Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды

Автор:
Виктор Шапарь

Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды

Виктор Борисович Шапарь

Перегруженность работой и хроническая нехватка времени на себя самого останутся в далеком прошлом! Благодаря этой книге вы избавитесь от причины всех своих неудач – привычки говорить «да». Вы научитесь распознавать манипуляции со стороны родственников и друзей, начальства и коллег, родителей и детей и сможете усилить свое влияние на окружающих. Несколько действенных психологических приемов – и вы хозяин ситуации, а во главе угла – ваши интересы!

Виктор Шапарь

Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды

© Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», издание на русском языке, 2013

© Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», художественное оформление, 2013

© ООО «Книжный клуб "Клуб семейного досуга"», г. Белгород, 2013

* * *

Введение

Каждому ослу известно, что смысл жизни следует искать в морковке, висящей перед носом, а не в трудах Аристотеля.

А. Македонский

Многие из нас часто сталкиваются с ситуациями, в которых требуется воздействовать на другого человека. Руководители разного ранга, продавцы, менеджеры, воспитатели, врачи, родители считают, что воздействие на других является их прямой обязанностью. Однако не все умеют это делать. Многие пытаются воспользоваться самыми разными рекомендациями из смеси гипноза, НЛП (нейролингвистического программирования), суггестии, при этом не имея ни малейшего понятия о том, что это такое. Часто это осложняется также и тем, что они зачастую адресованы профессионалам – психологам или психотерапевтам и достаточно сложны для освоения. Нередко рекомендации по манипулированию людьми предлагаются популярными изданиями в настолько упрощенном виде, что при этом теряется сущность самих методик и они перестают работать.

Цель этой книги – рассказать о наиболее эффективных психотехнологиях воздействия на человека и продемонстрировать широкие возможности их практического применения во избежание возможных ошибок при их использовании.

В этой книге не будет гипноза, НЛП, трансактного анализа и подобных им вещей. Здесь будут показаны простые приемы манипулирования поведением людей, овладеть которыми может практически каждый желающий, для того чтобы достичь своей цели в решении как простых, так и сложных жизненных или профессиональных проблем.

Глава 1. Психология манипулирования и манипулятора

Манипулятивные типы и причины манипуляции

Трагедия нашей жизни в том, что современный человек в результате бесконечного манипулирования потерял всяческую возможность выражать себя прямо и творчески и низвел себя до уровня озабоченного автомата, который все свое время тратит на то, чтобы удержать прошлое и застраховать будущее. Да, он часто говорит о своих чувствах, но редко их испытывает. Он любит поговорить о своих тревогах, но признать их и попытаться от них избавиться не может.

Современный манипулятор не стоит на месте – он развивается и беспрестанно совершенствуется. Он тоже стремится постичь секреты человеческой природы, но с одной-единственной целью – чтобы лучше контролировать окружающих.

Более всего манипулятор боится, что кто-нибудь, пусть даже близкий и любимый человек, узнает о его истинных чувствах.

Очень распространенный тип манипулятора – человек, который навязывает собеседникам свой язык или использует выражения типа «Да, это, конечно, очень интересно», в то время как никакого интереса не испытывает. Хотите отрезвить завравшегося манипулятора? Поставьте его в неловкое положение. Скажите, например: «Я тебе не верю».

Еще один парадокс современного манипулятора в том, что он не использует и толики тех возможностей, которые предоставляет ему жизнь. Он – озабоченный автомат, который ни за что не возьмет на себя ответственность за свои поступки и ошибки и поэтому будет бесконечно обвинять всех и каждого.

Разумеется, вы встречали человека, который цитирует Шекспира при каждом удобном случае. Он не читал ничего, кроме двух-трех сонетов, зато выучил их наизусть. Это очень характерно для манипулятора – поверхностная эрудиция, цель которой – произвести впечатление, поймать окружающих на свою удочку, после чего управлять ими. Он не изучает жизнь, а собирает коллекцию умных

вещей, слов и изречений, чтобы с их помощью пускать пыль в глаза.

Остановимся на том, почему манипулятор сам страдает от своих манипуляций.

Механическая неискренняя деятельность превращает жизнь в нелюбимую работу. Манипулятор относится к своей деятельности как к поденной работе, которая ему до смерти надоела и от которой хорошо бы побыстрее избавиться. Он разучился наслаждаться жизнью – такой, как она есть, и переживать глубокие чувства. Манипулятор считает, что время веселья и удовольствия, учебы и развития закончилось, ушло вместе с детством и юностью и в зрелости его ждут одни проблемы и тяготы. Так что, достигая зрелости, он, по сути, переходит к растительному образу жизни, не пытаясь постичь цель и смысл своего существования.

Манипулятор очень любит управлять. Он не может без этого. Он раб этой своей потребности. Следующий парадокс манипулятора заключается вот в чем: чем больше он стремится управлять, тем сильнее в нем формируется потребность быть управляемым кем-то.

Манипуляторы обожают погружаться в мир психиатрии и психологии. Нахватавшись терминов и концепций, они, как правило, гордо удаляются в необъятный мир недовольства собой, где и пребывают до конца дней своих. Психологические концепции они используют для оправдания своего неудовлетворительного поведения. Манипулятор находит причину всех несчастий в своем прошлом, где с ним что-то делали не так. Он уже вышел из детского «Я не могу помочь тебе!», но уже прочно вошел во взрослое «Я не могу помочь тебе, потому что…» Далее может следовать что угодно, не зря же он читал психологическую литературу. Например: «Потому что я интроверт», «Потому что моя мать не любила меня», «Потому что я очень стеснителен». Потому что, потому что, потому что…

Современный манипулятор развился из нашей ориентации на рынок, когда человек – это вещь, о которой требуется много знать и которой нужно уметь управлять.

Вещи можно расчленять, манипулировать ими без ущерба для них. Другое дело – человек. Вы не сможете расчленить его, не разрушив, не умертвив. Вы не можете манипулировать им, не причиняя ему вреда, не убивая его.

Однако главная задача рынка – добиться от людей того, чтобы они были вещами! В условиях рынка человек уже не столько человек, сколько потребитель. Для торговца он – покупатель.

Рынок стремится обезличить нас, лишить индивидуальности, а мы не хотим этого, мы возмущаемся.

Существует восемь основных манипулятивных типов людей, и вы их наверняка с легкостью узнаете, поскольку каждый из них есть среди ваших друзей или знакомых.

1. Диктатор. Обычно преувеличивает свою силу, доминирует, приказывает, цитирует авторитетных людей – делает все, чтобы управлять своими жертвами.

2. Тряпка. Обычно жертва Диктатора и его прямая противоположность. Тряпка развивает мастерство во взаимодействии с Диктатором. Она преувеличивает свою чувствительность. Характерные приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать.

3. Калькулятор. Преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Он обманывает, увиливает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой – перепроверить других.

4. Прилипала. Полная противоположность Калькулятору. Изо всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом заботы. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него его работу.

5. Хулиган. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз разного рода.

6. Славный парень. Преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Он убивает добротой. В некотором смысле столкновение с ним куда тяжелее, чем с Хулиганом. Вы не сможете бороться со Славным парнем. Удивительно, но в любом конфликте Хулигана со Славным парнем Хулиган проигрывает.

7. Судья. Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает.

8. Защитник. Полная противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибкам; портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и отказывается разрешить тем, кого защищает, встать на ноги, обрести самостоятельность. Вместо того чтобы заняться собственными делами, заботится о других.

Мы обычно представляем собой какой-то один из этих типов в наиболее выраженной форме, но время от времени в нас могут просыпаться и остальные. Манипулятор безошибочно находит себе партнера, наиболее подходящего ему по типу.

Иногда мы кажемся совершенно разными окружающим. И дело тут отнюдь не в восприятии этой разности. Просто разным людям мы демонстрируем разных манипуляторов, живущих в нас. Вот почему мы должны быть весьма осторожны в своих суждениях о людях, если эти суждения основываются на чужих мнениях. Помните, они видели лишь часть личности. Может быть, отнюдь не главную.

Выделяют пять причин манипулирования.

Основная причина – в вечном конфликте человека с самим собой, поскольку в повседневной жизни он вынужден опираться как на себя, так и на внешнюю среду.

Вторая причина – нормальные отношения между людьми. Они предполагают знание человека таким, каков он есть, с уважением его достоинства.

Третья причина – риск и неопределенность, окружающие нас со всех сторон. В любую минуту с нами может случиться все, что угодно. Человек чувствует себя абсолютно беспомощным, когда лицом к лицу сталкивается с экзистенциальной проблемой. Поэтому пассивный манипулятор занимает такую позицию: «Ах, я не могу контролировать все, что со мной может случиться?! Так я ничего не буду контролировать!»

Четвертая причина – боязнь тесных межличностных контактов.

И наконец, пятая причина манипуляции – необходимость получения одобрения от всех и каждого.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что манипулятор – это человек, который относится к людям ритуально, изо всех сил стараясь избежать близости в отношениях и осложнений.

В целом же манипуляция – это псевдофилософия жизни, направленная на то, чтобы эксплуатировать и контролировать как себя, так и других.

Можно выделить четыре основных типа манипулятивных систем манипулятора.

1. Активный манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека, полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением или рангом. Он опирается на бессилие других, добиваясь полного контроля над ними. Его любимая техника – «обязательства и ожидания», принцип табели о рангах.

2. Пассивный манипулятор – противоположность активному. В то время как активный манипулятор выигрывает, побеждая противников, пассивный манипулятор выигрывает, терпя поражение. Позволяя активному манипулятору думать и работать за него, пассивный манипулятор одерживает сокрушительную победу. И лучшие его помощники – вялость и пассивность.

3. Соревнующийся манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир, бесконечную цепочку выигрышей и проигрышей. Себе он отводит роль бдительного бойца. Для него жизнь – это постоянная битва, а люди – соперники и даже враги, реальные или потенциальные.

4. Безразличный манипулятор. Он играет в безразличие, в индифферентность. Его методы то пассивны, то активны.

Итак, подведем итоги:

– психология активного манипулятора зиждется на том, чтобы главенствовать и властвовать во что бы то ни стало;

– психология пассивного манипулятора – никогда не вызывать раздражения;

– психология соревнующегося манипулятора – выигрывать любой ценой;

– психология индифферентного манипулятора – отвергать заботу.

Это очень важно понимать, поскольку манипулятор, как бы хитер он ни был, предсказуем. И если правильно поставить ему диагноз, то совсем не сложно вычислить, как он будет вести себя в той или иной ситуации.

Манипулятор – очень занятой человек. Он занят тем, что контролирует других, и поэтому не видит и не слышит многого из того, что происходит вокруг. Манипулирование незаметно делает его слепым. Он утрачивает способность по-настоящему переживать, радоваться. Он не всегда болен, но всегда слишком занят, чтобы полноценно жить.

Стиль жизни манипулятора базируется на четырех характеристиках: ложь, неосознанность, контроль и цинизм.

Каковы же способы проявления этих характеристик в деятельности манипулятора?

1. Ложь (фальшивость, мошенничество). При этом манипулятор ломает комедию, играет роль, всеми силами стремится произвести хорошее впечатление. Чувств при этом он не испытывает, а старательно подбирает и выражает их в зависимости от обстоятельств.

2. Неосознанность (апатия, скука). В этом случае у манипулятора очень четко проявляется так называемое туннельное видение, то есть он видит и слышит лишь то, что хочет.

3. Контроль (закрытость, намеренность). Для любого манипулятора жизнь – это шахматная игра. Он всегда старается контролировать ситуацию, но при этом постоянно думает о том, что его тоже кто-то контролирует. Внешне он сохраняет спокойствие для того, чтобы скрыть свои планы от реального или воображаемого оппонента.

4. Цинизм (безверие). Манипулятор никогда не доверяет никому – ни себе, ни другим. В глубине души он не доверяет человеческой природе вообще. Людей он делит на две большие категории: те, кто контролирует, и те, кого контролируют.

Действия манипулятора проходят под знаком того, что его собственная недостаточность может быть преодолена путем борьбы с собой («плохими» сторонами себя) и окружающими. Для него жизнь – это борьба со своей стратегией и тактикой, приемами и играми, необходимыми для выживания. Проиграв ту или иную битву, он чувствует, что потерял все.

Вот почему мы можем с большой долей уверенности сказать, что манипулятор – это многогранная, целенаправленная, умная личность с противоположностями в душе.

Манипуляторы не испытывают особых сложностей в установлении контакта. «Следует только дернуть за веревочку, – думают они, – и контакт с этим человеком установлен».

Установление контактов, которое легко дается манипуляторам, достигается благодаря соприкосновению внешних окружностей. Эти контакты поверхностны, они не затрагивают души.

Контакт – это отнюдь не постоянное состояние, а хрупкая преходящая субстанция, которая может развиться, но может и не развиться при встрече. Когда контакт установлен – вы наверняка это замечали, – слова приходят легко, беседа течет плавно. Когда контакта нет или он поверхностен, язык как бы костенеет, разговор неизбежно становится напряженным.

Кажется, что манипулятор своими бесконечными играми старается достичь лучшего контакта; на деле же все манипулятивные упражнения ведут к ослаблению или потере контакта вообще, поскольку они не что иное, как уход от сущности происходящего.

Одна из причин неспособности манипулятора установить контакт – это страх уязвимости, разоблачения и осуждения. Он боится, что, стоит ему поддержать контакт, тут же будет вскрыта его сущность, его внутреннее ядро. Истинный личностный контакт невозможен без риска. Манипулятор, который предпочитает не рисковать, вполне обходится полуконтактами. Куда удобнее, думается ему,

контролировать окружающих, чем взаимодействовать с ними.

Поэтому он не вступает в беседу, а контролирует ее. Он должен выбрать тему разговора, потом оценить расклад сил, то есть в процессе беседы скорее оценивает происходящее, чем слушает. Он не пытается понять, зато всеми силами стремится убедить. Если аудитория по каким-либо причинам ему не подходит, он уйдет от контакта веками протоптанной дорожкой, то есть ограничит разговор общепринятыми фразами на отвлеченные темы – например, замечаниями о погоде.

А вот самые распространенные способы ухода от контакта, которые манипуляторы используют чрезвычайно часто.

1. Прикинуться «случайным» человеком в разговоре: «Не мое дело говорить это вам», или «Я в этом, конечно, ничего не смыслю, но…», или «Я не имею права вмешиваться в ваши дела, но мне кажется…»

2. Поставить под сомнение то, что он только что сказал: «О, забудьте об этом», или «Вы не поняли главного», или «Не придавайте этим словам значения…»

3. Сделать вид, что его слова относятся к другой личности: «Ах, это я не о вас, а так, вообще…» или «Я просто подумал вслух, извините…»

4. Сделать вид, что он не разобрался в ситуации или в контексте сказанного: «Вы всегда надо мной смеетесь…» или «Вы меня переоцениваете».

Манипулятор, как правило, с трудом и некачественно выражает основные эмоции контакта – гнев, страх, обиду, доверие и любовь. Поэтому он прибегает к блокированным или неполным эмоциям – тревоге, горечи, негодованию, стеснительности. В этом заключается маскировка поведения манипулятора. Для манипулятора нет ничего лучше, чем заменить одну – истинную – эмоцию на другую – фальшивую. Многие из нас выражают гнев, когда на самом деле чувствуют обиду или боль. Мы ведем себя так потому, что гнев – более предсказуемая эмоция. То есть нетрудно предположить, что может случиться после нашего гневного выступления – другая сторона тоже рассердится.

