

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I. ВСТУПЛЕНИЕ,

ИЛИ СОРВИТЕ С ГЛАЗ ЛЕНТЫ5

От автора6

На кого охотятся мошенники и манипуляторы8

Как действуют манипуляторы и мошенники.....10

На каких чувствах играют манипуляторы12

Как распознать манипулятора.....15

Кто такие мнимые благодетели.....19

Кто такие водолейло и как не промокнуть в разговоре21

Как противостоять манипуляторам23

Как противостоять шантажу и ультиматумам24

Часть II. МАНИПУЛЯЦИИ28

Манипуляция № 1. «Открыть незнания»29

Манипуляция № 2. «Ближе — дальше»31

Манипуляция № 3. «Было или не было»35

Манипуляция № 4. «Все известно»39

Манипуляция № 5. «Есть соперник»42

Манипуляция № 6. «Ложные акценты»45

Манипуляция № 7. «Ложный профессионал»47

Манипуляция № 8. «Любишь, значит...»50

Манипуляция № 9. «Обесценивание»53

Манипуляция № 10. «Отмена обещания»56

Манипуляция № 11. «Искусственные договоренности»63

Манипуляция № 12. «Скрытая вилка»66

Манипуляция № 13. «Снегопад»70

Манипуляция № 14. «Сомнения в очевидном»73

Манипуляция № 15. «Танго обстоятельств»78

Манипуляция № 16. «Черный компромисс»84

Манипуляция № 17. «Кривое зеркало»87

Манипуляция № 18. «Топ-компетенция»89

Манипуляция № 19. «Ложная связь»92

Манипуляция № 20. «Ярлыки»94

Манипуляция № 21. «Вне доказательств»96

Манипуляция № 22. «Взять вопросами»98

Манипуляция № 23. «Сама честность»100

Манипуляция № 24. «Бункер»102

Манипуляция № 25. «Ложная закономерность»106

Манипуляция № 26. «Чувство вины»108

Манипуляция № 27. «Атмосфера»111

Манипуляция № 28. «Взять на эксперта»114

Манипуляция № 29. «Неожиданные договоренности»117

Манипуляция № 30. «Пуп земли»	120	Манипуляция № 57. «Лукавый продавец»	199
Манипуляция № 31. «Жди последствий»	122	Манипуляция № 58. «Дискомфорт»	202
Манипуляция № 32. «Мнимое воздействие»	125	Манипуляция № 59. «Шпионский крот»	205
Манипуляция № 33. «Скинуть с мысли»	129	Манипуляция № 60. «Принцип привычки»	208
Манипуляция № 34. «Ложная надежда»	131	Манипуляция № 61. «Старое — новое»	210
Манипуляция № 35. «Командный тон»	134	Манипуляция № 62. «Уходящая возможность»	214
Манипуляция № 36. «Ссылка на друга»	137	Манипуляция № 63. «Ловушка финиша»	216
Манипуляция № 37. «Разные окна»	140	Манипуляция № 64. «Спасательный круг»	218
Манипуляция № 38. «Лучшее предложение»	143	Манипуляция № 65. «Коварное согласие»	220
Манипуляция № 39. «Исключение из правил»	146	Манипуляция № 66. «Для тебя»	222
Манипуляция № 40. «Мне еще хуже»	149	Манипуляция № 67. «Мнимая альтернатива»	223
Манипуляция № 41. «Смена речи»	151	Манипуляция № 68. «Шантаж отказом»	223
Манипуляция № 42. «Сбить со следа»	153	Манипуляция № 69. «Маятник»	223
Манипуляция № 43. «Авось прокатит»	155	Манипуляция № 70. «Злой телефон»	223
Манипуляция № 44. «Слабое звено»	157	Неполитизированная социальная концепция «Лента глаза»	223
Манипуляция № 45. «Ложный имидж»	160	Манипуляция № 71. «СМИ»	223
Манипуляция № 46. «Ну ты запутал»	163	Манипуляция № 72. «Туда-сюда»	223
Манипуляция № 47. «Гудвин»	168	Манипуляция № 73. «Черный ход»	223
Манипуляция № 48. «По нашим правилам»	175	Манипуляция № 74. «Хитрый договор»	223
Манипуляция № 49. «Дружим против»	178	Манипуляция № 75. «Ты никто»	223
Манипуляция № 50. «На внезапность»	181	Манипуляция № 76. «Травля»	223
Манипуляция № 51. «Я не я»	184	Манипуляция № 77. «Самая первая манипуляция на Земле»	223
Манипуляция № 52. «Что-то одно»	186		
Манипуляция № 53. «Ложное сравнение»	189		
Манипуляция № 54. «Ты первый»	191		
Манипуляция № 55. «Никто кроме нас»	194		
Манипуляция № 56. «Не расслышал»	196		
		Часть III. Вместо заключения	223



