

ОГЛАВЛЕНИЕ

Жертва и охотник	9
Введение	10
Глава 1. Что такое манипуляция	11
Глава 2. На чем основана манипуляция?	20
Как войти в раппорт?	23
Виды подстройки	24
<i>По жестам и движениям</i>	<i>24</i>
<i>По голосу</i>	<i>25</i>
<i>По приоритетному восприятию информации</i>	<i>25</i>
<i>По использованию лексики собеседника</i>	<i>27</i>
<i>По одежде, похожей по стилю</i>	<i>27</i>
<i>По проблемам</i>	<i>28</i>
<i>По ценностям</i>	<i>28</i>
<i>По настроению</i>	<i>29</i>
Благоприятные условия для манипуляций	29
Глава 3. Мишени манипуляций	33
Потребности жертвы манипуляции	33
Как определить чужие потребности?	37
Защита от атаки на ваши потребности	42
Ценности жертв манипуляции	43
Как определить чужие ценности	49
Защита от атаки на ваши ценности	52

Глава 4. Эмоции в контексте манипуляций	54
Радость	55
Страх	57
<i>Построение манипуляции</i>	58
<i>Защита</i>	61
Печаль	63
<i>Построение манипуляции</i>	64
<i>Защита</i>	65
Вина	66
<i>Построение манипуляции</i>	66
<i>Защита</i>	70
Стыд	72
<i>Построение манипуляции</i>	74
<i>Защита</i>	76
Презрение	77
<i>Построение манипуляции</i>	78
<i>Защита</i>	80
Глава 5. Техники манипуляции, основанные на НЛП	82
Техника № 1 «Обобщение»	83
<i>Как защищаться</i>	87
Техника № 2 «Разделение»	89
<i>Как защищаться</i>	92
Техника № 3 «Метафора»	93
<i>Как защищаться</i>	95
Техника № 4 «Невидимая связь»	96
<i>Как защищаться</i>	100

Техника № 5 «Невидимая связь 2.0»	100
<i>Как защищаться</i>	102
Техника № 6 «Слова-ловушки»	102
<i>Как защищаться</i>	107
Техника № 7 «Косвенное внушение»	107
<i>Как защищаться</i>	110
Техника № 8 «Невербальная маркировка»	110
<i>Как защищаться</i>	112
Техника № 9 «Смещение акцента»	112
<i>Как защищаться</i>	114
Техника № 10 «Последствия»	115
<i>Как защищаться</i>	117
Техника № 11 «Подмена контекста»	117
<i>Как защищаться</i>	119
Техника № 12 «Правда ли?»	120
<i>Как защищаться</i>	122
Техника № 13 «Представь...»	122
<i>Как защищаться</i>	123
Техника № 14 «Выбор без выбора»	124
<i>Как защищаться</i>	126
Техника № 15 «Чтобы...»	126
<i>Как защищаться</i>	128
Техника № 16 «Подтекст»	128
<i>Как защищаться</i>	130
Техника № 17 «Ложная надежда»	131
<i>Как защищаться</i>	135
Техника № 18 «Недосказанность»	136
<i>Как защищаться</i>	137

Техника № 19 «Интерпретация»	137
<i>Как защищаться</i>	138
Техника № 20 «Аналогия»	140
<i>Как защищаться</i>	142
Техника № 21 «Воспоминания»	143
<i>Как защищаться</i>	145
Техника № 22 «Сны»	146
<i>Как защищаться</i>	147

Глава 6. Психологические техники

манипуляции	148
Техника № 1 «Смена темы разговора»	148
<i>Как защищаться</i>	149
Техника № 2 «От сути к форме»	150
<i>Как защищаться</i>	152
Техника № 3 «Игнор»	152
<i>Как защищаться</i>	154
Техника № 4 «Ближе-дальше»	155
<i>Как защищаться</i>	159
Техника № 5 «Ложная незаинтересованность» ...	162
<i>Как защищаться</i>	163
Техника № 6 «Ложное подчинение»	163
<i>Как защищаться</i>	164
Техника № 7 «Ложное доминирование»	164
<i>Как защищаться</i>	166
Техника № 8 «Ложный авторитет»	166
<i>Как защищаться</i>	167
Техника № 9 «Ложная слабость»	168
<i>Как защищаться</i>	170

Техника № 10 «Ложная забота»	170
<i>Как защищаться</i>	172
Техника № 11 «Если честно...»	172
<i>Как защищаться</i>	173
Техника № 12 «Ты адекватный?»	173
<i>Как защищаться</i>	175
Техника № 13 «Отрицание»	175
<i>Как защищаться</i>	176
Техника № 14 «Эгоизм жертвы»	177
<i>Как защищаться</i>	178
Техника № 15 «Эгоизм манипулятора»	179
<i>Как защищаться</i>	180
Техника № 16 «Обесценивание»	182
<i>Как защищаться</i>	185
Техника № 17 «Двойное обесценивание»	188
<i>Как защищаться</i>	190
Техника № 18 «Перекладывание ответственности»	191
<i>Как защищаться</i>	192
Техника № 19 «Прощение»	193
<i>Как защищаться</i>	194
Техника № 20 «Предположение»	195
<i>Как защищаться</i>	196
Техника № 21 «Намек»	196
<i>Как защищаться</i>	197

Глава 7. Как правильно и эффективно защищаться от манипуляций?	199
Алгоритм работы с манипуляциями	199

Шаг 1. Пауза	199
Шаг 2. Осознание	201
Шаг 3. Решение	202
Шаг 4. Стратегия	203
Шаг 5. Переговоры	203
Шаг 6. Итог	205
Муки совести	207
Глава 8. Кто такие манипуляторы?	212
Я что-то хочу	212
Значит, я должен это получить	216
<i>Этап 1</i>	216
<i>Этап 2</i>	219
<i>Этап 3</i>	221
Глава 9. Что делать, если я — манипулятор?	224
Признать, что каждый удовлетворяет в первую очередь свои потребности, а не чужие	225
Избавляться от слова «хочу»	227
Научиться слышать чужое «нет»	228
Научиться открыто и прямо просить	229
Научиться понимать свои потребности	230
Научиться давать что-то взамен	230
Уметь управлять своими эмоциями	231
Заключение	233

Жертва и охотник

В воздухе — томительное напряжение. В ее дрожащей руке — бокал красного сухого вина. На губах — неприятное послевкусие. Оно помогает сдерживаться, чтобы не разреветься. Облокотившись на стену, она смотрит, как он обувается. Горящие в гостиной свечи, еще несколько минут назад бывшие элементом интимной атмосферы, теперь добавляют трагизма.

Он обулся, взял куртку и грустно посмотрел в ее голубые глаза, полные надежды:

— Прости, но я так не могу.

— Поняла тебя, — выдавила из последних сил.

— Так будет лучше для всех. Прощай, — он резко открыл дверь и быстро начал спускаться.

Она истерично прокричала: «Пошел к черту!» и со всей силы захлопнула дверь. Залпом опустошив бокал, прижалась спиной к стене и сползла вниз. Сидя на холодном кафеле в шикарном черном бархатном платье, заревела от обиды, ненависти, презрения и любви. С его уходом время словно остановилось, а силы покинули. Не могла понять, почему снова не повезло и нужный больше воздуха человек ушел. «Неужели так много прошу у мира? Неужели недостойна любви? За что мне это все?»

Внезапно подняла голову, вытерла слезы, размазав тушь, и с ненавистью посмотрела на дверь: «Ты все равно будешь моим. Найду способ. В этот раз готова на все».

Введение

Приветствую на страницах этой книги всех, кто решил погрузиться в заманчивый и опасный мир манипуляций. Уверена — то, что вы узнаете от меня, не оставит вас равнодушным. При этом абсолютно не важно, какие цели вы **преследуете и почему хотите изучать** манипуляции. Знаю, что большинство из вас хочет научиться *защищаться от манипуляторов* и понимать, как обезопасить себя от их мерзких приемчиков.

А у некоторых из вас есть бессознательное или вполне осознанное желание узнать что-то полезное для себя, что поможет вам управлять другими людьми и получать от них то, что нужно именно вам.

Судить я никого не собираюсь, каждый из нас волен делать то, что он хочет. Я хочу дать вам информацию, которая навсегда изменит вашу жизнь, а вы имеете полное право хотеть ее использовать для своей защиты или для нападения.

Это всего лишь информация, но с ее помощью вы точно сделаете свою жизнь лучше. Будете ли вы с ее помощью делать хуже жизнь других людей — вопрос ваших этических соображений. Но оставим эту сладкую часть для двух последних глав, и просто давайте начинать.

Глава 1.

ЧТО ТАКОЕ МАНИПУЛЯЦИЯ

Изучение техник и приемов манипулирования людьми следует начинать с самого главного — определения, что такое манипуляция. Это слово в последнее время на слуху у всех, оно стало привычным настолько, что любое неподходящее для нас поведение мы сразу называем «манипуляцией»:

— Пожалуйста, вернись домой до полуночи, потому что я волнуюсь.

— Что ты мной манипулируешь!

— Мне не нравится, что ты так себя ведешь.

— Опять начинаешь свои манипуляции?

Называть манипуляцией то, что нам не нравится, удобно. Тот, кому обращены наши слова, по незнанию начинает думать, что сказал лишнее. И, не желая быть плохим и портить отношения, перестанет что-либо требовать от собеседника и стыдливо закончит разговор.

Из этих примеров важно понять:

- ▷ первая фраза — не манипуляция,
- ▷ вторая фраза (обвинение в манипуляции) — **настоящая манипуляция — скрытое воздействие на человека с целью получения от него какой-либо выгоды.**

Из такого определения следуют два основных признака манипуляции.

