

КРИСТОФ КАРРЕ

ПРОРЫВ

50 упражнений
для развития
**НАВЫКОВ
МАНИПУЛЯЦИИ**



Annotation

Манипуляции окружают нас со всех сторон! Они проникли во все области человеческой жизни и деятельности: в трудовые, социальные и семейные отношения, в средства массовой информации, в продажи, маркетинг, рекламу и менеджмент, в финансы и политику. Если психологическое воздействие является неотъемлемой частью современной жизни, зачем же ему оставаться уделом одних лишь посвященных? Зачем позволять другим дергать за веревочки, провоцируя нас к действию? Почему бы не заняться ею самим, чтобы воздействовать на других, заставляя их делать то, что нам хочется. Эта книга состоит из упражнений, которые в игровой форме, шаг за шагом, подведут вас к овладению искусством манипуляции.

- [Кристоф Карре](#)
 -
 - [Введение](#)
 - [1. Прописные истины, веревочки и стреляные воробьи\[2\]](#)
 -
 - [Упражнение 1](#)
 - [Упражнение 2](#)
 - [Упражнение 3.](#)
 - [Упражнение 4.](#)
 - [Упражнение 5](#)
 - [Упражнение 6](#)
 - [Упражнение 7](#)
 - [Упражнение 8](#)
 - [Упражнение 9](#)
 - [Упражнение 10](#)

- [2. Теория джиуджитсу.\[5\]](#)
 -
 - [Упражнение 11](#)
 - [Упражнение 12](#)
 - [Упражнение 13](#)
 - [Упражнение 14](#)
 - [Упражнение 15](#)
 - [Упражнение 16](#)
 - [Упражнение 17](#)
 - [Упражнение 18](#)
 - [Упражнение 19](#)
 - [Упражнение 20](#)
 - [Упражнение 21](#)
- [3. Эмоциональные манипуляции](#)
 -
 - [Упражнение 22](#)
 - [Упражнение 23](#)
 - [Упражнение 24](#)
 - [Упражнение 25](#)
 - [Упражнение 26](#)
 - [Упражнение 27](#)
 - [Упражнение 28](#)
 - [Упражнение 29](#)
 - [Упражнение 30](#)
- [4. Манипуляции восприятием](#)
 -
 - [Упражнение 31](#)
 - [Упражнение 32](#)
 - [Упражнение 33](#)
 - [Упражнение 34](#)
 - [Упражнение 35](#)
 - [Упражнение 36](#)
 - [Упражнение 37](#)
 - [Упражнение 38](#)
 - [Упражнение 39](#)
 - [Упражнение 40](#)

- [Упражнение 41](#)
 - [5. Манипуляция со знанием дела](#)
 - [Упражнение 42](#)
 - [Упражнение 43](#)
 - [Упражнение 44](#)
 - [Упражнение 45](#)
 - [Упражнение 46](#)
 - [Упражнение 47](#)
 - [Упражнение 48](#)
 - [Упражнение 50](#)
 - [Заключение](#)
 - [notes](#)
 - [1](#)
 - [2](#)
 - [3](#)
 - [4](#)
 - [5](#)
 - [6](#)
 - [7](#)
 - [8](#)
 - [9](#)
 - [10](#)
 - [11](#)
-

Кристоф Карре 50 упражнений для развития навыков манипуляции

Christophe Carré
50 exercices pour maîtriser l'art de la manipulation

Перевод *И. Наумовой*
Художественное оформление *П. Петрова*

Введение

Современное общество весьма противоречиво относится к психологической манипуляции. С одной стороны, манипуляцию считают аморальным занятием: она якобы свидетельствует о деградации в области человеческой деятельности и общественной жизни. Манипулировать нехорошо, а быть объектом манипуляции довольно болезненно (несчастных жертв подобных «извращенных» опытов, как правило, ждут бесчестье и позор).

Но в другом смысле, значительно более широком, чем было сказано, манипуляции окружают нас со всех сторон! До такой степени, что их щупальца проникли как будто во все области человеческой жизни и деятельности: в трудовые, социальные и семейные отношения, в средства массовой информации, в продажи, маркетинг, рекламу и менеджмент, в финансы и политику. Все манипулируют всеми... или почти всеми. И тем хуже для тех, кто ничего не знает о секретах психологического воздействия: в итоге именно им приходится платить по счетам!

Эта книга предлагает вам по-новому взглянуть на манипуляцию. Если психологическое воздействие является неотъемлемой частью современной жизни, зачем же ему оставаться уделом одних лишь посвященных? Зачем позволять другим дергать за веревочки, провоцируя нас к действию? Почему бы не заняться ею самим, чтобы воздействовать на других, заставляя их делать то, что нам хочется, независимо от того, кто мы и какую ступеньку общественной лестницы занимаем?

А не желаете ли покончить с некоторыми широко распространенными представлениями и действовать

открыто, не боясь быть обвиненным в бесчеловечности? Вопреки нашим убеждениям, манипуляция не является асоциальным орудием отдельных неадекватных личностей, обладающих огромной разрушительной силой.

Чаще всего манипуляторами являются люди вполне здоровые телом и духом, такие же, как мы с вами, использующие (сознательно или нет) пружины и уловки, заставляющие других действовать не задумываясь.

Между тем, если одни от природы владеют искусством психологического воздействия, от других достижение этой цели требует осмысления и труда. Эта книга написана именно для таких людей.

Не стоит забывать о том, что самые ловкие манипуляторы орудуют с такой сноровкой, что никогда не выказывают своих намерений. Так что те, кем они манипулируют, не испытывают к ним никакой враждебности. Напротив, у них остается ощущение, будто они поступают вполне сознательно, по своей воле, не отказываясь от собственных идеалов и убеждений. Удивительно, не так ли?

Возможно, всем нам следовало бы развивать навыки психологического воздействия, чтобы чувствовать себя на равных... Тогда мы заодно избежим опустошающих последствий неудачных манипуляций, поскольку именно они являются самыми болезненными.

Эта книга состоит из упражнений^[1], которые в игровой форме, шаг за шагом, подведут вас к овладению искусством манипуляции. По принципу «от простого к сложному».

Поэтому предлагаю вам начать с начала, следуя от одной вехи к другой и обращая внимание на разного рода советы. Цель нашей игры – не перескочить через тот или иной этап, а хорошенько усвоить новые знания и умения. Тогда вы сможете:

- ориентироваться в новых понятиях;
- приобрести новые навыки в области межличностных отношений;
- использовать приобретенные знания в повседневной жизни.

Приятной работы!

1. Прописные истины, веревочки и стреляные воробьи [2]

Нередко манипуляциям мешают предрассудки, их безоговорочно отвергающие. Но не все так однозначно, и не все методы психологического воздействия являются унижительными для тех, на кого направлены. В первой серии упражнений мы вместе с вами разберемся в вашем личном отношении к манипуляции, а потом оценим ваш манипуляторный потенциал. Запаситесь карандашом и устраивайтесь поудобнее. Вы готовы?

Упражнение 1

Если я говорю «манипуляция»



В расположенные ниже кружки впишите десять слов или выражений, которые моментально приходят на ум, когда вы слышите термин «манипуляция».

Действуйте спонтанно, не пускаясь в долгие размышления. Для выполнения задачи у вас есть не более двух минут. Дело за вами!

МАНИПУЛЯЦИЯ

Ten empty ovals arranged in a roughly circular pattern around the central text, intended for the user to write words or expressions related to the term 'manipulation'.

Спасибо за работу! А теперь распределите десять только что вписанных вами слов или выражений по трем столбцам приведенной ниже таблицы.

В левый столбец впишите слова или выражения, имеющие скорее негативный оттенок в вашем восприятии манипуляции (не содержат ничего конструктивного в связи с этим понятием). В средний столбец впишите слова, не имеющие никакой особой коннотации или сопутствующего значения (нейтральные термины без оценок или значимых суждений). В правый столбец впишите слова, обладающие скорее позитивной окраской (представляющие манипуляцию в положительном свете).

	Негативная коннотация	Без коннотации	Позитивная коннотация
Итого в каждом столбце			

Комментарий

Цель первого упражнения - подытожить ваши личные представления о манипуляции. Подведите итоги в каждом столбце и скажите, не ошибаюсь ли я: видимо, правый столбец в проигрыше, не так ли?

Успокойтесь, в этом нет ничего удивительного. Наш подход к манипуляции нередко имеет негативный оттенок, так как чаще всего наше представление основывается на игре противоположностей (манипулируемый / манипулирующий, подчинение / господство, жертва / преследователь, добрый / злой) и нам, естественно, хочется встать на сторону добра, приятных людей, жертвы.

Однако не стоит забывать о том, что между манипулируемым и манипулирующим существует неразрывная связь. Действительно, один не в состоянии жить без другого. Более того, они часто меняются ролями, и нередко жертвы приобретают большее влияние, чем их «палачи»...

Упражнение 2

Несерьезные вопросы

«Есть три вещи, сделать которые чрезвычайно трудно: разломать сталь, разбить алмаз и познать самого себя» (Бенджамин Франклин).



Постарайтесь быть предельно искренними, выполняя следующие задания и отвечая на вопросы.

1.

Назовите трех человек из своего окружения (профессиональной, социальной или семейной среды), о которых вы могли бы сказать, что они – манипуляторы или что они пользуются приемами манипулирования по отношению к вам или к тем, кого вы знаете.

Персона № 1: _____

Персона № 2: _____

Персона № 3: _____

2.

Как вы думаете, не являетесь ли вы сами манипулятором или не имеете ли вы серьезной предрасположенности к тому, чтобы манипулировать равными себе?

ДА НЕТ

Комментарий

Кажется, я почти не ошибусь, если предположу, что вам потребовалось совсем немного времени для того, чтобы составить список тех, кто манипулирует людьми или прибегает к приемам манипуляции. Верно?

Что же касается второго пункта, я почти уверен, что вы дали ответ НЕТ на поставленный вопрос: вы не воспринимаете себя как манипулятора. Вы думаете, что никогда никем не манипулировали. Вам кажется, что скорее другие злоупотребляют вашим доверием. Вы в такие игры не играете, это точно! Впрочем, до этого самого момента если вам и случалось совершать некие поступки с целью манипуляции, то, конечно, без всякого злого умысла, а только оттого, что вас вынудили обстоятельства, оттого, что у вас не было выбора... Это не имеет ничего общего с вашим глубоким внутренним миром: вы не из таких! Однако, говоря о своем манипуляторном поведении, вы, вероятно, воспользовались бы эвфемизмами, назвав его влиянием, убеждением, обольщением, стратегией...

Ваши ответы меня не удивляют: манипулятор – это всегда кто-то другой. Этим и объясняется, почему вы с такой легкостью указали трех человек из своего окружения, склонных к манипулированию людьми. Когда мы оцениваем поведение других, мы, как правило, связываем их поступки с их внутренними побуждениями (чертами характера, личностными качествами), а не с ситуацией. Именно поэтому мы обобщаем их поступки и приклеиваем им ярлыки. Зато, говоря о собственном поведении, мы обычно проявляем большую благосклонность, списывая свои мелкие проделки на влияние внешних обстоятельств и соблюдение неких правил межличностных отношений. Вот так!

Упражнение 3. Ваши приоритетные реакции



Касаются ли вас следующие высказывания? Обведите подходящий ответ.

	Никогда	Изредка	Нечасто	Часто
Мой девиз: никакой неопределенности!	—	★	★★	★★★
По мне, так лучше маленькая ложь, чем большие проблемы	—	○	○○	○○○
Я не даю себя запугать	—	□	□□	□□□
Я пользуюсь уважением	—	△	△△	△△△
При необходимости я не скрываю своего несогласия	—	△	△△	△△△
Я обычно чуть-чуть выжидаю в надежде, что все уладится само собой	—	★	★★	★★★
Я изворотливый (ая)	—	○	○○	○○○
Я даю возможность другим сделать правильный выбор	—	★	★★	★★★

Если надо мной насмехаются, я взрываюсь	—	□	□□	□□□
Полагаю, что лучше действовать через посредника	—	○	○○	○○○
Думаю, что посеешь, то и пожнешь	—	△	△△	△△△
Я люблю, чтобы последнее слово оставалось за мной	—	□	□□	□□□
Обо мне говорят, что я льстец	—	○	○○	○○○
Я предпочитаю сразу сказать «нет», нежели оставить тень сомнения	—	△	△△	△△△
Я прерываю своих собеседников	—	□	□□	□□□
Ради достижения цели я разыгрываю комедию	—	○	○○	○○○
Мне не доверяют	—	□	□□	□□□
Я не разрешаю другим нападать на меня лично и говорю им об этом	—	△	△△	△△△
Я применяю эмоциональный шантаж	—	○	○○	○○○
В случае разногласий я предпочитаю перевести разговор на другую тему	—	★	★★	★★★

Думаю, что не следует раскрывать карты, дабы держать ситуацию под контролем	—	○	○○	○○○
Люди считают мои высказывания оскорбительными	—	□	□□	□□□
Избегая неприятностей, я присоединяюсь к мнению большинства	—	★	★★	★★★
Я изначально доверяю людям	—	△	△△	△△△
Я считаю, что лучшее средство защиты — нападение	—	□	□□	□□□
Думаю, что прямое столкновение позволяет лучше понять, чего хочет каждый	—	△	△△	△△△
Предпочитаю не подливать масла в огонь	—	★	★★	★★★
Я говорю «да», тогда как думаю «нет»	—	★	★★	★★★

Комментарий

Теперь подсчитайте все свои баллы ★, □, ○, △.

Итого ★: _____ Итого □: _____

Итого ○: _____ Итого △: _____

Столкнувшись с какой-либо ситуацией, мы выбираем один определенный образ действий из множества возможных. Четыре основных вида поведения: бегство, нападение, манипуляция и утверждение собственных воззрений без разрушения отношений.

У каждого из нас есть одна или две приоритетные установки, которыми мы пользуемся в повседневной жизни. Это упражнение позволит вам вычленить доминантные установки и позиционировать себя в отношении к манипуляции.

У вас больше ответов★

Похоже, что ваша приоритетная установка – бегство. Вы предпочитаете не вступать в контакт с людьми и/или событиями. Вы ведете себя так, словно они не существуют, или вы «держите себя в руках». Вы, скорее всего, от природы замкнутый человек, либо просто довольно сдержанны.

У вас больше ответов□

Видимо, ваша приоритетная установка – агрессия. С вами «либо пан, либо пропал». Вы навязываете свое мнение, при необходимости – насильно, и властвуете над другими людьми, подчиняя их себе.

У вас больше ответов○

Вероятно, ваша приоритетная установка – манипулирование. Вы исподтишка подчиняете людей своему влиянию, пользуясь окольными путями ради достижения своей цели.

У вас больше ответов△

Ваша приоритетная установка, судя по всему, самоутверждение. У вас хватает смелости высказать свое мнение. Вы заставляете уважать свои права и, не скрываясь, самоутверждаетесь, отдавая себе отчет в том, что другие могут потребовать к себе такого же отношения.

Упражнение 4.

Как лис Ренар похитил ночью окорок у волка Изенгрима

«Часто манипуляция остается единственно возможным средством для тех, кто не может чего-то добиться от кого-то, ни даже воспротивиться власти, которую имеет над ним другой человек» (Р.В. Жюль и Ж.Л. Бовуа. *Небольшой трактат о манипуляции для порядочных людей*).

Роман о лисе^[3] – сборник средневековых французских новелл, героями которых являются животные, но они живут и ведут себя, как люди.



Прочитайте приведенный ниже отрывок, а потом ответьте на вопросы.

Однажды утром лис с испуганными глазами и всклокоченной шерстью вошел в дом своего дядюшки.

– Что случилось, милый племянник? – спросил хозяин. – Кажется, твои дела плохи, не заболел ли ты?

– Да, мне нехорошо.

– Ты не завтракал?

– Нет, и мне даже не хочется.

– Да ладно тебе! Ну-ка, мадам Эрсан, вставайте сейчас же и приготовьте нашему племяннику почки и селезенку на вертеле, от этого он не откажется.

Эрсан встала с постели и собралась выполнить просьбу супруга. Но не того лис ожидал от своего

дядюшки, он видел окорок, подвешенный под потолком комнаты, именно этот запах привлек его.

- Вот, - сказал он, - очень опасный окорок! Известно ли вам, дорогой дядюшка, что если кто-нибудь из соседей (неважно кто, все они хороши) заметит его, он захочет, чтобы вы с ним поделились? На вашем месте я не терял бы ни минуты и снял бы его, а всем рассказал бы, что его украли.