ЧАСТЬ I

ВСТУПЛЕНИЕ,

ИЛИ СОРВИТЕ С ГЛАЗ ЛЕНТЫ

ОТ АВТОРА

Скажите, вас когда-нибудь преследовало чувство, словно ваши решения, действия, слова или мысли на самом деле вам не принадлежат? Будто какая-то неведомая сила вас направляет в нужном ей направлении. Словно вам завязали глаза, взяли за руку и куда-то повели.

Нет, дорогой читатель, речь идет не о доблестной интуиции или прекрасном возвышенном чувстве влюбленности. Я говорю о несколько других чувствах и эмоциях. Об ощущениях, когда вы не принадлежите самому себе. Когда вы в действительности делаете совсем не то, что вам хочется, и не то, что нужно именно вам.

Причем в одних случаях вы вроде как согласны с подталкивающей вас силой, а в других — наоборот. Вы категорически против. Упираетесь всеми силами, сопротивляетесь, но ничего не можете поделать и все равно играете совершенно не по своему плану и сценарию.

Снимайте повязку с глаз, и добро пожаловать в мир манипуляций, который ежедневно окружает людей уже на протяжении многих тысяч лет. Манипуляции — хитрое

психологическое воздействие, без нашего разрешения изменяющее наше поведение и восприятие. Коварное невидимое влияние, вынуждающее нас соглашаться, желать, уступать, разделять взгляды и действовать не в наших личных интересах, а в интересах других людей.

Манипуляции — часть нашего мира. Где есть люди, там живет и лукавое желание схитрить и достигнуть своих целей всеми возможными способами и средствами, включая и психологические уловки.

Манипуляторы — это не только мошенники, желающие поживиться вашими кровными сбережениями. Манипуляторами могут оказаться и лучшие друзья, и проверенные годами партнеры, и даже самые близкие люди, осознанно или нет ежедневно использующие те или другие нечистые и жесткие интеллектуальные приемы.

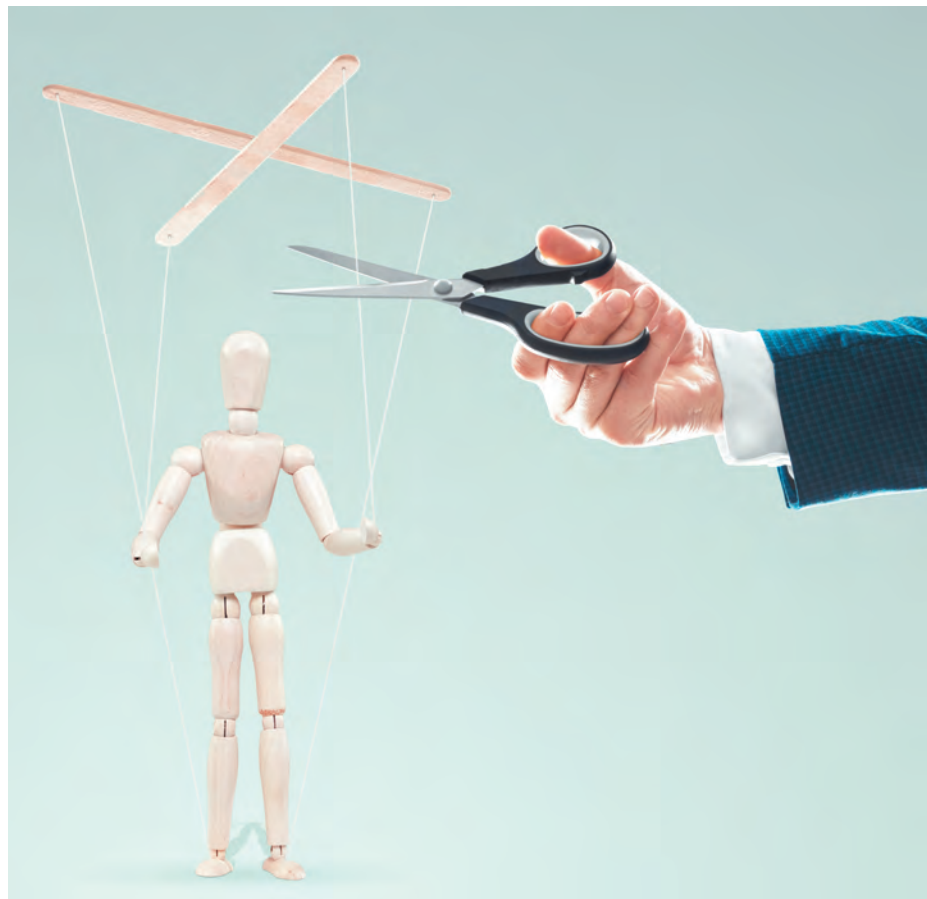
Каждый из нас сам решает, ходить ли ему всю жизнь с завязанными глазами, отрицая стороннее воздействие, или все-таки освободить свое зрение от ловких лент манипуляций и обрести истинную свободу в своих мыслях, действиях и мечтах.