1. «Скрытое воздействие» значит, что человек, который манипулирует, не говорит о желаниях напрямую, а пытается получить выгоду косвенным способом, используя обходные пути. Ни один манипулятор никогда открыто не скажет вам: «Хочу от тебя это и еще вот это» или «Не хочу, чтобы ты так делал».
2. «Получение выгоды» значит, что манипулятор хочет что-то от другого человека: материальные ресурсы, психическую энергию или выгодное манипулятору поведение.

Только при соблюдении этих двух условий мы можем говорить, что имеем дело с манипуляцией.

Не являются манипуляцией открытые просьбы, желания, требования, когда говорящий ничего не скрывает, честно говорит, что хочет получить.

- ▷ *Вернись, пожалуйста, домой до полуночи, потому что я волнуюсь.*
- ▷ *Давай поженимся?*
- ▷ *Подари мне цветы.*

- ▷ *Одолжи мне денег до зарплаты.*
- ▷ *Я хочу переехать к тебе.*

Первые примеры этой главы — тоже не манипуляции, а обычные просьбы. Но в ответ людей обвинили именно в ней. Зачем? Чтобы не выполнять просьбу. При этом человек не говорит, что не будет что-то делать, а использует фразу со скрытым смыслом для достижения цели, то есть манипулирует.

— *Пожалуйста, вернись домой до полуночи, потому что волнуюсь.* (**Просьба:** хочу, чтобы ты пришел до конкретного времени).

— *Что ты мной манипулируешь?* (**Манипуляция:** хочу проигнорировать просьбу, но об этом прямо не говорю).

Давайте еще немного потренируемся с этой же ситуацией:

— *Снова уходишь... Я так волнуюсь.* (**Манипуляция:** хочу, чтобы ты не уходил, но открыто об этом не говорю).

— *Не волнуйся, приду через час.* (**Просьба:** хочу, чтобы ты был спокоен, и прямо об этом говорю).

Человек может годами жить в окружении токсичных людей и считать, что манипуляции его не касаются. Но это значит только, что он их не замечает и не осознает. И только успевает удивляться, почему у него нет

энергии и сил, почему не чувствует себя счастливым, не любит себя, переедает, имеет зависимости, постоянно болеет. Да потому, что вся его жизнь пропитана манипуляциями, и весь свой жизненный ресурс (материальный и нематериальный) он отдает другим людям.

Продолжим изучать основную терминологию.

Человека, который в своих интересах управляет поведением другого помимо его воли, называют **манипулятором**. Человека, которым управляют, называют **жертвой манипуляции**. Как человек может понять, что он является жертвой, если манипуляции незаметны? По трем основным критериям.

1. Жертва манипуляции испытывает негативные эмоции (чувство вины, злость, обиду, тревогу, стыд). Они напрямую влияют на качество жизни.
2. У жертвы манипуляции падает самооценка, закрадываются сомнения и появляются мысли: «Я делаю что-то не так», «Я не очень хороший человек».
3. Во взаимоотношениях с манипулятором не соблюдается баланс обмена. Жертва дает больше, чем получает от манипулятора, и бессознательно чувствует эту несправедливость.

Прежде чем кем-то манипулировать, нужно определить цель, для чего вообще все это затевать. **У каждого манипулятора есть цель — то, чего он хочет от жертвы:**

- ▷ *Хочу, чтобы начальник меня повысил.*
- ▷ *Хочу, чтобы от меня перестали требовать то, что я не хочу делать.*

- ▷ *Хочу, чтобы коллега сделал за меня мою работу.*
- ▷ *Хочу, чтобы меня любили.*

Но не стоит думать, что манипуляторы исключительно умные и расчетливые люди, что они мыслят долгосрочными стратегиями и строят грандиозные замыслы. Большинство реализуемых манипуляций — бессознательные шаблоны мышления. И часто манипуляторы сами не понимают, чего они хотят от жертвы.

Редко, но бывает так, что цель манипулятора в принципе не требует каких-то ухищрений. И если бы жертву просто попросили о чем-то, она бы смогла это дать без особенного принуждения.

Мы встречаем ситуации, когда манипулятор уверен — то, чего он добивается от жертвы, в первую очередь нужно ей самой. На субъективный взгляд манипулятора его цель будет полезна в первую очередь для самой жертвы. Можно ли считать такое манипуляцией? Конечно! Ведь, несмотря на благие намерения, жертва делает что-то под давлением и управлением манипулятора.

Манипуляторы субъективны, думают исключительно о себе. Им только кажется, что для жертвы будет лучше именно так. Это один из способов жить в гармонии со своей совестью, психологическая защита. Ведь если манипулировать просто так, это плохо, а если ради счастья «жертвы», то очень даже хорошо. Только вот почему-то жертвам весь этот контроль не нравится.

Мишень манипулятора — то, на что он воздействует для достижения цели, слабые места жертвы. Я выделяю две главных мишени: потребности и ценности.