

77 ЕЖЕДНЕВНЫХ МАНИПУЛЯЦИЙ

Автор:

[Арт Гаспаров](#)

77 ЕЖЕДНЕВНЫХ МАНИПУЛЯЦИЙ

Арт Гаспаров

Владея эффективной техникой дипломатических манипуляций, вы легко научитесь противостоять коварным психологическим трюкам не только профессиональных мошенников, но и хитрых людей из близкого окружения. "Мои близкие не манипуляторы!" – возразите вы. Как бы не так! Манипулятором в той или иной степени является каждый из нас, осознанно или нет используя разные психологические приемы. Внимание! Бояться не стоит! Уже через пару страниц вы с легкостью научитесь определять манипуляторов, быстро и эффективно их переигрывать, разворачивать даже самые сложные и опасные ситуации в свою пользу.

В оформлении обложки использована фотография автора Арта Гаспарова

Для подготовки обложки издания использована художественная работа дизайнера Целиновой Ксении

В оформлении иллюстраций к изданию использованы личные фотографии автора Арта Гаспарова

ЧАСТЬ

ВСТУПЛЕНИЕ ИЛИ СОРВИТЕ С ГЛАЗ ЛЕНТЫ

ОТ АВТОРА

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

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

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

Развязывайте глаза и добро пожаловать в мир манипуляций, который ежедневно окружает людей уже на протяжении многих тысяч лет. Манипуляции – хитрое психологическое воздействие, без нашего разрешения изменяющее наше поведение и восприятие. Коварное невидимое влияние, вынуждающее нас соглашаться, желать, уступать, разделять взгляды и действовать не в наших личных интересах, а в интересах других людей.

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

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

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

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

Главу за главой Вы будете уверенно срывать со своих глаз одну за другой ленту манипуляций, в местах искренне удивляясь, как можно было раньше это не увидеть. Но поверьте, мир манипуляторов в сущности куда более коварный и изощренный, чем может показаться на первый взгляд.

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

В отличие от моего учебного пособия для старших курсов МГИМО «Переговоры как Профессия и Призвание», эта книга доступна для каждого и специально написана максимально простым языком.

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

НА КОГО ОХОТЯТСЯ МОШЕННИКИ И МАНИПУЛЯТОРЫ

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

НА ХОРОШИХ ЛЮДЕЙ

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

НА ВПЕЧАТЛИТЕЛЬНЫХ

Вторые в очереди на должность «Буратино» – особо впечатлительные люди. Туго справляющиеся со своими эмоциями чаще и быстрее подсаживаются на искусственное беспокойство, чувство тревоги и обещания золотых гор из неоткуда. Подобно бедному Берлиозу, они поскользываются в самых неожиданных и опасных местах.

НА САМОУВЕРЕННЫХ

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

НА НЕСАМОСТОЯТЕЛЬНЫХ

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

НА ОДИНОКИХ И НЕУВЕРЕННЫХ

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

КАК ДЕЙСТВУЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ И МОШЕННИКИ

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

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

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

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

Классическая схема убеждения разворачивается по формуле:

мысль + подробное объяснение + лже-факты + визуальные эффекты

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

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

ДЕМОНСТРАЦИЯ

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

Помните: чрезмерная визуализация в сочетании с активным убеждением – еще один явный признак надвигающегося обмана.

НА КАКИХ КАЧЕСТВАХ ИГРАЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ

Для достижения своих интересов манипуляторы давят на различные человеческие качества.

ЧУВСТВО СТЫДА

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

ЧУВСТВО ВИНЫ

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

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

Вы можете услышать что-то вроде:

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

ЖАДНОСТЬ

Еще одна распространенная «классика жанра». Манипулятор апеллирует к жадности человека, руководствуется принципом: завтра будет дороже, чем сегодня. Вспомните успех печально известной финансовой пирамиды МММ, которая была построена именно по такому принципу. Часто за рекордно короткий срок доверчивым людям обещаются золотые горы и сотни процентов

прибыли.

ЛЕНЬ

Часто атакуется в совокупности с желаниями быстрой наживы. Вы можете услышать «стань долларовым миллионером, не вставая с дивана» или «просто заплатите взнос и больше ничего не надо делать, мы все сделаем сами, Вы будете только получать Вашу прибыль».