Представляю вашему вниманию свою большую работу, посвященную 77 ежедневным манипуляциям, 77 прочным лентам, которыми то и дело людям крепко завязывают глаза, чтобы украсть у них выбор, навязать точку зрения, забрать их выгоду или подтолкнуть выполнять совершенно ненужные, а порой и вовсе разрушительные действия.

Главу за главой вы будете уверенно срывать со своих глаз одну за другой ленты манипуляций, иногда искренне удивляясь, как можно было раньше этого не видеть. Но, поверьте, мир манипуляторов в сущности куда более коварный и изощренный, чем может показаться на первый взгляд.

Вы узнаете много полезной информации о манипуляторах и манипуляциях, сможете уверенно оберегать свои интересы в самых разных случаях, ситуациях и историях. Мои знания основываются на многолетнем дипломатическом опыте и последующей работе в качестве кризис-менеджера, специалиста в сфере разрешения разных международных и деловых конфликтов.

Приятного вам чтения, и не теряйте бдительность в общении даже с самыми близкими людьми!



НА КОГО ОХОТЯТСЯ МОШЕННИКИ И МАНИПУЛЯТОРЫ

Остановимся на классических мошенниках и манипуляторах, урон от действий которых значительно больше, чем от всех остальных окружающих нас людей.

НА ХОРОШИХ ЛЮДЕЙ

Есть такая категория хороших людей, которые мухи не обидят, верят в «мир во всем мире» и в то, что если они честные, белые и пушистые, то и все остальные тоже такими должны быть по определению. Подобная доверчивость и особенно оптимистичный взгляд на происходящее через розовые очки существенно отрывают их от реальности. Делают таких, хороших, людей первыми жертвами коварных манипуляторов.

НА ВПЕЧАТЛИТЕЛЬНЫХ

Вторые в очереди на должность «Буратино» — особо впечатлительные люди. Хуже справляющиеся со своими эмоциями чаще и быстрее подсаживаются на искусственное беспокойство, чувство тревоги и обещания золотых гор из ниоткуда. Подобно бедно-

му Берлиозу, они поскальзываются в самых неожиданных и опасных местах.

НА САМОУВЕРЕННЫХ

Следующая группа риска — самовлюбленные и самоуверенные, однозначно полагающие, что они умнее всех. Эти особенные личности даже на секунду не могут себе представить, что именно с ними может произойти какого-либо рода обман или подлость со стороны окружающих.

