и хорошо, если заплутавших находят живыми и невредимыми. А сколько случаев увечья и даже гибели... И это совсем рядом с человеческим жильем! А что говорить про необитаемый остров!

Рука помощи или камень на шее?

Человек не способен прожить без помощи других людей. Любое его действие обеспечено другими людьми – присутствующими или отсутствующими, живыми или умершими. Так что каждую секунду нашей жизни другие люди так или иначе влияют на нас, помогают нам. А мы, в свою очередь, помогаем им. Вопрос в том – что это за помощь? Ведь помогать можно по-разному. Можно руку протянуть утопающему, а можно ему камень на шею привязать... Сколько таких «камней на шее» в виде «отеческих» советов или «дружеской» поддержки утопило наши самые лучшие начинания! В юности я был влюблен в сокурсницу и имел глупость поделиться своей тайной с человеком, имевшим на меня большое влияние. «Эта девушка не для тебя, – сказал он с сочувственной улыбкой. – У нее генеральский запал, а ты тянешь в лучшем случае на майора». Много лет спустя мы с ней встретились, я узнал, что у нее было три брака, и ни в одном она не нашла счастья. В конце встречи она с грустью призналась мне, что не только знала о моих чувствах, но и сама была в меня влюблена! Но по женской гордости ждала, когда я к ней подойду первым... Так и не дождалась. Мало того, что совет влиятельного человека (который, кстати говоря, был руководителем психологических курсов) поломал ее судьбу; мне самому потом еще очень долго пришлось избавляться от «комплекса майора». Я не позволял себе строить «генеральские» планы, масштаб моих решений и поступков был в лучшем случае «майорским»... Почти десятилетие ушло у меня на то, чтобы открыть старую, как мир, истину – в каждом солдатском ранце лежит генеральский жезл! А для мужчины этим жезлом в 99,9 % является женщина. Ведь лишь при поддержке мудрой жены мужчина и может стать генералом – хоть в прямом, хоть в переносном смысле. Я упустил свою женщину с генеральским запалом; в результате этот запал у нее ушел на три неудачных брака, а я остался без нужной поддержки. И все благодаря совету лица, которому я сознательно позволил так кардинально влиять на себя. Был ли тот совет манипуляцией? По смыслу – нет (если только у руководителя курсов не было своих видов на мою любимую девушку). Технически – да, безусловно, потому что был использован один из классических приемов манипулятора, который так и называется: «отеческий совет». Другое дело, что я сам с бараньей покорностью послушался этого совета, и в результате две судьбы пошли не по той колее.

Круговорот манипуляций

Люди манипулируют друг другом постоянно. Сознательно или бессознательно, со смыслом, без смысла, с выгодой, без выгоды, но – манипулируют. И если вы до сих пор считаете, что уж кто-кто, а вы точно не участвуете в этом круговороте манипуляций, – вы либо очень наивный человек, либо просто не понимаете до конца, что такое манипуляция.

Манипуляция – это действие постороннего лица, которое заставляет человека поступать не так, как он бы поступил, не будь этого действия.

Понимаете? ЛЮБОЕ постороннее человеческое действие, которое заставляет нас поступить так, а не иначе, уже есть манипуляция! И совсем необязательно, что это действие изначально было нацелено на то, чтобы вынудить нас поступить определенным образом.

«Гречка подорожала, а скоро, говорят, и рис, и пшено дороже станет!» – две старушки в очереди в кассу делятся своими переживаниями. И вы разворачиваетесь и идете обратно в торговый зал – закупать и гречку, и пшено, и рис... И соль на всякий случай, и спички, и мыло – хотя пришли только за хлебом. Вы стали жертвой манипуляции, но пытались ли старушки вами манипулировать? Да у них и в мыслях этого не было! Но вы купились. Ладно крупа и спички: в конце концов, в хозяйстве это все так или иначе сгодится. А сколько раз вы покупали абсолютно ненужные, некачественные, ни к чему не применимые вещи? А сколько раз принимали решения – вредные, бессмысленные, бестолковые? вспомните любые три таких решения (или покупки), которые придут вам на ум, а заодно вспомните и то, что именно подтолкнуло вас к этим решениям и покупкам. «Сам не знаю, какой-то внутренний импульс» – большинство ответов будет именно таково. А что же вызвало этот импульс? Какое постороннее событие? Сумели вспомнить? Если да – поздравляем, вы уже начинаете осознавать, что такое манипуляция. А значит, готовы сделать ее управляемой, то есть начать манипулировать сознательно. И поддаваться на манипуляции – тоже сознательно. Да-да, не удивляйтесь: во многих случаях имеет очень большой смысл поддаться чужой манипуляции. Ведь нередко чужие манипуляции помогают нам достигать наших собственных целей. Собственно, любое, кратковременное или долговременное, взаимодействие людей есть цепь обоюдных манипуляций. И от того, насколько осознанными будут эти манипуляции, зависит, будет ли взаимодействие приятным или отталкивающим, выгодным или убыточным.