Когда же мы признаемся другому человеку, что обижены на него, случиться может все, что угодно, и реакция его непредсказуема. Он может рассердиться,

расплакаться, просто удивиться. Поэтому вместо обиды мы демонстрируем гнев.

Еще один излюбленный трюк манипулятора – обрушить на окружающих смесь разных чувств, доведя их до полной растерянности. Таким образом манипуляторы контролируют людей и, как правило, получают желаемое.

Манипулятор любит приберегать эмоции про запас, чтобы воспользоваться ими в удобный момент. «Я обиделся на тебя на прошлой неделе», – может сказать манипулятор. Что, у него ушла неделя на то, чтобы понять это? Нет, конечно. Просто тогда невыгодно было заявлять о своей обиде, а сейчас он за эту прошлую обиду может, наверное, что-то выторговать. Появился товар – вспомнились прошлые обиды.

Вопрос времени отнюдь не второстепенный для манипулятора. Для них время – это либо прошлое, которое поставляет обширный материал для прощения собственных ошибок, либо будущее, на котором они выстраивают витиеватое здание своих обещаний. Существуют манипуляторы, ориентированные на настоящее, и они ничуть не лучше. Они характеризуются тем, что беспрерывно суют нос в чужие дела, много говорят, но мало делают.

Давайте внимательно рассмотрим такие разновидности манипуляторов – ориентированных на прошлое, будущее и настоящее.

Манипулятор, ориентированный на прошлое, характеризуется чувством вины, сожаления, раскаяния, угрызений совести. Он обидчив сверх всякой меры. Его гложут воспоминания. Он может до слез огорчиться, вспомнив, например, оскорбление двадцатилетней давности. И начинает мстить.

Манипулятор, ориентированный на будущее, живет в мире идеализированных целей, планов, ожиданий, предсказаний и страхов. Он поглощен заботами и терзаниями о своем будущем. И он начинает строить свое будущее за счет других людей.

Манипулятора, ориентированного на настоящее, можно считать патологической личностью. Его прошлое не настолько насыщенно, чтобы жить им, оно не является достаточным вкладом в настоящее. Его будущее несвязно и туманно, а главное – оно слабо связано с его деятельностью в настоящем. Поэтому он являет собой личность, вовлеченную в бессмысленную деятельность и

нерефлективную концентрацию. Иными словами – суетное существо, всегда активно избегающее трезвого взгляда на себя самого. Такой манипулятор начинает использовать окружающих людей для достижения своих целей.

Сущность манипулятора в том, чтобы все время защищать и оправдывать себя. Для этого, собственно, ему и нужны прошлое и будущее: прошлое – для извинения ошибок, а будущее – для бесплодных обещаний. Если же он ориентирован на настоящее, он будет много говорить о том, что он делает, при этом никогда не доводя дело до конца.

Таким образом, манипулятор – это человек, который может встретиться на нашем жизненном пути в любую секунду. Не думайте, что манипулятором может быть ваш начальник, какой-то аферист или хорошо известный вам человек, с которым вы уже сталкивались на ниве манипулирования вами. Манипулятором может быть супруг или супруга, дети, родственники, коллеги по работе, друзья, соседи – все, кто окружает нас и кому от нас что-то нужно, могут хотя бы на время стать манипуляторами.

Другими словами, манипулятором можно назвать человека, который пытается сломать вас. Такой человек подрывает в вас веру в себя, отравляет вас. Он угрожает благополучию и здоровью. На таких людей нельзя опереться. Они видят в вас одни лишь недостатки. Завистливые и злопамятные, они никогда не радуются вашим успехам. Фактически они злятся, когда вам сопутствует удача. Ощущение неуверенности и собственной несостоятельности вынуждают их мешать вам жить счастливой и продуктивной жизнью.

Они ведут себя по-разному. Выше уже говорилось о том, что манипулятором может быть кто угодно. Социально-экономический статус, возраст, уровень культуры или образования, религия не имеют значения. Не играет роли и интеллект. Манипулятором может быть и гений. Его можно встретить где угодно: и в семье, и на работе.

Одни из них будут говорить вам гадости в лицо, другие – распространять клевету за вашей спиной, третьи могут расточать сладкие улыбки, говорить нежные, приятные, ласковые слова, лелея в душе зависть, ненависть и злобу.

На протяжении всей жизни вам наверняка доводилось иметь дело с людьми, к которым вы не испытывали нежных чувств. Более того, среди них могли быть

настолько отвратительные личности, что одно только воспоминание о них до сих пор вызывает у вас головную боль. Хотя нас с детства учили, что надо любить друг друга и не судить ближних слишком строго, на деле все оказывается гораздо сложнее. Реальность такова, что всегда есть люди, которых вы можете назвать манипуляторами с вашей точки зрения.

Вы также можете обнаружить, что на протяжении всей жизни сталкиваетесь с одним и тем же типом манипуляторов.

Возможно, вы никогда прежде об этом не задумывались, но существуют определенные причины, почему вы не любите тот или иной тип людей. Со временем вы можете обнаружить, что эти люди просто мешают вам жить.

Чтобы выяснить, какой тип людей вы можете назвать для себя манипуляторами, выполните следующее упражнение.

1. Составьте список из пяти мужчин и пяти женщин, которые осложняли вам жизнь в течение многих лет. Особенно отметьте того из них, кто был рядом с вами с детских лет вплоть до сегодняшнего дня.

2. Подумайте, почему вам не нравятся эти люди. Рядом с их именами напишите три или четыре отрицательных качества, которыми они обладают.

3. Сравните описания каждого человека и обратите внимание на их общие недостатки.

Это упражнение поможет определить черты характера, свойственные манипулятору, которые могут доставить вам немало тягостных минут.

Теперь, когда вы выделили общие черты в тех, кто портит вам жизнь, попробуйте разглядеть их в людях, с которыми столкнетесь в дальнейшем.

Бороться с людьми, которые вредят вашему благополучию и процветанию, – нормальная, здоровая человеческая реакция. Нельзя любить всех и вся. Как советовал Конфуций: «Не имейте дела с теми, кто не так хорош, как вы». Эти слова могут вас шокировать, так как не вяжутся с сегодняшними представлениями о жизни, в которой нам советуют окружать себя людьми,

удобными для нас.

Сегодня нам на все лады внушают, что мы должны любить всех и что все должны любить нас. Большинство из нас были воспитаны в этом убеждении, но как далеко оно от реальности! Все не собираются любить вас, и вы не обязаны любить всех. Хотя каждый из нас считает себя человеком приятным и большинство тех, кто нас знает, придерживаются этого мнения, это не значит, что абсолютно все нас любят или хотя бы с удовольствием с нами общаются. Вы можете иметь золотое сердце, самые лучшие намерения и вообще быть душа-человеком – и все равно вызывать у кого-то неприязнь по непонятным для вас причинам. Вы должны знать, что могут найтись люди, которым вы придетесь не по нутру, и ничего с этим не поделаешь.

Если вы согласитесь (пусть и скрепя сердце) с тем, что не все будут любить вас и вы не будете любить всех и каждого, то почувствуете, что не так уж тяжело иметь дело с манипуляторами.

Для начала определим, какие они, манипуляторы, и дадим им характеристику, а в конце каждой характеристики приведем рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия.

Для удобства дадим каждому из коммуникативных манипуляторов нарицательное название.

Втаптывающий в грязь

Такие люди заносчивы, подлы, отвратительны, мерзки, самонадеянны, презрительно-снисходительны, надменны, ненадежны, неприятны, саркастичны, непочтительны и скрытны. Они унижают, угрожают, критикуют, ищут в людях только недостатки.

Такие люди обладают настолько низкой самооценкой, что найдут недостаток и в вас, и в любом из тех, кто их окружает. Они испытывают приятное волнение, когда унижают и задевают других. Они обожают отпускать насмешки в адрес других людей, особенно незнакомых. Сидя с вами в кафе или в аэропорту, они

бросят: «Ты погляди, какой толстяк!» или «Ну и урод!» Вы, в свою очередь, тоже можете стать объектом подобных замечаний и саркастических реплик.

Им необходимо унижать вас, чтобы возвыситься в собственных глазах. Эти люди, неуверенные и полные саморазрушительных мыслей, чувствуют угрозу и с вашей стороны, и со стороны окружающих. Единственный для них способ добиться самоуважения – это унижать других, опускать их до своего уровня.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Поскольку Втаптывающие в грязь меньше остальных уверены в себе, лучше всего общаться с ними спокойно и добродушно.

Используя спокойные вопросы, воздержитесь от повышения голоса и высокомерных замечаний: это заставляет манипулятора защищаться и вести себя еще более дерзко.

Этот метод похож на маленький экзамен, цель которого – узнать, что же именно в вас раздражает человека. Придерживаясь спокойного тона, вы заметите, как удивительно изменяется ядовитое поведение Втаптывающего в грязь, как он становится спокойнее, мягче, как улыбается, когда удается докопаться до истины.

Чаще всего люди вас унижают, когда вы обладаете тем, чего у них нет, или когда ваше поведение каким-либо образом их задевает. В большинстве случаев они чувствуют себя рядом с вами не в своей тарелке. Поэтому не менее эффективна и основанная на сострадании тактика любви и добра, которая облегчит вам общение с ними.

Болтун

Болтун – чересчур говорливый, невежественный, раздражающий, плохо разбирающийся в людях, самовлюбленный, непочтительный и скучный.

Болтунов можно назвать говороголиками, которые просто не могут молчать. Эти манипуляторы выливают поток своих мыслей на первого оказавшегося в их поле

зрения, едва ли придавая этому значение. Зацепившись за вас, они не остановятся, хотя фактически Болтуны разговаривают сами с собой и вы для них не существуете. Эти люди будут говорить обо всех и обо всем, и обычно их не остановить никакими средствами. Страдающие словесным поносом, эти хронические говоруны очень любят пускаться в праздные разговоры о своей личной жизни, жизни их семьи, малознакомых людей, о людях, которых они не знают и которых едва ли стремятся узнать. Их бессодержательные бесконечные рассказы вряд ли представляют для кого-нибудь интерес. Они могут потратить добрых пятнадцать минут, описывая все, что купили в магазине. Не умеющие понимать чувства других, они настолько увлекаются своим повествованием, что не обращают внимания на признаки вашего раздражения, нетерпения или отвращения. Болтуны слишком эгоистичны, чтобы признать еще чье-либо право говорить.

Не позволяя ввернуть даже словечко, Болтун вынуждает вас делать то, что вам делать не хочется: слушать его.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. При общении с Болтуном незаменим способ снятия напряжения. Он поможет вам сохранить хладнокровие, иначе вы просто заткнете уши и начнете вопить благим матом: «Заткнись, заткнись!»

Болтунам следовало бы знать, что их бесконечный треп, как правило, неуместен, поэтому способ открытого протеста будет также эффективен. Лучше всего прибегнуть к нему без посторонних свидетелей, ибо Болтуну придется спасать положение, чтобы сохранить достоинство.

Вы можете начать с того, что будете ласково и нежно заверять Болтуна, как вы его любите (если это так и даже если это не так), но что порой он говорит слишком много о вещах, не всем интересных. Научите Болтуна приглядываться к выражению лица и позе окружающих, чтобы уяснить степень их заинтересованности. Сначала Болтун может быть шокирован, и это вызовет у него защитную реакцию. Если так, вам придется быть более откровенным и привести пример его утомительной болтовни. Но не забывайте уверять, что все равно вы его понимаете и любите.

Предложите ему запомнить, что определенный жест – приподнимание бровей, прикосновение – может служить ему сигналом для прекращения разговора. Часто защитные реакции и страх вызваны отсутствием элементарных навыков

общения и понимания языка лица и тела окружающих. Если же Болтун непробиваем или продолжает использовать ваше время и энергию, вам следует проявить твердость, применив способ открытого протеста, и не дать ему переступить границы дозволенного.

Саморазрушитель

Саморазрушитель всегда оказывается как бы жертвой. Он нереалистичный, слабый, неустойчивый, трусливый, настороженный, негативно настроенный, эгоистичный, мрачный, обособленный, мятежный, неконтролируемый. Он ощущает угрозу извне, впадает в отчаяние, низко оценивает все окружающее и склонен к депрессии.

Саморазрушители так ненавидят себя, что постоянно готовы к самоуничижению. Они твердят одно и то же о своих недостатках и без конца ругают себя. Обычно они говорят что-то вроде: «Я слишком плохой», «Какую я сделал глупость» или «Я хуже всех». В сущности, Саморазрушители стараются унизить себя прежде, чем такая возможность появится у других. Они не умеют принимать комплименты и отвергают любые добрые и приятные слова в свой адрес. Они могут настолько увязнуть в самобичевании, что иногда становятся алкоголиками, обжорами, злоупотребляют наркотиками. В итоге Саморазрушители не верят, что достойны чего-то хорошего и заслуживают удовольствий в жизни. Их самооценка чрезвычайно низка. В результате окружающие и близкие начинают их жалеть, выполнять за них практически всю работу и решать возникающие жизненные проблемы.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. С такими манипуляторами необходимо разговаривать как можно мягче, иначе они никогда не перестанут вести себя привычным для них образом. Саморазрушители просто изголодались по любви и вниманию.

После того как вы испробовали все и честно признались человеку, что знаете о его проблеме и готовы помочь ему – и все напрасно! – ничего не остается, как отступить и предоставить ему самому выпутываться из беды.

Избегающий неприятностей

Избегающий неприятностей – слабое создание, не способное постоять за себя. Это бесцветный, обособленный, трусливый, запуганный, бесчестный, от всего отказывающийся, неверный, непочтительный, суетливый, боязливый, немужественный, ненадежный, одинокий и социально неопределенный человек.

Способ борьбы Избегающего неприятностей с неприятностями – уход от них. Будучи не способным что-либо предпринять, он исчезает, как бы растворяется.

Так как Избегающие неприятностей всеми силами стараются держаться подальше от конфликтов, они не в состоянии понять, какую рану могут нанести другим людям своим «своевременным» уходом.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Если вы хотите общаться с Избегающим неприятностей – вначале попробуйте поймать его, желательно до того, как он удерет. Первое, что нужно использовать против него, – это открыто протестовать. Не думайте, что это может его сразу же задеть. Скажите ему, что вы думаете о его привычке избегать трудностей, что вам это надоело и что он должен решить эту проблему.

Обычно Избегающий неприятностей не склонен спорить, поэтому, когда вы выказываете свое недовольство, он чаще всего слушает и действует. Конечно, он может спастись, как обычно, бегством, если не сможет переварить то, что от вас услышал.

Если вы выясняете с Избегающим неприятностей отношения, а он от вас убегает, не жалейте, что затеяли ссору, так как теперь, по крайней мере, вы знаете, кто не прав. Только помните, что, если человек убегает, ему нет дела до вас.

Дремлющий, но смертоносный вулкан

Дремлющий, но смертоносный вулкан – ненадежный, скрытный, придирчивый, неустойчивый, слабый, непонятный, трусливый, непоследовательный,

суетливый, злопамятный, неуправляемый, склонный обвинять других.