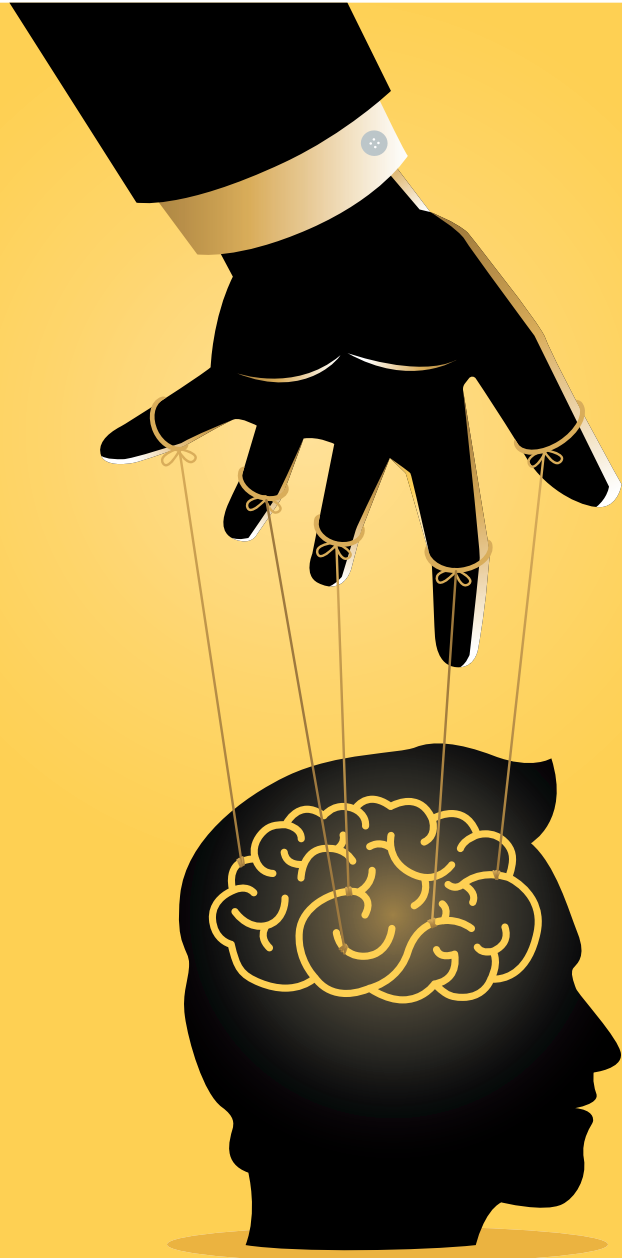


НА НЕСАМОСТОЯТЕЛЬНЫХ

Несамостоятельные лица также часто становятся легкой добычей. Почему? Все дело в работающей в голове человека психологической программе ориентированности, в соответствии с которой некоторые в своих действиях и решениях ориентируются не на свои мысли, а на поведение и мнения окружающих их людей. Такова их природа: делать выбор, в большей степени основываясь на чужом мнении.

НА ОДИНОКИХ И НЕУВЕРЕННЫХ

Завершают список одинокие и неуверенные люди, по самым разным причинам не имеющие друзей, внимания и признания со стороны окружающих. Повышенный интерес к их персонам со стороны манипуляторов ужасно им льстит, и они совершенно забывают про безопасность. Например, одинокие люди часто попадают в ловушки уверенных в себе людей, которые вмиг влюбляют их в себя и опустошают их кошельки. Или становятся жертвами новоиспеченных товарищей, втягивающих их в сомнительные авантюры.



КАК ДЕЙСТВУЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ И МОШЕННИКИ

Задача мошенника — расположить всеми способами к себе человека и вызвать у него максимальное доверие. После чего манипулятор при помощи разных психологических приемов и обмана подталкивает жертву к своим целям.

Часто в самом начале будущей жертве в голову «проталкивают» базовую манипуляцию, пускают пыль в глаза. Манипулятор умело формирует несуществующий образ профессионала, эксперта и успешного человека во всех проявлениях.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Мошенник, как художник, на чистом листе рисует свой образ в соответствии со своими подлыми планами. Он может представиться выдающимся предпринимателем или экспертом-консультантом, выставить себя профессиональным посредником или чудаковатым олигархом, что ведет скромный образ жизни и передвигается на метро. Лукавый плут может обернуться кем угодно!

Классическая схема убеждения происходит по формуле:


**мысль + подробное объяснение
+ лжефакты + визуальные эффекты**

После саморекламы и презентации своей великолепности мошенник, как правило, начинает доказывать свою компетентность.

Помните: именно мошенники особенно активно доказывают свою компетентность, слишком подробно рассказывают и объясняют свои действия и предложения.

ДЕМОНСТРАЦИЯ

Еще одно хитрое действие манипулятора, которое активно им используется в ходе психологического влияния на разум жертвы. Доверчивому человеку показываются, на первый взгляд весьма убедительные доказательства. У лжеолигарха невзначай под рукой окажутся фальшивые документы его компаний, или у лжепосредника будут ненастоящие фотографии с известными личностями, их визитки. И так далее.