- Ба! - ответил Изенгрим. - Меня это не волнует, видит око, да зуб неймет.

- Как?! А если кто-нибудь попросит у вас окорок?

- Пусть просит сколько угодно, я не поделился бы им ни с племянником, ни с братом, ни с кем на свете.

Лис не стал настаивать, съел почки и распрощался с хозяевами. Но на следующую ночь, в самую темноту, вернулся к дому Изенгрима. Все спали. Лис залез на конек крыши, проделал в крыше дыру, пролез в нее, добрался до окорока, забрал его, вернулся к себе домой, нарезал на куски и спрятал в солому на своей кровати.

Между тем наступил день. Изенгрим проснулся и открыл глаза. Что такое? В крыше дыра, окорок, прекрасный окорок украден! «На помощь! Держите вора! Эрсан! Эрсан! Мы погибли!» Проснувшись от его криков, Эрсан даже подпрыгнула на кровати. Встала, вся растрепанная: «Что случилось? О! Какая беда! Нас обокрали! Бедные мы, несчастные!» Они рыдали и громко кричали от горя, но не знали, кого винить, и напрасно ломали голову, чтобы угадать, кто посмел так обидеть их.

В это время пришел лис: досыта наевшись, он выглядел спокойным и довольным.

- Эй, дорогой дядюшка, что у вас случилось? Вы плохо выглядите, не заболели ли вы?

- Я убит горем! Помнишь наш чудесный окорок? Его у меня украли!

- О! - со смехом ответил лис. - Так вот в чем дело! Ну и дела, как говорится, вас обокрали! Отлично, прекрасно! Но, дядюшка, это еще не все, нужно всем рассказать об этом, чтобы никто из соседей не сомневался.

- Да нет, я говорю правду, у меня украли окорок, мой чудесный окорок.

- Да ладно, мне-то не рассказывайте: жалуется на то, чему радоваться надо. Ваш окорок! Да его убрали с глаз долой и правильно сделали, я вас одобряю от всей души.

- Как! Злой шутник, ты не слышишь меня? Говорю тебе, что у меня украли окорок.

- Говорите, говорите!

- Это нехорошо, что ты нам не веришь, - сказала и мадам Эрсан. - Если бы он остался у нас, мы бы с удовольствием поделились с тобой, тебе это отлично известно.

- Я знаю, как вы умеете обхаживать. Однако не все так прекрасно, как я думал: в крыше дыра, согласен, без нее было не обойтись, но теперь нужен серьезный ремонт. Воры, видно, проникли через эту дыру, не так ли? И через нее убежали?

- Да, верно.

- А что еще вы могли бы ответить?!

- В любом случае, - сказал Изенгрим, злобно сверкая глазами, - плохо придется тому, кто украл мой окорок, если я смогу его отыскать!

Лис больше ничего не ответил; скорчив недовольную мину, он ушел, усмехаясь исподтишка.

1.

В каких поступках и манерах лиса Ренара скрыты уловки, свойственные манипуляции? Обоснуйте свой ответ.

	Манипуляторное поведение (да/нет)	Обоснование (для манипуляторного поведения)
а) У него болезненный вид		
б) Он ведет себя галантно и беседует с хозяевами		
в) Он старается убедить Изенгрима, что у того собираются украсть окорок		
г) Он послушен и съедает почки		
д) Он крадет окорок ночью, чтобы его никто не увидел		
е) Он притворяется, будто думает, что окорок не украден, а волк последовал его совету и припрятал его		

2.

Легко ли волку Изенгриму заподозрить в краже лиса Ренара? Почему?

3.

Обладает ли в этой сказке Изенгрим свободой действий?

Решение

1. Нужно было отметить пункты а, в и е. Почему? В этой сценке лис использует три главных принципа манипуляции, которые будут повторяться на протяжении всей книги:

- эмоциональный уровень: он притворяется страдающим, чтобы вызвать сочувствие у Изенгрима и усыпить его бдительность (ответ а);

- когнитивный аспект (искажение или ошибка в обработке информации): лис пытается убедить волка, что подвешенный к потолку окорок может соблазнить кого-нибудь из соседей и было бы безопаснее снять его, заявив во всеуслышание о том, что его украли. Таким образом, он выдает информацию, позволяющую ему подготовить почву для выполнения своей задумки (ответ в);

- психологическая обработка: лис Ренар, опираясь на свою изначальную рекомендацию, якобы вступает в сговор с волком. Он притворяется, будто уверен в том, что волк последовал его советам (ответ е).

2. Разумеется, нет. В этом злосчастном приключении лис Ренар так организовал свою манипуляцию, что, конечно же, его никто не заподозрил.

3. Да, в этом смысл данного мошенничества: именно потому, что Изенгрим был волен выполнить или не выполнить рекомендации лиса, дядюшке в конце концов некого винить, кроме самого себя.

Упражнение 5

Забудьте о стереотипах!

Какие из следующих десяти утверждений можно, по вашему мнению, отнести к категории стереотипов и штампов, и какие – скорее к категории непровержимых утверждений? Постарайтесь мысленно обосновать свой ответ.

	Стереотип	Непровержимое утверждение
1. Тот, кем манипулируют, глупее, чем среднестатистический человек		
2. Женщины больше склонны к манипулированию, чем мужчины		
3. Манипуляторы ничем не рискуют		
4. Обольщать — не значит манипулировать		
5. Чем человек моложе, тем легче им манипулировать		
6. Иногда манипуляция — это «наименьшее из зол»		
7. Манипуляторы — опасные люди		
8. Настоящее самоуважение позволяет быть не столь податливым к манипуляции		
9. Манипуляция, по определению, бесчестна и заслуживает порицания		
10. Человеческое общение по природе своей неотделимо от манипуляции		

Решение и комментарий

1. Стереотип. Как правило, у нас создается негативное представление о тех, кем манипулируют.

Однако факторы, определяющие возможность стать жертвой манипуляции, не имеют ничего общего с уровнем интеллектуального развития. Случается, что очень умные люди вступают в секты.

2. Стереотип. Мужчины не меньше женщин склонны к манипуляции, но проявляется она иначе.

3. Стереотип. Манипулятор рискует собственным образом в глазах другого человека. Он может потерять свою власть, честь, а также доверие других людей.

4. Мнения разделились. Если вы хотите понравиться и проявить себя с лучшей стороны, чтобы у кого-то появилось желание завязать или продолжить отношения с вами, при условии, что вы не пытаетесь ввести его в заблуждение, тогда это не манипуляция. Но если вы пользуетесь обольщением для того, чтобы получить власть над кем-либо или обмануть его, тогда это, конечно, манипуляция.

5. Неопровержимое утверждение. Чувство, что вами манипулируют, приходит с опытом, тогда проще от нее уклониться.

6. Неопровержимое утверждение. Часто манипуляция предпочтительнее, чем принуждение путем запугивания или насилия.

7. Стереотип. Некоторые из манипуляторов действительно опасны, как, например, страдающие нарциссизмом извращенцы, но их очень немного среди манипуляторов!

8. Неопровержимое утверждение. Те, кто получил строгое воспитание и/или, не сопротивляясь, пал жертвой чужого властолюбия, не испытывают к себе большого уважения, что делает их более податливыми к манипуляциям.

9. Стереотип. Манипуляция, как правило, безопасна, при условии, что она не выходит за определенные рамки.

10. *Неопровержимое утверждение. Нередко общение между людьми несет на себе отпечаток двусмысленности или сомнительности. Сложно обмениваться со всеми достоверной и прозрачной информацией.*

Упражнение 6

Обыкновенные мелкие манипуляции

Вот некоторые из классических рычагов для манипулирования людьми, которые порой приводят к катастрофическим результатам.



Сопоставьте установки и ремарки. Попробуйте найти к каждой установке правильную ремарку.

Установка	Ремарка
1. Эмоциональный шантаж	А. «Ваш проект никуда не годится, но если вы поддержите мое предложение по обустройству бульваров, я проголосую за него».
2. Угроза	Б. «Главное, не следовать моим указаниям. Скоро вы увидите, каков будет результат. . .»
3. Ложь	В. «Никому не говорите: мне кажется, что Мартен копает под вас».
4. Блокировка ¹	Г. «После всего, что я для тебя сделал, ты теперь хочешь вызвать меня в суд!»

5. Подхалимаж	Д. «Ты говоришь, что хочешь решить эту задачу, но в то же время не выполняешь того, о чем я тебе говорю».
6. Слухи	Е. «Не беспокойтесь. Я попрошу вмешаться своего брата, он — адвокат. Он займется вашей ситуацией».
7. Посредничество.	Ж. «Я провела ночь в объятиях Патрика Брюэля».
8. Шельмование / Сделка	З. «Вы действительно замечательный человек... Могу я попросить вас кое о чем?»
9. Принижение	И. «Только я могу вам помочь. Поэтому, прошу вас, не ищите подвоха».
10. Зависимость	К. «Вы не обладаете задатками лидера, в противном случае это стало бы известно».

Блокировка^[4]

Решение

Сравните свои результаты с верным решением: 1 – Г, 2 – Б, 3 – Ж, 4 – Д, 5 – З, 6 – В, 7 – Е, 8 – А, 9 – К и 10 – И, и подсчитайте число правильных ответов.

Вы набрали 7 или более баллов

Мне кажется, вы неплохо справились с анализом самых распространенных способов манипуляции.

Вы набрали менее 7 баллов

Вы мало осведомлены о разных типах психологического манипулирования, с которыми мы обычно сталкиваемся. Но это не страшно, так как представленные в этом упражнении приемы манипуляции довольно просты и действуют, как правило, только в течение ограниченного времени.

Дальше мы увидим, что существуют другие методы, более изощренные и эффективные.

Упражнение 7

Если манипулируют вами



Постарайтесь вспомнить, когда в последний раз у вас появилось ощущение, что вами манипулируют. После этого ответьте на приведенные ниже вопросы.

1. Кто вами манипулировал?

Моя золовка.

2. Где и когда?

Во время отпуска прошлым летом.

3. Чего она хотела добиться?

Она хотела попросить у нас машину и уехать на пару дней со своим приятелем, оставив нам двух своих доберманов.

4.
Как она этого добивалась?

Она приехала и привезла с собой кучу подарков, а потом призналась, что ее машина попала в аварию, поэтому уик-энд испорчен: 450 евро за бронирование отеля были потрачены впустую!

5.
Какого результата она добилась?

Мой муж, в конце концов, дрогнул: зачем отказывать, если мы не собирались воспользоваться машиной?

6.

Что вы при этом испытывали?

Сначала я была рада оказать услугу. Потом я наконец осознала, что она обвела нас вокруг пальца.

Комментарий

Это упражнение позволило вам развить способность к анализу ключевых элементов манипуляции, начиная с манипуляции, объектом которой были вы сами.

Упражнение 8

Оцените свои манипуляторные возможности

Теперь предлагаю оценить ваши личные перспективы в области манипулирования людьми.



Прочитайте следующие утверждения и отметьте те, что соответствуют (или могли бы соответствовать) тому, что вы обычно говорите или делаете.

✓ Я одолжил(а) свою дрель Мартине, во всяком случае, я знаю, к кому обратиться в случае необходимости.

✓ Могу ли попросить тебя о небольшой услуге?

✓ Я тебе говорю одно, а ты делаешь то, что хочешь.

✓ Я знал(а), что ты чуткий и великодушный человек.

✓ Я не говорил(а) Каролине, что за вход нужно заплатить пятьдесят евро. Когда мы будем на месте, она не сможет отказаться.

✓ Мне обязательно нужно скопировать эти бумаги, потому что мой начальник вне себя. Вы не возражаете, если я пройду вперед вас?

✓ Говорю тебе, что это так, только это между нами. Никому не говори!

✓ У вас великолепный пиджак. Не могли бы вы принести мне кофе с сахаром?

✓ На твоём месте я бы выложил(а) им всю правду-матку. Ты слишком часто позволяешь обижать себя.

✓ Кажется, Поль тебе даже не позвонил, чтобы предупредить, что не придет. Какая наглость!

✓ Мне хотелось бы, чтобы ты был со мной искреннее.

✓ Я бы попросил вас кое о чем, но уверен, что вы мне откажете.

✓ Все моя наивность, я думал(а), что могу рассчитывать на вас...

✓ Мне удалось убедить всех в том, что это ошибка секретарши.

✓ Если бы ты знал(а), какую боль ты причиняешь мне своим поступком, ты бы, несомненно, повел(а) себя иначе.

✓ Я позволил(а) себе воспользоваться вашим телефоном, надеюсь, вы не возражаете...

✓ Я выдал(а) себя за члена семьи, они были в недоумении.

✓ Я знаю, что ты меня больше не любишь.

✓ Ты целый день плачешься: ты выглядишь жалкой.

✓ Поскольку ты свободна сегодня вечером, я подумал(а), что ты с удовольствием посидишь с детьми. Кроме того, они будут счастливы: они тебя обожают!

✓ На твоём месте мне было бы стыдно.

✓ Я никогда не бываю искренним(ей) и не делюсь своими сокровенными мыслями.

✓ Прекрати встречаться с друзьями! Они на тебя очень плохо влияют.

✓ Я хочу, чтобы ты принимал(а) решения, но, разумеется, при условии, что это будут правильные решения...

✓ Я мечтал(а) о том, чтобы встретить кого-нибудь вроде тебя.

✓ Если ты будешь хорошо вести себя у мадам Крокиньюль, я куплю тебе шоколадное мороженое.

✓ Понимаю, что для тебя проблематично дать мне машину на неделю. Не мог(ла) бы ты одолжить мне ее

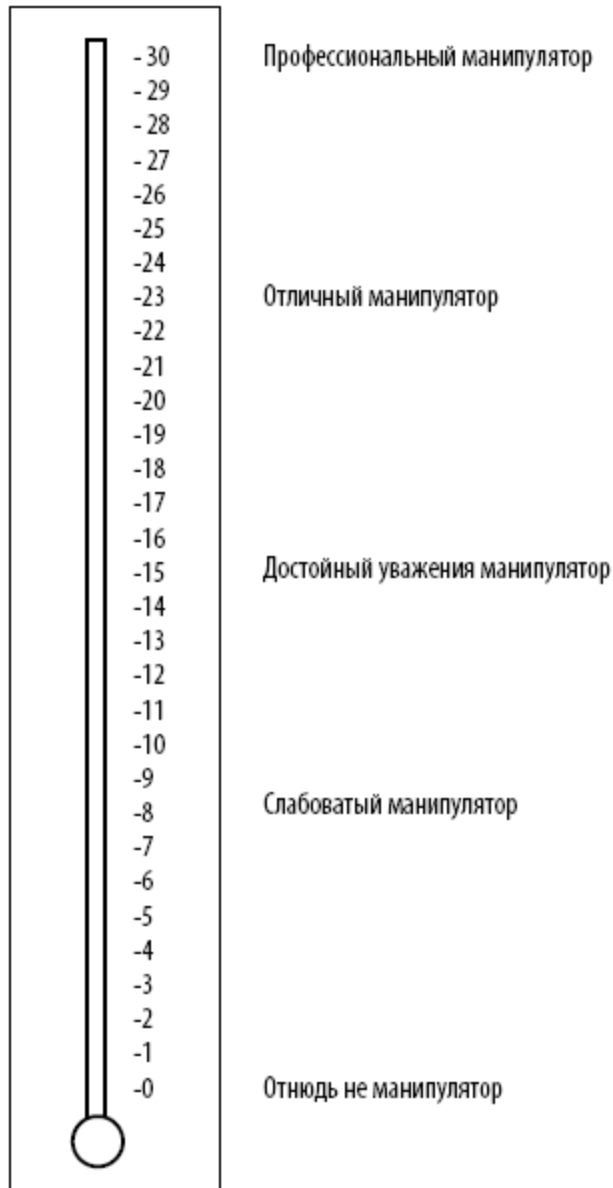
завтра, всего на один день?

✓ С ума сойти, как мы похожи, ты и я.

✓ Я изменил(а) тактику, что его совершенно обескуражило, и он, наконец, согласился с моей точкой зрения.

Анализ ответов

Подсчитайте число отмеченных позиций и перенесите свои результаты на приведенную ниже схему. Вы удивлены тем, что видите?