Когда такие люди находятся рядом, вы никогда не знаете, чего от них ожидать. В сущности, их можно сравнить с миной замедленного действия. Дремлющий, но смертоносный вулкан кажется чрезвычайно сдержанным, спокойным, улыбчивым и сердечным. Он ни за что не подаст виду, что случилась какая-то неприятность, что вы его чем-то расстроили или рассердили. Он не позволит себе заметить, что вы сделали что-то неправильное с его точки зрения. Затем неожиданно происходит извержение: пепел и лава летят во все стороны. Например, вы не так посмотрели или не так поздоровались с ним, и это чаще всего вызывает неадекватную реакцию. Он мгновенно взрывается, кричит и обвиняет вас во всех своих невзгодах. Такое поведение не просто удивляет, оно ошеломляет.

Дремлющий, но смертоносный вулкан скрывает в себе столько ярости, что иногда стоит опасаться даже телесных повреждений, которые он может нанести.

Из всех типов приведенных здесь манипуляторов такой тип наиболее опасен, ибо невозможно предугадать, когда и где он взорвется. Такие люди ничего не забывают и приходят в состояние боевой готовности, как только обиды и раздражение переполнят чащу их терпения.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Единственное, что может помочь при общении с таким типом манипуляторов, – это спокойствие. Можно, например, задавать ему вопросы, касающиеся его самого, так как он сам никогда не возьмет на себя смелость поделиться с вами тем, что у него на душе. Можно задавать вопросы, требующие более содержательных ответов, чем «да» или «нет». Таким образом вы сможете побудить манипулятора общаться с вами, а значит, сможете понять его мысли и чувства и тем самым противостоять его манипулятивному воздействию.

Сплетник

Сплетник нескромный, ненадежный, лживый, двуличный, наглый, скрытный, критически настроенный, язвительный, самоуверенный, пустой, злой на язык,

скептичный, трусливый, навязчивый, враждебный, закрытый, нелояльный, подлый, злой и неприятный. Он склонен искать во всех недостатки, обвинять, вмешиваться в чужие дела, видеть в каждом потенциального соперника.

Сплетники обожают распространять истории, которые часто приукрашивают, а иногда сами же и придумывают. Жизнь сплетников обычно бесцветна и малоинтересна, а ведь им просто необходимо быть замеченными, чувствовать собственную значимость. Они уверены, что, преподнося пикантную информацию, растут в глазах собеседника и тем самым получают возможность влиять на него.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Сплетники чрезвычайно опасны, ибо могут превратить жизнь любого человека в кошмар. Манипулятивное воздействие Сплетника может остановить только то, что вам хорошо известно, кто он и что пытается сделать.

Используйте способ открытого протеста и объясните, что его поведение неуместно – особенно если сплетничают о вас. Если Сплетник распространяет слухи о ком-то из ваших знакомых или друзей, усмирите его словами: «Я не собираюсь это выслушивать», или «Я не верю ни единому твоему слову», или «Меня это не интересует».

Возможно, вам захочется прибегнуть к юмору и заявить что-то вроде: «Знаешь, как поступали со сплетниками в Средние века? Им надевали на голову железную маску и запирали на ключ. По-моему, тебе очень пошла бы такая маска. Может, достать?»

Постарайтесь, чтобы и в вашей профессиональной жизни тоже не было места Сплетникам, ибо они в состоянии разрушить вашу карьеру.

Роковой борец

Роковой борец – непочтительный, натянутый, исполненный ненависти, заносчивый, нахальный, наглый, дерзкий, напористый, язвительный, напряженный, запуганный, злой на язык, непостоянный, неконтролируемый, безумный, упрямый, грубый, шумный, необщительный, таящий в себе угрозу,

обидчивый, склонный к депрессии и саморазрушению человек. С ним трудно иметь дело, от него исходит опасность, он обладает садистскими наклонностями, закон для него не писан.

Роковые борцы держатся вызывающе, ищут повода для ссоры, живут в ожидании конфликта и только и ждут, что вы допустите промах. Они все время настороже и в любую минуту готовы к бою.

Они любят противоречить, даже если согласны с вами. Что бы вы ни сказали, они непременно найдут контраргумент.

Они без конца провоцируют окружающих без видимых на то причин. Скорее всего, собственная неуверенность и отчаяние заставляют их ввязываться в споры и таким образом возвышаться в глазах людей.

Кажется, их раздражают все и вся. Они критикуют и ругают всех. Эти люди могут буквально взбеситься, дав волю рукам.

Для Роковых борцов естественно состояние ярости, даже если вы делаете то, что им хочется. Они найдут ложку дегтя в бочке с медом и накинутся на вас прежде, чем вы раскроете рот. Если скажете или сделаете что-то, что выведет их из себя, они накинутся на вас с кулаками и будут бесноваться до тех пор, пока ситуация не разрешится сама собой.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Все, что нужно Роковому борцу, – это нежность, любовь, забота. Просто удивительно, как быстро с помощью добра можно охладить его пыл и даже преобразить. Это не произойдет мгновенно, но в конце концов он станет более добрым и покладистым.

Если же Роковой борец становится агрессивным, обрушивая на вас свою ярость, единственный выход – отступить, сказав «До свидания», «Пока», и больше не возвращаться.

Способ отступления также незаменим, когда продолжать отношения с таким человеком становится невозможно.

Если в общении с Роковым борцом ничто не помогает, вам просто ничего не остается, как откланяться.

Унылая и обреченная жертва

Унылая и обреченная жертва – беспокойный, пассивный, злопамятный, суровый, эгоистичный, отвергающий все новое, грустный, негативно настроенный, мелочный, подозрительный, упрямый, жалкий, слабый, расстроенный, лишенный воображения, напуганный, трусливый, склонный к депрессиям, мрачный, скептически смотрящий на мир, непривлекательный, недоверчивый, угрюмый, безжизненный, сонный, сентиментальный человек. Этот мазохист то и дело всех обвиняет и торжественно несет бремя своей нелегкой судьбы.

Унылые и обреченные жертвы впадают в депрессию от одной только мысли, что родились на свет. Как пауки, они захватывают вас в сети своего горя, рассказывая, как ужасна была, есть и будет их жизнь. При этом им нужно сочувствие, а не советы.

Они предпочитают барахтаться в пучине жалости к себе, уверенные, что мир к ним жесток и все вокруг виноваты в их несчастьях. Ничто не доставляет им удовольствия. О таких людях говорят, что им удобнее видеть стакан наполовину пустым, а не наполовину полным.

При неудачном стечении обстоятельств Унылая и обреченная жертва будет обвинять всех, но только не себя – в гораздо большей степени, чем Роковой борец.

Фактически для этих двух типов коммуникативных манипуляторов общим является чувство неуверенности и убеждение в собственной никчемности. Но вместо того, чтобы выплеснуть эти чувства, пустив в ход кулаки и злой язык, Унылые и обреченные жертвы лишь льют слезы да предаются тягостным раздумьям. Они винят погоду, жизнь, собственное несчастливое детство. Вечные жертвы, они наслаждаются жалостью к себе и стремятся вызвать жалость и со стороны других своим бесконечным нытьем.

Унылые и обреченные жертвы постоянно беспокоятся. Они заранее составляют сценарии с плохим концом. Например, они наверняка знают, что ужасно проведут время на вечеринке, что никто не будет разговаривать с ними и что все пойдет наперекосяк, лишь только они выйдут из дому.

Стоит вам хотя бы немного пообщаться с Унылой и обреченной жертвой, вы почувствуете себя несчастным и измотанным. Вам захочется всплакнуть или заснуть, потому что это ужасное существо высосет из вас все соки.

Любая попытка дать такому человеку совет обречена на неудачу. Они отвечают: «Да, но…» – и продолжат объяснять, почему их проблема неразрешима даже с вашей помощью. Они будут продолжать видеть мир во всей глубине его безнадежности, и что бы вы ни сделали и ни сказали – ничто не сможет поколебать их.

К сожалению, сейчас развелось слишком много таких манипуляторов. Прислушайтесь к любому случайному разговору, и вы непременно узнаете, чей муж избил жену, кто совсем обнищал, вконец растолстел, кто слишком несчастен или слишком утомлен жизнью. Сталкиваясь с такими людьми в повседневной жизни, мы не только раздражаемся, но и сами впадаем в депрессию и жалуемся на усталость. Вот такой вид манипулятивного воздействия.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Общаясь с Унылой и обреченной жертвой, лучше стараться не обращать на нее внимания. Необходимо периодически давать выход накопившейся негативной энергии. Эти люди – просто ходячее плохое настроение, которое может быть очень заразительно, – вы запросто подхватите его, как болезнь.

Улыбающийся двуликий Янус

Улыбающийся двуликий Янус – скрытный, трусливый, ловкий, неискренний, необщительный, бесчестный, эгоистичный, фальшивый, загадочный, недобрый, скрывающий все, что можно, уклончивый, некритичный к себе, ленивый, подлый, бесцеремонный, подозрительный, трусливый, недоверчивый, двуличный. Он может быть приветливым и угодливым, но предаст вас при первой же

возможности – ему нельзя доверять.

Многие из нас считают, что нет хуже людей, чем эти Улыбающиеся двуликие Янусы. Действительно, последний круг ада у Данте был предназначен для носителей самого тяжкого греха – предательства и измены.

Этот тип коммуникативных манипуляторов одновременно пассивен и агрессивен. Снисходительно улыбаясь и всем своим видом давая понять, что хочет стать лучшим другом, он в то же время расставляет сети у вас за спиной. Прекрасно разбиравшийся в человеческих отношениях Конфуций говорил об этих людях так: «Какой стыд – иметь зуб на того, с кем дружишь!»

Эти хамелеоны находятся в постоянном напряжении, ибо меняют свое поведение в зависимости от того, чего, по их убеждению, вы от них ждете. Они неусыпно следят за вами и готовы приложить любые усилия для того, чтобы в конечном итоге поступать так, как им хочется.

Никогда не доверяйте Улыбающимся двуликим Янусам! Они используют вашу доверчивость против вас именно тогда, когда вы меньше всего ждете этого. Эти интриганы только и делают, что ищут свою выгоду в отношениях. В глубине души они не любят вас, но никогда и виду не подадут, что злы, расстроены или завидуют.

Улыбающиеся двуликие Янусы очень скрытны и ни за что не признаются, что у них на уме. Они могут говорить милые, нежные, обнадеживающие слова, но на самом деле бессовестно лгут.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. В первую очередь открыто протестуйте, показав Улыбающемуся двуликому Янусу, что вам известны его махинации. Никогда не следует давать таким людям спуску.

Встретив сопротивление, Улыбающийся двуликий Янус, даже если вы поймали его с поличным, может все отрицать. В этом случае затейте скандал, дайте волю гневу. Но помните: никогда не прибегайте к физической расправе, как бы вам этого ни хотелось. Ваша реакция надолго останется в памяти Улыбающегося Двуликого Януса, он задумается, но так и не решится манипулировать вашим поведением.

Нерешительный слабак

Нерешительный слабак – одновременно пассивный и агрессивный, слабый, тихий, льстивый, зависимый от других, недисциплинированный, запуганный, угодливый, трусливый, неуверенный в себе, недоверчивый, скрытный, малодушный, мелочный, склонный обвинять других, ненадежный, ощущающий угрозу извне, консервативный, непослушный, нерешительный, полный отчаяния, безжизненный, пустой, бесхарактерный, покорный, инфантильный, скучный, зацикленный на своих страхах, неудачливый, не умеющий никому отказать.

Нерешительные слабаки не имеют ни силы воли, ни твердости духа. Они словно флюгеры поворачиваются по ветру, не в состоянии принять какое бы то ни было решение. Всегда тихие и беспрекословные, они производят впечатление людей, которые говорят только «да». Однако рано или поздно вы поймете, что их «да» очень часто означает «нет».

Сегодня они могут сказать одно, завтра – другое. На самом деле такие люди толком не могут понять ни окружающих, ни себя, и оттого с ними чрезвычайно трудно работать.

Лишенные силы воли, не желающие думать ни о чем, кроме собственного спокойствия, они считают, что, если будут достаточно терпеливы, проблемы исчезнут, а нужные решения придут сами. Они упускают время, так как не доверяют себе и не хотят рисковать из боязни ошибиться. Когда обстоятельства вынуждают их сделать выбор, такие люди приходят в ярость.

Нерешительный слабак настолько парализован страхом и тревогой, что не сдвинется с места, когда придет время действовать. Даже необходимость спасти чью-то жизнь будет недостаточным аргументом.

Нерешительные слабаки не умеют бороться. В своих собственных глазах они – жертвы, поэтому не собираются беспокоиться и создавать себе неприятности. В поисках покоя и комфорта они пытаются спрятаться в потаенных закоулках жизни.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Нерешительный слабак настолько не уверен в себе и раним, что обращаться с ним нужно чрезвычайно осторожно. Поэтому метод проявления любви и добра предпочтителен тем, что вы даете ему почувствовать вашу готовность быть рядом в трудную минуту.

Возможно, вам захочется применить и метод спокойных вопросов, чтобы помочь ему принять решение. Задавайте вопросы, которые помогут прояснить ситуацию и дадут Нерешительному слабаку возможность прийти к какому-нибудь логическому заключению.

Если Нерешительный слабак доводит вас до белого каления, а способы любви, добра и спокойных вопросов не действуют, остается только сложить оружие и оставить беднягу в гордом одиночестве. Пусть найдет другой объект для манипулирования.

Потребитель

Потребитель – эгоистичный, двуличный, льстивый, скрытный, непоследовательный, угодливый, бесчестный, подлый, непривлекательный, неискренний, назойливый и обольстительный человек. Он любит вмешиваться не в свои дела и манипулировать другими.

Потребители чаще всего одиноки в жизни. Они непостоянные друзья, вы им нужны, только если они могут извлечь выгоду из вашей дружбы. Эти люди делают все лишь для собственного успеха. Если же они не в состоянии извлечь преимущества из общения с кем-либо или уже получили от него все, что хотели, то не задумываясь отшвыривают от себя человека, как использованный бумажный стаканчик.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. При общении с Потребителем способ открытого протеста – один из выходов. Этот способ позволяет дать понять, что вы чувствуете себя использованным и обиженным. В некоторых случаях сопротивление с вашей стороны заставляет Потребителя почувствовать укор совести за свои подлости. Если Потребителю небезразличны ваши дружба и уважение, он может по-другому взглянуть на себя и на вашу

реакцию.

Если вам удастся сохранить спокойствие, способ открытого протеста позволит завязать диалог, который поможет восстановить испорченные отношения. Если вы чувствуете, что вами пытаются манипулировать, использовать в данной ситуации, скажите прямо и жестко: «Нет, не пойдет. Я никому не позволю так вести себя со мной, мне это не нравится».

Другой вариант – уйти и не дать Потребителю возможности использовать вас снова.

Злобный выскочка-тиран

Злобный выскочка-тиран – язвительный, желчный, враждебный, сильный, неконтролируемый, злой, вздорный, резкий, противоречивый, грубый, придирчивый, требовательный, острый на язык, непоследовательный, жестокий, непредсказуемый, вызывающий, невежественный, высокомерный, невоспитанный, драчливый, энергичный, обидчивый, подлый, подвижный, безумный, шумный, не умеющий общаться с людьми, надменный, непостоянный, необщительный, вспыльчивый и упрямый человек. Он ищет в вас недостатки, таит в себе угрозу, в нем заложены садистские наклонности.