*Помните: чрезмерная визуализация
в сочетании с активным убеждением —
еще один явный признак того, что вас
пытаются обмануть.*

НА КАКИХ ЧУВСТВАХ ИГРАЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ

Для достижения своих интересов манипуляторы давят на различные чувства и используют некоторые человеческие качества.

ЧУВСТВО СТЫДА

Манипулятор обесценивает действия и поступки человека, открыто привязывает их к своему недовольству или к недовольству третьих лиц. Иногда он смещает фокус на то, что о жертве подумают окружающие люди, или на то, что от действий человека может пострадать много хороших и ни в чем не повинных людей.

ЧУВСТВО ВИНЫ

Стимулируется чувство вины приписыванием человеку несуществующих отрицательных качеств, негативно повлиявших на действия или результаты манипулятора. Акцентируется внимание на якобы имевших место страданиях или на любом ином психологическом или материальном ущербе манипулятора

Главное правило: надуманность предлога или ложные негативные последствия. Или и то и другое.

Вы можете услышать что-то вроде:

Из-за того, что ты эгоист (невнимательный, плохо сделал свою работу), я не смог (не сделал, не успел, плохо сделал, опоздал, потерял деньги и т.д).

ЖАДНОСТЬ

«Классика жанра». Манипулятор апеллирует к жадности человека, убеждая: завтра будет дороже, чем сегодня. Вспомните успех печально известной финансовой пирамиды «МММ», которая была построена именно по такому принципу. Доверчивым людям обещают золотые горы и сотни процентов прибыли за рекордно короткий срок.

ЛЕНЬ

Мошенники пользуются тем, что большинство людей склонны к лени, но не прочь быстро и много заработать. Вы можете услышать: «стань долла-

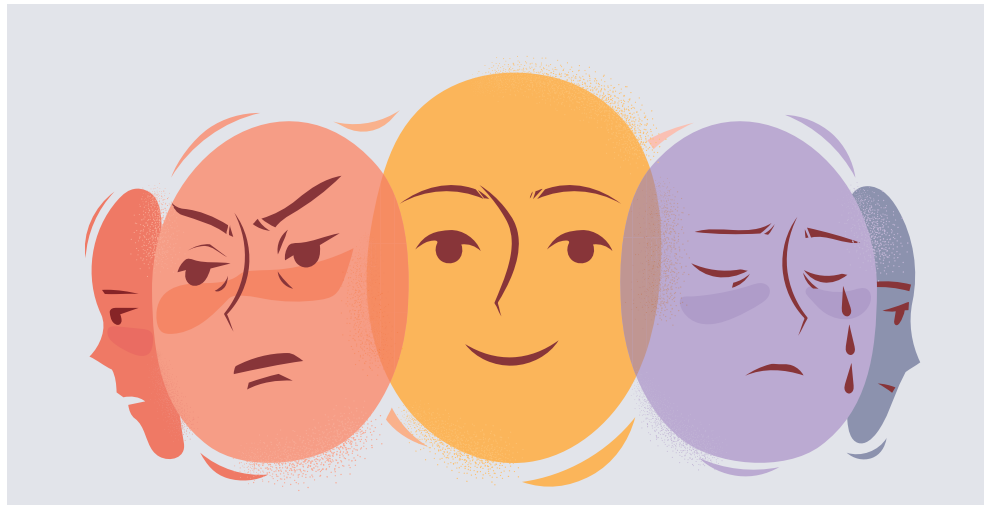
ровым миллионером, не вставая с дивана» или «просто заплатите взнос и больше ничего не надо делать, мы все сделаем сами, вы будете только получать вашу прибыль».

СТРАХИ

Манипуляторы также любят воздействовать на самые разные страхи человека. Основная задача —

как следует запугать жертву, заселить чужой разум мыслями о многочисленных проблемах и сомнениями, подорвать уверенность в жизни, а порой и лишить ее смысла.

Конечно же, далее манипулятор предложит решение, выход, спасательный круг. То самое, что обязательно, гарантированно и бесспорно за один раз (или за несколько — в зависимости от жадности манипулятора) решит все трудности жертвы.