Манипуляции – зло или...

Общественное мнение громко заявляет: манипуляции – зло. Никто не имеет права манипулировать другим человеком или группой людей. Хочу заметить, что подобное заявление – уже манипуляция, преследующая несколько целей. Одна из них – внушить индивидам, что они – свободные, независимые, самостоятельные люди. Давайте задумаемся на минуточку: а надо ли это внушать человеку, который действительно свободен в своих мнениях и поступках? Неужели он не разберется сам, без общественного мнения?..

И все же, действительно ли манипуляции – зло? С одной стороны, никому не нравится думать, что им манипулируют. С другой – нет такого человека, который не желал бы иметь большее влияние на значимых ему людей, или попросту – манипулировать ими, как ему захочется. Правда же состоит в том, что мы без конца поддаемся на чужие манипуляции, будучи совершенно уверенными, что поступаем так по собственной воле. Эта привычка к манипуляциям передана нам по крови, впитана с молоком матери. А что такое воспитание, как не бесконечная манипуляция?

Родители пугают своих детей бабами-ягами, кощеями, монстрами, людоедами – разве это не манипуляция? Еще какая! Причем самая грубая из всех существующих – игра на страхах. Вы только почитайте сказки, в которых, как считается, всегда побеждает добро... Всегда ли? Колобка-то лисица слопала! А нечего было от бабушки с дедушкой убежать! А вот как начинается другая сказка:

Жила однажды маленькая девочка. Была она упрямая и чересчур любопытная. Бывало, отец с матерью ей что-нибудь скажут, а она их не послушается – ну, как тут беде не случиться...

И вот как заканчивается:

**И обратила она девочку в полено и кинула его в огонь. И когда оно как следует разгорелось, подсела она к очагу, стала греться и сказала:
– Вот теперь-то она светит ярко!
*Братья Гримм***

Куда смотрит общественное мнение? Почему до сих пор не запретили эти ужасные, насквозь манипулятивные сказки? Ведь это же насилие над личностью ребенка! Ведь он, наслушавшись таких сказок, будет бояться ходить один по темным лесам, убежать от родителей, разговаривать с незнакомцами... и получит ОТЛИЧНЫЕ ШАНСЫ ВЫРАСТИ здоровым и невредимым и ДОЖИТЬ ДО ПРЕКЛОННЫХ ЛЕТ!

Говорить о том, зло манипуляции или нет, можно исходя исключительно из их цели. Манипуляции сами по себе ни злы, ни добры. Злыми или добрыми могут быть только мотивы манипуляции. Манипулирование – всего лишь инструмент воспитания и влияния. Инструмент, надо сказать, очень действенный и эффективный – только нужно уметь им пользоваться! Умелая манипуляция доставляет пользу и удовольствие как самому манипулятору, так и объекту его влияния. Правда, при одном условии: если цель манипуляции – созидание, а не разрушение.

...выгода для всех?

Манипулирование людьми – это не что иное, как дипломатия. Подобно тому, как дипломаты добиваются выгодных для своей державы договоренностей, учитывая при этом интересы другой стороны, так и манипулятор-созидатель умеет влиять на других людей так, что они сами с радостью помогают ему. Просто потому, что им это **ТОЖЕ ВЫГОДНО**.

Да! Как бы ни странно это звучало, но объект манипуляции сам заинтересован в манипулировании собой. Ведь любая манипуляция со стороны чужого человека удовлетворяет какие-то потребности объекта. Только поэтому она становится возможной. Родители, пугая детей страшными сказками, удовлетворяют потребность ребенка быть в безопасности. И заодно формируют такие свойства, как осторожность и рассудительность.

Вы никогда не задумывались над тем, почему реклама, столь ненавидимая подавляющим большинством людей за навязчивость, все равно продолжает существовать и приносить огромные барыши? Ведь если что-то вызывает резкую неприязнь – значит, люди должны избегать этого всеми способами: переключать программы во время рекламной паузы, пролистывать журнальные страницы с рекламой, выкидывать рекламные буклеты, попадающие в почтовые ящики. То есть информация **НЕ ДОЛЖНА** доходить до потребителя, потому что потребитель **НЕНАВИДИТ** носителя этой информации – рекламу. А ведь реклама не просто доводит информацию – она **ЗАСТАВЛЯЕТ** нас покупать то, без чего мы в 99,9 % случаев могли бы прекрасно обойтись. Парадокс? Ничего подобного. Реклама взывает к нашим базовым потребностям – пусть навязчиво, пусть грубо, пусть на грани приличия (а нередко и за гранью). Но голос потребностей заглушает голос разума и нравственного чувства. Уничтожьте в человеке эти базовые потребности – и он перестанет замечать рекламу, какой бы назойливой она ни была. Эти базовые потребности были сформированы американским психологом Абрахамом Маслоу. Графически он изобразил их в виде пирамиды.