Вы набрали от 0 до 9 баллов

Манипулировать людьми не в ваших привычках. Вы, скорее всего, поддерживаете со своими знакомыми отношения, в основе которых лежат доверие и честность. Как правило, вы предпочитаете ясность безо всяких экивоков. Вам неведомо оружие психологического воздействия, которое, между прочим, во многих ситуациях может оказаться полезным.

Вы набрали от 10 до 19 баллов

Вы... как и все остальные (не удержусь, чтобы не добавить), манипулируете своими близкими. В ваших руках масса рычагов, которые позволяют вам маневрировать, интриговать, подлизываться к другим, заставляя их вести себя так, как вам того хочется. Между тем вы, вероятно, не всегда отдаете себе отчет в этих приемах и порой совершаете оплошности, способные оказаться губительными с точки зрения межличностных отношений.

Вы набрали от 20 до 30 баллов

Все говорит о том, что с вами следует держать ухо остро, поскольку у вас ярко выражена склонность к манипулированию людьми. Тем не менее, возможно, ваша недооценка стратегии, технологий и связанных с ними мер предосторожности рискует сорвать вашу затею и окончательно осложнить отношения с жертвой. Эта книга позволит вам овладеть навыками манипуляции и развить в себе чувство меры, необходимое хорошему манипулятору.

Упражнение 9

Бессознательная манипуляция



Прочитайте следующую досадную историю и попытайтесь определить, какие высказывания и поступки Джейн несут на себе признаки манипуляции. Запишите свои ответы под текстом.

Аннет и Антуан ненадолго приехали на дачу, чтобы вырубить кустарник и обрезать деревья в саду. Они торопятся закончить работу, так как собирается дождь, кроме того, до семи вечера они должны забрать сыновей у бабушки. На дорожке, ведущей к их дому, появляется автомобиль. Это Джейн, коллега, вместе со своим новым приятелем Алленом.

- Я решила, что вы будете рады такому сюрпризу! Познакомьтесь, это Аллен, мой новый жених. Что скажешь, Аннет? Красавчик, не так ли?

- О да. К сожалению, мы не можем уделить вам много времени, потому что...

- Не беспокойся, мы не собираемся утруждать вас (она слегка касается руки Аннет). Я сказала Аллену, что у вас роскошный дом. Что он увидит: вы вложили в него безумно много труда! Ты нам его покажешь, Аннет?

Комментарий

Джейн, разумеется, манипулирует людьми, как в свое время господин Журден (герой комедии Мольера «Мещанин во дворянстве»), не ведая того, манипулировал прозой. Без предупреждения приехав к Аннет и Антуану, она не дает им возможности принять ее или отказать в визите. После чего она демонстрирует чтение мыслей, заранее заявляя, что они рады ее приезду. Затем навязывает себя, несмотря на реакцию хозяев, не считаясь с их занятостью, которой нельзя не заметить. Наконец, она пытается сделать Аннет соучастницей своего замысла и лишить ее защитной реакции, когда просит ее оценить красоту своего жениха и касается ее рукой. Вдобавок она прибегает к лести для того, чтобы хозяева позволили ей войти в дом.

Упражнение 10

Последний раз, когда вы были манипулятором

У меня есть все основания полагать, что в кругу семьи, в общественной или профессиональной жизни вы пользуетесь приемами манипуляции, часто даже не осознавая этого. Не могли бы вы сейчас выполнить небольшое упражнение на интроспекцию или самоанализ?

Сделайте усилие и попытайтесь вспомнить, когда и как вы в последний раз манипулировали кем-либо из своего окружения. Затем попробуйте со всей откровенностью ответить на следующие вопросы.

1.

Где и когда вы в последний раз кем-то манипулировали?

2.

Что вы для этого делали?

3.
Какие цели вы преследовали?

4.
Добились ли вы того, чего хотели, или же вас раскусили?

5.
Почему, по вашему мнению, ваша манипуляция сработала (или не сработала)?

6.
Сознавали ли вы, что манипулируете этим человеком?

7.

Вызвала ли у вас манипуляция какое-то особое ощущение (стыд, угрызения совести, чувство вины, удовлетворение...)?

8.

Заметил ли подвох человек, которым вы манипулировали?

9.

Испортились ли ваши отношения с этим человеком после случившегося?

10.

Является ли, по вашему мнению, манипуляция лучшим способом добиться желаемого? Почему?

Комментарий

Вам было трудно вспомнить свою последнюю манипуляцию? Я не удивлен. Как правило, мы помним те, жертвами которых были сами, но при этом не осознаем манипуляций, авторство которых принадлежит нам. Но попробуйте еще раз!

Удалось ли вам передать словами свое поведение? Да? Нет? Согласен, часто довольно сложно проанализировать собственные действия, так как для этого требуется хорошее знание самого себя и способность к самонаблюдению, которая у нас, как правило, недостаточно развита. Наши поступки и поведение кажутся нам естественными, нам приходится делать усилие, чтобы понять, реакцией на какие чувства и личные неудовлетворенные потребности они являются.

Ваша проделка удалась: вы добились от того, кем манипулировали, желаемого действия или поведения, не вызвав у него подозрения и не выдав себя? Поздравляю вас, вы очень хитры!

Все прошло не так, как вам хотелось, ваша уловка не удалась? Вероятно, из-за какой-то оплошности или незнания психологии вы поставили под удар межличностные отношения. Разумеется, невозможно приготовить яичницу, не разбив яиц, но все же... существуют приемы, способные сгладить неловкость. Чуть позже мы познакомимся с ними.



2. Теория джиуджитсу^[5]

Каковы механизмы и основополагающие принципы человеческой жизнедеятельности, заставляющие людей «по своей воле» поступать... в соответствии с тем, чего от них ожидают? Как манипуляция становится возможной?

Вслед за любителями боевого искусства джиуджитсу, в котором не прибегают к оружию и которое требует использования больше техники, нежели силы, давайте рассмотрим новую серию упражнений, опирающихся на психические недостатки и механические реакции окружающих нас людей, чтобы использовать эти недостатки и реакции с пользой для себя.

Упражнение 11

Первый шаг



Представьте себя в следующих ситуациях, а потом ответьте на поставленные вопросы.

1.

Вы живете в очаровательном загородном домике с выходящим на улицу садом, где у вас разбито несколько цветников. Однажды в вашу дверь звонят двое и просят разрешения расположить у вас в саду до ужаса некрасивое и громоздкое панно размером четыре на шесть метров. Все ради благой цели: этот щит призывает сворачивающих на вашу улицу автомобилистов осторожнее вести машину.

Какой была бы ваша реакция?

2.

Теперь забудьте о предыдущей истории и послушайте следующую. Однажды в вашу дверь звонят двое и просят вас подписать петицию против агрессивного вождения, ежедневно приводящего к трагедии: погибшие дети, траур в семьях...

3.

Это еще не все. Через два дня после первого визита те же двое снова стоят у вас на пороге и просят вашего разрешения установить в вашем саду, граничащем с дорогой (а у вас в саду, разумеется, ухоженные клумбы), отвратительный щит гигантских размеров с обращением к автомобилистам, призывающим их быть осторожнее.

Как бы вы отреагировали, зная, что уже согласились подписать петицию против агрессивного вождения, с которой те же двое приходили к вам пару дней назад?

Комментарий

Предлагаемые в этом упражнении ситуации взяты из опытов двух социальных психологов: Джонатана Фридмана и Скотта Фрезера.

Как вы отреагировали на 1-ю ситуацию? Вероятно, вы отказались от установки этого чудовищного панно в своем саду, не так ли? Как показали исследования, только 16,7% опрошенных ответили на вопрос согласием на установку щита. Кому хочется видеть такое уродство среди цветников?

Во 2-й ситуации вы, разумеется, согласились поставить свою подпись под принесенной петицией: агрессивное вождение, несомненно, волнует вас, а

какая-то подпись ни к чему не обязывает... Вы так считаете!

Как же вы повели себя в 3-й ситуации? Исследования показывают, что на этот раз 76% опрошенных согласились на установку щита! Почему? Потому что к ним была применена технология «первого шага». Этот прием направлен на то, чтобы объект манипуляции совершил первое действие в желаемом направлении, которое затем, на последующих этапах, закрепляется.

Упражнение 12

Поговорка



Представьте себя в следующей ситуации. Какое самое эффективное средство следует употребить, чтобы добиться своей цели? Обоснуйте свой ответ.

Благодаря посредничеству своей знакомой или знакомого вам удастся найти съемную квартиру. Неожиданная удача: вам все подходит – окружение, площадь, меблировка квартиры. Вы должны встретиться с владелицей, чтобы договориться об арендной плате. Как вы поведете себя, чтобы снизить арендную плату? Вы ей скажете:

а) «У меня много других предложений... Если вы не снизите цену на триста евро, я сниму другую квартиру».

б) «Я знаю, что вы хотите сделать ремонт. Если вы снизите плату, я могу порекомендовать вам одного из наших друзей, маляра, у которого очень умеренный тариф».

в) «Вот полное досье с необходимыми гарантиями. Если вам это подходит, не могли бы вы подписать договор на аренду квартиры на три месяца?»

Решение и комментарий

Тактика кнута (а) и пряника (б) редко себя оправдывает. Самой эффективной является тактика (с). Ее можно свести к поговорке: за грош алтын просить, в точности иллюстрирующей принцип, приводящий в движение главную пружину манипуляции:

добровольное обязательство. Из него вытекает неизбежное следствие: главное - не то, что вы объясняете, требуете или навязываете методом кнута и пряника, а то, чего вы должны добиться от объекта манипуляции. В самом деле, именно мелкие первичные шаги («грош») приводят к серьезным действиям («алтыну»).

Как объясняют этот феномен Ж.-Л. Бовуа и Р.-В. Жюль в своей работе «Добровольное подчинение», человек действует и думает в зависимости от своих предыдущих поступков, а не в зависимости от своих мыслей и мотиваций, как утверждают классики. То есть не мысли предвосхищают наше поведение, а действия, в которые мы были добровольно вовлечены, моделируют наши мысли и установки.

Упражнение 13

Дайте слово!

Если вы собираетесь кем-то манипулировать, для пущей эффективности желательно, чтобы вы учитывали факторы, усиливающие обязательства этого человека.



Считаете ли вы, что, поступая следующим образом, вы добьетесь цели своей манипуляции?

	Да	Нет
1. Я настаиваю на том, что другой человек волен делать то, чего ему хочется		
2. Я пытаюсь наедине убедить его принять решение, так как это касается только нас двоих		
3. Я даю ему время оглянуться назад		
4. Я веду себя так, чтобы он взял на себя личное обязательство		
5. Я даю ему время взять свое слово назад		
6. Чтобы не пугать его, я веду себя так, словно ставки не велики		
7. Я выбираю действия, которые касаются его непосредственно		
8. Чтобы ободрить его, я предлагаю ему большое вознаграждение		
9. Я предлагаю ему совершить мелкое подготовительное действие, первый шаг: подписать петицию, принять недорогой подарок...		
10. Я добиваюсь того, чтобы он совершил это действие несколько раз		
11. Я позволяю ему самому найти оправдание своим поступкам		

Решение и комментарий

1. Да. Чем свободнее чувствует себя человек, принимая решение (совершать или не совершать ему какой-либо поступок), тем большее обязательство он берет на себя. Решение, принятое под дулом браунинга калибра 7,65, отнюдь не является обязательством.

2. Нет. Обязательство, взятое при свидетелях или на публике, действеннее, чем взятое наедине (взгляды посторонних понуждают к принятию обязательства).

3. Нет. Наоборот, человек чувствует себя более обязанным, если принимает краткосрочное, а не долгосрочное решение. «Завтра в 8 утра я сдам кровь на станции переливания крови» звучит надежнее, нежели «В следующем году я сдам кровь для переливания».

4. Да. Если поступок персонализирован, если личность человека известна, он ощущает себя более вовлеченным (документ с указанием фамилии, имени и адреса обязывает больше, чем анонимный документ).

5. Нет. Чем меньше у человека возможности дать задний ход, тем более вовлеченным он себя ощущает (если он может забрать назад свое слово, он чувствует меньшую необходимость выполнить свои обязательства).

6. Нет. Чем значительнее последствия поступка, тем более вовлеченным чувствует себя человек. Если ему нужно найти 100 000 евро на благое дело, он сильнее будет ощущать свое обязательство, нежели собирая банки из-под пива с целью выиграть брелок для ключей.

7. Да. Чем большую заинтересованность чувствует человек в поступке, который он собирается совершить, тем больше его готовность к совершению этого поступка. Он быстрее бросит курить, если его лучший друг заболел раком легких, чем в том случае, когда ему в пример приводят жизнерадостных столетних старцев.

8. Нет. Чем больше у человека возможностей извлечь личную выгоду, или чем сильнее его боязнь наказания, тем меньше он чувствует заинтересованность в собственном поступке. Он охотнее посвятит себя делу, которое не принесет ему ни копейки, чем делу, грозящему большой выгодой. Он

также не захочет вкладывать душу в действие, грозящее ему неприятностями.

9. Да. На этот «крючок» вы даже можете подцепить его на последующих этапах.

10. Да. Чем чаще повторяется действие, тем глубже укореняется в сознании человека его обязательство. Если кто-то уже несколько раз позволял соседке воспользоваться швейной машинкой, будет сложно отказать и не дать ее еще раз.

11. Нет. Если объект манипуляции не способен дать личные объяснения своим поступкам («я слишком сострадателен, именно поэтому так поступаю»), можно усилить его ангажированность, сказав: «Ты действительно очень сострадательный человек, это тебе так свойственно!»

Упражнение 14

Общее



Ознакомьтесь со следующими ситуациями и утверждениями, а потом ответьте на поставленные вопросы.

Эдуард приятно удивлен поведением своего пятнадцатилетнего сына Гуго. Сегодня утром тот взялся за мытье семейной машины, потом быстро убрался в мастерской и предложил помочь на кухне. После обеда Гуго просит у отца разрешения пойти тем же вечером вместе с другом на концерт рок-музыки. С учетом предпринятых сыном усилий Эдуард чувствует себя обязанным положительно ответить на просьбу сына.

«Катрин и Филипп пригласили нас на двадцатилетие своей свадьбы, мы, в свою очередь, не можем не пригласить их».

Магали сообщают по телефону удивительную новость: она выиграла в лотерею прекрасный сервиз на двенадцать персон. Чтобы получить выигрыш, ей нужно прийти в магазин «Чудесная кухня». Там продавец вручает ей подарок и, прежде чем показать новинки, предлагает выпить коктейль. В результате Магали приобретет дубовый стол для столовой в комплекте с двенадцатью стульями.

«Когда у меня была депрессия, Жюстин мне очень помогла, я не могу предать ее дружбу».

«Сегодня вечером Бернар ждет, что я помогу ему положить плитку в гостиной, я согласился, так как обязан ему: он быстро пришел на помощь, когда у нас сломался водонагреватель».

1.
Что общего в этих ситуациях?

2.
Как вы думаете, на каком фундаментальном принципе зиждется человеческое поведение?

Комментарий

Нашли ли вы нечто схожее в описанных ситуациях? В действительности существует всеобщий «нравственный закон», который воплощается в каждой из них: принцип взаимности. Этот принцип заключается в том, чтобы отплатить добром тем, кто помог нам, и не навредить им.

Тот факт, что мы что-то получили, порождает ощущение долга, обязывающего нас ответить тем же. Подобная система обратной связи подразумевает, что мы отвечаем услугой на услугу, приглашаем в гости друзей, к которым сами были приглашены, позволяем

воспользоваться своей дрелью соседу, который помог нам починить машину, и т.д. Это очень мощное правило, и люди, не соблюдающие его, оказываются отвергнутыми обществом.

Вы можете пользоваться принципом взаимности, обращая в свою пользу вызываемое им чувство долга. Таким образом вы сможете добиться большего от тех, кому сделали подарок или оказали мелкую услугу. Вы также повысите свои шансы выглядеть благожелательным(ой), вызывая при этом чувство долга у тех, кем хотели бы манипулировать.

Упражнение 15

Торг

Если вы принуждаете кого-либо выполнить весьма значимую просьбу (например, в течение года еженедельно отдавать на что-то два часа своего времени) перед тем, как сообщить ему о менее обязывающей (один раз сопроводить юных правонарушителей на экскурсию в зоопарк), вы повышаете свои шансы получить от него положительный ответ на вторую просьбу.

Далее этот напоминающий торг прием встретится нам под названием *захлопнутая перед носом дверь*. Он опять-таки базируется на принципе взаимности, поскольку если вы делаете уступку тому, кем манипулируете, заявляя о второй, менее значимой просьбе, этот человек, вероятно^[6], почувствует признательность к вам и посчитает себя более обязанным выполнить ее.



Вообразите, каким образом в следующих ситуациях вы могли бы использовать прием «захлопнутой перед носом двери».

1.

Вы хотите, чтобы кто-то из близких дал вам займы пятьдесят евро.

2.

Вы хотите, чтобы сосед отвез вас на консультацию к врачу в близлежащий город.

3.

Вы владеете магазином и хотите, чтобы покупатели не уходили от вас, не приобретя хоть какой-нибудь мелочи.

Варианты корректировки

1. Сначала можно сообщить этому человеку, что вы хотите взять у него займы три тысячи евро, а потом, прежде чем попросить у него «все» пятьдесят, сказать, что вы обойдетесь без его помощи.

2. Сначала можно попросить отвезти вас к известному специалисту в другую область, а потом сообщить, что вам, в конце концов, удалось записаться на консультацию в соседнем городе. Не может ли он отвезти вас туда?

3. Прежде чем обратить внимание покупателя на недорогие товары, вы можете постоянно предлагать товары по завышенной цене. Многие не откажутся от вашего предложения.

Разумеется, подобным приемом можно воспользоваться раз или два, но с его помощью ваши шансы добиться желаемого повысятся, а это уже неплохо!

Упражнение 16

Загадки



Ознакомьтесь со следующими ситуациями и ответьте на поставленные вопросы.

1.

Инфаркт у Роже

В субботу после обеда у Роже, когда он находился в центре города, случился инфаркт. Вокруг него собрались зеваки, но прошло несколько минут, прежде чем кто-то решился вызвать по мобильному телефону «Скорую помощь».

Почему, по вашему мнению, люди не отреагировали быстрее?

2.

Хитрость Эдуардо

Эдуардо играет на аккордеоне в парижском метро. Он изобрел очень хитрую уловку, благодаря которой прохожие легче расстаются с деньгами, бросая их в его шляпу.

Как вы думаете, в чем кроется хитрость?

3.

Уловка Карины

Желая разрекламировать новые товары в своем магазине, Карина обратилась к друзьям и членам семьи (всего их набралось человек тридцать), чтобы они сделали вид, что выстроились в очередь перед ее лавкой за час до открытия.

Какую цель, по-вашему, она преследовала?

Решение и комментарий

1. Почему зеваки не вызвали «Скорую помощь» раньше? Просто потому, что каждый из присутствующих начал наблюдать за тем, как ведут себя остальные. Проблема в том, что этому рефлексу подчиняются все, и никто не переходит к действию, что в описанном случае могло бы стоить жизни Роже.

2. Перед тем как начать играть на аккордеоне, Эдуардо кладет в лежащую перед ним шляпу несколько монет в один или два евро и бумажную купюру в пять

евро, подталкивая людей к проявлению большей щедрости. И это работает!

З. Карина как-то заметила, что люди весьма охотно присоединяются к уже образовавшейся очереди, вот и попросила друзей и знакомых создать ее. Уловка помогла!

Эти три примера выявляют силу феномена подражания. Мы действительно весьма склонны наблюдать за поведением себе подобных, поступая так же, как они. Это стадное чувство возникает в нас почти непроизвольно. Нужно сказать, что такой образ действий экономен, внушает доверие и оправдывает себя в том смысле, что нам не приходится искать лучшего варианта поведения, поскольку достаточно просто копировать поведение других... Впрочем, всегда ли они правы?

Упражнение 17

Эффект Барнума



Прочитайте следующие утверждения и в каждом случае отметьте ответ, подходящий лично для вас.

	Верно	Неверно
Вы нуждаетесь в любви и восхищении, тем не менее критично относитесь к себе		
Вы, разумеется, не лишены слабостей, но, как правило, умеете их компенсировать		
Вы обладаете большим потенциалом, который еще не использовали ради собственной выгоды		
С виду вы кажетесь организованным(ой) и как будто умеете держать себя в руках, но в душе вы, скорее, обеспокоены и не слишком уверены в себе		
Иногда вы всерьез спрашиваете себя, приняли ли верное решение или сделали ли то, что нужно было сделать		
В определенной степени вы любите перемены и разнообразие и чувствуете неудовлетворение, если вам навязывают условия и ограничения		

Вы утешаете себя тем, что обладаете независимым умом и соглашаетесь с чужим мнением только в том случае, если оно должным образом обосновано		
Вы полагаете, что неудобно слишком быстро открывать душу другим		
Временами вы ведете себя, как болтливый и общительный экстраверт, а временами бываете подозрительным и сдержанным интровертом		
Некоторые из ваших желаний бывают, скорее, нереальными		
Итого		

Анализ ответов

Подсчитайте баллы в каждом столбце. Сколько баллов вы набрали в столбике «Верно»? Думаю, их большинство. Разве не так?

Психолог Бертрам Форер провел тест на выявление индивидуальных особенностей своих студентов. Несколько дней спустя он выдал каждому из них текст с «личностным» анализом. На самом деле студенты получили одно и то же описание личности, составленное из фраз, взятых наугад из гороскопов (именно эти фразы приведены в таблице выше). Затем он попросил каждого из студентов оценить достоверность анализа по пятибалльной шкале (от 0 до 5). Было получено среднее значение, равное 4,3, означающее, что большинство студентов прекрасно узнали себя в полученном тексте.

Отсюда можно сделать вывод, что люди охотно соглашаются с неопределенными, расплывчатыми описаниями своей личности, главное, чтобы они были уверены в персонализированном подходе (это именно обо мне говорят) и чтобы характеристики были позитивными.

Упражнение 18

Со всей моей симпатией

Симпатия - исключительное оружие в процессе манипуляции, так как люди склонны охотнее отвечать на просьбы тех, кто производит на них хорошее впечатление или с кем они ощущают некое родство.



Подумайте: какие факторы, по вашему мнению, способствуют тому, что мы начинаем вызывать симпатию. Как вы считаете, верны или неверны следующие утверждения?

	Верно	Неверно
1. Частые встречи усиливают симпатию: чем чаще вы пересекаетесь с человеком, чем симпатичнее вы ему кажетесь		
2. Сходство (одинаковые мысли и ценности, одинаковый образ жизни) вызывает скорее раздражение, чем симпатию		
3. Некрасивый человек вызывает симпатию больше		
4. Физическое сходство порождает симпатию		
5. Давая понять другому человеку, что он уникален, не такой, как все, вы становитесь симпатичнее в его глазах		
6. Первое знакомство, вызвавшее положительные эмоции, усиливает симпатию		
7. Меряясь силами с другим человеком, вы увеличиваете симпатию, которую он испытывает к вам		

8. Compliments помогают выглядеть симпатичнее		
9. Чем ближе к вам человек с точки зрения географии, тем симпатичнее вы ему кажетесь		
10. Труднее показаться симпатичным человеку, долгое время лишенному проявлений привязанности или знаков признательности		

Комментарий

1, 4, 5, 6, 8 и 9. Верные утверждения.

2. Неверное утверждение. Все с точностью до наоборот, нам кажутся симпатичнее те, кто похожи на нас.

3. Неверное утверждение. Люди с красивой внешностью вызывают большую симпатию.

7. Неверное утверждение. Соревнование порождает антипатию.

10. Неверное утверждение. Напротив, этот человек склонен замечать малейшее проявление симпатии по отношению к себе.

Подсчитайте свои баллы и поставьте себе отметку по десятибалльной шкале.

Ваш результат равен или больше 7/10?

Браво, вы умеете производить хорошее впечатление и вызывать симпатию!

Ваш результат меньше 7/10?

Воспользуйтесь полученной информацией, чтобы вызывать большую симпатию у людей, которыми вы желаете манипулировать.

Именно на принципе симпатии строятся продажи на дому. Будь то белье, средства для ухода за домом, эротические приспособления или пластмассовые миски, технология всегда одна и та же: хозяйка (часто получающая оплату в виде подарков или скидок на собственные покупки) приглашает к себе подруг. Представитель фирмы, опираясь именно на доброжелательные отношения, существующие между присутствующими, представляет свои товары... и продает их!

Упражнение 19

Небольшой тест



Применительно к каждой ситуации отметьте фразу, наиболее приближенную к реакции, которая могла бы возникнуть у вас.

1.

Вы должны представить отчет начальнику и понимаете, что не успеваете вовремя. Вы говорите ему:

а) «Прошу вас дать мне еще одну неделю. Потом слово за вами...»

б) «Я не могу вам представить отчет в оговоренное время, вы получите его только в следующий понедельник».

2.

Вы должны продать комплект лотерейных билетов для школы своего сына. Вы звоните соседке и говорите ей:

а) «Я продаю лотерейные билеты. По пять евро за штуку».

б) «Не хотите ли купить у меня лотерейный билет? Это на благое дело».

3.

Вам хочется пойти в кино вместе со своим приятелем, вы говорите ему:

а) «Предлагаю пойти в кино, если ты не возражаешь».

б) «Встречаемся у кинотеатра перед 19-часовым сеансом». □

4.

Вы приглашаете друзей на ужин и говорите своему супругу:

а) «Сегодня я жду друзей на ужин, будь дома не позднее семи часов вечера!» □

б) «Я была бы рада, если бы ты освободился пораньше сегодня вечером, к нам на ужин придут друзья». □

5.

Ребенок вашей подруги надрыгается от кашля. Вы говорите ей:

а) «Твой ребенок так кашляет, поспеши записаться к врачу!» □

б) «Ты уже обращалась к врачу по поводу кашля у твоего малыша?» □

6.

Ваш сын возвращается с футбола. Вы ему говорите:

а) «Пойди помойся, от тебя ужасно пахнет!» □

б) «Не хочешь ли ты принять ванну или душ?» □

7.

Вы ищете компаньона, чтобы начать новое дело. Вы говорите человеку, которого это может заинтересовать:

а) «Я подумал(а), что этот проект может быть интересен для тебя, тебе решать». □

б) «Я не вижу никого другого, кроме тебя, на этом месте». □

8.

Если ваш друг сомневается, вы обычно говорите ему:

- а) «Ты уверен, что хочешь этого?» □
- б) «Теперь, когда ты сделал свой выбор, ты не можешь отступить». □

9.

Вы испытываете трудности с деньгами. Вы спрашиваете своего лучшего друга:

- а) «Не мог бы ты дать мне займы сто евро, ты оказал бы мне большую услугу». □
- б) «Нет ли у тебя ста евро, чтобы одолжить мне?» □

10.

Ваш супруг никак не может простить себе промах, в котором он не желает вам признаваться. Вы говорите ему:

- а) «Право, ты слишком строг к себе. Будь более терпимым!» □
- б) «Расскажи мне поподробнее, что произошло, я уверена, что все не так серьезно, как кажется...» □

11.

Ваша подруга жалуется на своего приятеля. Вы говорите ей:

- а) «Если ты с ним несчастлива, брось его». □
- б) «В душе ты все еще любишь его?» □

12

Вы хотите пойти в театр сегодня вечером, но ваш супруг предпочел бы пойти в кино.

- а) «Я люблю театр, но как хочешь». □
- б) «Давай на этот раз пойдём в театр, мы не так часто бываем там!» □



Анализ ответов

Перенесите свои ответы в приведенную ниже таблицу и подсчитайте количество звездочек \star , которое вы набрали.

Вы набрали менее 4 \star

Видимо, вы умеете формулировать свои мысли. Вы привыкли скорее принуждать людей, с которыми общаетесь, или слишком настойчиво навязывать свою точку зрения. Такой образ действий, каким бы эффективным он ни казался, во всяком случае, в первое время, обычно приводит к обратному результату. Ограничивая или сужая чужую свободу выбора, вы провоцируете у людей желание воспротивиться вашим намерениям. Если же они все-таки выполняют ваши указания (когда вы не оставляете им выбора), то не чувствуют себя по-настоящему вовлеченными и способны в дальнейшем поменять мнение, пойти на попятную.

Вы набрали от 4 до 7 \star

Предпочитаю воздержаться от высказываний в ваш адрес, так как в ваших ответах нет достаточно четко выраженной доминанты, позволяющей сделать разумный вывод.

Вы набрали \star или больше

Вы строите свои высказывания, не вызывая у людей ощущения покушения на их свободу. Поступая таким образом, вы предлагаете им выбор. Поэтому они чувствуют полную заинтересованность в своих

решениях и поступках, маловероятно, что они пойдут на попятную. Имея в руках такой мощный инструмент, вы обладаете первоклассной технологией для манипулирования людьми.

Мы говорим о главном принципе манипуляции: нас страшит потеря ощущения свободы. Исследования подтверждают этот факт: чтобы получить что-то от кого-то, лучше создать у него впечатление свободы выбора.

Упражнение 20

В пределах товарной наличности



Коротко ответьте на следующие вопросы.

1.

Почему лучше назначать встречу потенциальным покупателям подержанной машины в одном и том же месте и в одно и то же время?

2.

Чем объясняется успех распродаж?

3.

Почему подвергнутая цензуре информация или книги, изъятые из продажи по решению суда, больше чем другие притягивают читателей?

4.

Почему некоторые изготовители электронных игровых приставок специально создают впечатление, что на складе не хватает товара?

5.

Почему конструкторы автомобилей придумали ограниченные серии?

6.

Почему продавцы кухонь – и не только они одни – всегда делают специальное предложение, срок которого истекает тем же вечером?

7.

Почему мы прерываем разговор с кем-либо, чтоб ответить на телефонный звонок?

Решение и комментарий

Общий ответ на все приведенные ситуации сводится к следующему: то, что встречается редко, и то, что может ускользнуть из наших рук, нас привлекает больше, чем то, чего всегда в достатке. Такая установка, как и в предыдущем случае, объясняется потребностью сохранения нашей свободы: нам не нравится то, что нас ограничивает. Таково объяснение каждой из описанных в упражнении ситуаций.

1. Поставьте себя на место покупателя. Если кто-то купит машину раньше вас, у вас не останется выбора: покупать или не покупать. Увидев, что вы не один принимаете участие в гонке, вы скорее примете решение.

2. Если вы не будете первым на распродаже, риск упустить единственный пиджак вашего размера и цвета, который вам нравится, возрастает, как минимум, на 70%. Если вы придете слишком поздно, у вас не будет выбора...

3. Здесь снова вступает в действие фактор ограничения: запрещенные книги обладают как будто особой притягательностью. Прежде всего, потому что их сложно найти, поэтому мы стараемся заполучить их любыми средствами. А еще потому, что мы склонны верить, будто подвергнутая цензуре информация надежнее, чем любая другая (теория заговора).

4. Умышленно создавая видимость нехватки товара на складе, производители игровых приставок лишают будущих покупателей частицы их личной свободы: свободы приобрести приставку тогда, когда они этого желают. Чтобы не оказаться перед пустой полкой, все

большее число покупателей бросается в магазины, как только там появляется новинка.

5. Ограниченные серии по природе своей ограничены временем: не воспользоваться таким предложением – значит потерять возможность выбрать такую серию.

6. Если покупатель не заказывает кухню в предложенные сроки, он лишается возможности получить финансовую выгоду.

7. Если вы не отвечаете на телефонный звонок, вы теряете возможность узнать, кто вам звонил и по какому поводу.

Упражнение 21

Редкость и жадность

Мы только что видели: люди боятся потерять возможность свободного выбора, пройти мимо бесценного предмета, это вызывает у них чувство досады. Они – чуть поспешно – думают: то, что является редкостью (или способно стать ею) либо предметом желания других людей, имеет большую ценность или лучшее качество. Именно эту их склонность вы будете эксплуатировать для того, чтобы получить возможность навязывать свою волю тем, кем вы хотите манипулировать.



Вообразите себя в следующих ситуациях и придумайте реплики или приемы, способные «подсечь» ваших собеседников.

1.

Вы назначили встречу с потенциальным покупателем своей старой машины. Что вы можете сказать ему, чтоб он быстро принял решение?

2.

Вы распродаете ненужные вещи на площади в своем квартале. Потому что через две недели переезжаете на новую квартиру и хотите избавиться от

старья. Как поступить, чтобы максимально повысить свои шансы и продать всю рухлядь?

3.

Сегодня День святого Валентина. Ваш приятель решил посмотреть футбольный матч, а вы не расстаетесь с мыслью пойти с любимым в шикарный ресторан. Как вы собираетесь убедить его?

Варианты корректировки

Соблазняя собеседника экономической или личностной выгодой, которой он, замешкавшись, рискует лишиться, вы подталкиваете его к тому, чтобы он быстрее сделал выбор... Посмотрим, что же вы могли бы сказать или сделать в вышеописанных ситуациях.

1. «Я не поднимаю цену из уважения к вам, так как именно ее назвал вам по телефону. Но один коллекционер заверил меня, что это последняя машина из особой серии, до которой шведы большие охотники. Он может без промедления связать меня с тремя скандинавскими покупателями, которые с готовностью выложат больше, чем я прошу».

2. На самых объемных предметах, от которых вам нужно избавиться во что бы то ни стало, повесьте табличку: «Уникальная вещь, цена 600 евро только в

воскресенье вечером», зачеркнув при этом старые выдуманные цены.

3. «Мне только что позвонил Жан. Ну, знаешь, мой бывший. Он удивлен, что я свободна в День святого Валентина, и приглашает меня в ресторан. Я пока воздержалась от ответа, потому что сегодня до полуночи у меня специальная скидка именно в этом ресторане».



3. Эмоциональные манипуляции

Теперь вы располагаете разнообразными познаниями, позволяющими разобраться в ухищрениях человеческого ума. Из этой и следующей глав вы узнаете, как, используя рекомендуемую технологию, применить их на практике в повседневной жизни. Тем не менее не забывайте о том, что технология подобна кулинарному рецепту, а ни один рецепт не заменит хорошей кухарки...

Здесь мы обратим внимание на манипуляции, взывающие к чувствам, ощущениям, эмоциональным состояниям. Внимание! Эти методы, базирующиеся на психологическом воздействии, связанном с телом, эмоциями и обольщением, самые опасные, так как затрагивают самую интимную составляющую взаимоотношений.

Упражнение 22

Воля ваша...

Предлагаю вам протестировать магическое заклинание «воля ваша». Если вы хотите попросить кого-то о чем-то, дать ему совет, подтолкнуть к действию или получить от него согласие, заканчивайте свою фразу словами, подчеркивающими свободу выбора наподобие «воля ваша».



Представьте себя в следующих ситуациях. Запишите, что вы могли бы сказать своему собеседнику, используя клише «воля ваша» или другой вариант.

1.

У вас есть сын-подросток в возрасте пятнадцати лет, в комнате которого царит вечный беспорядок. Устав играть роль домработницы, вы хотите заставить его прибраться в его комнате. Что вы ему скажете?

2.

Обед закончен. Ваш супруг устраивается с газетой в кресле, в то время как вы направляетесь к раковине... но потом спохватываетесь. Разок не повредит, вам хотелось бы, чтобы сегодня вечером он вымыл посуду вместо вас. Как вы его об этом попросите?

3.

Один из ваших друзей влюбился в девушку, поведение которой вызывает у вас сомнения. С тех пор вы его не узнаете. Обычно такой общительный, он больше ни с кем не встречается. Он похудел, скверно выглядит и кажется очень нервным. Беспокоясь о нем, вы хотели бы посоветовать ему порвать с ней... Как вы поделитесь с ним своими опасениями?

Варианты корректировки

Мы видели, что важным фактором манипуляции является сохранение у того, кем мы манипулируем, ощущения свободы. Когда вы сообщаете человеку, что он волен поступать так или иначе, он действует сознательно и чувствует полную ответственность за свое поведение. Но если человек делает что-то потому, что его принуждают, ему угрожают, или ради того, чтобы получить вознаграждение, у него не возникает впечатления, что он действует по своей воле. Он думает, что есть внешняя причина, подталкивающая его к этому действию. В таком случае человек часто отказывается от своего обещания или меняет свое мнение.

Использование магического заклинания «воля ваша» опирается именно на этот принцип. У него есть множество вариантов: «как хотите», «смотрите сами»,

«выбор за вами», «вы вольны отказаться», «вам решать», «если вас это интересует», «как вам угодно»...

В вышеописанных ситуациях вы могли бы сформулировать свои просьбы следующим образом:

1. «Мне, правда, очень хотелось бы, чтобы ты убрался в своей комнате, в доме стало бы легче дышать. Но это твое личное пространство, тебе решать»;

2. «Если ты не против, мы могли бы сегодня вечером поменяться ролями: я посижу в кресле, пока ты помоешь посуду... Но, естественно, ты волен отказаться»;

3. «Ты уверен, что этот человек желает тебе добра? Смотри сам, я немного сомневаюсь, но это твой выбор, и я не собираюсь разубеждать тебя».

Упражнение 23

Штраф



Вообразите себя в следующей ситуации и ответьте на поставленные вопросы.

1.

Вы сильно опаздываете на свидание, а вам нужно успеть забрать лекарства из аптеки до ее закрытия. Чтобы не терять времени на поиски парковки, вы ставите машину на место, предназначенное для инвалидов. Купив лекарства и вернувшись к машине, вы видите, что из-под дворника торчит уведомление о штрафе. Что вы чувствуете в этот момент?

2.

Взяв в руки листок, размером и цветом очень напоминающий уведомление о штрафе, вы видите, что это рекламная листовка из магазина постельного белья. Как теперь вы себя чувствуете?

3.

Знаете ли вы, что если кто-нибудь попросил бы вас о чем-то (оказать услугу, показать дорогу, сделать небольшое пожертвование) именно в этот момент и в течение нескольких минут после него, вы в шести случаях из десяти согласились бы. Почему, как вы думаете?

Комментарий

1, 2. Мне кажется, что сначала вы почувствовали досаду, а потом, когда заметили, что избежали приличного штрафа, облегчение. Разве не так?

3. В подобных обстоятельствах вся последовательность ощущений досады/облегчения заставляет нас удовлетворять просьбу, с которой к нам обращаются.

Упражнение 24

Страх и облегчение

Теперь предлагаю вам поэкспериментировать с вышеописанной технологией. Но будьте бдительны, так как она способна быстро обернуться против вас...



Попробуйте следующий метод и запишите результаты здесь.

1.

Сообщите своему собеседнику о каком-нибудь важном событии, эта информация должна вызвать у него озабоченность (таким образом вы стимулируете архаичное чувство: страх).

«Ты забыл(а) о совещании с руководством фирмы АБВГ. Шеф в бешенстве, он требует твоего увольнения».

2.

Подождите немного, чтобы ваш собеседник переварил эту информацию.

3.

После чего аннулируйте свое сообщение, сведите его к нулю или предложите решение (вы провоцируете облегчение: к человеку возвращается ощущение психологического комфорта).

«Я объяснил(а) ему, что мы договорились, что я пойду вместо тебя на совещание, поскольку ты занимаешься очень прибыльной сделкой с японцами. Он успокоился».

4.

Теперь сформулируйте свое требование или личную просьбу.

«Не мог(ла) бы я отпроситься на три дня на следующей неделе?»

Замечания:

Упражнение 25

Бомбардировка любовью

Технологию *lovebombing*, или *бомбардировки любовью*, применяют в сектах. Она заключается в том, что попавших в секту буквально «бомбардируют» любовными посланиями, нежными словами, их хвалят, с ними ведут себя предупредительно: «мне нравится твоя чувствительность», «тебя послало нам небо», «ты – солнце моей жизни» и т.д.

Такие слова придают уверенность в себе и лишают личной сопротивляемости. Вам хочется производить хорошее впечатление на окружающих и получать знаки любви или признательности, а также вознаграждения, не важно, эмоциональные или материальные. Благодаря этому мы ощущаем себя частью сообщества и можем причислить себя к определенной социальной группе.

Потренируйте бомбардировку любовью на своих ближних. Отполируйте до блеска свои «снаряды», не спеша, обдумав слова похвалы в каждой из приведенных ниже ситуаций. Внимание, придумайте более или менее уместные комплименты, чтобы вас не заподозрили в манипуляции!

1.

Припомните двух человек из своего окружения, которыми вы искренне восхищаетесь, но вам никогда не приходило в голову сделать им комплимент. Что бы вы могли сказать по этому поводу в ходе разговора с каждым из них, слегка выйдя за границы дозволенного и как будто между прочим?

«Ты просто замечательный человек. Я, возможно, никогда тебе об этом не говорил(а), меня удивляет твоя организованность / доброжелательность в любых обстоятельствах / твой профессионализм / твоя чувствительность / твой ум...»

2.

Теперь вспомните двух человек, которых вы не слишком цените и с которыми у вас, возможно, натянутые отношения. Ничто так не помогает снять напряжение, как «бомбардировка любовью»! Поскольку вы не можете быть искренни в своих комплиментах, значит, нужно умело сыграть на мнении о себе этих людей, предложив им слегка видоизмененный образ. Что бы вы сказали каждому из них?

В разговоре с достаточно властным человеком, которого часто упрекают в авторитаризме: «Что мне в тебе нравится, так это то, что, несмотря на свою прямоту, ты никогда не забываешь об уважении к другим».

Комментарий

Каждый из ваших «позитивных ярлыков» оказывает влияние на восприятие человеком самого себя и, благодаря эхо-эффекту, на его поведение в будущем. Кроме того, у этого человека проявится склонность

вести себя в соответствии с характеристикой, которую вы ему некоторым образом «внушили».

Наконец, помните, что люди, по самоуважению которых нанесен удар, как и люди, не знающие благодарности, более чувствительны к лести.

Упражнение 26

Демонстрация авторитета

С самого раннего возраста нам внушают уважение к власти. Но всегда ли у нас есть время проверить, законна ли она? Конечно, нет! Узурпированная власть оказывается не менее эффективной, чем власть правомочная: люди повинуются ей, не задумываясь и не моргнув глазом.

Вы должны научиться извлекать выгоду из этой «бессознательной почтительности», чтобы оказывать влияние на других. Внимание! Этот прием требует отваги, большой уверенности в себе и может оказаться очень опасным в том случае, если маски будут сорваны. Но имеющий уши...

Представьте себе, что вы, выдав себя за искусствоведа, проникли на роскошную приватную вечеринку, которая проходит в художественной галерее. Какие из следующих действий и фраз способны придать вам авторитетный вид? Обведите правильный ответ.

1.

Собираясь на вечеринку, вы:

а) одеваетесь, как обычно, чтобы чувствовать себя как можно удобнее;

б) делаете над собой усилие, тщательно выбирая костюм;

в) «маскируетесь», потому что это вас забавляет, при этом понимаете, что слегка переборщили.

2.

Как вы представляетесь хозяину?

а) Добрый вечер, Владимир Комаров, искусствовед. Господин N, гениальный художник, много рассказывал мне о вашей галерее.

б) Вы не представляетесь, лучше, чтобы вас никто не заметил.

в) Инстинктивно вы произносите собственные имя и фамилию и мгновенно краснеете от смущения.

3.

Владелица галереи подходит и спрашивает вас, что вы думаете о представленных произведениях искусства. Вы:

а) быстро отвечаете, потом удаляетесь, чтобы не показаться навязчивым;

б) берете ее за руку, приближаетесь к ней и доверительно сообщаете, что этот художник потряс вас;

в) стараетесь не дотрагиваться до нее, потому что некоторым людям не нравятся прикосновения.

4.

Кто-то подходит к вам и говорит, что искусствоведы – это просто неудавшиеся художники. Как вы отреагируете?

а) Оскорбляетесь и стремительно покидаете комнату.

б) Делаете вид, что не расслышали этих слов.

в) Пытаетесь доказать этому человеку, что бывает и по-другому.

Решение

1. Ответ б. Главное – подчеркнуть внешние признаки своей влиятельности, выбрав подходящие для данного случая одежду и аксессуары.

2. Ответ а. Сообщите выдуманное имя и, при необходимости, назовите «знакомых» художников,

известных в этой среде.

3. Ответ б. Попробуйте сократить дистанцию между вами и человеком, который к вам обращается, а также взять его за руку, тем самым вы придаете больший вес своим словам.

4. Ответ б. Лучше проявить пренебрежение к искусствоведам или сделать вид, что не расслышали.

Наконец, в какой бы области вы ни пытались показаться авторитетным, будьте очень убедительны в своих высказываниях, говорите уверенным тоном и, главное, не путайте авторитетность и властность.

Упражнение 27

Роль прикосновения

Осторожное проникновение, но со взломом, в интимную жизнь другого человека обычно служит грозным оружием манипуляции. Технология прикосновения, то есть легкого физического контакта с личностью, которой вы хотели бы манипулировать, изучалась в ходе разнообразных психологических исследований, всякий раз приводивших к убедительным результатам.



Легонько прикоснитесь к руке человека, которого вы хотите попросить о помощи или об услуге (дать справку, сделать фотокопии вместо вас, выручить вас, одолжить сотовый телефон и т.д.). Что вы наблюдаете?

Замечания:

Внимание!

Жест должен быть скромным, почти безобидным. Он ни в коем случае не должен вызывать тревогу или чувство неловкости у объекта манипуляции, иначе вы рискуете обмануть свои ожидания и получить обратный результат.

Упражнение 28

Обольщение

Обольщение – отлично зарекомендовавший себя прием манипуляции. Оно заключается в том, чтобы задеть собеседника за живое, так, чтобы безусловно расположить его к себе. Как это сделать? Не прекословя ему, разделяя его точку зрения, соглашаясь с его замечаниями. Кроме того, вы можете придумать, что между вами много общего.

Неважно, что ваши знания не точны и ваши взгляды расходятся! Речь идет о том, чтобы, прежде всего, сблизиться с ним, попытаться походить на него ради того, чтобы добиться желаемого.

Например, вы можете утверждать, что:

- родились в тот же день или в том же году, что и он;
- когда-то жили в том же городе, в том же квартале;
- предпочитаете тот же музыкальный стиль;
- употребляете те же напитки;
- обладали такой же машиной, как у него, и т.п.



В следующей ситуации, предполагающей переговоры (с потенциальным работодателем, будущим хозяином, клиентом или просто с человеком, от которого вы чего-то ожидаете), попытайтесь вставить одну из предлагаемых реплик и дополните серию высказываний по своему усмотрению.

✓ Вы родились в апреле? Какого числа? Да что вы?! Просто не верится... я тоже! (Вариант: Насколько я понимаю, вы родились в 1970 г., я тоже... Между нами говоря, это очень удачный год.)

✓ Итак, вы живете в Лотарингии... Какое восхитительное место, я провел(а) там свои лучшие годы. Мои родственники все еще живут там.

(Вариант: Вы живете в XVIII округе Парижа? А где? О, тогда вы должны знать булочную Шокашик, самую лучшую в этом квартале! Ни за что на свете я не стал(а) бы покупать хлеб в другом месте.)

✓ Что вы пьете? Мохито? Я тоже, это мой любимый коктейль...

✓ Ты слушаешь такую милую музыку. Не ошибусь, если скажу, что ты знаешь такого-то... Да, я тоже обожаю джаз.

Комментарий

Такой способ манипуляции, каким бы голословным он ни был, как правило, прекрасно себя оправдывает. Но при условии, что вы ходите на цыпочках, а не громыдете сапожищами!

Упражнение 29

Синхронизация

Технология синхронизации является инструментом НЛП^[7], но нет абсолютно никакой необходимости посещать семинары, чтобы эффективно ее использовать. Синхронизировать себя с собеседником, значит просто, будто глядя в зеркало, перенять его манеру поведения. Чтобы согласовать себя с ним и таким образом установить и поддерживать психическую связь (раппорт), которая позволит вам добиться желаемого.



Вступите с кем-нибудь в разговор, а потом, следуя приведенным ниже инструкциям, испытайте разные способы синхронизации.

1.

Телесная синхронизация

Внимательно наблюдайте за жестами, мимикой и позами своего собеседника, вычлените для себя некоторые из них и воспроизведите. Внимание, речь не идет о том, чтобы обезьянничать! Вы не должны копировать все его манеры, только отдельные черты. Ваш собеседник ни в коем случае не должен заметить вашу проделку, иначе провал неминуем. Затем проследите за выражением его лица, повторите отдельные гримасы. Наконец, согласуйте свое дыхание с его дыханием.

Что вы наблюдаете после того, как произошла синхронизация? Не выглядит ли ваш собеседник более расположенным к вам?

2.

Синхронизация по сиюминутному настроению

Если ваш визави выглядит мрачным, разговаривайте с ним серьезно и ведите себя так же, как он. Если он пребывает в хорошем настроении, улыбайтесь. Если он возбужден, говорите как можно больше...

Что вы наблюдаете?

3.

Словесная синхронизация

Тембр, быстрота, ритм, интонация, выразительность, громкость... Все эти голосовые характеристики могут стать предметом синхронизации. Выберите самые легкие для подражания характеристики своего собеседника и примерьте их на

себя. Затем постарайтесь синхронизировать свою речь с речью своего визави, используя близкий ему словарный запас, те же синтаксические построения, те же выражения и т.д.

Что вы наблюдаете?

Комментарий

С помощью синхронизации можно полностью изменить поведение человека. Попробуйте провести опыт с очень рассерженным человеком: в начале общения в точности синхронизируйте себя с ним. Затем постепенно успокаивайтесь: сбавьте тон, проявите признаки открытости, слегка улыбайтесь.

Намеренная синхронизация по природе своей является манипуляцией. Поскольку преследует две цели: лишить вашего собеседника способности к сопротивлению и дать вам возможность проникнуть в душу собеседника без его ведома. Подходить к ней нужно осторожно, тактично и взвешенно!

Упражнение 30

Мимикрия



Представьте себя в следующей ситуации и ответьте на поставленный вопрос.

Вы идете за покупками вместе с супругом. Вы надеетесь убедить его купить приличную рубашку, чтобы он снял, наконец, эту майку, которую таскает с тех пор, как вы с ним познакомились. Вы пришли в свой любимый магазинчик... Что вы предпримете для того, чтобы выйти из него с той самой замечательной рубашкой?

Подсказка

Воспользуйтесь тем, что мы весьма склонны наблюдать за себе подобными и вести себя так же, как они.

Варианты корректировки

Допустим, вы говорите своему другу: «Это рубашка тебе очень к лицу. Продащица только что сказала мне, что это самая популярная в этом сезоне модель. Мужчины просто вырывают ее из рук»... и дожимаете его, заставив примерить эту рубашку продавца или своего сообщника, приятеля, которого вы привели с собой.

Достаточно действенный вариант: заставьте своего приятеля примерить рубашку, красующуюся в витрине магазина или на странице каталога.

Таким образом, мимикрию можно использовать в целях манипуляции, убеждая человека в том, что все ведут себя так или иначе и что, очевидно, нет ничего лучше, чем поступать именно так... Ведь все остальные находятся здесь именно для того, чтобы подтвердить ваши слова!



4. Манипуляции восприятием

На этот раз вы будете воздействовать уже не на чувства и эмоции, а на содержание своего послания, выстраивая сообщаемую информацию определенным образом, даже если в этом случае вы отступаете от реальности. Ваша цель – добиться того, чтобы данные, оказавшиеся в руках объекта манипуляции, подвели его к принятию решения – верного или неверного, которого этот человек, несомненно, никогда бы не принял без вашего вмешательства.

И еще. В данном случае вы играете на человеческой уязвимости, заключающейся в том, что обработка информации происходит с помощью произвольных реакций.

Упражнение 31

Просунуть-ногу-в-дверь



Представьте себя в следующей ситуации и ответьте на поставленный вопрос.

Вы находитесь на улице. Уже больше одиннадцати вечера. Вам нужен один евро, чтобы заплатить за парковку, а у вас нет мелочи.

Какой из описанных ниже приемов позволит вам быстрее всего добиться своей цели:

а) вы останавливаете первого попавшегося прохожего и просите его: «Извините, не могли бы вы выручить меня и дать один евро?»;

б) вы ищете еще открытый табачный киоск, чтобы разменять купюру в пять евро;

в) вы останавливаете прохожего и спрашиваете его, который час. Он отвечает вам, а вы продолжаете: «Кстати, не могли бы вы одолжить мне один евро? У меня нет мелочи, чтобы расплатиться за парковку».

Решение и комментарий

Правильный ответ – это ответ (в). Если вы излагаете свою просьбу без обиняков, один из десяти прохожих даст вам необходимую сумму. Если, прежде чем попросить денег, вы спрашиваете, который час, четверо из десяти согласятся выручить вас.

Если вы хотите обратиться к кому-то с серьезной просьбой или добиться от него большого одолжения, начните с малого, с мелкой услуги. Затем вы перейдете к более значимой просьбе. Человек, сделавший вам

небольшое одолжение, в три раза более расположен к тому, чтобы удовлетворить вашу новую просьбу, на этот раз более значительную. Внимание, эта технология, называемая «просунуть-ногу-в-дверь», не всегда срабатывает! Тем не менее в девяти случаях из десяти вы добьетесь положительного результата при условии, что будете действовать тактично.

Упражнение 32

Заткнуть-рот

Технология «заткнуть-рот» является производной от технологии «просунуть-ногу-в-дверь» и заключается в том, что, прежде чем изложить свою просьбу, вы используете вопросительные формулы вежливости. Поступая таким образом, вы удваиваете свои шансы добиться цели по сравнению с прямо сформулированной просьбой.

Представьте себя в следующей ситуации и дополните фразы с пропущенными словами, чтобы разговор не прошел даром.

У вас сломалась машина, и вы ищете кого-нибудь, кто мог бы забрать ваших детей из школы. Именно в этот момент вы сталкиваетесь с соседкой по лестничной клетке.

Вы: «Здравствуйте, _____?»

(**подсказка:** вопросительная формула вежливости)

Соседка: « _____ »

(**подсказка:** ожидаемый благожелательный ответ)

Вы: « _____ »

Не могли бы вы сегодня забрать моих детей из школы? У меня сломалась машина».

(**подсказка:** удостовериться, что человек настроен благосклонно, и продолжить...)

Варианты корректировки

Возможно множество вариантов. Вот два из них:

- *Здравствуйте, как вы себя сегодня чувствуете?*
- *Хорошо, спасибо.*

- Я очень рада, что у вас все хорошо. Не могли бы вы сегодня забрать моих детей из школы? У меня сломалась машина.

- Здравствуйте, какой чудесный день, не правда ли?

- Да, верно, прекрасная погода.

- От нее повышается настроение... Не могли бы вы сегодня забрать моих детей из школы? У меня сломалась машина.

Упражнение 33

Захлопнуть-дверь-перед-носом

Вот в чем заключается прием «захлопнуть-дверь-перед-носом»: сначала надо попросить человека о чем-то чрезвычайно серьезном и в чем вам наверняка будет отказано, а потом обратиться к нему же с менее значимой просьбой.

Такая система взаимных уступок дает возможность увеличить свои шансы, чтобы чего-то от кого-то добиться. Предлагаю поразмыслить над условиями успеха этого приема.

В следующей ситуации вы должны использовать технологию «захлопнуть-дверь-перед-носом». Подходят ли фразы из приведенной ниже таблицы^[8] для того, чтобы ваша тактика сработала?

Вы хотите добиться от своего деверя, чтобы этой зимой он пустил вас на недельку в свой домик в горах.

	Да	Нет
1. Вы просите его разрешить вам пожить в шале три месяца, а получив отказ, сразу же просите пустить вас туда всего на неделю		
2. Ваш супруг просит его пустить вас в шале на три месяца, а потом вы проситесь пожить там недельку. Вдвоем у вас больше шансов		
3. Сначала вы просите сдать вам в аренду собачью будку на то же время, а потом просите разрешения неделю пожить в шале		
4. Сначала вы просите его дать вам займы тысячу евро, а потом — пустить вас на недельку в шале		
5. Вы уточняете, что у вашего сына никогда не было возможности поехать со своим классом в горы		
6. Сначала вы проситесь погостить две недели в его шале, а потом — неделю		

Решение

1. *Да.* Промежуток между двумя высказанными просьбами должен быть как можно короче.

2. *Нет.* С обеими просьбами должен обращаться один и тот же человек, иначе этот прием не срабатывает.

3. *Нет.* Первая просьба не должна выглядеть нелепо. Цель вашего замысла – не получить отказ во что бы то ни стало, а сформулировать невыполнимую просьбу.

4. *Нет.* Обе просьбы должны быть согласованы.

5. *Да.* Чем благороднее цель, тем больше шансов, что технология «захлопнуть-дверь-перед-носом» оправдает себя.

6. Нет. Если две просьбы не слишком отличаются по значимости, эта тактика срабатывает хуже.

Подсчитайте количество правильных ответов.

У вас 5 или 6 правильных ответов:

браво, вы обладаете весьма изворотливым умом!

У вас 4 или меньше правильных ответа:

чтобы манипуляция с использованием технологии «захлопнуть-дверь-перед-носом» стала успешной, предлагаю учитывать новую информацию.

Упражнение 34 Резюмируем!

Технологии «захлопнуть-дверь-перед-носом» и «просунуть-ногу-в-дверь» значительно отличаются друг от друга, так как базируются на разных феноменах.



Сможете ли вы, располагая полученными знаниями, дополнить следующую таблицу?.

	Захлопнуть-дверь-перед-носом	Просунуть-ногу-в-дверь
1-й этап Если говорить о значимости, к какому типу относится ваша просьба?		

	Захлопнуть-дверь-перед-носом	Просунуть-ногу-в-дверь
2-й этап Какой реакции вы ожидаете от этого человека (отказа или согласия)?		
3-й этап Какой, по сравнению с первой, является вторая просьба (более серьезной или менее значимой)?		
1-й этап К какому типу относится ваша просьба?	Очень серьезная просьба	Несерьезная просьба
2-й этап Какой реакции вы ждете от этого человека?	Он отказывает	Он соглашается
3-й этап Какова ваша вторая просьба по сравнению с первой?	Менее значимая	Более обязывающая
Моменты, на которые следует обратить внимание, при использовании каждого из приемов	<p>Просьбы должны следовать одна за другой, без промедления</p> <p>Обе просьбы должны быть сформулированы одним и тем же человеком</p> <p>Две просьбы должны резко отличаться по значимости</p>	<p>Можно выждать, прежде чем сформулировать вторую просьбу (до недели)</p> <p>Необязательно, чтобы обе просьбы были озвучены одним и тем же человеком</p> <p>Обе просьбы могут быть одинаковыми по значимости</p>

Упражнение 35

Затравка

Вы хотите чего-то от кого-то добиться. Однако вы знаете, что, действуя открыто и объясняя ситуацию, вы, вероятно, получите отрицательный ответ. Либо потому, что ваша просьба слишком обязывает, либо потому, что обстоятельства принуждают человека не идти вам навстречу. Как быть в таком случае?



Представьте себя участником следующих ситуаций. Что бы вы сделали?

Подсказка

Чаще всего, если люди соглашаются на первую просьбу, они уже не отступают, даже если еще не переходят к действию. Они цепляются за свое решение, как улитки к скале, и хотят «взять на себя ответственность» за свой выбор, даже если просьба в итоге оказывается более серьезной, чем они предполагали, или реальность очень далека от того, что они себе представляли.

1.

Вы хотите сдать в аренду квартиру на морском побережье, но в ней плохая звукоизоляция, поскольку дом старый, а окна комнат выходят на железную дорогу, по которой постоянно, днем и ночью, ходят поезда.

2.

Вам хотелось бы, чтобы ваш друг пошел с вами в поход, но он плохо переносит перепады высоты, а инструктор собирается подняться на тысячу метров над уровнем моря.

3.

Вы хотите, чтобы ваш сын купил утром хлеб, но ближайшая булочная закрыта, и он должен пройти два километра до другой.

Варианты корректировки

На примере этих ситуаций можно протестировать технологию затравки! Эта методика предполагает, что вы исподволь принуждаете кого-то принять решение, завлекая его и заставляя посмотреть на ситуацию с положительной стороны. То есть речь идет о том, чтобы прельстить человека какой-нибудь выгодой, не уточняя неудобств, связанных с ситуацией, чтобы не получить отказ.

Таким образом, в предыдущих случаях вы могли бы сказать:

1. «Квартира пользуется спросом, она находится в ста метрах от пляжа».

2. «На этом маршруте встречаются очень редкие растения».

3. «Ты бледен, если сходишь в булочную за хлебом, сможешь подышать свежим воздухом».

В том случае, если человек согласился выполнить вашу просьбу, иногда необходимо сообщить ему дополнительную информацию. В третьей ситуации вы могли бы, например, сказать своему сыну: «Я совсем забыла, что наша булочная закрыта. Ближайшая булочная находится на улице...».

Упражнение 36

Приманка



Вообразите себя в следующей ситуации. Что вы собираетесь сделать, чтобы прийти к своей цели?

В ближайшие выходные вы решили сделать косметический ремонт в своей квартире, но еще не нашли рабочих. По дороге домой вы случайно встречаете друга... Крепкий, рукастый, отличный кандидат для того, чтобы справиться с арендованным вами аппаратом для отклейки обоев. Как убедить его?

Подсказка

Приманка является приемом манипуляции, напоминающим затравку. Она опирается на двухэтапный подход:

- 1-й этап: завлечь кого-либо, пообещав некую выгоду;
- 2-й этап: когда придет время, сообщить, что обстоятельства «немного» изменились...

Варианты корректировки

Допустим, вы могли бы сказать своему другу:

- 1-й этап: «Приглашаю тебя на обед в субботу в полдень, соберется много друзей. Мы отлично повеселимся!»;

- 2-й этап: когда друг приходит к вам в субботу и с удивлением видит вас в рабочем комбинезоне, предложите ему помочь вам отодрать обои в вашей квартире. Будучи великодушным, вы по этому случаю приготовите несколько сэндвичей и пластмассовую бутылку розового вина.

Этот метод не гарантирует 100-процентного успеха и очень часто приводит к разрушительным последствиям в отношениях с друзьями или родственниками. Значит, предпочтительнее использовать его применительно к неприятным вам людям, чтобы окончательно избавиться от них, а не к друзьям!

Приманку часто эксплуатируют в коммерческой сфере: вы приходите в магазин, чтобы купить какой-то товар, но его количество ограничено. Ваш размер уже закончился, нет понравившейся расцветки, остались модели из другого материала... И наконец, вам предлагают товар, не соответствующий ни вашему вкусу, ни сумме, на которую вы рассчитывали. Если одни, не моргнув глазом, соглашаются на подобную компенсацию, то другие оказываются более строптивыми. Тем не менее с учетом числа клюнувших на приманку покупателей коммерсанты по-прежнему пользуются этой методикой.

Упражнение 37

Лучше мало, чем ничего

Этот прием сводится к тому, чтобы сформулировать свою просьбу и в продолжение, еще до того, как человек, к которому вы обращаетесь, успел ответить, заметить, что небольшой вклад всегда лучше, чем полная безучастность. Немного, но это уже что-то!



Представьте себя в следующих ситуациях и ответьте на вопросы, пользуясь описанной технологией.

1.

Хорошая погода. Вы выкатили машину во двор и вооружились шлангом и пылесосом. Вы бы не отказались от помощи. В двух шагах от вас, сидя в шезлонге, загорает ваш ненаглядный ребенок-подросток. Как вы поступите, чтобы заставить его прийти к вам на помощь?

2.

Теперь машина сверкает, и вы решаете сгрести опавшие листья на аллее. Слегка устав после мойки и чистки машины, на этот раз вы думаете привлечь к работе всю семью. Что вы скажете супругу и детям, чтобы убедить их?

3.

Наконец, вы усаживаетесь в кресло в саду, чтобы воспользоваться заслуженным отдыхом. В калитку кто-то звонит, – это волонтеры из организации гуманитарной помощи, которые просят сделать пожертвование. Что они говорят, чтобы вы не ответили им отказом?

Варианты корректировки

Например, вы могли бы сказать:

1. «Мне нужна помощь, чтобы привести машину в порядок. Если бы только ты согласился(ась) вытряхнуть этот чехол, дело пошло бы быстрее».

2. «Аллея завалена опавшими листьями, было бы неплохо, если бы каждый из вас собрал по ведру».

3. Волонтеры могли бы изложить свою просьбу следующим образом: «Мы собираем деньги на борьбу с болезнями детей-сирот, не хотите ли сделать пожертвование? Мы будем рады даже мелочи! С миру по нитке, голому рубашка».

Этот прием стал предметом многих исследований по социальной психологии, в ходе которых были получены следующие результаты: люди в два раза чаще соглашаются удовлетворить ваше требование, если оно сопровождается незначительной фразой типа «лучше мало, чем ничего». Это объясняется тем, что они меньше настроены отказать в небольшой помощи. И,

как правило, они оказывают помощь, превосходящую ту, что у них просили, желая проявить великодушие и сохранить хорошее представление о своем собственном «я». Удивительно, не правда ли?

Упражнение 38

Все меняется!



Прочитайте следующий текст и ответьте на поставленный вопрос.

Однажды в 9 часов вечера мне звонит по телефону мать подруги моей дочери и просит одолжить ей на следующей неделе на пару часов фургон, чтобы она перевезла кое-что из мебели. Поскольку ее муж привык водить такие машины, никаких проблем не будет. Я охотно соглашаюсь оказать ей эту небольшую услугу, тем более что в тот день я не собираюсь использовать фургон.

Накануне назначенной даты эта женщина звонит мне и спрашивает, не изменила ли я своего решения. Разумеется, верная своим обязательствам, я отвечаю, что нет, не изменила. Только вот... кое-что изменилось, признается она. На самом деле она расходится с мужем, который, естественно, не собирается рулить моим фургоном и помогать перевозить мебель. Итак, она просит, чтобы я вместе с ее подругой, которая, к сожалению, страдает люмбаго (болью в пояснице), взяла на себя выполнение этой задачи. Естественно, она рассчитывает на меня: я – ее последний шанс.

Как по-вашему, с какой технологией мы сталкиваемся в данном случае?

Решение и комментарий

В этом примере использован прием затравки. Женщина, излагающая свою просьбу, подчеркивает приемлемые стороны ситуации: она одалживает фургон не более чем на два часа, а ее муж привык водить машины такого типа.

На самом деле она скрывает «темную сторону»: речь идет о полноценном переезде; мужа не будет; придется вести фургон и, учитывая состояние здоровья подруги, принимать участие во всем остальном; более того, срок, на который она просит фургон, вероятно, будет продолжительнее, чем предполагалось. Правда открылась в самый последний момент.

По правде говоря, у женщины, обязавшейся оказать услугу и ставшей объектом манипуляции, уже нет возможности дать задний ход и пересмотреть свое решение. Она добровольно сделала свой первый выбор (одолжить машину), что приглушает ощущение того, что она попала в ловушку, но этот выбор уже не соответствует начальной просьбе, так как теперь речь идет о том, чтобы обеспечить погрузку и перевозку мебели.

Упражнение 39

Только для вас

Исследователи пришли к выводу, что люди легче откликаются на просьбу, если она точно сформулирована и необычна. Необычная просьба возбуждает любопытство, и более чем в 40% случаев (против 30%, когда речь идет об обычной просьбе) люди уступают вашему требованию. Значит, ваши шансы добиться желаемого возрастают на 10%.

Однако здесь вступает в силу принцип взаимности: за свое согласие они нередко просят пояснить эту необычную просьбу. Чтобы ответить, призовите на помощь воображение!



Представьте себя в следующих ситуациях. Какую оригинальную формулировку вы могли бы придумать для своей просьбы?.

1.

Вы хотите попросить у друга велосипед.

2.

Вам нужны деньги на покупку почтовой марки, но оказывается, что вы только что потеряли на улице кошелек.

Варианты корректировки

1. *«Не мог бы ты одолжить мне свой велосипед завтра в 13.58?»*

- *Да, пожалуйста. Но почему в 13.58?*

- *Потому что в 14.00 к нам домой придет слесарь, чтобы исправить утечку, а путь от твоего дома до моего занимает две минуты».*

2. *Вместо того чтобы просить круглую сумму, попробуйте попросить точную сумму, которая вам необходима, тогда вы заинтригуете собеседника.*

«Не ли у вас 87 евроцентов?»

- *Разумеется, есть, держите. Но могу ли я узнать, почему именно 87?»*

- *Потому что столько стоит почтовая марка на этот конверт, а я, представляете, потерял(а) кошелек».*

Упражнение 40

Убедительная причина



Какие, по вашему мнению, реплики скорее всего помогут добиться цели в следующих ситуациях? Обведите верный ответ.

1.

Вы стоите в очереди на почте. Вы спешите и хотите обойти трех человек, стоящих впереди вас... Что вы им скажете?

а) Пропустите же меня наконец-то! У вас в отличие от меня, наверное, полно времени.

б) Извините, не могу ли я пройти перед вами?

в) Я, право, стесняюсь, не могли бы вы меня пропустить, потому что я припарковался во втором ряду?

2.

Вам во что бы то ни стало нужно попасть в туалет в баре, который только что закрылся. Хозяин приоткрыл дверь, чтобы узнать, чего вы хотите. Что вы скажете, чтобы убедить его впустить вас?

а) Откройте, пожалуйста, вы окажете мне огромную услугу, я буду помнить вас всю жизнь.

б) Мне, правда, абсолютно необходимо воспользоваться вашим туалетом, я беременна, а боль невыносима.

в) Если вы мне не откроете, вы об этом пожалеете. Это неоказание помощи человеку, находящемуся в опасности!

3.

У вас нет при себе наличных денег, и продавщица отказывается отложить для вас последнее платье вашего размера, которое вам так идет. Что вы ей скажете?

а) О да, но мне абсолютно необходимо это платье, потому что сегодня вечером я отправляюсь в Нигерию на свадебный коктейль.

б) Но я же говорю вам, что это всего на десять минут, банкомат находится через две улицы...

в) Не могли бы вы объявить в микрофон, может быть, кто-нибудь даст мне займы?

Решение и комментарий

Самыми действенными являются реплики 1в, 2б и 3а.

Чтобы лучше разобраться в этих ответах, сделаем обходной маневр и проведем опыт из области социальной психологии, предложенный Эллен Лангер^[9]. Действие происходит на предприятии после перерыва на чашку кофе. Всем службам для работы потребовалось сделать фотокопии, у каждого из аппаратов в копировальной комнате выстроилась приличная очередь.

Первая ситуация. Один из служащих подходит к тому, кто собирается делать фотокопии, и говорит: «У меня всего пять страниц, не могу ли воспользоваться аппаратом?»

Вторая ситуация. Один из служащих подходит к тому, кто собирается делать копии, и говорит: «У меня всего пять страниц, не могу ли я воспользоваться аппаратом, потому что мне необходимо сделать эти копии?»

В первой ситуации 6 из 10 человек согласятся уступить свое место; во второй ситуации вам уступят 9 из 10.

Какой вывод мы можем сделать? Что короткое волшебное «потому что» вызывает непроизвольное согласие со стороны того, к кому вы обращаетесь. Во втором случае срабатывает именно усиление координации, а не заключительные слова «мне необходимо сделать эти копии»: никто не сомневается в том, что перед копировальным аппаратом люди стоят не в очереди за сэндвичами!

Чтобы повысить свои шансы и удовлетворить свои потребности, потренируйтесь приводить убедительный довод, обоснование, объяснение, даже если они не слишком информативны.

Упражнение 41

Сопряженные приемы



Ознакомьтесь со следующим опытом, проведенным социальными психологами в Соединенных Штатах Америки, и попытайтесь распознать используемые приемы.

В гипермаркете исследователь предлагает покупателям попробовать кусочек пиццы марки «Origan». Чтобы перехватить кого-то из покупателей и удержать их внимание, исследователь иногда прикасается к их предплечью. Дальше другой исследователь просит их оценить пиццу, которую они попробовали, по десятибалльной шкале (от 0 до 10).

Исследователи констатируют, что по сравнению с контрольной группой люди, с которыми исследователь входил в физический контакт, в два раза чаще покупают пиццу обозначенной в ходе опыта марки.

- Прием № 1: _____

- Прием № 2: _____

Решение

Прием № 1 - это прикосновение, прием № 2 - это технология «просунуть-ногу-в-дверь» (просьба оценить пиццу является подготовительным действием).

Немного потренировавшись, вы тоже сможете сочетать разнообразные приемы манипуляции.



5. Манипуляция со знанием дела

Манипуляция – это искусство. Но можно ли манипулировать кем-либо ради собственного удовольствия или из личной заинтересованности, не задумываясь о последствиях подобного воздействия на этого человека и его окружение? Конечно, нет! Манипуляция, побуждающая кого-либо изменить свое поведение, требует соблюдения нескольких этических принципов, без которых она способна превратиться в разрушительную игру, как для вас самих, так и для других.

Помните о том, что всякая неудавшаяся манипуляция чревата негативными последствиями для вашей общественной, профессиональной и семейной жизни. Значит, проявите тактичность и не настаивайте, если чувствуете, что ситуация выходит из-под контроля.

Упражнение 42

Угрозы и поощрения ^[10]



Какие два высказывания, по вашему мнению, являются самыми действенными в следующей ситуации? Обведите правильный ответ.

Отец семейства хотел бы, чтобы его сын вел себя смелее. Он предлагает ему спрыгнуть с ограды моста в довольно глубокую речку. Отец располагает четырьмя инструментами для того, чтобы сын ответил на этот вызов:

а) предоставляет сыну выбор – прыгать или не прыгать: «Я был бы очень рад, если бы ты совершил этот прыжок. Теперь тебе решать. Твоя воля»;

б) угрожает сыну: «Если ты сейчас же не прыгнешь, до конца года не будешь ходить в кино»;

в) предлагает сыну небольшое вознаграждение: «Мне хотелось бы, чтобы ты прыгнул в речку. Если ты это сделаешь, я куплю тебе мороженое»;

г) предлагает сыну достойное вознаграждение: «Я бы очень хотел, чтобы ты прыгнул в речку. Если ты это сделаешь, я куплю тебе скутер».

Решение и комментарий

Как ни странно, высказывания (б) и (г), опирающиеся на серьезную угрозу и серьезное поощрение, наименее действенны: принуждение не оплачивается. Высказывания а и с, в меньшей степени

обязывающие ребенка и оставляющие ему свободу выбора, намного эффективнее.

Р.-В. Жуль и Ж.-Л. Бовуа поясняют, что ощущение свободы выбора сильнее подталкивает ребенка к совершению поступка. Подобный образ действий относится к манипуляции, но используется во благо, он имеет воспитательное значение. Вопреки распространенному мнению, серьезные наказания, ужасные угрозы или шантаж не приводят к желаемым результатам. Если у вас есть дети, поразмыслите над этим...

Упражнение 43

Имеете ли вы дело с тем, кем можно манипулировать?

Знайте, что хороший манипулятор не торопится и, прежде чем перейти к действию, дает себе время понаблюдать за поведением объекта. То есть он должен быть достаточно хорошо знаком с этим человеком либо постараться собрать как можно больше информации о нем.



Задумайтесь о том, кем собираетесь манипулировать, а потом отметьте следующие утверждения, если они применимы к объекту манипуляции.

- ✓ Объект часто говорит «да» для того, чтобы доставить удовольствие.
- ✓ Его довольно легко убедить изменить свое мнение.
- ✓ Он часто испытывает чувство стыда или вины.
- ✓ Он мечтает достичь совершенства во многих областях.
- ✓ В случае размолвки или ссоры он предпочитает избежать прямого столкновения.
- ✓ Он обычно настаивает на своем выборе, даже если тот не оправдан.
- ✓ Чаще всего он скрывает свои чувства.
- ✓ Он во что бы то ни стало старается оставаться любезным в любых обстоятельствах.

✓ Он боится плохо выглядеть в глазах окружающих и оправдывается всякий раз, когда его критикуют.

✓ Ему трудно выразить свои мысли.

✓ Встречая симпатичных, воспитанных или красноречивых людей, он часто подпадает под их обаяние.

✓ Ему всегда сложно выразить собственное мнение, сделать выбор.

✓ Он ощущает себя совершенно свободным в поступках и мыслях.

✓ Он тяжело переносит неудачи.

✓ В схожих ситуациях он почти всегда реагирует одинаково.

✓ Он ненавидит перемены и не любит, когда покушаются на его привычки.

✓ Ему нравится, когда ему подсказывают верный путь, подходящее решение.

✓ Случается, что он стремится к достижению противоречивых целей.

✓ Он чувствует себя обязанным уступить тому, кто оказал ему услугу.

✓ Если во время разговора ему звонят по телефону, он немедленно прерывает разговор.

✓ Логичное, на первый взгляд, рассуждение или нравоучение, как правило, лишает его дара речи.

✓ Он особенно чувствителен к лести и мелким знакам внимания.

✓ Создается впечатление, что ему трудно ответить «нет» или в чем-то отказать.

✓ В жизни он руководствуется моральными принципами, которыми ему, видимо, нелегко поступиться.

✓ Ему важно то, что другие думают или говорят о нем.

✓ Он предпочитает роль козлика, а не волка.

✓ Он из породы мягкотелых людей, всегда готовых оказать услугу.

✓ Он ведет себя как человек, очень чувствительный к упрекам.

✓ Ему трудно самоутвердиться, сказать «нет», попросить время на размышление.

✓ Он неукоснительно соблюдает все правила.

Анализ ответов

Подсчитайте количество отмеченных вами ответов.

Вы отметили не менее 10 утверждений.

Человеку, о котором идет речь, сложно самоутвердиться, сделать выбор, он, без сомнения, не очень высокого мнения о себе. Он часто тревожится, подвержен стрессам, жаждет признания и любви от тех, кто его окружает. Часто он испытывает чувство вины и принимает на себя роль жертвы. Этим человеком легко манипулировать.

Вы отметили менее 10 утверждений

Есть люди, манипулировать которыми сложнее, чем другими, поскольку они разумно оценивают себя. Общаясь с другими людьми, они играют в открытую (для них все именно так, как есть на самом деле) и демонстрируют прозорливость в области человеческих отношений. Они не стремятся во что бы то ни стало завоевать симпатию окружающих и проявляют достаточную проницательность, если против них, даже исподтишка, строят козни... Будьте осторожны с людьми подобного типа, так как с вас очень быстро могут сорвать маску!

Внимание!

Манипулировать кем-либо – значит, проникнуть в его «внутренний мир» и попытаться путем убеждения

заставить этого человека совершать те или иные поступки. Будучи манипулятором, вы подвергаетесь опасности: это может быть и прекращение отношений с объектом манипуляции, и потеря доверия с его стороны и со стороны окружающих, и ухудшение вашей репутации. Вам перестают верить, кто раньше верил, и т.п. Значит, будьте бдительны, особенно если ваши отношения чреватые социальными, профессиональными или семейными последствиями. Имеющий уши...

Упражнение 44

Лисица и аист [\[11\]](#)



Прочитайте басню Лафонтена и ответьте на поставленный вопрос.

Лиса, скупая от природы,
Вдруг хлебосолокою затеяла прослыть.
Да только как тут быть,
Чтоб не вовлечь себя в излишние расходы?
Вопрос мудрен – решит его не всяк,
Но для Лисы такой вопрос пустяк:
Плутовка каши жидкой наварила,
Ее на блюдо тонко наложила,
И Аиста зовет преважно на обед.
На зов является сосед,
И оба принялись за поданное блюдо.
Ну, кашка, хоть куда!
Одно лишь худо,
Что Аист есть так не привык:
Он в блюдо носом тык да тык,
Но в клюв ему ни крошки не попало;
А Лисонька меж тем в единый миг
Всю кашу языком слизала.
Вот Аист в свой черед,
Чтоб наказать Лису, а частью для забавы,
Ее на завтра ужинать зовет.
Нажарил мяса он, сварил к нему приправы,
На мелкие кусочки накрошил
И в узенький кувшин сложил.
Меж тем Лиса, почуяв запах мяса,
Пришла голодная, едва дождавшись часа,

И ну, что было сил,
Давай вокруг стола юлить и увиваться
И щедрости сосуда удивляться.
Но лесть ей тут не помогла:
По клюву Аисту кувшин пришелся впору,
У гостьи ж мордочка чресчур была кругла...
И жадная Кума ни с чем, как и пришла,
Поджавши хвост, к себе убралась в нору.

Какие мысли навеивает вам эта басня?

Комментарий

Мораль этой басни напоминает поговорку «Не рой яму другому, сам в нее попадешь»: всякий хитрец может, в свою очередь, попасться на крючок. Так же и всякий манипулятор может превратиться в объект манипуляции. Почему? Потому что, претворяя в жизнь выбранную вами тактику манипуляции, вы в то же самое время передаете объекту манипуляции инструкцию по использованию своей уловки (так аист, желая проучить лисицу, использует ее же хитрость). Собираясь обмануть других, серьезно обдумайте этот момент: приходится смириться с риском контрманипуляции!

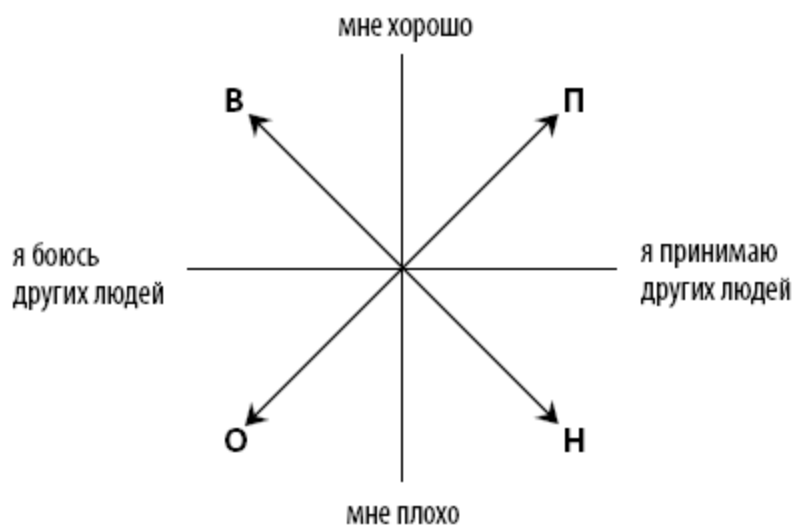
Упражнение 45

Разберитесь в себе!

В приведенной ниже схеме описаны жизненные позиции, определяемые, с одной стороны, вашим восприятием собственного «я» (мне хорошо / мне плохо), а с другой стороны, природой отношений, которые вы поддерживаете с окружающими вас людьми (принимаю / не принимаю). Один из четырех сегментов, обозначенных стрелками В, П, Н или О, вероятно, является для вас доминантным.



Где вы позиционируете себя на следующей схеме?



Анализ ответов

Отвечая на этот вопрос, вы откровенно признались в том, как вы оцениваете себя и как воспринимаете других людей. Это поможет вам разобраться в себе в

том случае, когда вы соберетесь манипулировать кем-либо.

Ответ В, как виктимизация

Вы склонны придавать вес собственной личности, но ощущаете себя гонимым(ой), перекладывая ответственность за то, что происходит с вами, на тех, кто вас преследует. Следовательно, вы рискуете использовать манипуляцию извращенным образом для того, чтобы доминировать над людьми и заставлять их страдать!

Ответ П, как приятие

Вы принимаете себя и принимаете других людей: вы вполне способны к разумному использованию приемов манипуляции без нанесения ущерба.

Ответ Н, как неполноценность

Очень вероятно, что вы ощущаете себя ниже других. Вы чувствуете, что не дотягиваете до них и поэтому склонны замыкаться в себе. Вы прочитали эту книгу о технологии манипуляции, но наверняка думаете, что не способны воспользоваться ею. Вы, скорее всего, воображаете, что это другие манипулируют вами. А если взглянуть на мир иначе?..

Ответ О, как отрешенность

Люди внушают вам страх, и вы не слишком уважаете себя. Есть риск, что вы крайне неумело будете пользоваться представленными в этой книге технологиями, поскольку вам не хватает уверенности в себе, кроме того, ваши действия могут иметь разрушительные последствия, так как вас обуревают желание отыграться... Может быть, вы подберете себе другие очки, чтобы оптимистичнее смотреть на мир?

Упражнение 46

Разумные аргументы

Мы согласились с тем, что манипуляция – не такой уж извращенный прием, каким ее считают некоторые. Между тем, если маски будут сорваны, вам придется выдержать критику и попытаться убедить окружающих в своей «чистосердечности». Поэтому прямо сейчас я предлагаю вам придумать некоторые аргументы, предлоги или алиби, оправдывающие ваши происки. Они окажут вам очень большую службу, особенно в случае отклонения от намеченного курса, позволив выйти из ситуации с гордо поднятой головой.



Дополните следующие фразы собственными аргументами.

1.
Если другие позволяют собой манипулировать, это оттого, что

2.
Вам кажется, что я вами манипулирую, но на самом деле

3.
Я манипулятор? Возможно, ну и что? Я

4.

Манипуляция неотделима от жизни, впрочем, я предпочитаю

Варианты корректировки

1. Если люди позволяют собой манипулировать, то это потому, что в глубине души они сами этого хотят. Если это их беспокоит, пусть они реагируют! Они, в конце концов, взрослые. (Вариант: если люди позволяют собой манипулировать, это оттого, что они психологически не стабильны, они не до конца самоутвердились. Ко мне это не относится.)

2. Вам кажется, что я вами манипулирую, но в действительности каждую секунду все манипулируют всеми. В этом смысле общество ведет себя очень лицемерно.

3. Я - манипулятор? Возможно, ну и что? Я не идеалист. Я не мечтаю об открытости в человеческих отношениях. Если хитрость дает мне возможность подняться на следующую ступеньку, я прибегаю к ней без угрызений совести. Как бы то ни было, честность не приносит дивидендов...

4. Манипуляция неотделима от жизни; впрочем, я предпочитаю быть скорее хищником, чем добычей. Современный мир похож на джунгли.

Упражнение 47

Извращенная манипуляция



Прочитайте следующий рассказ и ответьте на поставленный вопрос.

«Мои друзья детства, которых мне удалось сохранить, несмотря на все жизненные невзгоды, мои родители, обожаемый мною брат, коллега по работе, все они были... для Брюно пустыми, пошлыми и глупыми людьми. По его словам, я была выше их и только теряла время, находясь в их компании. Разве я и он, мы вместе, не могли придумать чего-нибудь более креативного? Во всяком случае, он так считал.

Обычно при первом знакомстве он стремился соблазнить людей из моего окружения. Он делал это тысячу раз, и все шло как по маслу. Все находили его милым и воспитанным. Мало-помалу все изменилось к худшему. Я помню семейные торжества, где все сидели, как замороженные, и где он не произносил ни слова, вечеринки с друзьями, которые он покидал через четверть часа. Мои близкие думали, что в наших отношениях наступило охлаждение, что иногда случается в супружеской жизни. Я не знала, что делать, и чувствовала себя виноватой.

Разумеется, я любила этого человека, но меня оскорбляло, что ради того, чтобы нравиться ему, мне приходилось отказываться от встреч с дорогими мне людьми. Каждый раз, когда я отказывалась от семейного обеда, аперитива в кругу друзей, он был очень предупредителен, приглашал меня в ресторан или неожиданно предлагал поехать куда-нибудь на

выходные. Меня это очень мучило. Я стала все реже общаться со своими близкими. Я старалась тайком, во время обеденного перерыва, встречаться с родителями, чтобы не спровоцировать ссору. Брюно хотел бы, чтобы я перестала работать...»

Какие мысли навевает вам этот рассказ?

Комментарий

Изолируя свою партнершу и завышая ее самооценку, шельмуя людей из ее окружения, внушая ей чувство вины и стремление к исключительным личным отношениям, Брюно делает погоду. Он применяет против нее психологическое насилие, и ей, чтобы остаться целостной личностью, остается одно единственное решение: бегство. Здесь мы сталкиваемся с типичным случаем извращенной манипуляции.

Упражнение 48

Друзья Лены



Внимательно ознакомьтесь со следующим случаем и уточните, каким образом Лена манипулирует Игорем?

Игорь – холостяк. Он работает кладовщиком на складе скобяных товаров недалеко от Лиона. Он живет один из-за болезненной скромности, которая мешает ему наладить контакт с особами противоположного пола. Тем не менее молодой человек признается, что страдает от одиночества. Однажды он шутки ради говорит своей младшей сестре Лене, что она могла бы познакомить его со своими подругами. Лена на лету подхватывает эту идею.

«Ты, наконец, решил познакомиться с моими подругами. Я не ошиблась?»

– Да, почему бы и нет...

– Я очень рада за тебя, так как это замечательные девушки. Естественно, ты волен поступать, как хочешь. Какой день тебе подошел бы?

– Уф, лучше в конце недели.

– Скажем, в пятницу, в 6 часов вечера. Идет?

– Да, в пятницу, хорошо.

– Послушай, все складывается так удачно, ведь именно в это время мы обычно встречаемся. Предлагаю тебе сразу же сделать запись в ежедневнике.

– Договорились.

– Это будет незабываемый вечер. Я сейчас же позвоню Изе и предупрежу ее. Думаю, что сегодня

вечером по возвращении с работы ты также сообщишь об этом Лулу?

- Конечно...»

Как Лена манипулирует Игорем?

Комментарий

В данном примере Лена использует приемы манипуляции, желая, опираясь на случайное замечание, заставить Игоря принять решение. Она начинает с того, что просит его подтвердить свое решение, а потом повышает его значимость. Она ведет себя так, что создает впечатление, будто он волен в своем выборе: «Естественно, ты волен поступать, как хочешь».

Она немедленно назначает дату и время, чтобы крепче связать брата обещанием, усиливая его ангажированность самыми разными способами. Сразу же просит его сделать отметку о свидании в ежедневнике (он не сможет утверждать, что забыл). Затем звонит подруге Изе (у Игоря будет меньше шансов пойти на попятный, если другие будут в курсе). Подсказывает ему поговорить с Лулу (обязывая его еще больше).

Здесь мы имеем дело с позитивной манипуляцией, так как именно Игорь выигрывает от срежиссированной Леной проделки.

Упражнение 49

Позитивная манипуляция

Мы только что видели, что можно манипулировать людьми ради их блага. Однако не все манипуляции можно рассматривать, как позитивные.



Найдите «самозванку» среди следующих манипуляций. Какую манипуляцию нельзя назвать позитивной? Обведите правильный ответ.

- а) Помочь супругу бросить курить.
- б) Найти деньги, чтобы бороться против голода на Земле.
- в) Избавить от обязательства принявшего неправильное решение коллегу по работе.
- г) Добиться того, чтобы родственник не был столь скуп по отношению к вам.
- д) Помочь человеку не отвечать за свои поступки: «Ты ничего не добился(ась) в жизни не потому, что все твои проекты неудачны».
- е) Лечить кого-либо с помощью плацебо (лекарства, содержащего нейтральное вещество).
- ж) Поддержать того, кто должен справиться с трудным испытанием.
- е) Помочь человеку, страдающему от хронического промедления (склонности все откладывать на следующий день), осуществить его проекты.
- ж) Воспитывать своего ребенка.

Комментарий

Чтобы распознать позитивную манипуляцию, зададим себе, по примеру политиков, следующий вопрос: «Кому выгодна эта манипуляция?» В случае ответов «тому (той), кем манипулируют», «всему человечеству»- вы имеете дело с позитивной манипуляцией. В случае ответа «манипулятору» речь идет о «классической» манипуляции. Как, например, в пункте (г). В данном примере ваша цель - отнюдь не глобальная трансформация жадности вашего родственника, вы используете манипуляцию для того, чтобы родственник стал более щедрым к вам. Это «классическая» манипуляция.

Упражнение 50

Итоговая оценка

Итак, мы подошли к концу нашей работы. Чтобы теперь вы смогли оценить степень своих познаний по теме, изложенной в книге, я предлагаю вам призвать на помощь память и найти десять приемов, установок или поведенческих реакций, которые могли бы повысить ваше манипуляторное воздействие.

0	Я настаиваю на том, что человек волен поступать так, как хочет
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Анализ ответов

Вам удалось без труда заполнить десять клеточек таблицы?

Поздравляю! Вы сумели извлечь пользу из этой книги.

Вы заполнили восемь или девять клеточек?

Ваши результаты удовлетворительны. Прочитайте книгу, начиная с конца, чтобы найти недостающие элементы.

У вас семь или меньше ответов?

Предлагаю просмотреть еще раз разделы 3 и 4. Но, естественно, вы вольны поступать так, как вам хочется!



Заключение

Поскольку эта книга знакомит вас с ключевыми принципами манипуляции, полагаю, что многих ее содержание шокирует, покажется циничным или неправдоподобным. Но не могли бы вы сказать мне, до чего довели нас моралисты и хулители? До такой ситуации, когда никто никому не доверяет... Каждый жест человека интерпретируется, как попытка насильственного вмешательства, воздействия или манипуляции. Мы все время начеку. Наши отношения с другими людьми чаще всего окрашены именно страхом.

А если перестать бояться? Если согласиться с тем, что вы манипулируете людьми, а они манипулируют вами, не делать из этого трагедии и относиться к этому опыту, как диалоговой игре?

Манипуляция действительно является игрой. Поэтому она подчиняется правилам и прибегает к тактике и стратегии. Как и все игры, ее следует прекратить тогда, когда она перестает быть забавной, когда она приносит зло или становится нездоровой. Надеюсь, эта книга сделает из вас разумных и не чуждых гуманности манипуляторов.

Чтобы узнать больше...

Существует довольно много работ по манипуляции, в числе которых немало тех, что в целом осуждают манипуляторную технологию. Данная библиография ограничивается отдельными ключевыми ссылками, к которым я обращался при написании этой книги.

- Almeida F. (d'), *La manipulation*, PUF, 2005.

Автор этой небольшой работы очень четко и со знанием дела реабилитирует стратегическое мышление «развращенное современностью, где все якобы должно быть на виду» и предлагает проанализировать

манипуляторную практику в разные исторические эпохи.

- Beauvois J.-L. et Joule R.-V., *Petit Traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, PUG, 2002.

Классический труд! Бестселлер, с юмором написанный учеными, занимающимися исследованиями в области социальной психологии. Рассказывает о разнообразных инструментах влияния и убеждения, а также о психологии вовлеченности.

- Beauvois J.-L. et Joule R.-V., *La Soumission librement consentie*, PUF, 2006.

Вторая работа тех же авторов, Р.В. Жуля и Ж.Л. Бовуа, знакомит нас с методикой добровольного подчинения и способах ее применения с целью манипуляции во благо других людей.

- Breton P., *La parole manipulée*, La Découverte, 2004.

Эта книга, написанная эссеистом и исследователем, работающим в CNRS (Национальный центр научных исследований, Франция), показывает, что мы живем в «мире лжи» и что в наше время манипуляции словом в демократическом обществе превратились в разменную монету.

- Carré C., *La Manipulation au quotidien, la repérer, la déjouer et en jouer*, Eyrolles, 2007.

В этой книге автор поясняет, что манипуляция является современной и глубоко гуманной тактикой, которая, как правило, более «выгодна» для достижения какойлибо цели, нежели насилие или принуждение.

- Chalvin D., *Du bon usage de la manipulation*, ESF, 2007.

Психолог и социолог Д. Шальвен описывает в этой работе восемь самых распространенных, по его мнению, видов манипуляции, а также полсотни их возможных производных. Он подчеркивает, что манипуляция является тем, чем мы ее делаем.

• Cialdini R.B., *Influence et manipulation*, First, 2007 / Р.Б. Чалдини, *Психология влияния*, ЭКСМО, 2009.

В этом труде доктор социальной психологии Р. Чалдини описывает различные категории убеждения, каждая из которых связана с определенным фундаментальным принципом человеческого поведения. Он доказывает, что сегодня наши примитивные бессознательные реакции не способны адаптироваться к сложной окружающей среде, чем и объясняется тот факт, что нами так легко манипулировать.

notes

Примечания

1

Некоторые из упражнений этой книги взяты из моей работы *Манипуляция в повседневной жизни, как ее обнаружить, помешать ей и сыграть на ней*.

Веровочка: служит для управления куклой-марионеткой. *Тот, кто дергает за веревочки: тот, кого не видно, но кто оказывает воздействие на других. Хитрый прием, скрытый механизм. Стреляный воробей. Хитрый, изворотливый. Стреляного воробья на мякине не проведешь.*

Le Roman de Renard - автор неизвестен (Larousse, 2008 г.). Памятник средневековой французской литературы (XII—XIV вв.).

4

Блокировка заключается в том, чтобы усугубить какие-то противоречия.

5

Упражнения из этой главы опираются, в частности, на классификацию, которую Роберт Чалдини дает в своей книге «*Психология влияния*» (см. библиографию).

6

Я говорю о вероятности, а не утверждаю, так как мнения исследователей по этому поводу расходятся.

НЛП, или нейролингвистическое программирование, – методика, использующая «целостный набор способов воздействия», во многих отношениях схожая с манипуляцией.

Эта таблица составлена на основе работ Р. Чалдини, Ж.Л. Бовуа и Р.В. Жуля.

Процитировано Р. Чалдини, «*Психология влияния*»
(см. библиографию).

10

Это адаптированное упражнение из книги Ж.Л. Бовуа и Р.В. Жуля «*Небольшой трактат о манипуляции для порядочных людей*» (см. библиографию).

Jean de La Fontaine, *Fables* (Жан де Лафонтен, *Басни*), издательство «Philippe Auzou», 2007 г. (В русском переводе цитируется по изданию: «Эзоп, Лафонтен, Крылов». Полное собрание басен в одном томе, издательство АЛЬФАКНИГА, 2010 г., с. 222.)