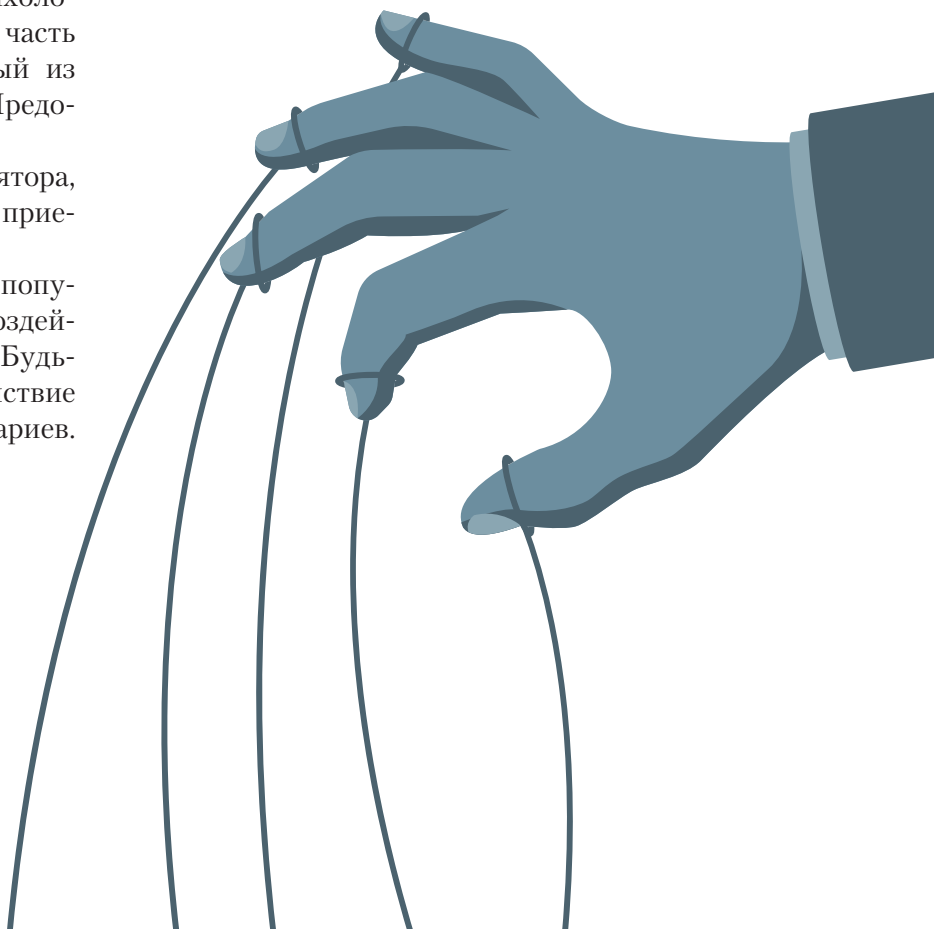


КАК РАСПОЗНАТЬ МАНИПУЛЯТОРА

Часто в деловых и личных отношениях мы сталкиваемся с разного рода манипуляциями и психологическими уловками. На самом деле большую часть хитрого психологического воздействия каждый из нас самостоятельно может предотвратить. Предотвратить, вовремя обнаружив.

Чтобы не попасться на удочку манипулятора, достаточно его распознать, вовремя определив приемы, которые он использует.

Представляю вашему вниманию наиболее популярные трюки и техники психологического воздействия, которыми пользуются манипуляторы. Будьте бдительны в случае, когда разговор или действие протекает по одному из нижеприведенных сценариев. Как говорится, осведомлен значит вооружен.



РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СЦЕНАРИИ ПОВЕДЕНИЯ МАНИПУЛЯТОРОВ

СВЕРХАКТИВНОСТЬ

Манипулятор слишком активно, настойчиво и надоедливо стремится убедить вас в своей правоте: в выгоде предложения, гениальности идеи, качестве товара и т.д.

Следует всегда проявлять бдительность, когда вам в начале разговора рассказывают о чудодейственном продукте, в середине разговора уже предлагают его приобрести, а в конце разговора еще три раза напоминают о выгодном предложении.

НЕЯСНОСТЬ

Чрезмерная скрытность и завуалированность — частый признак манипуляторов. Вот вы встретились с потенциальным партнером, час ведете переговоры, а он так и не озвучил, что ему нужно на самом деле. Или какой его открытый интерес в том или ином проекте или действии. Ходит вокруг да около, без всякого намека на конкретику.