- **Первая ступень**, основание пирамиды – **физиологические потребности**: пища, вода, жилье, отдых, здоровье, желание избежать боли, желание получать удовольствие от физических ощущений.
- **Вторая ступень** – **потребность в безопасности, уверенности в будущем.**
- **Третья ступень** – **потребность в общении, желание принадлежать какой-то общности** (семье, компании друзей, единомышленникам и т. п.).
- **Четвертая ступень** – **потребность в уважении, признании, одобрении.**
- **Пятая ступень** – **потребность в самореализации, желание оставить свой след в мире.**

Хочу напомнить, что эти потребности названы базовыми не зря. Они обеспечивают человеку его существование в мире и социуме. Существуют также и сверхпотребности, такие как **любовь, вера, самопожертвование, стремление к духовному самосовершенствованию** – и когда они «включаются», пирамида Маслоу начинает рушиться.

В этой книге мы их рассматривать не будем, потому что искусство манипулирования людьми основывается на базовых потребностях. Надо сказать, чем выше поднимается человек по пирамиде потребностей, тем труднее им манипулировать. К счастью для манипуляторов, средний обыватель редко поднимается выше третьей ступени.

Если вы проанализируете всю рекламу, то поймете, что она затрагивает только три первые базовые потребности. Четвертая – признание – и пятая – самореализация – ей недоступны. Потому что манипулировать на этом уровне может только тот, кто изучил человека вдоль и поперек. Мудрая жена знает, на какие «кнопочки» надо «нажать», чтобы, удовлетворив мужа в потребности признания, получить то, что надо ей. Внимательные родители, которые действительно желают пользы своему чаду, всячески стимулируют потребность ребенка в самореализации – и тогда он добивается больших высот в своей профессии.

Не стремитесь затрагивать сразу все потребности своего объекта. Главное – поймите, что любая манипуляция это **взаимообмен**. Вы даете объекту почувствовать, что можете удовлетворить одну из его базовых потребностей, а взамен он делает то, что нужно вам.

Основные правила манипулятора

Хочу сразу предупредить вас: влияние манипуляций на отдельно взятого индивида сильно преувеличено. Не забывайте, что все люди – разные. Генетика, воспитание, образование, окружение, свойства характера, темперамент, личные предпочтения – из всех этих факторов складывается индивидуальный психологический код каждого человека. И лишь просчитав этот код, можно манипулировать человеком. Подумайте: кто самый лучший манипулятор в мире? Правильно: человек, который знает нас, что называется, как облупленных. Родители, братья, сестры наблюдают за нами с рождения, живут с нами в одном доме. «*Враги человеку домашние его*» – что за великая истина! Люди, живущие бок о бок, владеют искусством манипулирования друг другом на подсознательном уровне. Они, как никто другой, могут самым эффективным образом влиять на своего домочадца, заставить его сделать то и то-то или же, наоборот, от чего-то отступить.

Почитайте биографии выдающихся людей, и вы поймете, что все они делятся на две категории. Одни получили мощную поддержку в своей семье: родители ободряли и поощряли их во всех начинаниях. Другие, наоборот, отделились от семьи очень рано – и выбились в люди лишь благодаря тому, что вовремя успели избавиться от ограничивающего влияния домашних.

Ни один человек на свете не сумеет изучить нас так, как тот, кто живет с нами под одной крышей. А значит, и не сумеет повлиять на нас с такой силой. Это хорошая новость для тех, кто боится стать жертвой манипуляторов. Но есть и другая новость, которая вас не очень обрадует: вы никогда не будете иметь стопроцентного влияния на постороннего человека... **ЕСЛИ ТОЛЬКО НЕ ИЗУЧИТЕ ЕГО СО ВСЕХ СТОРОН!**

Итак,

Правило номер один: объект манипуляции надо изучать!

Чем лучше вы изучите свой объект, тем большее влияние сможете на него оказывать. Никто не сможет с ходу повлиять на абсолютно незнакомого человека – ну разве что случайно. Но ведь мы не можем все время рассчитывать на случай! Поэтому хороший манипулятор должен уметь «считывать» психологическую информацию. Это умение дается лишь многолетней практикой, и главное в нем – внимание к людям, с которыми вы общаетесь в данный момент.