Злобный выскочка-тиран – словесный террорист и упрямый всезнайка, его девиз: «Прав либо я, либо никто». Вспыльчивые и непредсказуемые, они всюду суют свой нос и счастливы, только будучи в центре внимания.

Злобные выскочки-тираны имеют непреодолимую потребность все контролировать. В сущности, они заводятся от одного вида смущения. Им нравится издеваться над людьми, видеть, как те съеживаются от страха, словно раненые щенки, и выплескивать на них всю свою ненависть.

Они живут желанием эмоционально уничтожить любого и плюнуть ему в лицо. С такими людьми легко нажить себе язву. Эти энергетические вампиры наверняка заняли бы первое место по силе своей ненависти к другим людям.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Способ зеркала – лучший помощник в борьбе с такими людьми, они терпеть не могут, когда их злят. Указав им пример их гадкого поведения, вы можете положить конец язвительным выходкам.

Очень часто эти диктаторы, если сражаться с ними тем же оружием, испытывают одновременно изумление и отвращение к своему поведению. В сущности, дав отпор их злости, можно раз и навсегда оградить себя от подобных выпадов. Крича громче, чем они, вы вновь обретете смелость.

Кроме того, в обращении со Злобным выскочкой-тираном подходит метод скандала. Не позволяйте ему мучить вас своими причудами и наслаждаться вашим унижением. Наоборот, действуйте смело и хладнокровно. Приняв холодный душ, который поставит его на место, такой человек может даже начать уважать вас. Не доставляйте ему удовольствия заметить ваш страх.

Например, ваш тиран-начальник тоже почувствует к вам уважение, хотя может взорваться. Вы выиграете в любом случае: даже если он обрушит на вас свою ярость, вы по крайней мере сохраните достоинство.

Другая возможность – уходите от Злобного выскочки-тирана и держитесь от него как можно дальше.

Кстати, в некоторых случаях может помочь юмор. Известно много случаев, когда добродушный юмор спасал положение и пыл Злобного выскочки-тирана угасал.

Шутник

Шутник – утомительный, ненадежный, слабый, отталкивающий, несерьезный, эгоистичный, бестактный, обидчивый, саркастичный, плохо понимающий людей, невежественный, грубый, невнимательный, поверхностный, непочтительный, шумный, навязчивый и равнодушный к окружающим.

Шутники не умеют говорить серьезно. Любой разговор они начинают с шутки: «Ты слышал последнюю новость о том-то и том-то?»

Шутники всегда отпускают в ваш адрес вольные, чаще плоские шуточки, рассчитывая, что их сочтут верхом остроумия. Ваше нежелание смеяться вызывает у него одну реакцию: «У тебя нет чувства юмора? Все над этим смеялись – а что с тобой?» Такой «юмор» служит оружием их скрытой враждебности.

Встретившись с вами за завтраком, Шутник может сказать что-то вроде: «Эй, съешь еще булочку, она тебе идет», намекая тем самым на вашу полноту. Заметив ваше удивление, он, захихикав, скажет: «Ты что, шуток не понимаешь? Я же дурачусь!» Просто выразить свою враждебность они не могут, ибо слишком трусливы, чтобы прямо сказать вам, чем вы их не устраиваете.

Всякий раз, когда вам захочется поговорить с ним о чем-то серьезном, он будет хохотать и шутить, так как серьезные темы разговора выше его понимания.

Если Шутник чем-то расстроен, он никогда не покажет вам этого, пряча уязвленные чувства и даже гнев за прибаутками. В сущности, чтобы оградить себя от огорчений, эти люди сидят в скорлупе собственных острот.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Способ открытого протеста дает Шутнику немедленно понять, что вы не считаете его остроумным и не намерены быть объектом гнусных шуток и рассказов.

Но при этом необходимо придерживаться очень твердого тона, чтобы заставить его умолкнуть. Не бойтесь разговаривать с Шутником подобным образом, ведь по-хорошему он не понимает. Когда Шутник отпускает в ваш адрес ядовитую прибаутку и оправдывается, что он «просто дурачился», или старается раззадорить вас замечанием: «Ты что, шуток не понимаешь?» – поставьте его на место немедленно. Скажите ему, что вы понимаете шутки, но не находите ничего смешного в том, что он говорит. Не беспокойтесь, что обидите его или заденете его чувства. В конце концов, о ваших чувствах этот человек не очень заботится.

Так как Шутник возводит перед собой стену из шуток, чтобы защитить себя, вам, возможно, не удастся отучить его от оскорбительной манеры поведения.

Шутник может просто махнуть на вас рукой и продолжать в том же духе. В таком случае затейте скандал. А также напомните Шутнику, применив способ

открытого протеста, что его шутки могут быть обидны с точки зрения норм межрасовых или взаимоотношений между полами.

Невежа

Невежа плохо разбирается в людях; это ненадежный, грубый, раздражающий, бестактный, обидчивый, непредсказуемый, лишенный воображения, небрежный, тупой, дерзкий, наглый, чересчур прямолинейный, плаксивый, эгоистичный, медлительный, навязчивый, глупый и неразвитый человек. На него нельзя положиться.

Невежу невозможно понять. Неотесанные болваны, не способные разобраться ни в себе, ни в других, они часто отпускают сомнительные замечания, абсолютно не задумываясь о ваших чувствах. Они редко смотрят в глаза, вяло пожимают руку, у них небогатый набор движений и интонаций. Они совсем не умеют вести себя в обществе.

В сущности, это инфантильные существа, которым, как четырехлетним детям, нет дела до ваших чувств, когда они выкладывают все, что у них на уме. Они скажут что-нибудь «не так» и огорчат вас. Даже если вдруг окажется, что они умны и преуспевают в работе, отсутствие доброты и такта с их стороны порождает лишь неуважение окружающих.

Чаще всего Невежа запоминается как странный человек, который подойдет к вам, скажет не к месту что-нибудь бредовое и удалится, оставив вас в недоумении: с чего это он вдруг?

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. В общении с Невежей все многообразие методов в вашем распоряжении. Что вы выберете, зависит от того, насколько Невежа глуп. Начните с метода снятия напряжения, если оппонент покажется вам столь невыносимым, что сдержать гнев вы сможете, только задержав дыхание.

Обычно недостаточно излить свою злость на Невежу. Поэтому повлиять на него можно с помощью метода открытого протеста, объяснив, как маленькому

ребенку, что его действия совершенно неуместны. Но делать это надо обязательно при посторонних и холодным, презрительным тоном.

Безумец

Безумец может быть неустойчивым, захлестываемым эмоциями или абсолютно лишенным их. Он загадочный, измученный, запуганный, ненадежный, непостоянный, непредсказуемый, неконтролируемый, резкий, вздорный, едкий, замкнутый, грустный, подозрительный, непонятный, негибкий, наглый, исполненный ненависти, суетливый, инфантильный, трусливый, странный, поверхностный, склонный к депрессиям, садизму или мазохизму, склочный, отчаянный, эгоистичный, вспыльчивый, злой или беззащитный, неуверенный, упрямый, угрюмый, подлый, угрожающий или ощущающий угрозу со всех сторон, противоречивый, иногда производящий впечатление душевнобольного.

Общаться с Безумцами опасно. Они душевно (или эмоционально) расстроены, возможно, страдают шизофренией или маниакально-депрессивным психозом и живут в каком-то нереальном мире. У них может быть пограничное психическое расстройство, которое угрожает их собственной жизни и жизни других, а возможно, они принимают алкоголь или наркотики, из-за чего выглядят странными и неконтролируемыми.

Безумцы могут менять свое поведение на глазах. Из всех типов манипуляторов труднее всего иметь дело с ними, поскольку, как и в случае с Дремлющим, но смертоносным вулканом, никогда не знаешь, чего от них ожидать.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. С Безумцами лучше всего работают методы снятия напряжения и спокойных вопросов. Чем спокойнее вы держитесь, тем меньше провоцируете Безумца и тем легче вам будет с ним общаться.

В конечном счете, вы всегда сможете уйти от Безумцев и заниматься более приятными делами, поскольку без профессиональной помощи они никогда не смогут изменить своего тяжелого поведения. Сделайте все, что в ваших силах, чтобы отправить такого человека к врачу (желательно психиатру), а если не удастся, спасайте себя.

Даже если вы вне себя и готовы задушить того, кто делает вам подлости, всегда подавляйте в себе агрессию и не делайте того, что может испортить ваше будущее и подвергнуть жизнь опасности. В этом и состоит суть манипулятивного воздействия на вас со стороны манипулятора-Безумца.

Столкнувшись с Безумцами, никогда не пытайтесь взять ситуацию в свои руки, постарайтесь найти законные пути. Затем, как бы болезненно это ни было, скажите себе: «Я не буду об этом думать», чтобы справиться с обидой, причиненной Безумцем.

Бессовестный лгунишка

Бессовестному лгунишке нельзя доверять, он дерзкий, неискренний, лукавый, скрытный, бесчестный, навязчивый, всезнайка, бесстыдный, экспансивный, ищущий чужую вину, непривлекательный, сплетник, непредсказуемый, ненадежный, слабый, наивный, двуличный, действующий за вашей спиной эгоист.

Бессовестные лгунишки не знают сами, врут они или говорят правду. Эти люди столько лгали, так старались укрепить свою самооценку, что сами наконец поверили в то, что говорят. Они могут поклясться вам чем угодно, что это правда, и они уверены в этом, как в себе, хотя вы знаете наверняка, что это не так. Это закоренелые манипуляторы.

Что самое удивительное, Бессовестные лгунишки иногда говорят правду о самих себе. Часто они поступают так, чтобы смутить вас. Поэтому, если вы уличите их во лжи, они будут доказывать с пеной у рта, что не лгут.

С Бессовестными лгунишками очень трудно иметь дело, так как им невозможно доверять и быть честными с ними. Поскольку доверие – основа общения, их нельзя уважать и раскрывать перед ними душу.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Лучше всего справиться с Бессовестным лгунишкой поможет метод спокойных вопросов. Если, подозревая его во лжи, вы начинаете сыпать вопросами, Бессовестный

лгунишка в конце концов будет загнан в угол.

Потом наступит очередь метода открытого протеста, который даст Бессовестному лгунишке понять, что вы его раскусили. Ну а поскольку некоторые Бессовестные лгунишки утаивают правду лишь с тем, чтобы поразить вас, возможно, вы захотите помочь им спасти репутацию, хоть вам и известно, что они врут. Возьмите на вооружение метод снятия напряжения, и пусть Бессовестный лгунишка плетет что угодно. А если он хочет произвести на вас впечатление безобидными выдумками, используйте юмор. Легкая усмешка на вашем лице часто показывает Бессовестному лгунишке, что вы в курсе истинного положения дел, но не склонны унижать его.

Пакостник

Пакостник грубо вмешивается, вторгается в чужую жизнь; он самоуверенный, недоброжелательный, наглый, настырный, настороженный, завистливый, бессовестный, злой на язык сплетник, догматичный, склонный всех обвинять, недоверчивый, эгоистичный, злой, шумный, неконтролируемый, грубый, назойливый, скрытный. Его часто называют подстрекателем, доносчиком, садистом и негодяем.

Пакостник – это нечто среднее между Сплетником и Подстрекателем, только в более выраженной степени. Такие люди вторгаются в вашу жизнь (деловую или личную) и превращают ее в ад.

Они не просто перемывают вам косточки с другими, как это делает Сплетник, и не просто толкают вас на что-то дурное, как Подстрекатель. Нет, они именно вторгаются в вашу жизнь, названивая другим и договариваясь с ними о встрече специально, чтобы выведать кое-что о вас.

Поскольку собственная жизнь Пакостников бедна и примитивна, они нередко пытаются заполнить ее вами, запуская когти в вашу жизнь.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Пакостнику стоит прямо дать понять, что его гадости отнюдь не приветствуются и выглядят

отвратительно. Скандал лучше всего объяснит манипулятору этого типа ваше отношение к нему. А вот если вы не умеете скандалить, отступите тихо и молча.

Не стоит быть с Пакостниками вежливыми и приветливыми, так как на них это, как правило, не производит впечатления. Эти манипуляторы слишком опасны, поэтому после того, как зададите им перцу, немедленно уходите, не впускайте Пакостников в свою жизнь.

Скряга

Скряга, считающий каждую копейку, – эгоистичный, скупой, тупой, несамокритичный, придирчивый, пустой, неискренний, ограниченный, малоинтересный, узколобый, тревожный, упрямый, унылый, поверхностный, запуганный, скучный, скептический, неразвитый, беспокойный, ненадежный, слабый, нерешительный, равнодушный, нервный человек, постоянно чувствующий себя жертвой.

Скряги настолько мало уважают себя, что полагают, будто заслуживают в этой жизни только того, что дешево или бесплатно. Они скупятся не только на деньги, но и на комплименты, на выражение страсти и любви. Все их разговоры неизменно сводятся к деньгам – сколько они заплатили за ту или иную вещь, какую сделку совершили, как торговались с продавцом. При этом они всегда восхищаются собственной находчивостью и предприимчивостью.

Эти жалкие людишки настолько мелочны, что часто упускают из виду самое главное – человека.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Скряги являют собой классический тип особо опасных манипуляторов, ибо обладают необычайно низкой самооценкой. В общении со Скрягой вам может помочь способ спокойных вопросов. Задавая их, вы дадите ему понять, как неприятна скупость. Скорее всего, Скряга будет смущен, узнав о вашей точке зрения. А ответы прольют свет на его скрытые страхи, что сделает вас более понимающим и терпеливым по отношению к оппоненту, даже если он ведет себя недостойно.

Необходимые условия – сострадание и понимание, поэтому, общаясь со Скрягами, придерживайтесь доброжелательного тона. Можно также использовать метод открытого протеста.

Фанатик

Фанатик – догматичный, упрямый, назойливый, неискренний, наглый, цепкий, напористый, узколобый, слабый, непоследовательный, скрытный, пустой, самоуверенный, неприспособленный к жизни, нервный, требовательный, привередливый, бесстрашный, пугающий, обидчивый, отталкивающий, мелочный, непредсказуемый, нахрапистый, драчливый, нереалистичный, таящий угрозу, вздорный, непоследовательный, придирчивый, непочтительный, закрытый.

Девиз всей жизни Фанатика, независимо от мнения других, – «Все не так!». Как и Злобный выскочка-тиран или Наставник, он считает: прав либо он, либо никто. Он страстно предан своим убеждениям и готов проклясть каждого, кто не разделяет его веры в себя. Фанатик всегда старается склонить вас к своему образу мыслей. Если вы осмелитесь думать иначе, а уж тем более возражать ему, пусть даже предельно мягко, он придет в ярость, обвинив вас в глупости и предательстве. С ним невозможно вести обстоятельную, содержательную беседу, ибо он не желает слушать никого, кроме себя. Кажется, он заранее знает ответы на все вопросы и закрепил за собой исключительное право быть лидером в общении. Его негибкость и откровенная придирчивость мешает построить разговор с ним на дружеской ноте.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Когда поведение Фанатика переходит все границы и он начинает манипулировать вами, необходимо поставить барьер с помощью метода открытого протеста и строгого, решительного тона, чтобы сомнений после ваших слов не осталось. Но если и это не принесет желаемого результата, соберитесь и поскандальте.