ЦИКЛИЧНОСТЬ

Одни и те же аргументы повторяются много раз по кругу. Если собеседник ни с того ни с сего снова и снова говорит об одном и том же, особенно если еще и одними и теми же заученными словами, — определенно стоит задуматься.

Ну поняли мы, что сроки поставки кратчайшие. Зачем об этом напоминать каждые два предложения. Или же вы, *товарищ, хитрите и замалчиваете проблемные участки?* Или, *быть может, столь частым повторением* вы убеждаете именно себя, что сроки действительно кратчайшие...

В любом случае за последние пять минут вы уже пять раз сконцентрировали на них мое внимание. Ай-яй-яй, Петр Сергеевич, что-то я вам не сильно доверяю!

РАСХОЖДЕНИЯ

Определенно должныстораживать и любые расхождения в словах. Остерегайтесь, когда вчера вам сказали, что цена за автомобиль с ковриками в комплекте — одна, а сегодня добавили, что коврики идут отдельно и за них все-таки следует доплатить. Лампочка у вас

в голове должна загораться уже с первого расхождения, а выключить ее и довериться вы всегда успеете.

СЦЕНАРИЙ ЖАЛОСТИ

Чувство жалости и стимулирование сочувствия — очень плодородная почва для манипуляторов, в которой они сеют свои коварные зерна. Игра на эмоциях, призывы к благородству и провокация сострадания позволяют им убеждать своих жертв отдавать деньги, покупать ненужные услуги или делать для манипуляторов что-то другое безвозмездно.

НАИГРАННАЯ ИСКРЕННОСТЬ

Гиперболическая искренность является отличным поводом усомниться в словах собеседника. Наигранность проявляется как в примитивных формах и их эмоциональных вариациях типа «отвечаю, а», «мамай клянусь», «вот те зуб даю», «чтоб я под землю провалился, если это не так» и т.д., так и в более завуалированных фразах.

Вы можете услышать что-то вроде:

- *«Честно-честно»*
- *«Положа руку на сердце»*
- *«Это чистая правда»*

- *«Сейчас я с вами поделюсь одним секретом, только это большая тайна. Никому не рассказывайте об этом»*
- *«Не знаю, стоит ли вам говорить об этом... хотя... ладно, вы вроде свой человек, в общем, слушайте...»*

СЦЕНАРИЙ СТРАХА

Людам свойственно бояться. Действующая в голове каждого из нас психологическая программа страха определяет основные страхи и бязни, в большей или меньшей степени свойственные каждому человеку.

- Страх потери любви
 - Страх критики и осуждения
 - Страх болезни и смерти
 - Страх старости
 - Страх бедности
 - Страх неизвестности
 - Страх беспомощности
 - Страх незнания важных вещей
 - Страх потери чувства значимости и признания окружающих
 - Страх наказания
- и другие

Манипуляторы активно используют популярные человеческие страхи в своих целях. Если в разговоре вы чувствуете, что невольно начинаете ощущать один из вышеприведенных страхов, задумайтесь, не создает ли его в вас хитрым и искусным способом манипулятор, чтобы подтолкнуть вас к нужным ему действиям.

ЧУВСТВО ВИНЫ

Преследуя свои цели, манипуляторы часто обращаются к людям через формирование чувства стыда, вины и неуверенности. Они могут со всей наглостью своих интересов на ровном месте под самыми надуманными предложениями глубоко обидеться на невинного человека, отругать его или убедить в несостоятельности его мыслей, решений, действий. Обвинить в самых тяжких грехах и ошибках.

В подобных сценариях также часто подробно расписывается откровенно преувеличенный масштаб последствий от вымышленной или действительно имевшей место ошибки человека. Иногда манипуляторы, видя, что доверчивый человек ошибся, намеренно раскручивают его ошибку, искусственно усиливают последствия, нарочно создают впечатление, что ошибка куда более серьезная, чем кажется

жертве. Часто появляются пострадавшие, а особый акцент делается на ущерб и вред от якобы имевших место нехороших действий со стороны жертвы.

Дорогой читатель, помните об этих сценариях поведения манипулятора и стилях его нечестного общения. Не теряйте бдительность даже в самых, на первый взгляд невинных и дружелюбных разговорах. Распознав в человеке мошенника и манипулятора, вам, вне всяких сомнений, будет куда легче его «объехать», исключить из своего круга общения и избежать какого-либо пагубного воздействия.