СТРАХИ

Манипуляторы также любят воздействовать на самые разные страхи человека:

Основная задача – как следует запугать жертву, заселить чужой разум многочисленными проблемами и сомнениями, подорвать уверенность в жизни, а порой и ее смысл.

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

КАК РАСПОЗНАТЬ МАНИПУЛЯТОРА

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

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

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

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СЦЕНАРИИ ПОВЕДЕНИЯ МАНИПУЛЯТОРОВ

СВЕРХАКТИВНОСТЬ

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

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

ПОВЫШЕННАЯ НЕЯСНОСТЬ

В противовес чрезмерной активности выступает повышенная скрытность и завуалированность, которой также часто пользуются манипуляторы. Вот Вы встретились с потенциальным партнером, час ведете переговоры, а он так и не озвучил, что ему нужно на самом деле. Или какой его открытый интерес в том или ином проекте, или действии. Ходит вдоль да около, без какого-либо намека на конкретику.

ЦИКЛИЧНОСТЬ

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

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

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

РАСХОЖДЕНИЯ

Определенно в разговоре настораживают и любые расхождения в словах. Остерегайтесь, когда вчера сказали, что цена за автомобиль с ковриками в комплекте – одна, а сегодня добавили, что коврики идут отдельно и за них все-таки следует доплатить. Лампочка и предельное внимание должны зажигаться уже с первого расхождения, а выключить и довериться Вы всегда успеете.

СЦЕНАРИЙ ЖАЛОСТИ

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

НАИГРАННАЯ ИСКРЕННОСТЬ

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

Вы можете услышать что-то вроде:

«Честно-честно»

«Положа руку на сердце»

«Это чистая правда»

«Сейчас я с Вами поделюсь одним секретом, только это большая тайна. Никому не рассказывайте об этом»

«Не знаю, стоит ли Вам говорить об этом... хотя... ладно, Вы вроде свой человек, в общем, слушайте...»

СЦЕНАРИЙ СТРАХА

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

Страх потери любви

Страх критики и осуждения

Страх болезни и смерти

Страх старости

Страх бедности

Страх неизвестности

Страх беспомощности

Страх незнания важных вещей

Страх потери чувства значимости и признания окружающих

Страх наказания и другие

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

ЧУВСТВО ВИНЫ

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

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

на ущерб и вред от якобы имевших место нехороших действий со стороны жертвы.

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

КТО ТАКИЕ МНИМЫЕ БЛАГОДЕТЕЛИ

Мнимые благодетели – популярная группа манипуляторов, разного рода мошенники, торговцы, плуты и просто хитрые люди, которые с помощью бесплатного предложения, непрошеной услуги и своего мастерства вести лукавые переговоры стремятся ввергнуть нас в самые глубокие заблуждения.

Разберем их в отдельной главе.

КАК ДЕЙСТВУЮТ МНИМЫЕ БЛАГОДЕТЕЛИ

Как правило, они опираются на манипуляцию «Открыть незнания». Говорят Вам то, чего Вы не знаете и убеждают в важности таких знаний. Также они могут использовать мощный психологический закон взаимности, который в сочетании с манипуляцией «открыть незнания» образует воистину зловещие линии убеждения.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧЕРЕЗ МАНИПУЛЯЦИЮ «ОТКРЫТЬ НЕЗНАНИЯ»

Манипуляторы Вам скажут то, чего Вы раньше не знали. Причем подадут в такой форме, что «без этого Вы больше не сможете спокойно спать» и будут настаивать, что они Ваш самый честный, самый выгодный и единственный, настоящий путь к спасению.

Например, человек может зайти бесплатно проверить зрение, когда, на самом деле, у него все хорошо и он полностью здоров. На встрече его завалят научными, медицинскими терминами, хитростью и обманом заставят поверить, что ему срочно нужно лечиться от несуществующей болезни или предрасположенности к чему-либо плохому. Убедят в острой и обязательной необходимости приобрести какое-нибудь бесполезное лекарство.

Также коварное убеждение может быть заправлено различными человеческими страхами и другими эмоциональными ловушками в стиле «уникальное предложение доступно только сегодня».

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧЕРЕЗ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЗАКОН ВЗАИМНОСТИ

Закон взаимности будет разыгран более дружелюбно и менее заметно. Так как мы не любим на подсознании быть кому-либо обязанными, нам в ответ на бесплатное действие, «халяву», проще согласиться и купить что-то взамен, чем быть потом должными. Пусть даже и в переносном смысле, на уровне внутренних ощущений. Чтобы избавиться от неловкости и чувства психологического неудобства, в ответ на бесплатное действие или непрошенную услугу, жертва соглашается сделать то, что ее попросят и попадет на крючок.

Мнимый благодетель будет всячески акцентировать внимание на полезности и ценности того бесплатного, что он предлагает или делает. При этом он также может всячески подчеркивать, как непросто и сложно было это бесплатное предоставить, подготовить или просто так отдать.

КТО ТАКИЕ ВОДОЛЕЙЛО И КАК НЕ ПРОМОКНУТЬ В РАЗГОВОРЕ

Водолейло, они же водяные, они же телеплуты, словоблуды и все любители зачесать языком такие проборы, которые потом никакими шампунями истины не отмыть и не распрямить.

Водолейло очень любят чувство значимости, они просто не могут без него существовать. Им жизненно важно, чтобы другие люди обращали на них внимание. Как это сделать проще всего? Конечно же лить водичку на все и всех. Очень много водички. Как говорить, – «мутить много шума из ничего».

Водолейло не гнушаются скандалами, интригами, сплетнями, обманом, мошенничеством и разными грязными манипуляциями, чтобы привлечь к себе внимание. Умные Водолейло привлекают к себе чужие мысли, глаза и уши не просто из-за необходимости утолить свою жажду внимания, они еще и зарабатывают на таком внимании. Они могут вести свои блоги, сайты, продавать свои якобы полезные знания или рекламу всем, кого они смогли обмануть, выдав свою глупость за великую гениальность или банально своровав чужие идеи.

КАК ОБНАРУЖИТЬ ВОДОЛЕЙЛО

Водолейло просто обожают бить себя в грудь и с гордостью нахваливать себя. Они будут всячески выдавать себя за специалистов, хвастаться наградами, достижениями, влиятельными знакомыми и всем, что может поднять их статус и значимость в глазах окружающих. Тем не менее, все водяные срезаются на двух простых и очевидных вещах, из-за которых как раз они и становятся водными Водолейло.

В первом случае – на информации, в которую верится с трудом. Вы услышите что-то в стиле: «мне 21 и в 19 я уже заработал свой первый миллион долларов», «я был там, где не были другие, делал то, что не делали другие, я нереально крут» и т.д.

Заправляют свою брехню Водолейло красивыми фразами из популярных мотивационных подборок картинок и цитат, сворованных ими из социальных сетей: "что говорят успешные люди", "фразы известных людей", "лучшие мотивирующие фразы всех времен и народов" и т.д.

Во-втором случае Водолейло попадают на отсутствии должного количества фактов и доказательств подлинности их историй, мыслей и суждений. Обычно они с трудом могут понятно и показательно аргументировать свой успех. Все что у них есть – это косвенные аргументы.

Помните, дорогой читатель, – если Вам показывают фотографию, где собеседник сидит в дорогом и красивом автомобиле, – это вовсе не значит, что это именно его автомобиль. Если Вам говорят, что зарабатывают миллионы, но золотоносные компании, либо не существуют, либо сдают нулевую отчетность, – возможно, стоит задуматься, насколько, действительно, выгодно и безопасно сотрудничать с подобными людьми.

КАК ВЫВЕСТИ ВОДОЛЕЙЛО НА ЧИСТУЮ ВОДУ

В первую очередь, через конкретику в действиях, возможностях и предложениях. Требуйте представить реальные и понятные доказательства. Если Водолейло не может что-то как следует доказать, – эта часть его убеждения, предложения, идеи и т.д. не принимается. Как только Вы почувствуете, что Вам сверх сильно начинают доказывать свою компетентность, в этот момент, как раз самое время насторожиться, зажечься осторожности и здравому смыслу.

Настоящий успешный человек и профессионал своего дела не будет особо упорно что-то кому-то о себе доказывать. Его заслуги итак всем известны.

Помните, если человек, предлагающий Вам что-то купить или бесплатно для него что-то сделать, не может понятно, просто и по фактам объяснить, как именно его предыдущий опыт поможет Вашему настоящему делу, смело

зачисляйте его в ряды Водолейло

КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯТОРАМ

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Игнорируйте и не обращайтесь на слова и действия манипулятора.

Отражайте его поведение аналогичными действиями. «Зеркальте» его психологические приемы и уловки.

Привлекайте свидетелей и третьих лиц. Манипуляторы боятся огласки как огня.

Говорите уверенное «нет» и прекращайте любые контакты с манипулятором.

Используйте метод принципа по формуле:

«Я принципиально говорю нет, потому что в подобных случаях действую так и так. А не так, как Вы мне сейчас предлагаете».

Используйте прием «На чистую воду». Открыто объявите манипулятору, что Вы прекрасно осведомлены о его планах и не собираетесь с ним соглашаться ни в каком из существующих и несуществующих вариантов.

Не принимайте решения на скорую руку. Какими бы заманчивыми ни были условия на дополнительные предложения в моменте. На предложения в стиле «приобрести так удачно можно только сейчас», действительно, лучше не соглашаться. Правильнее будет взять пару дней таймаута и все основательно обдумать.

Доверяйте, но проверяйте! Объективно оценивайте необходимость любой дополнительной услуги. Почему продающий человек уверен, что без его услуг,

помощи или советов совсем никак нельзя обойтись. Так ли это на самом деле?

Используйте прием «разрыв пространства». Как можно скорее покиньте общество манипулятора под любым предлогом. Как только возникает ощущение психологического принуждения к сделке или к невыгодному решению, умнее всего будет вежливо попрощаться и покинуть пространство, где находится мошенник.

Как бы это странно не звучало, но иногда убежать со всех ног из тренинг центра или, сославшись на срочное дело, оставить коварного продавца наедине с его бесполезным продуктом, может очень сильно облегчить человеку его дальнейшую жизнь и судьбу.

Обращайтесь за услугами и товарами только к проверенным и компетентным поставщикам и продавцам.

КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ ШАНТАЖУ И УЛЬТИМАТУМАМ

Порой в отношениях с окружающими многие из нас сталкиваются с самым настоящим шантажом. Иногда человек прямым текстом заявляет, что-либо будет сделано так, как он хочет, либо не будет сделано вообще. Выстраивает ситуацию таким образом, что у других людей не остается выбора. Или, по крайней мере, им так будет казаться.

РАЗНОВИДНОСТИ ШАНТАЖА

ПОДХОД «ЛИБО ТАК, ЛИБО НИКАК»

Позиции «Либо так, либо никак» свойственен ультимативный фон выдвижения требований, полный отказ обсуждать какие-либо уступки и компромиссные варианты. Манипулятор твердо настаивает, чтобы его предложения и условия

были приняты без всяких сомнений, причем в контексте данного приема ему совершенно все равно, что у Вас есть собственные желания, интересы и цели.

ПОДХОД «НИКТО КРОМЕ МЕНЯ»

Бывает, что шантаж или ультиматум сопровождаются манипуляцией «Никто кроме меня», в соответствии с которой участник разговора пытается Вас убедить в отсутствии какой-либо достойной и приемлемой альтернативы своему предложению.

Вам скажут:

Нет, ничего обсуждать с Вами я не собираюсь. Мне интересно либо сделать по-моему, либо не делать вообще. Я профессионал своего дела, лучше меня Вам точно никто не поможет и работать не на своих условиях я в принципе не намерен

МАНИПУЛЯЦИИ С НАШИМИ ЖЕЛАНИЯМИ

Еще одна популярная разновидность шантажа – отказ от ожидаемого Вами поведения со стороны другого человека, в случае если мы не будем действовать в его интересах.

Например, Вы услышите что-то вроде:

«Если ты не сделаешь, как я говорю, я от тебя уйду»

«Если Вы не снизите цену, мы не будем с Вами сотрудничать»

«Если ты мне не поможешь, можешь больше никогда на меня не рассчитывать»

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Что делать, если нас шантажируют подобным или другим образом? Официально дипломатия учит не вести переговоры с теми, кто выбирает путь шантажа. Неофициально, всегда следует взвешивать все «за» и «против», предвидеть последствия противостояния чужому принуждению.

С шантажистами стоит иметь дело только в самых экстренных случаях, особенно когда, действительно, нет другого выбора. Во всех остальных случаях следует придерживаться Вашего плана и стратегии и стараться использовать любые запасные или альтернативные варианты, позволяющие, не прогибаясь, без потерь достигать желаемого.

Старайтесь уходить от общения с токсичными и упрямыми людьми. Подумайте, кто еще может Вам помочь в нужном вопросе.

Если альтернативы манипулятору не предвидится. Если невозможно найти какой-либо другой способ достичь своих целей, кроме как выполнить его требования, – в подобном случае самое верное будет по-хитрому согласиться.

Поддайтесь, но продумайте, как дойти к своим целям исходя из возникших, невыгодных условий. В каких следующих действиях, шагах и ходах Вы сможете переиграть ситуацию в свою пользу.

Также можно уступить, если выполнить требования или условия для Вас в принципе несложно. В контексте общего взаимодействия, возможно, это будет верным шагом. Бывает, что выполнение чужих безоговорочных требований для Вас допустимо, но не слишком просто.

В таком случае, соглашаясь на ультиматум, «сохраните свое лицо». Подчеркните чувство собственного достоинства и открытое нежелание соглашаться. Вместе с этим, объявите, что на фоне определенных обстоятельств у Вас, действительно, нет другого выбора, кроме как согласиться. Сместите решение пойти на шантаж с себя на обстоятельства.

Вы также можете попросить что-то взамен или обозначить, какими будут Ваши дальнейшие отношения с манипулятором, в случае, если Вы на фоне шантажа сделаете, как он просит.

В других случаях, наоборот, правильнее твердо стоять на своем и не отказываться от своих взглядов, ценностей и действий. Независимо от возможных потерь и прочих негативных последствий.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СОВЕТЫ

Оспаривайте навязываемые безоговорочные условия. Используйте различные техники и способы убеждения. Например, Вы можете обратиться за помощью к третьей, более авторитетной стороне, к общественному мнению.

Попробуйте использовать в ходе переговоров «железные сравнения». Представьте нерушимые доказательства, подтверждающие эффективность именно Ваших решений или действий в похожих, аналогичных случаях.

Главное, – контролируйте свои эмоции и не теряйте чувство собственного достоинства.

Если Вы все-таки вынуждены согласиться на шантаж, можно также использовать дипломатическую технику «железная дорога» (<https://zen.yandex.ru/media/artgasparov/sekrety-peregovorov-priem-jeleznaia-doroga-5bcc1942ec4cad00adc08d5e>)». Сперва изъясните готовность пойти на предлагаемые условия, а затем незаметно поверните их в свою пользу.

ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Наконец, в каждом конкретном случае каждый из нас сам решает, стоит ли поддаваться давлению и играть по чужим правилам или до конца гнуть свою линию.

Предлагаю Вам несколько правильных вопросов, ответив на которые, Вам будет легче решить, соглашаться ли на внешнее психологическое давление, шантаж и ультиматумы или открыто противостоять им.

СПРОСИТЕ СЕБЯ

Насколько тому, кто Вас шантажирует, действительно, нужно то, что у Вас есть? Насколько ему, на самом деле, важно обладать Вашей дружбой, чувствами, товарами, услугами, вниманием и т.д.

Готов ли он, на самом деле, от всего отказаться, если Вы выберете альтернативу Вашим с ним отношениям или открытый путь конфронтации. Или просто блефует и делает вид.

Какие могут быть последствия, какой может быть масштаб ущерба и потерь в случае, если Вы откажетесь идти на поводу и сделаете по-своему?

Существует ли альтернатива тому, чем Вас шантажируют. Можно ли в принципе заменить то, что Вы потеряете, в случае если Вы не будете делать то, к чему Вас принуждают?

Возможно ли найти и предложить компромисс – решение менее выгодное для всех сторон, но которое всех устроит?

ЧАСТЬ

II

МАНИПУЛЯЦИИ

Мани

пуляция № 1 «ОТКРЫТЬ НЕЗНАНИЯ»

В развитии темы страхов в нечестной игре манипуляторов обратим внимание на один лукавый психологический прием, который пользуется особым спросом у разных лже-бизнес тренеров, псевдо «инфо коучей» и прочих мошенников, стремящихся навязать жертвам свои бесполезные знания или невыгодные услуги.

Прием прост как косточка арбуза и основывается на психологическом принципе «проблема – избавление».

Человеку нужны знания, товар или услуга. Он приходит к продавцу за желаемым, который, в свою очередь, начинает его активно убеждать, что на самом деле покупатель ничего не знает и во всем плохо разбирается. Затем манипулятор аккуратно и активно подводит покупателя к мысли, что ему нужна не только эта услуга, но и еще «вот эта, эта или вон та».

Причем под конец встречи у жертвы складывается стойкое ощущение своей ущербности, неполноценности и отсутствия какой-либо возможности достичь желаемого результата без тех самых новых дополнительных товаров или услуг.

Часто в момент «зомбирования» манипуляторами применяется еще один социально запрещенный психологический прием «Атмосфера». Человеку специально создают некомфортный условия, которые расшатывают его эмоциональное состояние и подталкивают его к принятию необдуманных решений. На лже-курсах и семинарах будет холодно, голодно и некомфортно.

Манипулятор также может торопить с принятием решений, используя психологический закон «уходящей возможности» в стиле: «Вы можете получить это только сегодня, только сейчас».

Иногда человеку могут открыто называться самые драматичные возможные последствия в случае, если он не доберет дополнительных услуг на кругленькую сумму.

Часто манипулятор «сидит на процентах» от продажи услуг своих партнеров и также активно стремится «всучить» не разбирающимся и нуждающимся в чем-либо людям не только свои товары или услуги, но и услуги своих товарищей.

ПРОТИВОЯДИЕ

Обращайтесь за услугами и товарами только к проверенным и компетентным поставщикам и продавцам. Читайте отзывы, спрашивайте независимое мнение тех, кто уже пользуется подобными услугами.

Доверяйте, но проверяйте! Объективно оценивайте необходимость любой дополнительной услуги или предложения. Почему продающий человек уверен, что Вам без нее совсем никак нельзя обойтись. Так ли это на самом деле?

Не принимайте решения и не давайте своего согласия на эмоциях и на скорую руку. Какими бы заманчивыми ни были предложения в моменте, – на призывы в духе «приобрести так удачно можно только сейчас» лучше с ходу не соглашаться. Правильнее будет взять пару дней таймаута и как следует все обдумать.

Как только возникает ощущение психологического принуждения к сделке или решению, умнее всего будет вежливо попрощаться и покинуть пространство

манипулятора.

Манипуляция № 2

«БЛИЖЕ – ДАЛЬШЕ»

Не зря в народе говорят: «хочешь сделать человеку хорошо: забери у него что-то хорошее, а потом верни как было». Так ведь и есть на самом деле. Человек обладает природной сущностью быстро привыкать к хорошему. Основываясь на эмоциональных связях, люди начинают особенно ценить то положительное, что у них было в наличии, когда это положительное исчезает из их вселенной.

СМЫСЛ

Действие манипуляции выстраивается на основе психологического и эмоционального алгоритма «ближе – дальше». Хорошие вещи, хорошие люди, хорошие автомобили, хорошая работа... Как правило, мы понимаем, насколько хорошими они были, лишь когда они говорят нам «прощай».

Человеку предлагается что-либо выгодное, улучшенное или просто прекрасное. Преподносится все, что однозначно поднимает его интересы, дела, качество жизни, личное чувство значимости или уровень признания. А потом это выгодное, улучшенное и прекрасное просто забирается. Как правило, чтобы вернуть желаемое человек должен либо что-то сделать, либо заплатить.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ru/gasparov_art/77-ezhednevnyh-manipulyaciy

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)