В некоторых случаях, когда вам не удается урезонить Фанатика, особенно на словах, остается отступить и прекратить в дальнейшем контакт с ним.

Подлиза

Подлиза – человек-сахар, скрытный, лживый, неискренний, несерьезный, гадкий, экспансивный, недобрый, слабый, двуличный, несамокритичный, бессовестный, трусливый, назойливый, не переносящий одиночества, шумный, поверхностный, претенциозный, отталкивающий, бесчестный, непокладистый. Его часто называют подхалимом, пакостником, манипулятором, подстрекателем и потребителем.

Подлиза – типичный манипулятор, он будет льстить вам до умопомрачения, лишь бы добиться желаемого. Он услаждает вас напыщенными речами и ведет себя так, будто вы его друг до гроба и он готов ради вас на все.

В глубине души Подлиза может вовсе не питать к вам нежных чувств, но никогда не выдаст себя. В своей лести он предельно изобретателен, и, если вы попытаетесь прервать его или осадить, он с напором начнет уверять вас, что вы самый красивый, умный, лучший. Вы с трудом удерживаетесь от улыбки, ибо в глубине души вам приятно это слышать и очень хочется верить, что так оно и есть. Как только вы улыбнетесь, считайте, что попались. Противно наблюдать за поведением Подлизы: всегда заметно, как он угодлив со всеми, кто может быть ему полезен.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Несмотря на то что Подлизы – бессовестные манипуляторы, у вас не хватает мужества обвинять их во всем, так как в глубине души вы все же верите, что хотя бы самая малость из того, что они говорят, – правда. Когда кажется, что лесть начинает литься через край, метод снятия напряжения поможет вам справиться с неприятными эмоциями. Если этого недостаточно, чтобы побороть неприязнь, используйте юмористический метод с целью охладить пыл Подлизы в стремлении понравиться вам.

Вы можете улыбнуться и добродушно сказать: «Ну, давай, продолжай, неужели я такой, как ты говоришь? Наверное, тебе от меня что-то нужно». Это сочетание юмора и открытого протеста может вызвать взрыв отрицания, после чего неплохо пустить в ход другие замечания типа «Если ты не перестанешь говорить таким медовым голосом, я заболею диабетом», «Ты что, выливаешь на меня этот сладкий сироп, чтобы посмотреть, как меня облепят муравьи?»,

«Дружище, тебе еще не надоело?» Покажите им, что видите насквозь их подхалимские штучки.

Если вы не можете больше выносить Подлиз и их лесть, попробуйте применить способ зеркала. Заговорите с ними так же, как они, подражая их сладкому голосу. Обычно они догадываются, в чем дело.

Самодовольный деспот

Самодовольный деспот – упрямый, неискренний, догматичный, критичный (но не самокритичный), тупой, надменный, необщительный, скучный, придирчивый, эгоистичный, консервативный, претенциозный, неразвитый, непоследовательный, недобрый, мелочный, дотошный, язвительный, поверхностный всезнайка.

Самодовольный деспот пребывает в уверенности, что он – само совершенство и никогда не может допустить промаха ни в чем, а потому взирает на вас с высоты своего величия презрительным оком. Тупой, самовлюбленный, придирчивый, он ожидает, что все остальные должны жить по установленным им законам. Например, Самодовольный деспот может свысока смотреть на тех, кто курит, пьет, ругается, вступает во внебрачные связи и не так хорошо одет или организован, как он. Обычно он кипит от гнева, негодования и отвращения, ибо не отличается терпимостью к окружающим. Этот «ангел во плоти» очень разборчив, редко кого любит и мало чем восхищается. Его отношение к жизни можно выразить фразой Фанатика, Злобного выскочки-тирана или Наставника: «Прав либо я, либо никто».

С ним чрезвычайно трудно общаться и еще труднее жить, ведь так мало людей отвечают его требованиям. Собственная его жизнь столь неприглядна, что Самодовольный деспот не может допустить, чтобы весь мир развлекался, отдыхал и вдыхал аромат роз.

Снобизм Самодовольного деспота проявляется и в том, что он склонен скрывать свои «несовершенства». Он не признается, что ошибался, что испытывал желания, идущие вразрез с нравственными установками, поэтому вынужден лицемерить и противоречить самому себе. Это ослабляет его позицию,

расшатывает уверенность в себе и делает уязвимым.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Столкнувшись с Самодовольным деспотом, сразу покажите ему методом спокойных вопросов, насколько он неприятен и скучен для вас.

Если, с другой стороны, Самодовольный деспот занимает неприступную позицию и вы находите, что опасно применять метод зеркала, остановитесь на методе замещенной фантазии, чтобы общаться с Самодовольным деспотом без ущерба для себя.

Надменный сноб

Надменный сноб – претенциозный, самовлюбленный, пустой, высокомерный, заносчивый, придирчивый, обособленный, ненадежный, слабый, подлый, необщительный, эгоистичный, злой, запуганный, требовательный, назойливый, недружелюбный, вздорный, тупой, непоследовательный, неприятно снисходительный, непочтительный, трусливый, грубый, поверхностный и претендующий на роль первой скрипки.

Надменный сноб ведет себя так, будто он выше других. Это тешит его самолюбие, хотя в глубине души сноб трепещет от неуверенности. Он из кожи лезет вон, стремясь завязать знакомство с сильными мира сего, добиться теплого местечка, ибо это возвышает его в собственных глазах. Если вы не нужны ему, Надменный сноб пройдет мимо, даже не удосужившись поздороваться с вами. Он ходит задрав нос и разговаривает с вами, только если вы задираете нос еще выше. Он обращается к вам со снисходительной величавостью, глядя сверху вниз. Часто Надменные снобы объединяются в клубы, куда вас пустят, только если вы знамениты и выглядите надлежащим образом. Таким людям подобные клубы органически необходимы, чтобы чувствовать себя на высоте.

Надменные снобы очень темпераментны и требуют к себе особого внимания. Они будут маячить у вас перед глазами и вести себя как избалованные дети, не замечая никого вокруг.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Когда Надменные снобы затягивают свою излюбленную песню «Я лучше вас», метод спокойных вопросов подходит лучше всего. Задавайте им побольше вопросов, чтобы они поняли всю нелепость своих претензий к другим. Вопросы типа «Кто тебе сказал, что ты лучше остальных?» или «Почему бы ты не стал разговаривать с таким человеком?» обычно сбивают с них спесь, так как они не знают, что на это отвечать.

Весьма приятно высказать Надменным снобам все, что вы думаете, ибо они не ожидают такого поворота событий и бывают шокированы вашими выпадами.

Если вы находите, что достаточно натерпелись подлостей от Надменного сноба и его друзей, бросайте их и уходите, сберегая свои нервы. Люди, которые считают себя лучше вас, не заслуживают внимания.

Нарцисс

У Нарцисса мания величия. Он эгоистичный, самоуверенный, пустой, ненадежный, высокомерный, скучный, ограниченный, неприспособленный к жизни, утомительный, отталкивающий, напыщенный, эгоцентричный, нескромный. Кажется, что он и живет-то напоказ.

Для Нарцисса центр Вселенной – он сам. Более эгоцентричных людей вы не найдете: он терпеть не может разговоров, предметом которых не является. Нарцисс будет выслушивать все, что вы говорите, только если это имеет непосредственное отношение к нему. Его словарь изобилует местоимениями «я» и «мне». Любая его фраза начинается с «я». Попытка пообщаться с Нарциссом обречена на неудачу, ибо беседа превратится в его монолог.

Любимые вещи Нарцисса – зеркало и диктофон: в зеркале он любуется своим отражением, а на диктофон записывает собственные изречения. Завязать какие-нибудь отношения с Нарциссом крайне трудно, если только вы не откажетесь от себя в его пользу. Нарциссы делают только то, что удобно им.

Людям трудно иметь дело с вами, если вы постоянно твердите о себе, о своем ребенке, личной жизни, карьере, успехах. Это раздражает, отталкивает и просто до тошноты надоедает, когда собеседник чувствует, что весь мир вертится только вокруг вас. Такая зацикленность делает вас невыносимо скучным, ибо только двухлетний ребенок может быть столь эгоцентричным. Подобное поведение совсем не к лицу взрослому.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Нарцисс не в состоянии говорить о чем-либо, если это не имеет отношения к нему самому. Эффективнее всего в общении с ними срабатывает метод любви и добра, поскольку себялюбивым и поглощенным собственной персоной Нарцисс бывает исключительно из-за страхов, неуверенности и комплексов.

Понимание этого поможет вам лучше чувствовать проблемы Нарцисса и успешнее взаимодействовать с ним. Нарцисс не стремится во что бы то ни стало быть эгоистом, он таким стал из-за низкой самооценки. Нарцисс не умеет отдавать что-то окружающим, потому что слишком занят своими проблемами.

Если его самопоглощенность истощает ваше терпение, способ снятия напряжения успокоит вас и поможет продолжать общение.

Если эгоизм и неуверенность Нарцисса задевают вас, вы обязаны заговорить об этом, используя метод открытого протеста. Однако придерживайтесь спокойного, сдержанного тона, иначе вас не будут слушать. Если вы начнете его обвинять и говорить колкости, Нарцисс станет защищаться, ругая вас и отрицая свою эгоцентричность.

Если вы заметите, что Нарцисс общается с вами только тогда, когда это удобно ему, не обращает внимания на ваши слова, переводит разговор на себя, вы можете спросить, почему он выбрал именно вас. Можно откланяться и покинуть Нарцисса. Большинство людей, столкнувшихся с Нарциссом, в конечном итоге предпочитают метод отступления, поскольку наступает момент, когда их терпение лопается. После того как вы перестанете общаться с Нарциссом, вам поможет мысль: «Я не буду об этом думать» и юмористический метод, который покажет всю нелепость его поведения.

Конкурент

Конкурент – бесстрашный провокатор, фанатичный, отталкивающий, подозрительный, злой, напористый, агрессивный, злопамятный, безнравственный, сильный, запуганный, настороженный, вздорный, ощущающий отовсюду угрозу, ненадежный, всегда готовый к бою.

Конкурент использует любую возможность, чтобы перехитрить или победить вас. Начиная от попытки найти работу и заканчивая выбором друга или подруги, мужа или жены – все представляет для него соревнование. Расскажите Конкуренту, какая у вас замечательная собака, и он тут же откликнется, что его собака больше, лучше и умнее. Скажите, как много вы сегодня работали, и он немедленно поставит вас на место, признавшись, как упорно трудился сам, несмотря на невообразимое количество препятствий.

Рядом с Конкурентом невозможно расслабиться. Вы все время чувствуете его готовность к бою. Как правило, он не очень любит людей, поскольку тратит слишком много сил на борьбу с ними. Попробуйте заметить, что ваша общая знакомая выглядит сегодня особенно привлекательно. Конкурент парирует: «Бывает, что она выглядит гораздо лучше. Как раз сейчас с ней, похоже, что-то не в порядке. Посмотри, какие у нее круги под глазами».

Конкурент часто выглядит напыщенным хвастуном, который разглагольствует о своих прошлых и настоящих достижениях. Он постоянно старается поразить вас тем, насколько он лучше, умнее и удачливее, чем вы. Проблема в том, что Конкурент обладает столь низкой самооценкой, что может привлечь ваше внимание, только соревнуясь с вами.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. В наше время некоторые люди часто преуспевают больше, чем их друзья, и не могут смириться с этим. Хотя многие из этих людей считают себя высокоразвитыми и прогрессивными, они не в силах избавиться от убеждения, что должны быть больше, лучше, сильнее и умнее остальных. Поэтому основное противодействие Конкуренту – быть всегда настороже.

Наставник

Наставник – бесцеремонный манипулятор, взбалмошный, высокомерный, агрессивный, сильный, двуличный, напористый, самоуверенный, нахальный, вздорный, догматичный, эгоистичный, упрямый, нахрапистый, непоследовательный, недалекий, опасливый и угрожающий, непочтительный, необщительный и ограниченный.

Наставник никогда ничего не пустит на самотек. Еще в большей степени, чем Злобный выскочка-тиран, он нервничает, если что-либо выходит из-под его контроля. Однако, в отличие от Злобного выскочки-тирана, Наставник никогда не идет на подлость и не впадает в ярость, добиваясь желаемого. Его оружие – сладкие речи и всевозможные манипуляции людьми.

Наставник редко бывает душой компании и не пользуется большим авторитетом, ибо предпочитает действовать самостоятельно. Если что-то идет не так, как ему хочется, Наставник злится или теряет интерес к происходящему, так как считает, что обязан руководить каждым действием окружающих. Когда что-то не приводит к задуманному результату, он впадает в панику, становится нервным и с новыми силами манипулирует другими.

Проблема в том, что Наставник не умеет держать себя в руках, если не в силах контролировать человека, ситуацию или просто даже какую-то вещь, например радио. Он теряет власть над собой. Когда что-нибудь идет не так, как ему хочется, он от злости пробьет стены кулаками.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Наставник – маленький деспот – просто не может жить без того, чтобы не играть роль первой скрипки. Но если детей еще можно воспитывать, то взрослые со своими устоявшимися убеждениями и ценностями испытывают лишь раздражение и унижение, когда их кто-то пытается контролировать.

Не давайте Наставнику спуску. Объясните, что вас не касается его стремление руководить всем, но попытки руководить вами раздражают. При первом же подозрении на подобное поведение нужно применить метод открытого протеста. Метод зеркала тоже творит чудеса, заставляя Наставника насторожиться, ибо он мгновенно вскипает при малейшей попытке контролировать его самого. Наставник явно терпеть не может, чтобы с ним поступали так, как он поступает с другими. Помните, что, если вы настойчиво

передразниваете его, он может не остаться в долгу и впасть в неистовство. Однако, почувствовав на своей шкуре, каково это, когда тебя учат, что, как и когда делать, он оставит попытки указывать вам.

Безжалостные Наставники заслуживают скандала. Повернитесь на каблуках, подтяните живот и страшным голосом крикните, что больше не потерпите контроля и указаний относительно того, что делать, так как вы разумный взрослый человек и вполне в состоянии самостоятельно принимать решения. Немного грубости покажет этим людям, на какой гнев вы способны.

Если ничто не помогает и Наставник продолжает управлять вами, доставляя тревоги и огорчения, придется отступить. Иначе будьте уверены: вы перестанете быть самим собой и разучитесь самостоятельно думать.

Обвиняющий критик

Обвиняющий критик вечно жалуется, пугает, обвиняет, подстрекает и угрожает. Он подлый, напористый, грубый, недовольный, необщительный, злой, непоследовательный, завистливый, жестокий, самоуверенный, острый на язык, бессовестный, недоброжелательный, едкий, раздражительный, отталкивающий, тупой, догматичный, эксцентричный, неприветливый, непредсказуемый, недоверчивый, склонный к полемике, нереалистичный, пустой, поверхностный, неудовлетворенный, вспыльчивый, мятежный, высокомерный, неискренний, непочтительный, язвительный, настороженный, подозрительный, коварный и требовательный.

