

Пять уроков манипуляций.

Советы психолога

Гришин Владимир Олегович

Психолог, Семейный терапевт консультант



Помогу справиться со стрессом! Депрессия, различные тревожные расстройства. Что с этим делать и как избавиться от них. Я могу быть полезным, если Вам причиняют боль близкие, Вы часто переживаете обиду, чувство вины, стыд, страх, тревогу, застенчивость, гнев. Я помогу понять, откуда они берутся и как справляться с ними. Помогаю разобраться с неуверенностью в себе, заниженной самооценкой.

Список статей:

1. [Уроки Манипуляций. Урок первый.](#)
2. [Уроки Манипуляций. Урок второй.](#)
3. [Уроки Манипуляций. Урок третий.](#)
4. [Уроки Манипуляций. Как им противостоять?](#)
5. [Уроки Манипуляций. Урок выучен!](#)

Уроки Манипуляций. Урок первый.

Два с лишним года тому назад я обещал своим читателям подготовить цикл статей о том, что такое манипуляция, какие виды манипуляций наиболее распространены, что лежит внутри этих манипуляций и как от них можно защитить себя.

И как-то так получилось, что все время был занят другими вопросами. Но ведь обещания надо выполнять! Ну... , почти все и почти всегда.

=====

И так, что же такое «манипуляция»? Мы с вами сейчас говорим о манипуляции в психологии, а не манипуляции с инструментами или манипуляции с образами в искусстве.

Давайте начнем с общепринятого определения этого понятия.

Психологическая манипуляция — социальное воздействия, представляющее собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной и насильственной тактики.

Так как целью такого воздействия является продвижение интересов манипулятора за счёт других (манипулируемых) им людей, то эти методы могут считаться эксплуатационными, насильственными, нечестными и неэтичными. Хотя понятия «честность» и «этичность» тоже довольно-таки субъективны.



Вот еще одно, более простое в восприятии определение манипуляции.

Манипуляция - это воздействие на человека, его чувства, эмоции, убеждения и поведение для того, чтобы добиться от человека того, что хочется, при этом так, чтобы человек сделал это добровольно. Не всегда охотно, но сам и добровольно.

Я уже писал в прошлой статье [Человек, который любил всем помогать...](#), манипуляция, по

большому счету, это инструмент. Если при помощи этого инструмента тот, кто его применяет, делает себе хорошо, а тому, кем манипулируют от этого плохо, значит манипуляция плохая. А если при помощи манипуляции человек делает хорошо и себе и манипулируемому, если люди под воздействием манипуляции идут и добровольно совершают подвиг или просто тот поступок, которым они потом сами гордятся, то, наверное, данная манипуляция не так уж и плоха. Например, врач при помощи манипуляции может убедить человека изменить свое представление и отношение к своим нездоровым привычкам. Кстати, клич «За Родину! За Сталина!», с которым солдаты во время Великой Отечественной Войны поднимались в атаку, тоже можно считать своего рода манипуляцией.

Тем не менее, чаще всего мы воспринимаем манипуляции в негативном свете. Давайте и дальше будем говорить о манипуляциях, оказывающих негативное воздействие на человека.



В интернете уже достаточно много различной информации о том, что такое манипуляции, какие виды манипуляций (воздействий) бывают, какие мотивы бывают у манипулятора и т.д.

Но почему-то почти не встречается четко изложенной и структурированной информации, как же манипуляции воспринимают те, кем манипулируют другие. А ведь мы с вами подвергаемся воздействию со стороны манипуляторов с самого раннего детства. И первые манипуляторы, с которыми мы сталкиваемся в нашей жизни это наши родители.

Вот так мы и подошли к основным видам манипуляций и к их воздействию, т.е. способу влияния на нас.

Основных видов манипуляций пять:

1. Вызвать чувство страха, тревоги.
2. Вызвать чувство вины, чувство стыда или чувство неполноценности.
3. Обесценить слова, действия и самого манипулируемого.
4. Вызвать в нем чувство долженствования ("Ты должен..!").
5. Заставить его оправдывать и объяснять свои действия ("А почему ты..?").

Давайте более подробно разберем каждый из этих видов

Манипуляция № 1 - Вызвать чувство страха, тревоги, беспокойства.

Казалось бы, совсем безобидная колыбельная «Придет серенький волчок и укусит за бочек!», а потом родители вынуждены обращаться к психологам, чтобы помочь ребенку избавиться от страха серого волка или страха темноты, а точнее того, кто там в темноте сидит! А ведь всего-то хотели, чтобы он перестал скакать, спокойно лег в свою постель и заснул!

«Будешь плохо себя вести, придет дяденька милиционер и заберет тебя!»

«Если не будешь хорошим, то тебя никто не будет любить!»

«Если ты не будешь помогать другим, то все отвернутся от тебя, и ты останешься одна!»

Знакомо? Думаю, что да.

Ребенок вырастает, а манипуляции остаются... Только если раньше нами манипулировали родители, то теперь к ним добавляются друзья, руководители на работе, мужья/жены...



«Вот уеду я, останетесь тут одни!» - высказывает мама своему большому ребенку.

«Если до конца дня не сделаете эту работу, то придет коммерческий директор и такое вам тут устроит!» говорит начальник отдела своим подчиненным.

«Кто в доме хозяин? Я тут командую, будешь делать, как я скажу!» говорит муж, пытаясь напугать жену. А она выдает ему встречную контрманипуляцию: «Ах, так?! Тогда я вообще ничего делать не буду! Сам все будешь делать!» Кто кого из них сильнее напугал?

«Так, всё! Я не хочу дальше с тобой разговаривать! И даже не подходи ко мне! И не звони мне, и не пиши! Я не собираюсь читать твои смски!»

И, кстати, прекрасный способ манипуляции – это крик. Ух, как мы не любим, когда на нас кричат..., ух, как нам становится тревожно и страшно от этого! А если при этом еще и руками перед нами машут, или стучат ладошкой по столу, то просто ужас!



В общем, примеров таких манипуляций очень много. И цель их всех – испугать и сделать послушным. Чтобы человек добровольно выполнил то, что от него хотят. И не сопротивлялся!

Что лежит в основе этого способа манипуляции? То, что **тревога и страх** – очень неприятные чувства, и никто не хочет, чтобы тревога и беспокойство внутри него **росли**.

А манипулятор демонстрирует нам такой «простой и легкий» выход – сделай, как он хочет и тогда тревоги и страха не будет! Сейчас, в настоящий момент. И мы часто бессознательно идем и делаем, лишь бы не чувствовать повышение этой тревожности внутри нас.

Манипуляция №2 - Вызвать чувство вины, чувство стыда или чувство неполноценности.

Это, пожалуй, даже более распространенный вариант манипуляции, чем манипуляции на основе страха.

«Как тебе не стыдно!? Ты же уже такой большой мальчик!»

«Вон, посмотри, какая Маша молодец, какая она хорошая девочка! А ты? Неряха! Ужас!»

«Твой брат всегда игрушки за собой убирал! А ты..?»

«Я целыми днями стою у плиты рук не покладая, а тебе трудно посуду за собой помыть..?!»

«Какая же ты эгоистка! Все только о себе думаешь!»



«Я всю жизнь для вас стараюсь, а вы не цените.»

«Другие своих родителей не обвиняют и ничего от них не требуют. Они о своих родителях заботятся!»

«Встала, мне с утра всё настроение испортила»

«Вот ты постоянно меня доводишь!»

«Сидишь целыми днями дома, ничего не делаешь, живешь на всем готовеньком!»

«Вот ты за своим телефоном все вечера проводишь, а для меня 5 минут не можешь найти!»

В общем, уж по этому способу манипуляции вариантов можно привести огромное количество!

Суть его та же самая - сформировать внутри человека неприятное чувство вины или чувство стыда, или чувство неполноценности, тем самым повысить его тревогу и при этом «намекнуть» - если сделаешь, как я тебе говорю, то тебе станет лучше, ты перестанешь чувствовать эту вину или этот стыд, **ты станешь хорошим!**

Из невербальных проявлений этой манипуляции - недовольное обиженное лицо, а уж если человек подпустит дрожь в голосе или слезинку, ну всё, чувствуешь, что нет тебе прощения.



И ведь, что интересно, большинство людей, говорящих нам эти фразы, *даже не задумываются* о том, что они пытаются, и очень часто успешно пытаются, манипулировать нами!

Они не выстраивают у себя в голове какие-то стратегии, не пытаются подготовить для нас "логическую ловушку", они часто даже не осознают (на уровне интеллектуальной своей сферы), что на самом деле является **целью** их манипуляции. Они просто чувствуют и выплескивают свои эмоции в нашу сторону.

Их просто самих так воспитали и научили. И бессознательные, бытовые манипуляции встречаются в жизни в десятки раз чаще, чем хитроумный план коварного злодея-манипулятора.

Только нам с вами от этого не легче, потому что эти бессознательные, эмоциональные фразы всё равно бьют по нашим эмоциям, перекликаются с нашими убеждениями, заставляя нас отодвигать наши собственные чувства и желания на второй план и добровольно исполнять то, что хочется от нас этому манипулятору.

Продолжение в следующем уроке...

Уроки Манипуляций. Урок второй.

И так, мы продолжаем нашу тему, начатую в прошлой статье [Уроки Манипуляций. Урок первый.](#), о том, какие виды манипуляций являются наиболее распространенными и чаще всего применяются к нам.

Манипуляция №3 - Обесценить слова, действия и самого манипулируемого

Суть этой манипуляции заключается в том, чтобы создать внутри человека ощущение собственной неполноценности, незнания, неумения и тем самым повысить уровень его тревоги.

Ведь если ты «маленький и глупый», если ты ничего не понимаешь и не разбираешься в том вопросе, который обсуждается, значит ты ДОЛЖЕН слушать тех, кто умнее, старше, лучше тебя, больше знает, ты ДОЛЖЕН подчиняться! И делать так, как эти умные говорят, и выполнять то, что они тебе говорят. И вообще тебя нужно контролировать. А еще лучше, если твоей жизнью будут управлять другие, тогда ты точно не наделаешь глупых ошибок!

И ты должен быть по большому счету благодарен за это нам. Ведь совершенная тобой из-за твоей глупости и незнания ошибка может быть опасна! А значит мы, управляющие тобой, защищаем тебя от опасностей.

Чем более человек слабохарактерен, безволен, не уверен в себе, тем чаще он позволяет другим управлять его жизнью. Только этим другим совершенно все-равно, что у него творится в душе, им нет никакого дела до его личности. Они с удовольствием будут управлять им так, чтобы им самим было от этого хорошо. Человек превращается в «инструмент», обеспечивая собой, своими действиями удовольствия других.

Ну, и как обычно, начинается все с наших родителей.



«Ты маленький и глупый! Вот дорастешь до моих лет, тогда и будешь устанавливать свои правила!»

«Я тут командую! А ты – никто!»

«Вот что ты за неряха! Что за мазню ты тут нарисовала?»

«Какая же ты криворукая! Ну кто так делает? С чего ты решила, что это хорошо?»



Потом мы идем в школу, и тут учителя и окружающий на социум – одноклассники – вносят свою лепту в наше обесценивание.

«Так! А что это ты на себя напялила?»

«Хахаха! Посмотрите, как это чучело выглядит смешно!»

«Так, ну и что ты там сделал? Ерунду какую-то написал!»

«Какая же ты тупая! Учишь вас, учишь, ничего не запоминаете!»



На самом деле, многие детки с ранних лет начинают копировать своих родителей в общении со своими сверстниками, одноклассниками. И прекрасно демонстрируют им выученный от родителей урок: «хочешь возвыситься – опусти ближних!»

Ну, а уж когда мы становимся взрослыми, идем на работу, то тут наши начальники отыгрываются на нас по полной программе.

«Что ты тут написала? Отчет? Выброси эту чушь! Кто так пишет?!»

«Наверное ты для этого свое высшее образование получал, чтобы косячить в самых элементарных вопросах!»

«Так! Заткнись и не перебивай! Все равно ты ничего умного не скажешь!»

«Сидите тут, штаны просиживаете, только зарплату получаете!»



А уж какой простор для обесценивания в рамках семьи..!

Она: «Ой, устал он! Посмотрите на него! До магазина тяжело было дойти!» Он в ответ: «Конечно устал! Я в отличии от тебя работаю! А ты дома сидишь! Подумаешь, еду приготовила и пол подмела..., могла бы и сама в магазин сходить!»

«Нет, ну ты же сам согласился меня встретить на машине! И что, тебе было сложно подъехать поближе?»

Но самое плохое в этом варианте манипуляции – это то, что он разрушительно действует на восприятие человеком себя, как полноценной, здоровой личности, уничтожает его уверенность в себе. И человек, которому и в раннем детстве, и в школе твердили, что он ничего путевого, полезного, хорошего сделать не может, постепенно НАУЧАЕТСЯ говорить эти слова самому себе.

«Ну, и зачем мне стараться? Зачем мне браться за это дело? Зачем мне лезть со своей инициативой? Все-равно у меня ничего не получится. У меня никогда ничего нормально не получается сделать... Лучше и не пытаться, а то снова получу подтверждение, что я тупой и криворукий...» - прекрасный вариант самоманипуляции.

«Я ни на что не способна. Мне страшно искать новую работу, потому что все равно ничего хорошего не найду, а если найду, то мне будут платить какие-то копейки. Потому что я ничего не умею. А то, что умею, у меня получается ужасно! И так всегда было, всю мою жизнь! Так и дальше будет...»

Манипуляция № 4 - Вызвать у человека чувство долженствования.

Для того, чтобы разобрать в этом виде манипуляции, давайте сначала сравним несколько простых и часто употребляемых понятий и дадим определения, что такое «ответственность», «долженствование» и «обязанности».

В большинстве случаев люди не знают настоящее значение этих слов и используют их как-бы примерно, так, как их научили их такие же незнающие родители. И в результате переплетают, подменяют одно понятие другим и путают одно с другим.

Ответственность - способность человека а) **предвидеть** различные варианты развития ближайших будущих событий, б) готовность **принять** для себя последствия своих действий или бездействий.

Особенность ответственности - она многовариантна. Можно поступить так или иначе, главное, принимаешь ли ты для себя последствия. В данном случае мы говорим не об юридическом, а о психологическом понятии ответственности.

Долг - результат формального или неформального соглашения между человеком, у которого есть **нужда** в чем-то и другой стороной - другим человеком или организацией, - которая может ему восполнить его нужду **в обмен** на что-то (какие-то действия) с его стороны.

Особенности возникновения долга (долженствования):

1. инициатива человека, у которого есть определенная нужда, например нужда деньгах или какой-нибудь вещи, или какой-нибудь услуге;
2. готовность второй стороны предоставить ему то, что ему нужно, в обмен на ...;
3. формальное или неформальное соглашение между ними;
4. «безальтернативность» исполнения долга со стороны человека.

Например:

Человеку нужны деньги, и он просит займы у друга или обращается в банк за кредитом. После этого возникает долженствование - "я должен!": я должен вернуть деньги другу или я должен вернуть кредит.

Человеку нужны деньги, и он решает устроиться на работу. Этот человек ищет работу, находит заинтересованного работодателя. Работодатель предлагает ему "если ты будешь делать это и вот это с таким-то качеством и в такие-то сроки, то я буду платить тебе за это вот такие-то деньги". Человек соглашается и возникает "должен". Должен ходить на работу, подчиняться правилам и инструкциям работодателя. Это безальтернативно. Хотя даже в случае этой ситуации, т.е. работы, человек имеет право уйти из этой компании, выйти из этого "долга".

Обязанность, обязательства — в широком смысле, это необходимость в исполнении **долга**, спровоцированная внутренними или внешними обстоятельствами. То есть обязательства — это последствия долга.

А теперь про распространенную и очень удобную, выгодную для некоторых людей, путаницу в этих понятиях.

«Супружеский долг», имеется в виду не секс, а «быть вместе в горе и радости пока смерть не разлучит нас».

Если бы это было "долженствование", то в таком случае не существовало бы практики разводов. В нашей истории были периоды, когда брак был долженствованием. В Древней Руси и в средние века повторный брак разрешался только после смерти супруга. Исключение - разрешение Патриарха на повторный брак в связи с особыми обстоятельствами. Но в настоящее время брачные отношения — это добровольный и не обязательный союз.

Когда два человека заключают брачный союз, в дело вступает ответственность, а не долг. Каждый из супругов принимает для себя решения, как именно он будет относиться к супругу, как будет растить и воспитывать ребенка. И принимает для себя последствия этих решений. При этом со временем человек может изменить свое решение. Например, супруги могут принять решение о разводе.



**Самый
непонятный долг -
супружеский.
Сколько ни отдавай,
все равно должна...**

«Родительский долг»

Возможно, есть семьи, в которых один из супругов просит второго помочь ему родить ребенка, но вряд ли таких семей много. В большинстве случаев, беременность является последствием договоренности родителей, достигаемой на основе их ответственности и зрелости. Они заранее принимают для себя последствия такого решения. Почему тогда кто-то решил, что родитель должен любить своего ребенка? Или должен поддерживать своего ребенка? Или должен воспитывать его? Родитель может это делать. Скорее всего в рамках своей ответственности будет это делать. Но не должен. Именно поэтому все без исключения родители обижают своих детей. Не существует ни одного ребенка, который бы не испытал обиды на родителей.



«Сыновий или дочерний долг»

А что это такое? Разве у ребенка была нужда родиться, вырасти и воспитаться? Он просил, чтобы его родили? Или он с кем-то о чем-то договаривался? Большинство детей не просили их воспитывать так, как их воспитывали! На детей вообще это все свалилось без их желания! Ребенок может заботиться, скорее всего будет, заботиться о своих родителях, но это его **право**, а не безальтернативная обязанность, это не является его долгом.

Зато внедрение в голову ребенка такого убеждения очень выгодно самим родителям. Потому что а) родителей самих так воспитывали, б) это же очень удобно!!! Сказал ребенку "ты должен!" и всё, ему уже деваться некуда, потому что "должен". Отличный метод воспитания послушного исполнителя!



А хуже всего то, что эта манипуляция настолько крепко "забивается" в голову ребенка его родителями, что потом возникает эффект самоманипуляции - в его голове регулярно звучит голос "Я должен, я должен, я должен...." Таким образом человек сам себя лишает возможности выбора альтернативы...

На самом деле, право отстаивать свое мнение, право быть ответственным, а не должным — основа для здорового проявления личности в любых человеческих отношениях.

Ну, и как обычно, привожу примеры манипулятивного воздействия:

«Ты должна помогать маме!»

«Ты должен вовремя приходить домой!»

«Ты должна убираться в квартире.»

«Ты должна заботиться об окружающих, должна помогать им!»

«Ты не должен быть таким эгоистичным!»

«Ты должен был предвидеть последствия своих действий!»

«Ты должна отвечать за свои ошибки!»

Кстати, самоманипуляция этим понятием иногда вполне удобна, т.к. может иметь вторичные выгоды.

Жена думает: «Я *должна* заботиться о домашнем хозяйстве, я *должна* готовить, убирать, стирать, гладить, я *должна* заниматься ребенком.... А что *должен* мой муж? Ведь если я *должна* так много, значит и он должен быть что-то должен! Так... Сейчас придумаю..... он должен..., он должен... О! Придумала! Он *должен* любить меня! Он *должен* приносить много денег и обеспечивать нашу семью! Он *должен* быть мне верным! А еще, он *должен*...» и далее по списку... Всё! Безальтернативно! Возражения не принимаются!



Уроки Манипуляций. Урок третий.

Наш третий урок, посвященный манипуляциям, мы начнем с продолжения разбора той темы, на которой мы остановились - манипуляции «**ты должен!**»

У этой манипуляции, на самом деле, гораздо более широкий спектр применения, чем это может показаться на первый взгляд. Чувство долженствования часто возникает в нас даже тогда, когда сама фраза «ты должен!» не произносится.

Я уже упоминал ранее в статьях такое социальное правило, как «правило обмена».

Это правило гласит, что **мы обязаны постараться оплатить каким-то образом за то, что предоставил или дал нам другой человек**. Признательность и проистекающее из него чувство обязанности настолько часто сопутствует нам, что словосочетание «премного обязан» стало синонимом слова «спасибо». И эта признательность уходит своими корнями в глубокое прошлое, когда человечество жило, используя метод взаимного обмена.

Человеческое общество во времена первобытно-общинного строя извлекло определенную выгоду из правила взаимного обмена. Человек практически не мог выжить в одиночку в тот период, слишком много вокруг было опасностей. Находясь же в общине, оказывая друг другу помощь, разделяя процессы производства необходимых для выживания вещей по отдельным членам общины, человек значительно повышал свои шансы выживания. А, следовательно, раз тогда это правило так хорошо работало и показало свою «правильность», то нужно, чтобы члены общества придерживались этого правила и верили в него и дальше. Поэтому это правило стало одним из столпов воспитательного процесса, передаваемое из поколения в поколение в течение тысяч лет. Каждого из нас учили в детстве, что нужно жить в соответствии с этим правилом. Если тебе что-то дали, нужно чем-то и как-то отблагодарить человека. Если для тебя сделали что-то хорошее, то **ты должен** сделать что-то хорошее в ответ.



Именно на этом правиле выстраивается «моральный долг» детей по отношению к родителям, о котором я говорил во втором уроке. Ведь они же нам **СТОЛЬКО ДАЛИ!!!!**

Если же человек нарушает это правило, то к нему применяются социальные санкции, на него тут же вешается «ярлык» - лодырь, неблагодарный, необязательный человек, человек, который не отдает свой долг, бесчестный и другие, не менее неприятные эпитеты.

Эпоха изменилась, общественный строй изменился много раз, сейчас человек вполне способен прекрасно выживать и без участия и поддержки знакомых и соседей. Но правило живет внутри нас! И мы передаем его своим детям! Потому что нас так научили наши родители, потому что «это правильно». А еще, потому что это ВЫГОДНО! Особенно тем, кто сознательно или бессознательно научился использовать эту установку в своих целях. Ситуация доходит до того, что мы часто оказываемся одержимыми желанием отблагодарить, и, в результате, нас используют люди, которые стремятся заработать на нашей признательности.

Чувство морального обязательства – неприятное чувство. Большинство из нас не любит быть кому-то обязанными. Ощущение обязательства угнетает нас, от них хочется избавиться. И поэтому мы часто соглашаемся оказать бОльшую услугу в ответ, лишь бы сбросить с себя психологическую ношу долга.

Ну, и давайте посмотрим самые распространенные примеры:

- Консультант в магазине потратил на меня столько времени, так хорошо мне рассказывал, так старался, я не могу уйти и ничего у него не купить!
- Официантка в кафе была такая заботливая, спрашивала меня, понравилось ли мне их блюдо, быстро все приносила, и, вообще, очень душевная девушка. Я должен дать ей чаевые!
- Кто девушку ужинает, то ее и танцует.
- Дегустации в магазинах заставляют некоторых людей покупать те продукты, которые они попробовали.
- Товары, к которым «прикручены» подарки, покупают чаще, иногда не задумываясь о насущной необходимости самого подарка.



Сила правила взаимного обмена такова, что малознакомые или даже не очень приятные нам люди, делая нам одолжение, тем самым вынуждают нас выполнять их требования.

Коллега начинает оказывать вам помощь, пусть даже в самых мелких и незначительных делах, идет на уступки, а потом, как бы между прочим, попросит вас сделать ему маленькое одолжение – составить отчет, который он сам составлять не хочет.

Еще несколько вариант манипуляции, построенных на основе правила обмена и ощущения долженствования – тактика взаимных уступок. Она применяется в двух вариантах – уступка в виде благодарности и уступка с целью избежать вины:

- **Благодарность за уступку.** Манипулятор вначале выдвигает завышенное требование, а затем идет на уступки, скидывает цену или «выбивает специальные условия, только для Вас». Например, очень часто автосалон объявляет завышенную цену, а менеджер по продажам автомобилей потом обещает у шефа выбить скидку – специально для Вас.

- **Обмен, совершаемый с целью избегания чувства вины.** «Продавец» вначале выдвигает заранее неприемлемое пожелание, вы вынуждены отказаться, от «печалитесь» и соглашаетесь выдвинуть менее значимое требование, на которое вы охотно идете, поскольку внутри себя чувствуете обязанность «компенсировать» его расстройство и его уступку. Американский психолог Роберт Чалдини в своей книге «Психология управления» приводит такой пример:

«Как-то раз я прогуливался по улице, и вдруг ко мне подошел одиннадцати- или двенадцатилетний мальчик. Он представился и сказал, что продает билеты на ежегодное представление бойскаутов, которое состоится вечером в ближайшую субботу. Мальчик спросил, не хочу ли я купить несколько билетов по пять долларов за штуку. Поскольку представление бойскаутов было не тем мероприятием, которое мне хотелось бы посетить в субботний вечер, я отказался. «Хорошо, — сказал опечаленный мальчик, — если вы не хотите купить билеты, как насчет больших плиток шоколада? Они всего лишь по доллару за штуку». Я купил пару и немедленно осознал, что случилось нечто заслуживающее внимания, потому что: а) я не люблю шоколад; б) я люблю доллары; в) я остался с двумя ненужными мне шоколадными плитками; г) мальчик ушел с моими двумя долларами.»



Манипуляция № 5 - Заставить человека оправдываться и объяснять свои действия.

Чаще всего это манипуляция выполняется при помощи такого простого вопроса, как «**Почему?**»

«А почему ты сделала это?»

«А почему ты решил, что так будет лучше?»

Механизм этой манипуляции выглядит следующим образом.

Зависимость от мнения других людей формируется на основе детского представления, которое звучит так: «ты должен объяснять свое поведение другим людям, потому что они управляют тобой, они контролируют тебя, ты еще маленький и можешь наделать глупости! Ты несешь перед ними ответственность за свои действия. Ты должен оправдываться за свои поступки перед ними!»



Если вы уверенный в себе человек, у вас нет необходимости объяснять свое поведение другим, чтобы они решали: правильно ли оно или неправильно, корректно или некорректно. Конечно, другие люди всегда имеют право высказать вам свое мнение, высказать, что им не нравится то, что вы делаете. Вы же, в свою очередь, имеете право проигнорировать их замечания, или найти компромисс, или, пощадив их чувства, с уважением отнестись к их пожеланиям и полностью изменить свое поведение.

Рассмотрим простую ситуацию: покупательница возвращает продавцу пару туфель. «Почему они вам не нравятся?» - спрашивает ее продавец.

Подразумевается: как это они могут кому-то не нравиться? Задавая этот вопрос, продавец требует от покупательницы, чтобы она дала ему удовлетворяющие его объяснения, почему ей не нравятся босоножки. Если покупательница позволит продавцу считать, что непременно должны быть какие-то причины этой «нелюбви», она почувствует растерянность и, возможно, подчинится необходимости объяснять причину. Начав объяснять, она даст возможность продавцу высказать столь же обоснованные причины того, почему босоножки должны ей нравиться. Исход зависит от того, кто - она или продавец - выдумает больше причин, и, возможно, все кончится тем, что она останется с парой туфель, которые ей не нравятся. А продавец останется со своими деньгами, которые он ей не отдал.

Но гораздо чаще эта манипуляция звучит в близких отношениях - от родителей, от друзей, между супругами.



И, как правило, тот, кто задает этот вопрос «Почему?», подспудно считает, что он имеет право оценить объяснение второй стороны, и эта оценка будет значима, таким образом, он имеет право контролировать действия второй стороны. А если он имеет право ставить оценку, имеет право контролировать, значит вторая сторона, оправдывающаяся, должна «прислушиваться к его мнению». А другими словами, считать его оценку единственно правильной и подчиняться!

Некоторые родители, которым кажется, что взрослые дети уделяют им слишком мало своего внимания, просто достают своих детей этим вопросом. И в качестве оправдания очень сильно удивляются: «Ну, как это почему я хочу это знать? Я же твоя мама, я должна знать, что у тебя происходит в твоей жизни!»

По этому, всякий раз, когда вы слышите от кого-то вопрос «А почему ты..?», включайте своего "внутреннего ежика", который сразу насторожится и выставит иголки, и подумайте, а точно ли этот человек имеет право требовать от вас оправдания за свои действия?

А точно ли он имеет право ставить оценку вашему поведению?

А точно ли он имеет право контролировать вас?

Вы давали ему это право?



Уроки Манипуляций. Как им противостоять?

И так, мы с вами подошли к четвертому уроку по манипуляциям, и он будет посвящен, пожалуй, самой важной части – как противодействовать, противостоять манипуляциям.

Для того, чтобы более тщательно разобраться в этом вопросе давайте разделим всех манипуляторов на две группы:

- группа А: люди, которые важны для вас, значимы – родные, друзья, супруги – то есть люди, с которыми вы бы хотели поддерживать нормальные взаимоотношения;
- группа Б: люди, которые не значимы для вас и последующие отношения с которыми вы считаете не обязательными для себя – коллеги, знакомые, не знакомые вам люди.

Для первой группы людей, пытающихся вами манипулировать, при этом вы помните, что в 90% случаев эти манипуляции являются неосознанными с их стороны, вы можете использовать следующие 5 шагов:

1. Идентификация того, что против вас используется манипуляция,
2. Определение типа манипуляции,
3. Определение главной цели манипулятора,
4. Противодействие манипуляции и выход из нее,
5. Позитивное закрепление того, что главная цель может быть достигнута и без применения манипуляции.

В случае, если вы общаетесь с представителем второй группы, т.е. не значимым для вас человеком, то вы можете не использовать п.3 и п.5. Достаточно просто выйти из манипуляции и всё. Его последующая реакция, по большому счету, вас не очень сильно волнует. Схема прекращения и выхода из манипуляции с такими людьми будет состоять всего из трех этапов:

1. Идентификация того, что против вас используется манипуляция,
2. Определение типа манипуляции,
3. Противодействие манипуляции и выход из нее.

Давайте сначала, для простоты, разберем с вами противодействие манипуляциям именно второй группы людей, т.е. тех, кто для нас не очень важен, и чьи чувства мы с вами вовсе не обязаны оберегать.

Как идентифицировать, что против вас применяется манипуляция?

Любая манипуляция строится по следующей схеме:

- Манипулятор при помощи вербальных и невербальных сигналов формирует внутри вас негативное чувство – чувство страха, чувство вины, чувство стыда, чувство обесцененности, чувство неполноценности, чувство безысходности и безальтернативности...
- Под воздействием этих негативных чувств сильно повышается ваш внутренний уровень

тревожности,

- Манипулятор демонстрирует альтернативный вариант будущего, подает вам сигнал: «Сделай, как я хочу, как я предлагаю тебе, и у тебя не будет этих негативных чувств! Твоя тревога уменьшится!»
- Вы, несмотря на свое внутреннее несогласие с его альтернативным вариантом, принимаете его и делаете так, как он вам говорит, потому что ваша повышенная тревожность, подкрепленная сформированным негативным чувством «кричит» в вашей голове гораздо громче вашего разума.

Таким образом, любая манипуляция направлена на область ваших чувств. Не на область разума, интеллекта, а именно на то, чтобы вы на какой-то момент почувствовали себя плохо, дискомфортно, неприятно. Потом захотели избавиться от этого неприятного чувства и **ощущения тревоги**, и сделали так, как хочет манипулятор.



Вот через ваши внутренние чувства вы и можете определить, что вероятно против вас в настоящий момент применяется манипуляция.

Поэтому, «слушайте» себя, прислушивайтесь к своим внутренним ощущениям! Если вы в процессе разговора с кем-то вдруг заметили, что вам внутренне стало дискомфортно от его или ее слов, если вы заметили, что 3 минуты тому назад всё было нормально, а теперь внутри вас повисилась тревожность, если вы чувствуете, что вас подталкивают сделать то, что вам совсем не хочется делать, то, возможно, в данный момент времени этот человек пытается манипулировать вами.

Определение типа манипуляции.

Ну, тут все относительно просто. Вспомните первые три урока и попробуйте идентифицировать, какой тип манипуляции используется против вас.

Противодействие манипуляции и выход из нее.

А по этому шагу стоит поговорить подробнее и посмотреть на него более внимательно. Давайте сначала представим себе начало и ход диалога между манипулятором и его жертвой сточки зрения чувств, например, во время применения манипуляции страхом

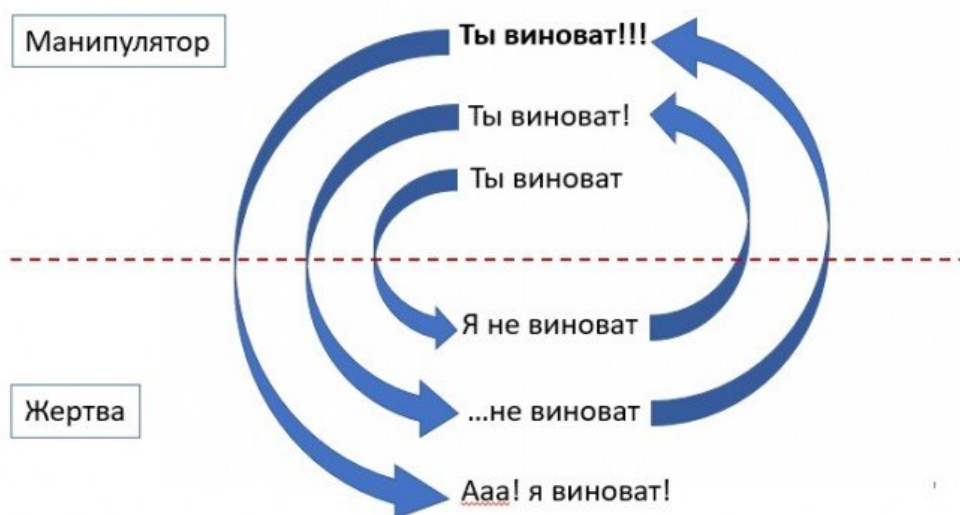
«Я напугаю тебя!» - «Я не боюсь!»

«Я еще сильнее напугаю тебя!» - «ну.., я всё равно стараюсь не бояться..»

«Я очень сильно напугаю тебя!!!!» - «Ааааа! Мне страшно!»

Это так называемый «**круг манипуляции**», хотя на самом деле это не круг, а скорее спираль.

Круг манипуляции



Парадокс состоит в том, что, пытаясь противостоять манипуляции обратным утверждением, бегая по этому кругу, жертва не выйдет из манипуляции и не убежит от манипулятора. Потому что он на втором-третьем «витке», видя, что его жертва сопротивляется, подключит другие типы манипуляции, которые усилят его первоначальную манипуляцию, например манипуляцию вины и обесценивания, или манипуляцию «почему?», а потом манипуляцию «Ты должен!»...

Так вот, выйти из манипуляции возможно только уходя в «другую плоскость», вырываясь из этого круга манипуляции.

Выход из манипуляции, формирующей у вас чувство страха.

Самым лучшим выходом из манипуляции страхом является **юмор**. Если вами манипулирует не очень нужный и важный вам человек, то можно высмеять его. Если манипулирует кто-то близкий, то можно посмеяться над ситуацией.

Я уже говорил, как много детей травмируются песенкой-колыбельной со словами «Придет серенький волчок и укусит за бочек». Те самые дети, которые получают невроз от страха темноты, страха того, кто сидит под кроватью. Те самые дети, которые потом боятся высунуть из

под одеяла руку или ногу и ложатся спать только вместе со своим «защитником» - любимой игрушкой.

Приведу пример из своей старой статьи [Почему на нас кричат? И что с этим делать...](#)

«В свое время столкнулся с простым рецептом, как помочь малышу не бояться Серого Волка, который «придет к нему ночью». Нужно просто переокрасить этого волка в розовый цвет. И добавить ему бантик. И еще длинные реснички. И посмеяться над ним.

После этого он будет уже совсем не таким страшным.»



Выход из манипуляции на чувстве вины и стыда.

Существует два выхода из круга манипуляции, формирующей внутри вас чувство вины или стыда, какой из них вам лучше применять зависит от того, в чем вас обвиняют.

Вас могут стыдить и обвинять за то, что вы сделали или вас могут обвинять в ситуации, которая, по сути, от вас не особо зависела, просто чтобы сделать вас «крайним».

Если вас обвиняют за действие, то самый лучший выход не говорить, что я "не виноват", а сказать, что **«Это было моё решение»**.

Если вас обвиняют за то, на что вы не могли особо повлиять, то вы можете сказать: **«Я имею право»**.

Пример из практики: У мужа запланирована важная встреча с утра. Но и он, и жена не услышали будильник и проспали. Чтобы понизить свою неуверенность и свою тревожность, муж начинает обвинять жену в том, что именно она не услышала будильник и не разбудила его. Вместо того, чтобы оправдываться, она (на этом этапе) может сказать: "Дорогой, я имею право проспать. Я просто человек, такой же, как и ты."

А если манипулятор на вашу фразу «это было моё решение» говорит вам, что это «неправильное

решение», то это уже манипуляция не чувством вины, а обесценивание, т.е. из предыдущей манипуляции вы уже вышли.

Выход из манипуляции, направленной на обесценивание вас.

Самый лучший вариант защиты от обесценивания ваших действий, ваших результатов, ваших трудов, это ответ «**А мне нравится!**» Потому что это ваш результат, и с вашей точки зрения он совсем не плох.

Выход из манипуляции, основанной на вашем долженствовании.

Вы помните, что «долженствование» - это лишение вас права выбора альтернативных вариантов будущего. Поэтому, самый лучший вариант выхода из такой манипуляции – это «**Я могу** это сделать, если я захочу».

Выход из манипуляции вопросом «Почему ты..?».

Здесь вам стоит убедиться, действительно ли человек пытается вами манипулировать или он просто просит вас объяснить ему то, что ему не совсем понятно. Проверить это можно встречным вопросом: «А для чего тебе нужны мои объяснения?»

Выходом же из этой манипуляции является ваш ответ «Потому что **я так хочу!**»

Доброе утро

Я так хочу



Хотя вполне подходят и варианты, которые использовались в манипуляции №2: «Потому что я так решил», «Потому что я имею на это право»

Что общего во всех этих вариантах выходов из манипуляций, которые я вам предлагаю использовать?

То, что за каждым из этих ответов стоит ваше твердое убеждение, что вы и только вы имеете законное право управлять своей жизнью. Вы и только вы имеете право контролировать себя.

Только ваши оценки своим действиям являются реальными и настоящими. Никто другой, со стороны, не может знать и понимать всех мотивов ваших поступков, никто другой не может увидеть мир вашими глазами, а значит никто другой не может объективно оценивать вас или ваши действия.

Это первое и самое важное правило уверенного поведения. А уверенное поведение и защита от манипуляций – это две части одного целого – вашего чувства уверенности в себе.

Это ваша жизнь, и то, что в ней происходит, касается только вас и никого больше.

Манипулирование вашим поведением возникает тогда, когда вам навязываются чуждые вам правила, на которые вы не соглашались и которые попирают ваше неотъемлемое право — самим решать, что и как делать в своей жизни.



В следующем, заключительном уроке мы с вами разберем тот важный момент, о котором я говорил выше – чем противодействие манипуляциям близких отличается от противодействия манипуляциям не очень важных и не очень нужных для нас людей.

Уроки Манипуляций. Урок выучен!

Мы с вами подошли к заключительной части этого цикла статей, заключительному уроку по манипуляциям. Что же нам делать, когда мы сталкиваемся с манипуляциями со стороны близких нам людей?

В самом начале необходимо отметить одну особенность манипуляций:

Если манипуляция, направленная в вашу сторону, прошла удачно с точки зрения манипулятора, ваша тревожность повышается. Если же вам удастся противостоять манипуляции и выходить из ее круга, тревожность повышается у манипулятора.

В этом главная причина, почему перечень этапов по выходу из манипуляции со стороны близких нам людей, указанных в четвертом уроке [Уроки Манипуляций. Как им противостоять?](#), отличается от этапов по противодействию манипуляции не значимых нам людей. Повышенная тревожность последних нас с вами не волнует. Скорее наоборот, она является нашей целью, так как демонстрирует манипулятору «С ним или с ней лучше не связываться! Себе дороже!» А вот близких нам людей в таком состоянии лучше не оставлять, иначе они очень скоро перестанут нам быть близкими.



Вспоминаем пять основных этапов выхода из манипуляции из нашего четвертого урока, которые я рекомендую использовать в отношении значимых для вас людей:

- Идентификация того, что против вас используется манипуляция,
- Определение типа манипуляции,
- Определение главной цели манипулятора,
- Противодействие манипуляции и выход из нее,
- Позитивное закрепление того, что главная цель может быть достигнута и без применения манипуляции.

Как я уже говорил ранее, идентифицировать манипуляцию можно просто наблюдая за тем негативным чувством, которое возникает внутри Вас в процессе общения (чувство вины, чувство

стыда, чувство страха, чувство обесцененности) или за уровнем вашей тревожности. Если уровень тревожности внутри вас повысился, вы почувствовали что-то неприятное, какое-то внутренне сопротивление, то с большой вероятностью можно сказать, что в данный момент вы испытываете на себе манипуляционное воздействие.

После этого достаточно легко определить, что за вариант манипуляции применяется к вам.

А вот третий шаг – определение главной цели манипулятора – скорее всего потребует от вас некоего времени для научения и закрепления его в виде вашего навыка. Поэтому надо будет потренироваться.

Иногда главные цели лежат на поверхности, иногда они достаточно глубоко скрыты внутри человека. Иногда бывают простые манипуляции, когда главная цель манипуляции совпадает с главной целью манипулятора. Иногда цель манипуляции и главная цель манипулятора не совпадают, хотя находятся «в одной плоскости». Парадокс!

Давайте посмотрим несколько примеров из практики.

Пример 1:

Сын договорился с мамой, что после ее работы они вместе пойдут за покупками. При этом сын ограничен по времени, у него есть свой план на вечер, и он рассчитывал на ее финансовое участие в этих покупках.

Мама, придя домой, собирается очень медленно, постоянно на что-то отвлекается. Сын, видя, что времени остается все меньше и меньше, начинает нервничать. Он начинает маму торопить, она в ответ еще сильнее замедляется и говорит: «Не хочешь ждать – иди один! (страх) Я и так на работе устала, а ты меня куда-то тащишь! (вина)»

Цель манипуляции – «веди себя так, как мне удобно, а не тебе вместе с твоими планами и делами.»

Главная цель манипулятора – "покажи мне, как сильно ты меня любишь, дай мне тепло, пожалей меня, позаботься обо мне, а не о своих покупках!"

Пример 2:

Мама говорит дочери: «Ну, что ты весь вечер сидишь дома? Пошла бы на улицу, погуляла...»

Дочь отвечает: «Не хочу, мне и дома хорошо»

Мама: «Смотри, сидишь в этой духотище... ты уже вся стала, как бледная поганка, совсем свежим воздухом не дышишь! (страх) Я же как лучше хочу для тебя, забочусь о твоём здоровье, какая же ты неблагодарная! (вина, стыд)»

Цель манипуляции – выпихнуть девочку на улицу.

Главная цель манипулятора – дома закончились яйца и подсолнечное масло, самой идти не охота, надо отправить дочь в магазин.

Пример 3:

Муж постоянно допекает жену: «Где ты была, почему ты это сделала, почему ты так поступила, а почему ты мне об этом не рассказала? (контроль) Ты разве не видишь, что все это мне не безразлично? Я же хочу знать, что происходит в твоей жизни! (вина)»

Цель манипуляции – контролировать действия жены, получить возможность оценки ее действий, установить свои правила поведения для жены, которым она будет подчиняться.

Главная цель манипулятора – уменьшить чувство неуверенности в самом себе.



Самое интересное, что главных целей у манипулятора значительно меньше, чем вариантов манипуляций □

Далее, после того как вы определили главную цель манипуляции, или вам кажется, что вы ее определили, переходите к четвертому этапу. Противодействие различным видам манипуляций мы с вами подробно разбирали на прошлом уроке.

Вам нужно продемонстрировать манипулятору, что вы достаточно легко можете выйти из формируемого им круга манипуляции, а поэтому применять манипуляции к вам бесполезно.

И после этого необходимо позитивно закрепить вашу победу, это ваш пятый шаг.

Ваше «ускользание» из его ловушки, воспринимается манипулятором негативно. Даже если манипуляция было бессознательная, все равно этот человек чувствует, как его тревожность повышается, так как ваш легкий и изящный выход из его манипуляции демонстрирует ему, что он теряет привычную возможность воздействия на вас, возможность использовать вас для достижения или приближения к своей цели. Но это человек близок вам, значим для вас. По этому бросать его в таком состоянии повышенной тревожности нельзя.

Лучше всего подойти к нему и, уделив ему буквально одну минуточку 100% своего внимания, продемонстрировать ему как своими словами, так и невербально, что вы

а) понимаете его главную цель

б) вполне можете дать ему ее без всяких манипуляций с его стороны.

Да, это потребует от вас усилий. А еще это потребует времени и частых повторений – так уж устроены модели поведения людей, что быстро они не корректируются.

Но со временем, регулярно выходя из манипуляций и демонстрируя, что вы тем не менее остаетесь рядом и можете дать этому человек то, что на самом деле ему хочется, что ему нужно - тепло, заботу, внимание, любовь, и т.д., - вы сможете приучить близкого вам человека не применять к вам свои манипуляции, не использовать их в вашу сторону в процессе общения.

И это позволит вашим отношениям перейти на новый, более высокий уровень!



Кстати, понаблюдайте и за собой, а как часто вы применяете манипуляции в отношении окружающих вас людей? :)))

Послесловие:

Уважаемые читатели, пишите мне, на сколько вам в вашей жизни помогли эти уроки, на сколько вам удалось научиться справляться с манипуляторами. Делитесь своими историями, я буду очень рад их прочитать и дать вам обратную связь!

Автор: [Гришин Владимир Олегович](#)