

КАРМАННЫЙ СОВЕТНИК
Нелли Власовой

защита от манипуляторов

всех мастей



Нелли Власова

**Защита от манипуляторов всех
мастей**

«Автор»

Власова Н. М.

Защита от манипуляторов всех мастей / Н. М. Власова — «Автор»,
— (Карманный советник Нелли Власовой)

ISBN 978-5-425-02791-7

С манипуляторами всех мастей приходится либо бороться, либо соревноваться в беге. Эта книга об эффективных и проверенных на практике приемах противостояния манипуляторам. Но чтобы их успешно освоить и перейти от жизненной позиции «борьбы» в позицию «бега», готовьтесь изменить себя и свои привычки! Присоединяйтесь к тысячам читателей, чьи сердца покорила и помогла решить, казалось бы, неразрешимые проблемы уникальный российский автор Нелли Власова! Для широкого круга читателей.

ISBN 978-5-425-02791-7

© Власова Н. М.
© Автор

Содержание

Введение	5
1. Как распознать манипулятора?	7
Признаки, по которым можно заподозрить манипуляторов	8
Манипулятора можно распознавать и по эмоциональным реакциям	10
Манипуляция на переговорах	11
Два основных правила совершенной манипулятивной техники	12
2. Как вылезти из паутины манипулятора?	13
Общие рекомендации по идентификации манипулирования со стороны партнера	14
Другие приемы защиты от манипуляции	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Н. М. Власова

Защита от манипуляторов всех мастей

Введение

Жизнь напоминает матрац. То солнышко светит, то тучи набежали. Стрессов и проблем нет только у тех, кто на кладбище. А мы – живые, и такая благодать, как удары и подножки судьбы или укусы ближних, нас не обходит. Чередования темных и светлых полос преследует каждого. Длительность и глубина темных пятен у всех разная, но неизбежным является общий признак – обязательное их наличие. Один мудрый сказал: «Я прожил долгую жизнь и пережил много несчастий, большая часть из которых была мною надумана».

На самом деле только примерно 7 % событий заслуживают переживаний. Только смерть ближних – действительное горе, все остальное гримасы жизни.

Жизнь может напоминать ринг или бег. На ринге бьются до крови. В соревновании по бегу идет соревнование. Если человек имеет установку на жизнь-борьбу, то он борется с собой, с другими людьми или с обстоятельствами, стараясь сделать им нокаут. В случае жизненной философии типа жизнь – это бег, человек соревнуется с такими же другими бегунами. И тут идет не борьба, а соревнование. Выигрывает более успешный, подготовленный, профессиональный.

Мудрецы утверждают, что жизнь начинается там, где кончается зона комфорта. Когда мы развиваемся? Когда живем в комфорте среды или в комфорте отношений? Ничего подобного. Там мы если и не деградируем, то уж точно не развиваемся. Только в преодолении преград идет развитие и совершенствование человека. В случае бокса (игры в футбол, хоккей и другие виды спорта, основанные на столкновении) человек тоже развивается, становится сильнее и успешнее, но и одновременно наполняется агрессией. В случае бега (плавание, биатлона, фигурного катания и т. п., т. е. тех видов спорта, где участники работают в параллели) нет места агрессии, но есть мощное развитие.

Каждый день и даже час люди всей Земли вступают в контакт с другими людьми и их интересами, с неблагоприятными обстоятельствами и даже с собственными комплексами, страхами, амбициями. По какому сценарию будет развиваться этот поединок? По сценарию борьбы или бега?

Статистика утверждает, что в 87 % всех столкновений наблюдается стиль борьбы. Выходит, не далеко от животного ушел человек. Борьба или бегство – вот два вида условных рефлексов животного мира. Но ведь мы – не животные, мы гомо сапиенс, человек разумный. И такому человеку природа дала мозги. А мозг способен либо придумать творческое решение, как разрешить сложившееся противоречие, либо изменить отношение к данному конфликту.