Обвиняющий критик стремится свалить всю вину на вас только для того, чтобы доказать собственную правоту. Критикуя, он хочет заставить вас чувствовать себя ничтожеством. Никто не может угодить Обвиняющему критику, поэтому в его присутствии вы чувствуете себя не в своей тарелке. Критики сродни плохим родителям, которые вечно ругают и обвиняют своего ребенка, даже когда он этого не заслуживает.

Вместо того чтобы спросить, Обвиняющий критик нападает. Это ему необходимо для обретения власти и контроля, как и Наставнику.

В сущности, Обвиняющий критик чувствует, что обязан найти в вас недостатки и оповестить об этом резким, циничным и жестким тоном, отражающим его постоянное чувство неудовлетворенности. Обвинения звучат примерно так: «Это из-за тебя мы опоздали» или «Ты не нашел работу, потому что ничего собой не представляешь».

Требования Обвиняющего критика настолько абсурдны, что удовлетворить его невозможно. Обвиняющий критик еще больше, чем Самодовольный деспот, страдает от невозможности усовершенствовать этот далеко не идеальный мир. Поэтому Обвиняющий критик набрасывается на вас, обвиняя во всем, высмеивая любую ситуацию, отыскивая везде недостатки, даже если это касается какой-нибудь ерунды вроде обеденного меню.

После долгого общения с Обвиняющим критиком вы, без сомнения, физически заболеете, ибо невероятно трудно иметь дело с этими вредными существами.

Обвиняющий Критик чаще всего никчемный, переливающий из пустого в порожнее человек, занятый лишь тем, что отыскивает недостатки даже в самых пустячных вещах, в которых, как правило, сам не разбирается.

К сожалению, поведение Обвиняющего критика особенно тяжело переносится в браке, что становится причиной разводов.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Самый лучший способ поведения с таким человеком – или не обращать внимания на его критику (в конце концов ему это надоест и он переключится на другую жертву), или жестко прерывать его монологи, ни в коем случае не ввязываясь в диспут.

Высокомерный всезнайка

Высокомерный всезнайка – претенциозный, вздорный, ненадежный, социально неприспособленный, утомительный, педантичный, ограниченный, необщительный, предосудительный, эгоистичный, самоуверенный, напористый, придирчивый, назойливый, тупой, неумный, упрямый, надменный, язвительный, неискренний, недоброжелательный, болтливый и критичный человек.

Высокомерный всезнайка не ведает главного – как вести себя с людьми. Хотя кажется, что он имеет представление обо всем на свете, Высокомерный всезнайка совершенно не разбирается в людях. Иначе он не стал бы доказывать всем и каждому, как он умен и сколько знаний помещается в его голове.

Высокомерный всезнайка обычно говорит вам, а не с вами. Фактически он ведет себя так, будто, обращаясь к вам, оказывает этим какую-то особенную услугу. Он обожает напыщенные речи и не замедлит отвергнуть любую вашу мысль.

Снисходительный тон Высокомерного всезнайки заставляет любого чувствовать себя болваном, в то время как сам он чувствует себя еще умнее.

Другое излюбленное занятие такого манипулятора – заваливать вас данными и информацией. Спорить с ним невозможно, а вести содержательные беседы и подавно. Поскольку Высокомерный всезнайка знает все, ему нет нужды знать больше, тем более если его просвещаете вы.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Поскольку Высокомерные всезнайки используют багаж своих знаний в качестве защитного механизма с целью преодолеть неуверенность и чувствовать себя значимыми, умными и уважаемыми, покажите, что вы одобряете и высоко цените их эрудицию. А чтобы избавиться от неприятных эмоций, используйте метод «Я не буду об этом думать». Когда эти люди вызывают у вас раздражение, попробуйте ослабить его методом снятия напряжения. Просто помните, что, обрушивая на вас поток информации, они стараются завоевать уважение и признание. Поэтому чем спокойнее и добрее вы будете себя вести, тем меньше они будут зазнаваться.

Если они не признают вашей точки зрения, так как знают все лучше вас, нужно применить метод открытого протеста и заявить, что вы уважаете их знания и взгляды, но уважали бы их еще больше, если они позволят высказаться и вам. Заметьте, что такие умные люди, как они, обычно прислушиваются к чужому мнению. Подобными словами вы не только польстите им, дав понять, что уважаете их опыт и ум, но и укрепите их уверенность в себе и сделаете шаг к продуктивному общению.

Ледышка

Ледышка – холодный, спокойный, обособленный, бесстрастный, скрытный, невозмутимый, бесчестный, равнодушный, запуганный, ограниченный, ненадежный, невыразительный, трусливый, придирчивый, малоинтересный, необщительный, загадочный, пугливый, непредсказуемый, подозрительный, склонный к депрессиям.

Ледышка умеет выражать только одно чувство – равнодушие. Молчание столь же характерно для него, как угрозы для Злобного выскочки-тирана. Он так же скрытен и сдержан, как Дремлющий, но смертоносный вулкан, с той лишь разницей, что Ледышка никогда не выходит из себя.

Вы никогда не узнаете, что он чувствует, и даже не сможете догадаться об этом по его голосу или жестам. Вы никогда не поймете, грустит он или радуется. Взгляд Ледышки, как правило, отсутствующий и скучный, а чувства свои он выражает крайне редко.

Хотя Ледышка может неплохо справляться со своей работой, всех, кто оказывается рядом с ним, постигает разочарование. Он настолько эмоционально холоден, что иметь с ним дело просто невыносимо. Ледышка отказывается объяснить вам, что у него не так и почему он все время молчит. Часто он использует молчание как способ манипуляции. Ледышке доставляет удовольствие наблюдать за вами, если вы испытываете неловкость во время паузы в разговоре, которая так приятна ему.

Он может чувствовать то же, что и вы, но поделиться своими чувствами означает для него потерять над вами власть. В сущности, вам остается лишь теряться в догадках, что происходит у него в душе.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. По большей части Ледышки – это сложный случай. Вы можете попытаться вдохнуть в них хоть какие-нибудь чувства, но крики и вопли ни к чему не приведут. Это, наоборот, оттолкнет их и может навсегда отдалить от вас. Лучше всего работают методы снятия напряжения, а также любви и добра. Под их влиянием Ледышка немного оттаивает, чувствует себя безопаснее и увереннее. Чаще всего эти ходячие айсберги вовсе не стремятся вести себя так отчужденно, но ничего не могут с собой поделать, поскольку не умеют общаться и выражать

свои чувства.

Они боятся, что проявление эмоций выставит их нелепыми в глазах окружающих.

Эффективен и юмористический метод. Может, вы и не сумеете помочь им раскрыться, но если заставите их рассмеяться, считайте, что первый шаг сделан.

Есть Ледышки, которые на самом деле эмоционально не холодны, просто не обладают умением хорошо говорить и потому склонны к монотонной речи. Методом спокойных вопросов вы выясните, о чем они думают и каково их отношение к ситуации, человеку или событию.

Подстрекатель

Подстрекатель – равнодушный, бесчестный, трусливый, ограниченный, ненадежный, подозрительный человек.

Подстрекая других, эти манипуляторы таким образом контролируют ситуацию и скрашивают свою жалкую жизнь. Манипулируя окружающими, они ощущают силу и власть. Интригуя, провоцируя людей на неблаговидные поступки, Подстрекатели становятся очень опасными.

Рекомендации по нейтрализации манипулятивного воздействия. Есть два основных способа взаимодействия с Подстрекателями. Метод спокойных вопросов обычно быстро разоблачает их, так как показывает, что их раскусили.

Под давлением вопросов Подстрекатель суетится, чувствует себя крайне неуютно и может даже признаться: «Я пошутил» или «Я просто полюбопытствовал».

Метод открытого протеста также помогает бороться с Подстрекателями. В этом случае вы даете понять, что вам известны их махинации.

Действует на Подстрекателей и юмор. Если они пытаются вас рассердить, ответьте им весело: «Продолжай болтать, чтобы я знал, что сейчас ты не думаешь».

Отпускайте любые шутки, которые придут в голову, давая тем самым понять Подстрекателю, что вы видите его насквозь и ничего из того, что он говорит, не принимаете всерьез. В сущности, следует высмеивать все его провокационные замечания. В конце концов он догадается, в чем дело.

Приемы и способы определения степени внушаемости

Далее мы поговорим не столько о профессиональных манипуляторах, хотя и о них разговор будет достаточно серьезным, сколько о категории людей, постоянно находящихся рядом с нами и пользующихся нашей психологической безграмотностью. Но вначале разберемся, каким образом можно понять, можно ли вами манипулировать и почему.

Во многих гипотезах, объясняющих суть манипуляции, большое значение уделяется такому понятию, как внушаемость. И с этим нельзя не согласиться. Психологи считают, что это качество присуще всем людям, однако в разной степени. Интересно то, что на внушаемость любого человека существенно влияет несколько его личностных качеств. К ним относят неуверенность, тревожность, робость, низкую самооценку, чувство собственной неполноценности, повышенную эмоциональность, впечатлительность и, наконец, недостаточно развитое умение пользоваться логическим мышлением при анализе ситуации.

Кроме того, на внушаемость человека могут влиять и ситуативные факторы, периодически возникающие в любой сфере жизнедеятельности человека. К таким факторам стоит отнести дефицит времени для принятия решений, низкий уровень осведомленности и компетентности, неопределенность ситуации.

Не стоит забывать и том, что степень внушаемости может находиться в прямой зависимости и от психического состояния человека, когда он испытывает сильное эмоциональное возбуждение, утомлен, находится в стрессовой ситуации, болеет и т. д.

Психологи считают, что на эффективность внушения могут влиять следующие факторы.

Прежде всего это высокий социальный статус того, кто пытается манипулировать вами, может быть, и сам того не сознавая. Сюда же можно отнести волевое и интеллектуальное превосходство этого человека.

К следующему фактору следует отнести отношения, которые сложились между вами и тем, кто манипулирует вами путем внушения. Это может быть и ваша зависимость от манипулятора, и его авторитет, и занимаемое им социальное положение.

Немаловажным фактором является способ передачи и конструирования сообщения. Это умелое сочетание манипулятором логических и эмоциональных составляющих, уровень аргументации, подбор фактов и примеров, использование различных приемов нейтрализации ваших замечаний.

Вроде бы все просто, и именно об этом мы говорили во введении, заявляя, что приемы манипулирования людьми просты. Но и все сложно, ибо мы не умеем распознавать манипуляционное воздействие, верим людям и считаем, что именно с нами подобное никогда не случится. В этом и заключается величайшее заблуждение современного человека, живущего в мире обмана и спекуляций. Но продолжим наш разговор.

Как говорилось выше, потенциал внушаемости присущ каждому человеку. Но у любого человека существуют и защитные силы, способные распознать внушающее воздействие. Достаточно лишь научиться анализировать происходящее, избирательно относиться к внешним воздействиям и заниматься самоанализом. Это позволит развить такие качества, как самостоятельность и независимость, что и станет отправной точкой умения противостоять манипуляционному воздействию.

Категории манипулируемых. Используя внушение для достижения своих целей, манипуляторы научились не только хорошо понимать человеческую психологию, но и делить людей на несколько категорий, что позволяет легко прогнозировать эмоции и поведение человека.

К первой категории манипуляторы относят людей спокойных, уверенных, умеющих, с точки зрения самих этих людей, управлять собой и своим поведением.

Поведение и эмоции таких людей прогнозируемы. Так, их отличает чувство доверия к людям, они часто просто симпатизируют окружающим. Все это построено на воспринятых еще в детстве общечеловеческих моральных принципах, ценностях и идеалах, воспитанных в них родителями, школой и другой средой. Именно на их основе были сформированы жизненный и профессиональный опыт, манера общения и понимания окружающих.

Поведением людей, относящихся к первой категории, управляют характер и привычки, сформированные на основе полученного воспитания. Кроме того, они обладают умением мыслить логически, абстрагировать, использовать имеющийся словарный запас для общения.

Вроде бы здравомыслящая личность, порядочная, умная, но именно на этом и играет манипулятор, используя доверие к людям и веру в порядочность для достижения своих целей. Вспомните, сколько людей пострадало от небезызвестного МММ и ему подобных организаций. В 2012 году Мавроди снова развернул деятельность. И опять порядочные люди, верующие в человеческую добродетель, понесли ему деньги. Финал известен заранее.

Вот и получается, что в процессе манипулирования людьми, относящимися к первой категории, манипулятор воздействует на их потребности.

Ко второй категории следует отнести сверхвнушаемых и сверхгипнабельных людей. Их поведением, чувствами и эмоциями управляют развитое воображение, мечты, сны, галлюцинации, различные видения и представления, вера в необычное, стереотипы поведения, неосознаваемые желания и т. д.

Чаще всего это люди творческих профессий, дети, люди, имеющие ту или иную зависимость (игровую, наркотическую, алкогольную), глубоко верующие и психически больные. С такими людьми манипулятору достаточно легко, так как их вера в то, что с ними обязательно должно произойти что-то необычное, обеспечивает успех. Другими словами, управлять поведением таких людей манипулятору легко через воздействие на их воображение и чувства.

Третья категория – это люди, имеющие вес в обществе или занимающие высокие должности: руководители среднего и высшего звена, ученые, аналитики, лидеры. Их поведение и поступки определены воспитанием и образованием, а также, что немаловажно для манипулятора, критическим и логическим содержанием того, над чем они в данный момент работают. Другими словами, это увлеченные люди, живущие в своем внутреннем мире, со своими интересами и запросами.

Манипулятору легко и здесь, так как он пользуется увлеченностью человека, нередко рассеянностью. Нет, он не обманывает открыто, это было бы просто и неинтересно. Он так подводит его к достижению своей цели, что манипулируемый или не осознает толком своих действий, или считает, что все сделал самостоятельно. И он твердо уверен в этом.

Строя логические умозаключения, приводя факты и ссылаясь на авторитетное мнение, на аналоги и доказательства, математические и графические материалы, а также на моральные и нравственные аспекты, призывая к совести и справедливости, чувству долга, манипулятор создает такую гремучую смесь, противостоять которой невозможно.

К четвертой категории следует отнести малообразованных людей, неразвитых вследствие воспитания в неблагополучных условиях. Чаще всего это выходцы из семей, где родители злоупотребляли спиртным или наркотиками, где имело место физическое или сексуальное насилие и т. д.

Раньше говорили, что в семьях алкоголиков рождаются талантливые дети, достигающие больших высот в жизни. Сейчас об этом говорить перестали. И правильно. Неблагополучные условия в семье, воспитание улицей, плохая успеваемость в школе, прогулы приводят к тому, что у ребенка с детства чаще всего формируются простые жизненные инстинкты и чувства: хорошо покушать, много поспать, испытать простейшие приятные ощущения, как душевные, так и физические.

Часто эта категория людей включает в себя и творческих людей, не сумевших добиться успеха в жизни или спившихся на пике славы, и людей, попавших в тяжелую жизненную ситуацию и не сумевших справиться с ней, и золотую молодежь, по разным причинам лишившуюся финансирования родителей и не умеющую приспосабливаться к жизненным условиям, в которых живут миллионы.

Мышление людей, относящихся к четвертой категории, чаще всего примитивно, построено на удовлетворении своих потребностей. Если манипулятор удовлетворяет их инстинкты и потребности, ему верят, если же не удовлетворяет, относятся к такому человеку отрицательно.