Когда говорите с кем-то, старайтесь умом полностью погрузиться в него. Но именно – умом, а не эмоциями. Не только слушайте, **что** он говорит, и смотрите, что он делает. Но наблюдайте, **как** он говорит, **как** делает, в каком он состоянии, как вообще ведет себя, какое впечатление производит на окружающих.

На первых порах можете мысленно проговаривать про себя отдельные слова собеседника, отмечать его действия: «сейчас он улыбнулся... а сейчас вдруг загрустил. Нахмурился, поправил галстук, шмыгнул носом, посмотрел в потолок, отвернулся». Не оценивайте эти наблюдения: правильная оценка придет много позже, сама по себе. Просто наблюдайте и фиксируйте свои наблюдения.

Предвижу ваше смущение: «Если “погружаться” в каждого – эдак никаких сил не хватит!» Совершенно верно. Не хватит. Опытные манипуляторы это прекрасно понимают, а потому выбирают в качестве своих объектов не первого встречного, а лишь тех людей, от которых можно получить наибольшее количество выгод. История кишмя кишит примерами таких манипуляторов. Это и выдающиеся фавориты и фаворитки при дворах королей, и советники правителей, и разведчики во вражеских штабах (вспомните Штирлица – как ловко

он манипулировал нацистской верхушкой!). Все они годами изучали свои объекты и никогда не проводили манипулятивный прием без точного знания, какую душевную струну нужно тронуть для того, чтобы заставить свой объект действовать в нужном направлении.

Из этого правила вытекает

**Правило номер два:
берегите энергию!**

Не распыляйтесь на каждого встречного-поперечного. Любая манипуляция требует определенных затрат энергии, даже если вы овладели этим искусством до такой степени, что манипулируете как дышите... В подавляющем большинстве случаев надо предоставить событиям идти естественным чередом. Не следует искать «секретные кнопки» у сердитой продавщицы, когда вы в чужом городе остановите машину, чтобы купить в ларьке сигареты. Не тратьте силы на тех, кого вы видите первый и последний раз в жизни!

Это одно из самых трудных правил, особенно для новичков. Когда человек начинает чувствовать свою власть над другими, он тут же бросается испытывать вновь обретенные способности на всех, кто под руку попадется. И в результате попадает сам. Ощущение власти – одно из самых желанных наслаждений для любого человека. Особенно когда эта власть не предполагает никакой ответственности...

Если, благодаря манипуляциям, вы будете постоянно педалировать это чувство, оно превратится в потребность. В вашу БАЗОВУЮ потребность. А что можно делать с базовыми потребностями? Правильно: использовать их в качестве основы для манипуляций. Вы потеряете голову и дойдете до того, что не вы будете манипулировать любым человеком, а любой будет манипулировать вами.

Из этого правила, в свою очередь, мы можем вывести

**Правило номер три:
сохраняйте хладнокровие!**

Манипулятор, как и чекист, должен иметь горячее сердце, холодную голову и чистые руки. Трезвость и рассудительность – залог вашего успеха. Не позволяйте чувствам захлестнуть вас. Это правило полезно для любой жизненной ситуации, но особенно его надо соблюдать во время манипулирования. Как только почувствуете, что начинаете наслаждаться процессом манипуляции – немедленно прекратите ее. Просто выйдите из ситуации на несколько минут и приведите себя в спокойное состояние. Причем это относится не только к удовольствию, но и к неудовольствию. Любая эмоция, которая выводит вас из равновесия, делает вас не манипулятором, а объектом для манипуляций. Обратная сторона этого правила составляет

**Правило номер четыре:
вызовите в объекте эмоцию!**

Легче всего манипулировать человеком, когда он эмоционально неуравновешен. Если человек спокоен и рассудителен, он вряд ли попадется в руки манипулятора. Недаром создатели рекламы в пользу своего продукта приводят не рациональные, а эмоциональные доводы. Кстати, раздражение, которое вызывает назойливая реклама, – прекрасная почва для манипуляции. Именно поэтому рекламные паузы всегда прерывают фильмы и передачи «на самом интересном месте».

Однако начинающему манипулятору мы не советуем доводить свой объект до раздражения, гнева, печали и других негативных эмоций. Дело в том, что эмоции очень заразительны. Вы сами можете заразиться негативными эмоциями – и ваша манипуляция кончится просто плохим настроением. Лучше постарайтесь вызвать в объекте улыбку, смех, воодушевление или сочувствие. Этим правилом руководствуются дети (а дети, кстати – одни из лучших манипуляторов в мире): в добром настроении родители простят любую шалость и

могут выполнить любую просьбу. Каждому подчиненному известно, что к начальству следует подходить с просьбами, когда оно находится в хорошем расположении духа.

Когда доктор кукольных наук начинал чихать, то уже не мог остановиться и чихал пятьдесят, а иногда и сто раз подряд. От такого необыкновенного чиханья он обессиливал и становился добрее.

Пьеро украдкой шепнул Буратино:

– Попробуй с ним заговорить между чиханьем...

Алексей Толстой

Четвертое правило обязывает нас к выполнению

Правило номер пять:

развивайте остроумие и обаятельность!

Вызвать у человека положительную эмоцию – искусство очень тонкое. Много вы видели людей, которые бы всегда находились в приподнятом настроении? Большинство живет с ощущением постоянной озабоченности, неудовлетворенности, озлобленности на весь белый свет. Представьте, что у вашего объекта кредит не уплачен, начальник предъявляет непомерные требования, дети из двоек не вылезают, жена пилит, любовница требует свозить на Канары... Он живет в атмосфере постоянного негатива, а вы тут со своими манипуляциями!

Да, негативные эмоции тоже могут быть почвой для манипуляций. Но – повторяю – лучше их не использовать. Человеку и так плохо, а если вы будете бить его по больному – это может обернуться против вас. Лучше будет, если вы хотя бы на короткое время вытащите его из негатива, сделаете его горизонты хоть немного светлее. Есть тип людей, которые одним своим присутствием согревают окружающих. Это оптимисты, доброжелательные и открытые люди, которые всегда выслушают, посочувствуют и ободрят. Нередко к этим качествам добавляется природное обаяние. К сожалению, таких людей очень мало. Вы должны употребить все усилия, чтобы стать таким человеком! Будьте открыты миру, смотрите в будущее с надеждой! Никогда не опускайте руки, не позволяйте себе распускать нюни! Развивайте в себе качества оптимиста. И – учитесь быть остроумным!

Сразу хочу вас предупредить: повторение бородатых анекдотов и пошлых шуток никакого отношения к остроумию не имеет. Быть остроумным – значит иметь *острый ум*, то есть такой ум, который подмечает все вокруг, в повседневных вещах находит доселе неведомые, оригинальные стороны. Одно остроумное замечание может рассеять негатив так же, как единственный луч солнца, пробившийся сквозь тучу, рассекает тьму. Учитесь рассекать тьму! И люди сами к вам потянутся.

Ну вот, пожалуй, на этом и заканчивается теория науки манипулирования. Можете приступать к практике! В вашем распоряжении – **50 действенных приемов**, которые помогут вам разрешить любую проблему и достичь любой цели. Каждый прием подобен ключику, открывающему тайную дверцу в душе вашего объекта. Главное – подобрать правильный ключ!

Приемы скрытого управления людьми Техники манипуляции

Прием 1. «Мне все равно, друг мой...». Показное равнодушие

Этот прием мы назвали так в честь песенки, которую некогда пела Клавдия Шульженко:

**Я на балу сейчас,
Вовсе не ради вас,
И если вы с другой,
Мне все равно, друг мой!
Все пронеслось как дым.
Вы стали мне чужим,
Все равно,
Я не ревную,
Я не ревную,
Мне все равно!**
Л. Глазков. Старинный вальс

Один из излюбленных приемов ловеласов и роковых женщин. Манипулятор показывает объекту, что тот его абсолютно не интересует. Именно – показывает! Потому что истинное равнодушие обычно скрывается под маской вежливости и даже легкого интереса. Манипулятор же, проводя прием, буквально обжигает свой объект холодом. Этот прием может проявляться в том, что манипулятор не отвечает на вопросы объекта (делает вид, что не расслышал), не реагирует на его присутствие, не смотрит в его сторону. Но при этом все время **НАХОДИТСЯ РЯДОМ С ОБЪЕКТОМ**.

Этот прием очень сильно действует на людей тщеславных, себялюбивых. Например, женщина, считающая себя неотразимой красавицей, будет, конечно, оскорблена таким показным игнорированием. И уж, разумеется, постарается обратить на себя внимание манипулятора. А вполне возможно, и влюбится в него без памяти.

Точно так же и женщины способны показным равнодушием разжигать страсть в мужчинах, склонных к преувеличению своих мужских качеств.

Этот прием может быть направлен на удовлетворение двух базовых потребностей – сексуального влечения и потребности в признании. Причем второе используется гораздо реже. Так, родители намеренно не замечают успехов детей, чтобы они старались еще больше. А руководители игнорируют рвение подчиненных, чтобы стимулировать их буквально «лезть из шкуры вон».

Если вы хотите использовать этот прием именно для того, чтобы затронуть чью-то потребность в признании – будьте крайне осторожны. Ведь *незамечание* чужих успехов может привести к тому, что человек впадет в отчаяние и перестанет стараться вовсе. Или же решит, что вы – бесчувственный чурбан, и перестанет обращать на вас какое бы то ни было внимание. Этим приемом потребность в признании могут затрагивать лишь те люди, мнение которых значимо для объекта (родители, начальство). Поэтому показное равнодушие чаще всего направлено именно на сексуальный инстинкт.

Чтобы противодействовать этому приему, надо в первую очередь его обнаружить. Если вы заметите, что кто-то усиленно не обращает на вас внимания, спросите себя: а почему, собственно, я это заметил? Понаблюдайте за этим человеком: возможно, он намеренно игнорирует вас. Если это так, будьте уверены: вы имеете дело с манипулятором. В этом случае у вас есть два варианта. Во-первых, вы можете спросить напрямую – что ему от вас нужно. Во-вторых, вы можете употребить тот же самый прием против него самого. Отворачивайтесь от него. Не слушайте вопросов. Не смотрите в глаза. Не замечайте его. В каждом из этих случаев реакция будет одинаковой: манипулятор смутится, выйдет из себя, потеряет равновесие. Он поймет, что его план не сработал, и прекратит манипуляцию.

Прием 2. «И шо я в тебя такой влюбленный?» Мнимое обожание

Этот прием – полная противоположность предыдущему. Но как и показное равнодушие, мнимое обожание направлено на удовлетворение сексуального инстинкта. Влюбленность, обожание, похвала, уважение, почитание – оружие, перед которым устоять чрезвычайно трудно. Донжуаны всех времен и народов великолепно это знают.

Одна из базовых потребностей человека – найти себе пару. Эта потребность не угасает даже в женатых людях. В каждом живет подсознательный страх: а ну как партнер мне изменит, разведется, умрет? Что я тогда буду делать? Поэтому любой, кто проявляет признаки влюбленности в нас, так или иначе рассматривается нами как потенциальный партнер. В этом кроется огромная опасность для объектов манипуляции и широкая лазейка для манипуляторов-ловеласов.

Но этот прием имеет свои подводные камни. Очень трудно разыгрывать влюбленность, когда не испытываешь никаких сердечных чувств по отношению к объекту манипуляции. Нередко мнимое обожание перерастает в самую настоящую ненависть. А ненависть – невероятно разрушительное чувство, и разрушает оно в первую очередь того, кто ненавидит. Молодые девушки, разыгрывая влюбленность, «охмуряют» богатых стариков – но, ведь и выходя за них замуж, они продолжают играть в любовь, чтобы однажды стать богатой вдовой... Подумайте только: годами жить в аду ненависти ради сомнительного блага в будущем! Не слишком ли дорогая цена?

На первый взгляд может показаться, что прием этот безнравственен и вреден. Во многих случаях – да. Но есть ситуации, когда мнимая влюбленность может реально помочь человеку, воодушевить его, подарить ему крылья. Только использовать этот прием надо крайне осторожно, без нахрапа – иначе объект влюбится в вас, и вы будете иметь дело не с мнимым, а с реальным чувством. Как вы понимаете, чужая реальная любовь – это большая ответственность. Нужна ли она вам? Так что, разыгрывая мнимую влюбленность, будьте осмотрительны! Хорошо действует условное наклонение и влюбленность в прошлом:

Эх, будь я помоложе, я бы в тебя обязательно влюбился!

Или

А знаешь, ведь я была влюблена в тебя!

Такие ни к чему не обязывающие фразы весьма располагают человека к вам и в то же время не требуют от вас никаких действий.

А как же быть, если кто-то подает признаки влюбленности по отношению к вам? Как узнать – манипуляция это или настоящее чувство? В подавляющем большинстве случаев вам и не нужно это знать. Вы должны ответить себе на вопрос: а как вы-то сами относитесь к этому человеку? И главное – как вы относились к нему до того, как он начал оказывать вам знаки внимания? Вы-то смотрели в его сторону? Любили его? Подумайте: зачем он вам нужен? Может ли он составить подходящую пару, или это, в лучшем случае, партнер на одну ночь?

Конечно, все эти вопросы имеет смысл задавать лишь в том случае, если вы не женаты или не замужем. А если у вас есть семья – БЕГИТЕ ОТ ЛЮБОГО ВЛЮБЛЕННОГО! Хоть настоящего, хоть мнимого. Дорожите тем, что у вас есть здесь и сейчас. Не соблазняйте иллюзорным счастьем. И вообще, семейные люди должны научиться подавать окружающим четкий сигнал: Я ЗАНЯТ. Это залог сохранения семьи и великолепная защита от манипуляторов.

Прием 3. «Жертва обстоятельств», или Давим на жалость

Чтобы понять, в чем суть этого приема, достаточно вспомнить школьный курс русской литературы:

В эту минуту Грушницкий уронил свой стакан на песок и усиливался нагнуться, чтоб его поднять: больная нога ему мешала. Бедняжка! как он ухитрялся, опираясь на костыль, и все напрасно. Выразительное лицо его в самом деле изображало страдание. Княжна Мери видела все это лучше меня.

Легче птички она к нему подскочила, нагнулась, подняла стакан и подала ему с телодвижением, исполненным невыразимой прелести; потом ужасно покраснела, оглянулась на галерею и, убедившись, что ее маменька ничего не видала, кажется, тотчас же успокоилась.

М. Ю. Лермонтов.

Герой нашего времени

Московская красавица княжна Мери испытывала жалость к Грушницкому – раненому офицеру, которого, по ее предположению, разжаловали в солдаты за дуэль. (Как мы знаем, Грушницкий был юнкером и носил толстую солдатскую шинель из франтовства.) Он постоянно оказывается перед ней в самом жалком виде: то делает вид, что ему стакан не поднять, то в разговоре подчеркнет свою бедность и незнатность, то намекнет на какие-то особые обстоятельства, которые заставили его надеть солдатскую шинель. Вполне возможно, жалость княжны Лиговской переросла бы в настоящее чувство, если бы сам Грушницкий не стал жертвой более опытного манипулятора – Печорина. Когда Печорин рассказал княжне, что Грушницкий – юнкер и никто его не разжаловал, Мери утратила к последнему всяческий интерес.

Прикидываясь жертвой обстоятельств, манипулятор показывает человеку свою слабость, ущербность (часто мнимую), заставляя оппонента чувствовать свое превосходство. Чувство превосходства удовлетворяет базовую потребность быть не просто частью людского сообщества, а лучшей его частью. Объект манипуляции как бы снисходит к манипулятору, делает ему одолжение. И чем большее одолжение он сделает, тем большим благодетелем будет себя чувствовать. Играя на чувстве превосходства, манипулятор может заставить свой объект сделать все, что угодно.

Этот прием знаком абсолютно каждому человеку. Когда мы болеем, мы склонны преувеличивать свои страдания, потому что нам нравится забота и внимание со стороны близких. Дети часто плачут не оттого, что им действительно больно или обидно, а чтобы их пожалели. Для нищих же этот прием – профессиональный инструмент.

Надо сказать, вместе с чувством превосходства давление на жалость может вызвать в объекте и истинное сострадание. Но пользоваться им часто с одним и тем же объектом нельзя, иначе вас будут воспринимать как назойливого плаксу.

Что делать, если кто-то, изображая жертву обстоятельств, пытается разжалобить вас? Прежде всего, разберитесь в этих обстоятельствах. Быть может, не такая уж он и жертва? Очень часто попытка разобраться в ситуации заставляет манипулятора тотчас прекратить манипуляцию. Если же ваши близкие взывают к вашей жалости – в любом случае, есть смысл поверить им и проявить сочувствие. Вне зависимости от того, манипуляция это или правда. Ведь никому так не нужна наша забота и любовь, как тем, кто живет рядом с нами.

Прием 4. «Я вас мигом проглочу!» Имитация нападения

Как известно, лучший способ защиты – нападение. А имитация нападения – один из самых распространенных приемов манипулятора.

Почему имитация? Потому что на самом деле манипулятор не собирается выполнять те действия, которыми он угрожает объекту (или объектам) своей манипуляции.

Этот прием может быть использован в самых разных ситуациях, в том числе и в качестве защиты:

– А ну, канай отсюда!

– Точно. Канай. И пусть канают, а то я ему рога поотшибаю, пасть порву, моргалы выколю! Всю жизнь работать на лекарства будешь!!! Сарделька, сосиска, редиска, Навуходонор! Петух гамбургский!!!

«Джентльмены удачи»

Или для того, чтобы заставить объект манипуляции принять условия манипулятора. Ведь немотивированные вспышки гнева на грани ярости всегда вызывают желание успокоить буяна – и очень часто ценой значительных уступок.

Неважно, какими физическими данными располагает манипулятор – если он «впадает в буйство» достаточно натурально, находящиеся рядом с ним люди начинают испытывать страх. Ведь кто знает, что у него на уме? Может, у него нож за пазухой? Или он вообще ненормальный?

В любом случае, тот, кто ругается, топает, размахивает руками и угрожает самой страшной расправой, наводит невольный страх на окружающих. И надо сказать, чем больше у этой сцены наблюдателей, тем больший страх они испытывают.

Эмоции заразительны! Стоит одному испугаться, как начинают трусить все, несмотря на то что нападающий – один, а их большинство. Помните, как жалкий тараканишка заставил трепетать целое звериное царство:

**Он рычит, и кричит,
И усами шевелит:
«Погодите, не спешите,
Я вас мигом проглочу!
Проглочу, проглочу, не помилую».
Звери задрожали,
В обморок упали...
К. Чуковский**

Этот прием с успехом используется в политических баталиях. (Если вы смотрели хотя бы один эфир с участием В. В. Жириновского, то сразу поймете, о чем речь.) А как его можно применить в обычной жизни? Прежде всего, надо понимать, что этот прием вызывает сильную эмоциональную реакцию, которая забудется не скоро. После этого вас вполне могут начать воспринимать как человека неуравновешенного и агрессивного. И если это не является частью вашего плана, подумайте – стоит ли ваша цель того, чтобы к вам относились как к ненормальному? Однако в случаях, когда вам грозит опасность, этот прием может вас реально защитить.

А как быть, если кто-то имитирует нападение по отношению к вам? Для начала оцените обстановку: действительно ли нападающий может вам навредить? Если вы объективно

сильнее его или на вашей стороне есть еще люди – сохраняйте спокойствие. А еще лучше – заставьте окружающих смеяться над ним (см. прием № 50).

Прием 5. «Гипс снимают, клиент уезжает!» Фальшивая торопливость

«Времени на раздумья нет – надо принимать решение быстро!»

Этот прием применяют в ситуациях, когда никаким другим образом нельзя заставить объект принять решение на ваших условиях. Он заключается в том, что манипулятор, ссылаясь на отсутствие времени, принуждает объект действовать по своему сценарию. Манипулятор ставит объект в ситуацию спешки: быстро и эмоционально говорит, жестикуляция преувеличена, в ход могут идти любые аргументы и сравнения. Слова не так важны, как темп речи и эмоциональный накал. Главное – раскатать объект, задеть его за живое. И создать иллюзию того, что предлагаемый манипулятором выход – даже не лучший из всех возможных, а **ЕДИНСТВЕННЫЙ**. Чтобы у объекта не возникло даже мысли о том, что надо все-таки подумать...

Всем известный пример – «Счастливые часы», который объявляют в крупных и мелких торговых точках:

Только с 12 до 13! Счастливые часы!
СУПЕРскидка на всю продукцию фирмы X!
Торопитесь!

А на самом деле этот «счастливые часы» придуман для того, чтобы побыстрее сбыть никому не нужный и некачественный товар. Это также излюбленный прием риелторов, которые, убеждая своих клиентов в том, что «квартира уходит», заставляют их заключать не слишком выгодные для себя (но очень выгодные для агента) сделки.

Надо сказать, что этот весьма эффективный прием с этической точки зрения совсем безупречен в том смысле, что объект манипуляции больше теряет, чем приобретает. Но и он имеет право на существование. В тех случаях, когда вы **ТОЧНО ЗНАЕТЕ**, что этот прием принесет объекту безусловную пользу. К примеру, когда человека надо увести из опасного места, не дать ему совершить роковую ошибку.

Но как же быть, если объектом манипуляции становитесь вы? «Сейчас или никогда!» Сколько раз вы слышали эти слова? А сколько раз **ТАК И БЫЛО В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ**? Если вы хорошенько задумаетесь, то поймете, что в большинстве ситуаций, когда вас торопили с принятием решения, не только можно – нужно было подождать. И тогда решение ваше было бы совсем иным и вы не потеряли бы деньги, силы, время и другие преимущества.

Разумеется, есть обстоятельства, когда в буквальном смысле промедление смерти подобно. Эти обстоятельства касаются вопросов жизни и смерти. Так, врач должен быстро решить – делать ли операцию больному, находящемуся в критическом состоянии. При пожаре, потопе, аварии действовать нужно быстро... В любых других случаях **ВРЕМЯ ЕСТЬ**. Его может быть совсем немного, но оно есть. Собственно, его и нужно-то совсем немного.

Главное – успокоиться и взглянуть на вещи трезво. И задать себе один-единственный вопрос: а действительно ли в данных обстоятельствах у вас есть только один выход – тот, который вам предлагают со стороны? Или же вас намеренно подталкивают принять скоропалительное решение, чтобы получить свою выгоду? А какие выгоды получите вы? Превышают ли они те выгоды, которые у вас будут, если вы откажетесь? Итак, главное оружие против подобной манипуляции – спокойствие и рассудительность.

Учтите, что манипуляторы всегда стараются эмоционально заразить свой объект, «накрутить» его. Поэтому, если вы чувствуете, что теряете эмоциональное равновесие, просто покиньте ситуацию на некоторое время. Хотя бы на 5 минут, сославшись на тошноту,

головную боль, естественную нужду. Эта передышка даст вам огромное преимущество перед манипулятором.

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.