И в ситуациях разных конфликтов люди выработали два стиля поведения: коммунальный (плебейский) и второй – джентльменский. Носителя коммунального стиля поведения можно назвать ОБЫВАТЕЛЕМ, или ПЛЕБЕЕМ. Носителя джентльменского – ДЖЕНТЛЬМЕНОМ (ЛЕДИ), или ЛИДЕРОМ. Коммунальному стилю не нужно учиться. Он везде, вокруг и всегда. Джентльменский не передается с генами. Он либо воспитывается в среде таких же джентльменов или жизненных философов, либо формируется под влиянием нового мировоззрения. Если определить в процентах, то коммунальный стиль потянет на 97 %, а джентльменский – не более 3 %.

Бертран Рассел сказал: «Джентльмен – это человек, в общении с которым чувствуешь себя джентльменом». Жизнь – это не место, где тратят нервы. Это место, где становятся

философами. И кроме того, жизнь (работа, семья, дружба) – это не место для порывов, это место для дипломатии.

Бокс можно противопоставить стилю айкидо. В айкидо нет нападения, там идет перераспределение энергии «противника». Это и есть танец с ситуацией, соревнование, поиск метода перераспределения энергии с целью добиться успеха.

Скажите себе, что, находясь в зрелом уме и твердой памяти, берете социалистические обязательства уйти с площадки ринга и перейти на беговую дорожку. Но легко сказать, да не легко сделать. Самое большое препятствие для человека – он сам. Куда деть свои привычки и стереотипы?

Переход с жизненной позиции «борьбы» в позицию «бега» – есть мощный толчок к развитию человеческой души. Начните заниматься шлифовкой собственной души каждый день, в каждой ситуации, в каждом контакте. Флаг вам в руки. И пусть будут маленькие победы каждый день.

Тот человек, кто является оппонентом в конфликте со мной, по отношению ко мне является явным, сознательным или скрытым и бессознательным – но МАНИПУЛЯТОРОМ.

Так как же на грамотном джентльменском уровне противостоять манипуляторам всех мастей? Именно об этом данная книга.

Когда теряешь гармонию? При столкновении с танком от тебя остается мокрое место. А при столкновении с манипулятором выглядишь как побитая собака или мокрая курица. Кто такие манипуляторы, от которых хочется защищаться, в то время как стоило бы держать свое достоинство, подобно королю на троне? Манипуляторы бывают злонамеренные или сознательные. Но есть и другие – бессознательные. Стоит дать себе обет держать удар как с теми, так и с другими. Скажите себе: «Своей гармонии не отдадим ни пяди!»

Манипуляторами (сознательными и бессознательными) бывают люди, которые позволяют себе играть с нами, как кошка с мышкой. Часто они просто жаждут получить от нас желаемое, не учитывая отсутствие такового желания с нашей стороны.

Наша задача – противостоять сознательной, злонамеренной манипуляции людей, сохраняя в душе покой и гордость за свою способность быть хозяином своей Судьбы, а не жертвой.

Удачливый человек – тот, кто способен сложить прочный фундамент из камней, которые бросает ему под ноги Судьба.

1. Как распознать манипулятора?

Манипулятор предоставляет вам почетное право быть его рабом. При этом ваше рабство добровольное. И вы делаете то, что угодно манипулятору, потому, что вам есть что терять. Вас «подкупили» хорошим отношением или навязали вам такой образ, что теперь неудобно ему не соответствовать. Вы просто становитесь средством для достижения чужих целей. Манипулятор делает нужное ему дело вашими руками. Вы просто оказались в руках опытного дрессировщика.

Ничего страшного в этом нет. Кто не грешит манипуляцией? И кто не был орудием в руках манипуляторов? По большому счету все, осознанно или бессознательно манипулируют друг другом. Просто у разных людей получается разный эффект. Женщина, которая, выражая обиду, добивается поблажек и подарков, явно манипулирует мужчиной. Дети манипулируют родителями, мужчины – женами, начальники – подчиненными, а те – начальниками.

Но иногда это достает. И не для каждого мы готовы делать то, что он хочет. В бизнесе могут манипулировать сознательно и во вред вам. Вот тогда и важно знать, как не попасть в лапы манипуляторов. И как их распознавать? Этим знаниям учат разведчиков. Ведь в бизнесе тоже приходится быть разведчиком. Заглянем в один из учебников, предназначенных для разведшкол. Там обобщены признаки часто встречающейся манипуляции.

Признаки, по которым можно заподозрить манипуляторов

1. Интерес к фактам вашего прошлого опыта.

Очень плохо, если партнер высказывает информированность о ваших планах и перспективных устремлениях. Еще хуже, когда он слишком много знает о том, что именно вы планировали из числа неудавшихся затей. Чем выше информированность подобного рода, тем партнер в большей степени готов к манипулированию вами. Подумайте, зачем другому человеку изучать ваши планы, как не для манипулирования вами?



2. Повышенное личное внимание к вашей персоне.

Повышенный интерес к фактам вашей биографии, семейному положению, хобби и проявление этой осведомленности – признак манипулятивного интереса.

3. Повышенный интерес к философским темам.

Разнообразные разговоры на темы «смысла жизни», столь притягательные в партнерском застолье, на самом деле могут скрывать разработку планов воздействия на вас.

4. Темы личной мотивации.

Прощупывание вашей мотивации (почему, зачем, с какой целью, что это вам дает?) – это всегда разведка вашей личности.

5. Лесть.

Явное завышение оценок ваших личностных, статусных, профессиональных качеств и возможностей.

6. Тема личностных ориентаций.

Перевод разговора с обсуждаемой темы на ваши личностные ценности, ориентации, мнения, отношения, идеалы.

7. Драматизация ситуации.

Описание устрашающих последствий.

8. Акцентуация цейтнота.

Партнер подгоняет вас, акцентирует ваше внимание на отсутствии времени для обдумываний и промедлений.

9. Апелляция к третьим лицам.

10. Настойчивое стремление оказать вам услугу.

11. Апелляция к позитивному прежнему опыту.

«Да мы так тысячу раз делали с тем-то и с тем-то».

12. Ссылки на значимые имена.

13. Приближение.

Навязывание самого себя, своего окружения, любого нового лица.

14. Программирование.

Партнер пытается навязать вам свое видение, отличное от вашего.

Предупреждение!

Присваивайте ярлык манипулятора только тем людям, которые используют целые комплексы указанных приемов. На единичных проявлениях не делайте заключений о том, что вами сознательно манипулируют. Мы все бессознательно пытаемся манипулировать друг другом.

Манипулятора можно распознавать и по эмоциональным реакциям

1. Высокая устойчивость при ваших выпадах.

Склонность человека к подавлению эмоциональных реакций может сигнализировать о скрытности и двуличности натуры.

2. Искусственный юмор.

3. «Отзеркаливание».

Вы улыбнулись, вам улыбнулись; вы говорите в быстром темпе, вам отвечают так же; вы скрестили ноги, партнер сел так же. Вы отражаетесь, как в зеркале.

4. Нагнетание тревожности.

5. Экстраординарные реакции.

Реакции, неадекватные ситуации (например, один кричит на другого при разборках в сверхповышенных тонах).

6. Попытка дезорганизовать вашу деятельность, поставить вас в точку бифуркации, т. е. в точку неустойчивого равновесия.

Манипуляция на переговорах

На что следует обращать внимание на переговорах?

1. На состав бригады.

Как только увидите, что роли в группе партнеров четко персонифицированы и выдержаны, – принимайте, перед вами артисты «оригинального жанра»! Особенно распространены дуэты и трио «злой, плохой, хороший».

2. На стартовое поведение.

Стартовое поведение – это домашняя заготовка. Можно его разбить контрманипуляцией. Например, если партнер агрессивен, то предложить пересесть на мягкий диван рядом с собой, зажечь мягкий свет. Имидж-игра улетучивается. Непросто будет войти в образ по-новому, когда антураж изменился столь неожиданно. Выбивание из седла пригодно и для устоявшегося контакта. Если партнер вошел в образ «крутого», то можно поинтересоваться его детьми. Можно спросить, почему у него такие холодные руки и нет ли покалывания у него в спине?

3. На личное обращение.

Насколько подчеркнуто внимательно и изысканно обращается к вам партнер?

4. На стиль вербального обращения.

Насколько партнер пытается атаковать ваше воображение? В психологии есть понятие «фасцинация», что означает «чары», «очарование». Фасцинация может быть семантической, когда используют красивые образы, метафоры, и акустической, когда модулируют голосом, понижая его, переходя на эмоциональное звучание или театральную декламацию.

5. На технику слушания.

Сверхвнимательное слушание, с явной эмоциональной поддержкой, может выдавать либо хорошо обученного психологами слушателя, либо манипулятора.

6. На общее впечатление от партнера.

Если партнер на вас произвел слишком хорошее впечатление только за счет поведения по отношению к вам, то задумайтесь! Явно пахнет отработанной манипулятивной техникой.

7. На проявление недоверия к вам.

Вам могут неявно высказывать опасения и недоверие. А это включает подсознательные ответы. Тем самым вас могут явно провоцировать к желаемым для партнера действиям.

8. На построение и ведение беседы.

Обращайте внимание на структуру беседы:

- › как направляется и подталкивается разговор?
- › как происходит переключение тем?
- › какова вопросная эквилибристика?

Два основных правила совершенной манипулятивной техники

1. Манипулятор работает на тонком уровне. Это больше обращение к подсознанию, чем к логике. Манипулятор высокого класса – это человек шарма и обаяния.

2. При дешифровке чужого поведения ориентируйтесь на ощущения! Даже если ваш разум можно обмануть, то в области подсознания, где варится всевозможная ценная информация, вас провести невозможно. Тем более, если вы усвоили «грубую» технику манипулирования и всегда в состоянии рассмотреть чужие «пионерские приемчики».

Манипулятор часто ведет себя так, как мы хотели бы, чтобы к нам относились. И тут возможны только два варианта. Либо перед вами человек высочайшего искреннего интереса к вам (что если и встречается, то слишком мало и редко), либо вами явно манипулируют, расслабляют, подкупают, настраивают ваше поведение на желаемый для себя курс.

Если вы уловили много из указанных приемов, то просто включите сигнал: «Осторожно!». Не повредит!

2. Как вылезти из паутины манипулятора?

В основе защиты от манипуляции лежат классические принципы восточных единоборств. Суть их сводится к тому, чтобы повернуть оружие против нападающего. Чем сильнее атакует ваш противник, тем сильнее ваше контрдействие. Получается, что ваш противник фактически воюет против себя самого. Ниже приведены различные приемы защиты от манипуляции, собранные из разных источников, включая и специальные методы, разработанные в контрразведке. Для вашей реальной ситуации вам придется самому определить, какие методы будут подходить в большей степени.

Если вы подверглись манипуляции и поддались ей, то это можно приравнять к заражению. Болезнь означает, что вы заразились и стали жертвой манипулятора. Чтобы бороться с болезнью, нужно уметь поставить правильный диагноз и для него выбрать лечение.

Вот вам приемы, знание которых позволит ставить себе диагноз. Если вы обнаружите указанные симптомы, значит вы заразились. Приемы взяты из учебника для экономических разведчиков.

1. МЕТЕРС

(МЕтод ТЕкущего Рационального Самоконтроля)

Если вы подверглись манипуляции и вам попытались промывать мозги, то включите **контроль времени мышления**. Как только вы ловите себя на том, что после контакта продолжаете домысливать чужие идеи, то весьма вероятно, что вы подверглись атаке. Это обыденно. Весь партнерский бизнес строится на заражении чужого сознания нужными идеями. Это не очень обыденно. Ибо ни одна жертва не хотела ею стать.

Чем более активно перерабатывается в вашем мозгу чужая мысль, чем дольше вы ее анализируете, чем глубже ваши преобразования, тем качественнее вас зарадили.

2. «Метод интроспекции»

Интроспекции – это заглядывание в себя, внутрь своего подсознания, внутрь ощущений. Доверяйте своему подсознанию. Очень редко тревожащие вас ощущения бывают беспочвенными. Ваша интуиция подскажет вам, куда смотреть и что искать. И хотя этот метод как бы не точный, он используется даже в разведке. Он похож на стрельбу ночью. Лучше глаза закрывать совсем и стрелять на слух, чем таращиться в темноту. Главное, не пренебрегать этим методом.

3. «Метод медитаций»

Расслабьтесь и сосредоточьтесь. Сконцентрируйтесь на объекте. Ваше подсознание выдаст на поверхность ответы на ваши запросы.

Общие рекомендации по идентификации манипулирования со стороны партнера

Чтобы распознать, действительно ли вами манипулируют, нужно сделать следующее:

1. Открыть каналы внимания и подключить память для фиксирования и записи малейших нюансов поведения объекта. Выбрать соответствующую роль и позицию, позволяющую вам видеть объект в нужных вам ракурсах, не отвлекаться, сконцентрировать внимание и записать информацию максимально полно.
2. Анализировать данные, подключив логику к анализу поведенческих наблюдений.
3. Подключить анализатор бессознательного, прибегнув к его стимуляции соответствующими методами. Взгляд внутрь себя, обзор внутренних ощущений должен дать вам не только ответы на полученные наблюдения. Привычка анализировать внутренние переживания открывает каналы бессознательной переработки информации, что приводит к обострению интуиции.
4. Не забывайте, что лучшая оборона – это атака. Практикуйте собственное воздействие, и вы не окажетесь среди поверженных.
5. Помните: «Чужие не предают». Осмотритесь вокруг...

Другие приемы защиты от манипуляции

«Тайм-аут». В переговорах никогда не соглашайтесь на первое предложение. Не говорите «да» или «нет». Лучше возьмите время на раздумье.

Итак, себе всегда берите время на раздумье, а другому постарайтесь его не давать, если хотите им управлять. Если попадется такой же грамотный противник и возьмет это время, то радуйтесь, что ваша манипуляция не прошла. С умным партнером игра интересней.

«Пауза». При наскоках, шоу-эффектах, попытках ввести тебя в неустойчивое состояние держите сами паузу. И чем дольше, тем лучше. Во время паузы разум проснется. Можно представить себя как бы внутри собственной ауры, которая тебя защищает от всех вредных стрел воздействия. Можешь при этом помогать себе формулами внушения типа «Я не помойное ведро, чтобы втягивать в себя страх, угрозу, обиду, унижение, которые на меня испускают». Простые приемы, но они здорово помогают противостоять манипуляции и не попадать в точку бифуркации.

«Не торопиться». Если вас начнут торопить, то спокойно говорите: «Спешка нужна только при ловле блох» или «Торопящаяся собака рождает слепых щенят», «Что скоро делается, потом долго сказывается», «Не будешь торопиться, доедешь», «Не спеши, а то опоздаешь» или «У меня принцип: ответственное решение нужно принимать на свежую голову и после того, как оно немного отлежится».

«Переключение». При явном воздействии, когда чувствуете, что вас затягивают, как муху в паутину, переключайтесь на посторонние мелочи: рассмотрите его галстук, манеру говорить и пр. При приказе «10 минут не думать о белой обезьяне!» все только о ней и думают. А как выполнить приказ? Думай о красном крокодиле. Если тебя переключают на другое, думай о своем, сосредоточься на нем, посмотри на зубы партнера, завернувшийся лист бумаги, послушай звук мотора на улице, сконцентрируйся на своих руках – и ты устоишь против манипулятора.

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.