Часть таких людей имеют какие-то средства и могут отдать их в лучшем случае за мизерное вознаграждение. В худшем – их просто обманывают, отделываясь обещаниями. Если же человек болен какой-либо зависимостью, например употребляет наркотики, манипулятор может получить неограниченную власть над ним, вплоть до совершения последним преступления.

К пятой категории следует отнести психически больных людей. Их поведение непредсказуемо, поступки мотивированы болезнью.

В принципе, с такими людьми манипуляторы не связываются, и без того имея достаточно широкое поле деятельности. Но когда возникает такая необходимость, манипуляторы действуют жестко, вызывая по отношению к себе страх. Именно этот страх и заставляет людей пятой категории безраздельно подчиняться манипуляторам и совершать нужные им поступки и действия.

Шестая категория людей отличается тем, что в их поведении доминирует одна из базовых эмоций, определяющих эмоциональную жизнь. К таким эмоциям можно отнести страх, гнев, удовольствие и др. Учитывая то, что эмоции выступают в роли регуляторов общения и определяют его способы и средства, манипулятор может привести человека в такое состояние, когда эмоции приобретут взрывной характер в конкретной ситуации общения. Так, испытывая гнев, удовольствие, человек перестает контролировать свои действия и поступки, отбрасывает в сторону логику, аналитическое и критическое мышление. Тогда с ним можно делать что хочешь.

Поведение основной массы людей укладывается в приведенные выше шесть категорий поддающихся манипуляции людей. Бо?льшая часть из них относится к первой категории, и манипуляторы отлично это знают.

Используя метод внушения, многие манипуляторы используют очень эффективный прием: опираясь на какой-нибудь пунктик человека, делают его рабом собственных страстей. Человека подводят к такой черте его жизнедеятельности, после которой он становится частично или полностью

зависим от манипулятора. При этом человек сам не замечает, что он подошел или переступил эту черту.

Почему это происходит? При внушении у человека кратковременно отключается механизм критического восприятия действительности. Известный физиолог и невропатолог, основатель рефлексологии В. М. Бехтерев писал, что внушение проникает в сознание человека, минуя его способность критически мыслить и анализировать. Внушение осуществляется посредством введения в сознание человека определенной информации, при этом обязательно учитываются формы подачи информации, источники ее поступления, индивидуальные особенности манипулируемого.

Поговорив о внушении и поняв механизм его воздействия на человека, рассмотрим, что же такое внушаемость. Манипуляторы хорошо понимают важнейшую закономерность, присущую людям: есть люди внушаемые и не поддающиеся внушению. Со вторыми они предпочитают связываться в крайнем случае, а вот первые являются объектом их пристального внимания.

Под внушаемостью обычно понимают определенную готовность человека изменять свои мысли и поведение не на основании привычных, рациональных доводов или мотивов, а под влиянием особым образом сконструированных предложений, которые исходят от другого лица или группы лиц. Она не является, как считали раньше, психической предрасположенностью, свойственной только некоторым больным, страдающим какими-либо психическими расстройствами (в частности, истерического круга); это одно из нормальных свойств высшей нервной деятельности.

Известно также, что чем выше для человека авторитет говорящего, тем большее значение имеет каждое сказанное им слово.

Степень и вид внушаемости у разных людей различны. Несомненное влияние оказывают при этом возраст, пол, интеллектуальное развитие, социальный статус, соматическое состояние и т. п. В отдельных случаях внушаемость находится в зависимости от характера и способа внушения. Так, например, восприимчивость к постороннему внушению (гетеровнушаемость) может быть очень велика, а склонность к самовнушению (аутосуггестивность), напротив, очень мала.

Просматривается закономерность: за небольшим исключением, нет человека, который не мог бы при определенных обстоятельствах подвергнуться внушающему воздействию.

Так, умственное и физическое переутомление обычно повышает внушаемость человека. Кроме того, даже у слабовнушаемых лиц на короткий срок внушаемость может быть значительно повышена под влиянием истощения, вызванного недостатком питания, сна, длительным и напряженным трудом, сильным душевным потрясением (испугом, страхом).

Прежде чем продолжить разговор, полезно установить степень восприимчивости к внушающему воздействию себя и окружающих.

Предложенные ниже методики можно использовать как самостоятельно, так и при помощи другого человека, если вы ему действительно доверяете.

1. Человеку внушающим тоном говорят: «Представьте, что вы сидите за праздничным столом. Вам приносят спелый, сочный, ярко-желтый лимон. В одну руку вы берете лимон, в другую – острый нож, чтобы разрезать его на дольки. Вы отрезаете одну дольку – пока сока еще нет. Но вот вы отрезаете следующую дольку – и на поверхности срезанной части лимона появляется много маленьких капелек кислого сока. Именно в этот момент вы начинаете ощущать кислый вкус во рту. После этого вы отрезаете еще одну дольку лимона и кладете себе в рот. Ощущение кислого вкуса во рту усиливается».

Лица, у которых таким путем удается вызвать обильное выделение слюны и ощущение кислого во рту, оказываются более внушаемы, чем те, у кого этого вызвать не удается.

2. Человеку предлагают расслабить мускулатуру руки так, чтобы она падала совершенно свободно, как плеть. Несколько раз поднимают руку и опускают ее, добиваясь полного расслабления мускулатуры. Затем ему предлагают вытянуть руку и опереться ею на руку другого человека всем весом тела. Через некоторое время этот другой человек внезапно убирает руку, причем, если опершийся рукой человек успешно выполнил эту просьбу, он теряет равновесие (нужно быть наготове, чтобы поддержать человека и не дать ему упасть). Чем успешнее человек выполняет задание, тем выше обычно внушаемость.

3. Человеку предлагают вытянуть руки вперед ладонями внутрь. Под предлогом исследования просят фиксировать взгляд на указательном пальце, поставленном перед ним другим человеком, и одновременно внушают: «Ваши руки расходятся в стороны. Шире. Еще шире». При повышенной внушаемости руки расходятся в стороны.

4. Человеку предлагают развести пальцы рук с максимальным напряжением, «сделав их твердыми, как гвозди». При этом внушают, что он не может согнуть пальцы.

5. Сидящему человеку предлагают положить руку на свое колено, затем просят в течение нескольких секунд смотреть на какую-либо точку на своей руке и внушают, что рука его сейчас стала очень тяжелой, словно налилась свинцом. После этого другой человек слегка приподнимает руку испытуемого и роняет ему на колено. Чем сильнее сопротивление человека при попытке поднять его руку, тем выше внушаемость. Ощущение, что рука стала тяжелой, возникает у человека довольно легко, и это ведет к повышению внушаемости.

6. Человеку говорят, что сейчас прикоснутся ваткой к его глазу, что это не вызовет боли, и просят смотреть неподвижно на какой-либо предмет, например на палец другого человека, и постараться не мигать при прикосновении. Внушающим тоном указывают: «Вы не можете мигать. Прикосновение совершенно безболезненно. Никаких неприятных ощущений оно не вызывает». При этом прикасаются ваткой к склере глаза вблизи роговицы. Затем говорят: «А сейчас, когда я прикоснусь этой же ваткой к вашему глазу, вам будет очень неприятно, чувствительность резко обострится. Попробуйте не мигать, вы не можете удержаться, чтобы не мигнуть». В это время прикасаются незаметно для человека не к склере, а к краю роговицы. Склера сравнительно малочувствительна, и подавить рефлекс со склеры, если он есть, не представляет труда. Роговица же очень чувствительна, и прикосновение к ней болезненно. Огромному большинству людей подавить рефлекс не удается. Эта проба обычно ведет к повышению внушаемости человека, создавая у него впечатление, что разница при первом и втором прикосновении вызвана действием внушения.

7. Человеку говорят о том, что будет проверена его способность концентрировать внимание. Другой человек, поставив его к себе лицом – ноги вместе, руки вдоль туловища, предлагает ему смотреть прямо в глаза. При этом

сам становится так, чтобы одна нога была несколько выдвинута вперед. Такое положение необходимо для того, чтобы другой человек мог отклониться назад, на опорную ногу. Затем он вытягивает руки, сложенные ладонями внутрь, так, чтобы достать ими до виска испытуемого, и слегка прикасается к коже в этой области. Ладони необходимо поставить таким образом, чтобы уменьшить у человека угол периферического зрения, так как эта информация воспринимается неосознанно. Не сводя взгляда с переносицы испытуемого, другой человек внушительно произносит: «Как только я начну отводить руки от ваших висков, вас потянет вперед, за ними! Я начинаю отводить руки». При этом он чуть-чуть отклоняется назад, продолжая говорить спокойно, твердо и уверенно: «Теперь, когда я удаляю свои руки, вас начинает тянуть за ними. Вас уже тянет за ними. Вас тянет, вас тянет вперед, за моими руками». При этом, продолжая отступать назад, другой человек отводит руки и в случае падения испытуемого подхватывает его.

Если человека начинает клонить вперед, можно говорить о повышенной внушаемости. В противном случае делают вывод о недостаточной внушаемости.

8. Человеку говорят о том, что будет проверено его внимание и умение сосредоточиваться. Ему предлагают встать к другому человеку спиной, держаться совершенно прямо, так, чтобы главной точкой опоры являлись пятки. Поставив ноги вместе и опустив руки вдоль туловища, закрыть глаза, расслабить мускулатуру тела. Его также предупреждают, чтобы он не боялся, что с ним что-то произойдет, что его сейчас потянет назад. Затем другой человек должен положить руку на затылок испытуемого. Если тот будет падать или его начнет клонить назад, то его своевременно подхватят. Затем спокойно, но твердо и уверенно испытуемому начинают внушать: «Как только я отведу руку от вашего затылка, вас начнет клонить назад! Теперь я отвожу свою руку и вас начинает клонить назад! Вас тянет назад. Вы медленно падаете! Вы уже падаете, падаете!» При этих словах нужно медленно отвести руку и в случае падения испытуемого подхватить его.

Если человека начинает клонить назад, можно говорить о повышенной внушаемости. В противном случае можно сделать вывод о недостаточной внушаемости.

9. Предложив испытуемому соединить пальцы рук в замок, накрывают их руками. Взгляд фиксирует переносицу испытуемого, который должен смотреть оппоненту в глаза. Продолжая массировать руки испытуемого, произносят

формулу внушения: «Как только я положу свои руки на ваши, они начнут деревенеть. Ваши руки уже деревенеют. Руки начинают сжиматься все сильнее. Руки сжимаются все больше, руки сжались крепко-крепко. Вы уже не можете разжать свои руки! Словно магниты, их притягивает друг к другу. Пробуйте, прилагайте усилия. Вы не можете разнять руки. Ничего не получается! Пробуйте, прилагайте усилия. Ничего не получается!» В результате человек действительно не сможет разнять свои руки. Успешное применение этого приема будет говорить о большой внушаемости человека. Можно усилить прием, предложив испытуемому поднять сцепленные руки над головой.

10. Человеку дают в руки две или три совершенно чистые пробирки и заявляют, что собираются исследовать его обоняние. Ему предлагают понюхать эти пробирки и сказать, в какой из них были керосин, нашатырный спирт и чистая вода. Если человек начнет обнаруживать несуществующие запахи, то можно предположить у него наличие хорошей внушаемости. Если же он твердо заявит, что никаких запахов не чувствует, то делают вывод об отсутствии у испытуемого повышенной внушаемости.

11. Для этого приема нужно иметь небольшой металлический груз на прочной нитке и выпиленный из дерева подковообразный «магнит», внешне похожий на настоящий. Человека просят взять пальцами вытянутой руки нитку с висящим на ее конце металлическим грузом. Другой человек подносит к грузу «магнит» и начинает то приближать, то удалять его в какой-нибудь определенной плоскости. При этом испытуемому внушают, чтобы он обратил внимание на то, как груз постепенно начинает следовать за «магнитом» и раскачиваться. Вскоре у лиц, достаточно внушаемых, груз действительно начнет качаться в заданном направлении вследствие возникновения идеомоторных движений.

12. Человеку предлагают встать боком к стене и тыльной стороной сжатой в кулак кисти опереться изо всех сил о стену. Глаза должны быть закрыты. В течение минуты другой человек дает испытуемому следующие приказания: «Обопритесь очень сильно, напрягите мышцы плеча, руки». Затем он просит испытуемого отойти от стены и свободно опустить руку. Чаще всего рука, которая работала, сама по себе поднимается, нередко даже описав угол 90°. Испытуемому объясняют, что испытанное им расслабление и спонтанное движение руки похожи на расслабление и ощущение подчинения внешним силам, которые он должен снова испытывать во время внушения.

13. Испытуемому, сидящему с закрытыми глазами, говорят: «Не удивляйтесь, сейчас я надавлю вот здесь, и вам будет трудно открыть глаза». При этом другой человек слегка надавливает пальцами в области надбровных дуг. На предложение после этого открыть глаза испытуемый может почувствовать тяжесть в веках. Если он открывает глаза с трудом, с видимым усилием, то можно говорить о повышенной внушаемости и открытости к особым состояниям сознания.

Можно значительно усилить диагностическое значение этого теста, если предварительно придавить в области медиального мыщелка на локтевой нерв, предупредив испытуемого о том, что у него должно сейчас возникнуть чувство «проходящего в мизинец тока». Таким образом, испытуемый полагает, что есть такие точки, прижимая которые другой человек может вызвать новые ощущения.

14. Испытуемому предлагается фиксировать взглядом красный крест на сером фоне при словесном внушении, что в результате такой процедуры он закроет глаза и увидит зеленый крест.

Для определения внушаемости достаточно провести два-три из этих приемов.

Для практических целей и научных исследований внушаемости психологами была разработана стэнфордская шкала, позволяющая определить степень внушаемости. В соответствии с ней приняты следующие градации внушения.

Внушение о том, что:

1) рука испытуемого, приведенная другим человеком в горизонтальное положение, упадет;

2) испытуемый приблизит к себе вытянутые руки;

3) вокруг головы испытуемого летает муха;

4) нельзя разъединить руки;

5) вытянутую руку невозможно согнуть;

6) невозможно открыть глаза;

7) невозможно назвать свое имя (испытуемый только что-то бормочет);

8) невозможно поднять плечо;

9) при положительном ответе на вопрос «да» рука испытуемого будет одновременно писать «нет»;

10) испытуемый ощущает горький или соленый вкус;

11) испытуемый отвечает только на голос, производящий внушение;

12) испытуемый слышит и видит внушаемую ситуацию (галлюцинацию);

13) испытуемый не может правильно сосчитать количество карт, разложенных на несколько стопок;

14) у испытуемого нет чувствительности;

15) испытуемый чувствует возрастной регресс (например, чтобы испытуемый написал свое имя так, как он писал в пятом, а затем и во втором классе школы);

16) перед испытуемым не две коробочки, а три, и он должен в среднюю (несуществующую) положить монету;

17) показываемый лист бумаги чистый, хотя на нем изображен рисунок (затем на бумагу накладывают геометрическую фигуру, которая на рисунке кажется деформированной, но испытуемым воспринимается как недеформированная).

В отделении неврозов и пограничных состояний Харьковского НИИ неврологии и психиатрии имени В. П. Протопопова разработана шкала-опросник для определения индивидуальной гипнабельности. Конструкция шкалы-опросника

проведена по аналогии с тестом MMPI (Миннесотский многоаспектный личностный опросник). Данная шкала также может быть использована для определения внушаемости человека.

Но предупреждаем сразу: при вхождении во внушаемое состояние человек может испытать состояние сродни гипнотическому. Если вы почувствовали, что испытываете нечто, что описывается далее в стадиях внушаемости, то необходимо срочно встать, умыться, выпить холодной воды и отказаться от дальнейшего общения с человеком, во время разговора с которым возникли эти состояния. Главное здесь – не впасть в более глубокое внушенное состояние. Не всем это удается, но, как говорится, кто предупрежден, тот вооружен.

Внимательно прочитайте приведенные в шкале вопросы и утверждения и ответьте «да», если вы с ними согласны, или «нет», если не согласны.

1. Вера в приметы – это заблуждение.

2. Мои родители обращаются со мной скорее как с ребенком, чем как со взрослым.

3. Мне кажется, что я чувствую более остро, чем другие.

4. Я стараюсь избегать конфликтов и затруднительных положений.

5. Мне все равно, что обо мне думают другие.

6. Я вполне уверен в себе.

7. Меня раздражает, когда где-нибудь на улице, в магазине или в автобусе на меня смотрят.

8. Если я заболею или получу травму, то без всяких опасений обращусь к врачу.

9. Некоторые люди одним прикосновением могут исцелять больного.

10. Если я хочу что-нибудь сделать, но окружающие считают, что этого делать не стоит, я готов отказаться от своих намерений.

11. Чаще всего мне хотелось бы сидеть и мечтать, чем что-либо делать.

12. Мне трудно сосредоточиться на чем-либо одном.

13. Я легко просыпаюсь от шума.

14. Меня легко переспорить.

15. Я часто о чем-нибудь тревожусь.

16. Я спокойно переношу вид крови.

17. Часто думаю: «Хорошо бы стать ребенком».

18. Мечтаю очень редко.

19. Сон у меня прерывистый и беспокойный.

20. Человек должен стараться понимать свои сны, руководствоваться ими в жизни и извлекать из них предостережения.

21. Все известные мне «чудеса» объясняются очень просто: одни люди водят за нос других, только и всего.

22. Бывало, я замечал, что незнакомые люди смотрят на меня критически.

23. Меня довольно трудно вывести из себя.

24. Я часто считаю себя обязанным отметить то, что нахожу справедливым.

25. Обычно я засыпаю спокойно и меня не тревожат никакие мысли.

26. Некоторые люди до того любят командовать, что меня так и тянет делать все наперекор, даже если я знаю, что они правы.

27. Мне больше нравится работать с руководителями, предоставляющими большую самостоятельность, чем с руководителями, дающими четкие и строгие указания.

28. Я человек общительный.

29. Бывало, что при обсуждении некоторых вопросов я особенно не затрудняюсь, соглашаюсь с мнением других.

30. Меня легко привести в замешательство.

31. Быть откровенным всегда хорошо.

32. Я очень редко вижу сны.

33. Я впечатлительнее большинства других людей.

34. Я верю в чудеса.

35. Мое поведение в значительной степени определяется обычаями тех, кто меня окружает.

36. Меня трудно задеть.

37. Мои убеждения и взгляды непоколебимы.

38. В моей жизни был один или несколько случаев, когда я чувствовал, что кто-то посредством гипноза заставлял меня совершать поступки.

39. У меня мало уверенности в себе.

40. Я всегда был независимым и свободным от контроля со стороны семьи.

41. Иногда я так настаиваю на своем, что люди теряют терпение.

42. Никому не доверяю – это безопаснее.

Данная шкала позволяет определить внушаемость испытуемого в течение 10–15 мин. На вопросы 1, 5, 6, 12, 15, 16, 18, 19, 21, 23, 24, 26, 27, 32, 36, 40, 41, 42 должны быть отрицательные ответы. На все остальные – положительные.

Общая сумма значимых ответов является искомым выражением степени индивидуальной внушаемости человека.

Количество набранных баллов от 0 до 4 соответствует первой степени первой стадии внушаемости.

От 5 до 9 – второй степени первой стадии внушаемости.

От 10 до 14 – третьей степени первой стадии внушаемости.

От 15 до 19 – первой степени второй стадии внушаемости.

От 20 до 24 – второй степени второй стадии внушаемости.

От 25 до 29 – третьей стадии второй степени внушаемости.

От 30 до 34 – первой степени третьей стадии внушаемости.

От 35 до 39 – второй степени третьей стадии внушаемости.

От 40 до 42 – третьей степени третьей стадии внушаемости.

Далее дается характеристика степеней и стадий внушаемости, исходя из состояний и ощущений человека.

Первая стадия, первая степень. Ощущение покоя; приятное состояние легкости в теле; слышит, свои мысли контролирует; чувствительность сохранена; легко реализует внушение двигательных реакций.

Первая стадия, вторая степень. Глаза закрываются, но при внушении легко открываются; испытуемый может совершать глотательные движения; прикосновение к руке вызывает активное нормальное напряжение; двигательные реакции легко реализуются; слышит и активно воспринимает внешние раздражители; чувствительность сохранена.

Первая стадия, третья степень. Ощущение дремоты и сонливости; течение мыслей вялое; тяжесть в теле; мышцы расслаблены; поднятая рука бессильно падает; невозможно открыть веки, двинуть рукой; моторные движения часто не реализуются, на вопрос о самочувствии отвечает медленно или молчит; окружающие звуки слышит.

Вторая стадия, первая степень. Отмечается сильная сонливость, движения затруднены; более ровное и спокойное дыхание; легкая каталепсия – поднятая рука в воздухе остается недолго; не удается внушить однообразные движения, например покачивание руки, поставленной на локоть, а если удается, то лишь после настойчивых внушений; внушить двигательные реакции не удается; окружающие звуки испытуемый воспринимает, хотя и без интереса.

Вторая стадия, вторая степень. Резкая сонливость; отмечается скованность; наступает значительное ослабление кожной чувствительности, усиливающееся путем внушения; реализуется внушение двигательных реакций, латентный период их укорочен; начавшееся автоматическое движение быстро ослабевает, прекращается; внушенные иллюзии не реализуются.

Вторая стадия, третья степень. Отмечается полное исчезновение собственных мыслей, человек слышит только голос манипулятора; внушение активных и пассивных двигательных реакций реализуется хорошо; движения медленные, отдельными толчками, невозможно разжать кулак, двинуть рукой; автоматические однообразные движения выражены хорошо; при закрытых глазах реализуется внушение иллюзий.

Третья стадия, первая степень. Полностью реализуется (кроме слуха и зрения) иллюзия при открытых глазах; при раздражении носа, языка, кожи появляются галлюцинации; можно вызвать ощущение голода, жажды; хорошо реализуются внушенные двигательные реакции.

Третья стадия, вторая степень. Хорошо реализуются зрительные галлюцинации; при внушении открыть глаза галлюцинации исчезают, часто наступает пробуждение; легко реализуются внушенные двигательные реакции (пассивные, активные).

Третья стадия, третья степень. Легко реализуются все виды положительных и отрицательных галлюцинаций; с легкостью реализуются трансформации возраста (например, переход в детское состояние); при открытии век глаза влажны.

Если сравнить эти стадии и их степени внушенного состояния с подобной шкалой, но относящейся к проверке гипновнушаемости, то они идентичны. Поэтому можно с полной уверенностью сказать, что внушение и гипноз очень похожи по воздействию на человека. Но в первом случае человек попадает на короткое время под влияние манипулятора и у него помимо его воли и сознания возникают определенные состояния, чувства, отношение к совершению им поступка, непосредственно не следующего из принимаемых им норм и принципов деятельности.

Во втором случае возникает сноподобное состояние психики, характеризующееся резким сужением и снятием объема сознания и самосознания и резкой фокусировкой на содержании внушения, что связано с изменением функции индивидуального контроля и самосознания. Кроме того, в состоянии гипноза у человека развиваются физиологические и психические реакции, не свойственные ему при обычном состоянии сознания. Эти изменения могут затрагивать восприятие, память, внимание, мышление и саму личностную сферу. Происходит изменение мотивации, привычек, настроения, отдельных личностных характеристик, внушение образа другого человека, манипулирование субъективным временем и т. д. Разница между внушением и гипнозом очевидна.

Выяснив, можем ли мы в той или иной степени противостоять внушению, а значит, в некоторой степени и манипулятивному воздействию, пойдем дальше и посмотрим, как же вообще происходит процесс манипулирования, с чего он начинается, в чем его особенности, тактика, стратегия и сущность. Об этом и пойдет разговор в следующей главе.

Глава 2. Психология манипулирования людьми

Особенности начального этапа манипулирования

В чем состоит начальный этап манипулирования и что это такое? Этот этап предваряет деловое и конструктивное взаимодействие партнеров по общению. В ходе контактного взаимодействия происходит знакомство, производится благоприятное впечатление на партнера по общению, находится общая тема для разговора, делается попытка заинтересовать другую сторону своей индивидуальностью.

Как же в этом случае работает манипулятор? Да очень просто. Прежде всего стремится делать то, что будет способствовать продвижению вперед в установлении взаимоотношений и достижении согласия. С этой целью он заводит разговор о том, что может представлять общий интерес. Это может быть разговор о погоде, ценах и перспективах их стабилизации, свежих новостях, политике, о каком-либо общем увлечении, хобби и т. д. Все это как бы объединяет его с объектом манипулирования и создает предпосылки для дальнейшего успешного влияния.

Следует учитывать, что манипулятор очень тонко чувствует психическое состояние человека, способен за очень короткое время не только подстроиться к психике, но и узнать то, что прежде всего его интересует. Наложение одного на другое и помогает манипулятору стать очень близким и интересным человеком. Стать «другом». А дальше дело техники и интересов манипулятора.

Итак, когда знакомство состоялось и нашлись общие интересы, манипулятор стремится укрепить наметившийся контакт. В разговоре «вдруг» всплывают общие знакомые, места, где могла произойти случайная встреча, общие темы, связанные с работой, профессией и т. д. То есть появляются какие-то общие объединяющие интересы. Цель манипулятора заключается в том, чтобы установить контакт в виде своеобразной готовности объекта манипулирования к соглашению и более углубленному взаимодействию. Манипулятор не работает в

течение пяти минут. Его деятельность может быть растянута во времени на недели и даже годы. В некоторых случаях человек и не подозревает, что стал объектом манипулирования, пока ему об этом не рассказывают, приводя факты и доказательства.

После знакомства и нахождения общих интересов манипулятор начинает формировать такие взаимоотношения, которые обеспечили бы эффективное и успешное сотрудничество. И только тогда, когда человек расслабляется и начинает полностью доверять манипулятору, тот наносит удар.

Психологи рекомендуют для ухода от манипулятивного воздействия постоянно производить пересмотр уже сложившегося мнения о партнере. Насколько бы ни был умен и хитер манипулятор, вы сможете заметить или лесть, или отсутствие единства во взглядах, или, наоборот, полное единство во взглядах, подходах и точках зрения, или его нестандартное поведение. Это, а также многое другое, что проявляется при анализе поведения партнера по общению, бизнесу и т. д., поможет выявить манипулятора. Главное – периодически анализировать поведение уж очень близкого и приятного во всех отношениях человека.

Наверное, теперь становится ясно, что в основе психологического манипулирования лежит особое воздействие на подсознание человека (преимущественно на его эмоции, чувства, переживания) с целью программирования желания партнера сотрудничать. Все, что вы прочитали выше, ясно дает это понять.

Так какую же тактику избирает манипулятор для того, чтобы разрешить свои проблемы за счет другого человека?

Манипулятивные тактики

В психологии, особенно западной, считается, что манипулятора характеризует лживость и примитивность чувств, апатия, состояние скуки, чрезмерный самоконтроль, цинизм и недоверие к себе и другим. Самого себя он тоже начинает воспринимать фрагментарно, переходя на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями. В целом профессии

психолога, педагога и руководителя можно отнести к наиболее подверженным манипулятивной профессиональной деформации. В практике управления, как и вообще в повседневной жизни, часто встречаются манипуляторы. Если проанализировать два противоположных психологических свойства людей – манипулирование и актуализирование, отмечая при этом, что среди нас часто встречаются манипуляторы, можно отметить, что они сами часто страдают от своих манипуляций. Механическая деятельность таких людей превращает их жизнь в нелюбимую работу. Такой субъект относится к своей деятельности как к поденной работе, которая ему до смерти надоела. В противоположность таким людям психологи приводят пример актуализации личности. Манипулятор, в противоположность актуализатору, очень любит управлять. Он является рабом этой своей потребности. Но здесь проявляется определенный парадокс: чем больше он любит управлять, тем сильнее в нем потребность быть управляемым кем-то. В каждом человеке есть два начала – верхнее и нижнее. Верхнее – активное начало, выраженное стремлением командовать, подчинять, подавлять авторитетом. Нижнее – это пассивное начало, выражающее потребность подчиняться, слушаться, соглашаться. И каждое из этих двух начал может проявляться манипулятивно или творчески. Основной причиной манипулятивного поведения является внутренний конфликт человека с самим собой. Манипулятор – это многогранная личность с противоположностями в душе, а актуализатор – многогранная личность с взаимодополняющими противоположностями.

Современный человек любого ранга, несомненно, должен быть знаком с различными тактиками манипулирования как в деловых, так и в повседневных взаимоотношениях, приемами воздействия на людей, в частности при помощи слухов и т. д. Такие знания помогут ему понять, как адекватно использовать нужные тактики в соответствующих условиях (не выходя за рамки правовых и моральных норм воздействия на людей) и противостоять возможному использованию этих тактик против себя самого.

Рассмотрим манипулятивные тактики, используемые манипуляторами в тех или иных аспектах своей деятельности.

Использование манипулятивных тактик в разговоре

Под манипулятивными тактиками здесь понимаются всевозможные отвлекающие обманные приемы и способы воздействия (например, тактика пускания слуха), которые побуждают манипулируемого к действиям и высказываниям, наносящим ущерб его интересам, которых он не совершил бы, если бы не был введен в заблуждение другой стороной. Обычно, когда рассматриваются манипулятивные тактики, главный акцент делается на так называемом «элементе надувательства», используемом манипулятором по отношению к манипулируемому. Однако для более эффективного усвоения этих тактик представляется оправданным рассмотреть их, основываясь на обратном принципе: для каких целей и замыслов эти тактики используются манипулятором. Такой подход позволит быстрее приобрести навыки анализа конкретной ситуации и выявить скрытое воздействие на манипулируемого со стороны манипулятора. В любой тактической ситуации усилия манипулятора направлены на то, чтобы манипулировать человеком с целью принять его приоритеты ему же в ущерб. Как только манипулируемый приобретет навыки анализа и выявления моделей манипулятивного воздействия, ему станет намного легче эффективно противостоять такому воздействию и защищать свои интересы в ходе беседы. Эти навыки позволяют быстрее и эффективнее использовать прием манипуляции по отношению к самому манипулятору. Рассмотрим типы манипулятивного воздействия, лежащие в основе большинства подобных тактик.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (http://www.litres.ru/viktor-shapar/psihologiya-manipulirovaniya-iz-marionetki-v-kuklovody-2/?lfrom=201227127) 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.

notes

Примечания

Купить: https://tellnovel.com/ru/viktor-shapar/psihologiya-manipulirovaniya-iz-marionetki-v-kuklovody-kupit

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить