

Влияние и противостояние чужому влиянию

- **Манипуляция** — это скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.
- Ключевое слово здесь — “скрытое”.
- При манипуляциях внешний смысл слов, обращения или действия по отношению к другому человеку не совпадает со смыслом внутренним.
- Внешний смысл слов, как правило, является невинным, не содержащим какого-то ущемления потребностей другого человека, зато внутренний смысл несет содержание, подводящее этого человека к тому, что хочет от него автор манипуляции.

Для иллюстрации понятия манипуляции приведем пример:

- В данном случае это пример манипуляции на потребности человека красиво выглядеть в глазах объекта воздыхания. Представьте, что вы мужчина. Получилось? Вы сидите в летнем кафе с девушкой, за которой вы ухаживаете и ведете с ней светскую беседу о жизни и любви.
- И вот к вам подходит симпатичная девочка-подросток (или не менее милостивая бабушка) с букетиком цветов и предлагает вам их приобрести. Как вы думаете — это обычное слегка навязчивое предложение о покупке или манипуляция?

• Ответ: манипуляция. Почему? Потому что здесь есть скрытый расчет на то, что вам будет неловко отказаться от покупки цветов для этой девушки (а для кого же еще!?) на глазах у самой девушки.

• Ведь она же подумает, что вам для нее цветов жалко, и вы будете целый час чувствовать себя скрягой и дураком. Поэтому зачастую мужчине легче откупиться от своей неловкости и не портить вечер. На это и расчет.

Существуют не только однократные разовые манипулятивные действия, но и целые продолжительные **манипулятивные игры.**

- Приведу пример манипулятивной игры из практики полицейских и следователей. Здесь одним из эффективных способов добиться от задержанного показаний является игра в “доброе и злое полицейское”.

- Такая манипулятивная игра создает ощущение, что можно отделаться малой кровью, согласившись с хорошим и вежливым полицейским, пока опять не активизировался злобный и жестокий.
- И что компромисс с “добрым” лучше, чем попасть в лапы “злого” и хлебнуть с ним горя по полной программе.

•Выгода при манипуляции может быть не только материальная, но и психологическая: повышенное внимание значимых людей, повышение самооценки, приобретение более высокого авторитета и уважения и т.п.

- Например, за искрометными шутками в адрес других людей обычно имеет место именно такой скрытый смысл, прячущийся за внешним желанием просто повеселить и развлечь товарищей.
- Человек, отпускающий шутки в адрес других, как правило, не видит другой возможности завоевать авторитет в компании и пользуется таким накатанным для себя способом.
- То, что при этом он задевает других, снижает их авторитет, он либо не осознает, либо пренебрегает этим незначительным фактом.
- Таким образом, юмор на других людей тоже носит манипулятивный характер.

- Напрашивается вопрос. Как оценивать явление манипуляции: со знаком плюс или со знаком минус? Хорошо это или плохо? Использовать это в жизни или искоренять?
- Напрашивается ответ. Если манипулирую я — хорошо, если манипулируют мною — плохо. Шутка))
- На самом деле манипуляция — это ни хорошо, и ни плохо. В целом это явление нейтральное. По своей сути манипуляции — это инструмент, который может быть использован в различных целях.
- В зависимости от того, в каких руках он находится. Так же как нож может служить как инструментом для хирургических операций, так и орудием убийства.

- Если вы столкнулись с манипуляцией, то для оценки конкретной ситуации, предлагаю опираться на два критерия.
- **Первый.** Какой мотив и желаемый результат у автора манипуляции? Если это не только выгода себе, но и желание добра вам, то это заслуживает если не положительной оценки, то хотя бы снисхождения. Например, родители частенько манипулируют своими детьми, всеми правдами и неправдами вынуждая их ложиться вовремя спать, делать зарядку, ходить в школу и т.д. Делают они это не только ради себя, но и ради блага в будущем своего чада, которое пока не способно оценить по достоинству эту заботу.

- **Второй.** Бывает, что скрытый мотив манипуляции не особенно-то и скрывается. И тогда у объекта приложения этой манипуляции есть истинный, а не навязанный выбор.
- Если присмотреться, мы с вами живем в мире манипуляций, и бояться их не стоит, а стоит хорошо уметь в них разбираться и обращать знание о них на пользу себе и другим людям. Все это тоже один из таймов игры под названием “жизнь” и эта игра тоже может быть занимательной.

Список манипулятивных фраз

- Список примерных фраз, имеющие целью привлечения повышенного внимания и привязывания одного хорошего человека (объекта манипуляции) к другому (манипулятору).
- Интонации: от восторженных и радостных до проникновенных и трагических.
- Речь для краткости идет от имени мужчины, кроме фраз и ситуаций, более характерных для женщин (например “Я беременна”).

- 1. Я впервые встречаю такого человека, как ты!
- 2. Дай я тебе помогу!
- 3. Да не слушай ты их, ты такая хорошая!
- 4. Мне с тобой так легко и просто!
- 5. Все будет так, как ты захочешь!
- 6. Я тебя так понимаю!
- 7. Ты самая, самая...
- 8. Остайся, и ты не пожалеешь!
- 9. Мы созданы друг для друга!
- 10. Я люблю только тебя!!!
- 11. Я докажу тебе, что я тебя люблю!

- 12. Я не могу без тебя!!!
- 13. Я так к тебе привязался...
- 14. Понимаешь, мне хорошо только с тобой.
- 15. Ты единственная, кто меня понимает.
- 16. Я такой слабый, а ты такая сильная.
- 17. Ты единственная, кто сможет мне помочь.
- 18. Я всегда буду присутствовать в твоей жизни!
- 19. Я тебя никому не отдам!
- 20. Где ты была с семи до десяти?
- 21. Ты меня любишь?
- 22. Куда ты без меня?
- 23. Если ты меня любишь, то...

- 24. Я не дам тебе жить спокойно!!
- 25. Я жду от тебя ребенка...
- 26. Я уже не жду от тебя ребенка...
- 27. Кому ты такая, кроме меня, нужна!
- 28. Не до свидания, а прощай!!!
- 29. Ты меня больше никогда не увидишь!!!
- 30. Расставаясь, мы делаем несчастными наших детей!!
- 31. Я отдала тебе лучшие годы!!!
- 32. Я для тебя пожертвовал всем!!!
- 33. Дочка тебя вспоминает...
- 34. Пусть тебе будет без меня хорошо.
- 35. Если ты уйдешь, то я...

- 36. Ты меня совсем не любишь???
- 37. Ты меня не любишь!!!
- 38. Ну почему ты так со мной?
- 39. А помнишь, как мы с тобой...?
- 40. Я для тебя столько сделал, а ты...!
- 41. Ты не сможешь жить без меня!
- 42. Мне без тебя плохо...
- 43. Давай останемся друзьями.
- 44. Мы в ответственности за тех, кого приручили!!
- 45. Что скажут люди??!!
- 46. Наше расставание сделает несчастными многих людей.

Манипулятивные игры

- 1. Убеждение человека в его уникальной привлекательности.
- 2. Убеждение человека в своей уникальной привлекательности.
- 3. Планирование счастливого совместного будущего без учета реальных средств его достижения.
- 4. Попытка стать неотъемлемой частью жизни любимой (любимого).
- 5. Попытка переложить ответственность за возникновение своих чувств на любимую (любимого).
- 6. Воспоминания о хорошо проведенном вместе времени.
- 7. Дорогие подарки и недешевые услуги в расчете: “теперь он мне должен”.
- 8. Игра в “маленькую и слабенькую” рядом с “большим и сильным”.
- 9. Игра в “большого и сильного” рядом с “маленькой и слабенькой”.
- 10. Рассмотрение ситуации с точки зрения общественной морали.
- 11. Напоминание о попутно создавшихся связях и о возможности их разрыва при прекращении отношений.
- 12. Попытка сделать “запретный плод” из продолжения отношений.
- 13. Чередование восторженности и холода: техника “мексиканского душа” (по ассоциации с сериалами).
- 14. Напоминание об усилиях и времени, потраченных на партнера.

Способы нейтрализации манипуляций

• **Первое.**

- Понять, увидеть, осознать скрытый мотив общения в вашем партнере. Это возможно, если вы внимательны, имеете психологический опыт и доверяете своей интуиции.
- По микродвижениям глаз, минимальной мимике лица, интонациям голоса, жестам и малоуловимым движениям тела психологически компетентный человек может догадаться о наличии фальши в действиях и речи человека. По-простому говоря, лукавит он или нет.
- Если догадываетесь, что, может быть, не все чисто, то следующий шаг: понять, что же он действительно хочет.
- Для этого поставьте себя на его место — чтобы вы сами делали, как бы себя вели, какие идеи попытались бы реализовать? Дело в том, что мы все очень похожи (как ни хочется верить в собственную уникальность) и то, что вы придумаете, скорее всего, придумал и он.

- “Прокрутите” возможные варианты и озарение может вас посетить. Не скажу, что проникнуть в сознание другого человека так уж легко, но ведь жизнь вообще штука непростая.

- **Второе.**

- Если манипуляция предполагает наличие скрытого мотива и это и есть ее основное оружие, то нейтрализацией оружия будет освещение, прояснение скрытого мотива в вашем общении. Образно говоря, “высвечивание фонарем” лишает манипуляцию скрытого смысла. Того, что ее и делает манипуляцией.
- Например, если человек при людях направляет свой юмор на вас, высмеивает вас или ваши ценности, и вы догадались, в чьих глазах он хочет подняться, можно спокойно ему сказать:

“Я понимаю, что ты очень хочешь казаться остроумным в глазах Марины — мы уже оценили твой юмор, он великолепен, спасибо”.

Когда вскрыт смысл — крыть уже нечем, игра теряет свое продолжение и смысл.

- Однако, если вы догадались о содержании манипулятивной игры, которая с вами ведется, не обязательно сразу ее прекращать.
- Ведь в этом случае вы имеете козыри на руках: оппонент же еще не знает, что вы уже догадались о скрытом смысле.
- Этот козырь вы можете использовать, как хоккеисты используют численное преимущество.

- **Существует множество способов и видов манипуляций, однако исходя из того, на каких наших чувствах играет манипулятор, их можно разделить на шесть основных типов.**

6 типов манипуляций в общении:

1. Манипуляция любовью. В детстве вам говорили: «Если ты будешь так кривляться, я тебя любить не буду». Хотя на самом деле имели в виду: «Слушайся меня». Босс вам говорит: «Мы умеем ценить своих сотрудников, у нас дружная команда единомышленников. Поэтому редко кто уходит из нашего коллектива по своей воле ». Хотя на самом деле имеет в виду: «Мы будем к тебе хорошо относиться, если ты будешь хорошо работать»

Особенности этой манипуляции

Одна из самых коварных и жестоких манипуляций, которыми часто пользуются в семьях. Ребенок, привыкший к такому обращению, начинает понимать что самые близкие люди не принимают его целиком, любят не за то, что он есть, а за то, что он что-то делает или не делает. В партнерских отношениях, такие разговоры также не приводят ни к чему хорошему.

- 2. Манипуляция страхом.** В детстве вам говорили: «Не будешь делать уроки, станешь дворником». Хотя на самом деле имели ввиду: «Я не знаю, как тебя еще заставить делать уроки».

- Особенности этой манипуляции**

- Использование людских страхов – одни из самых любимых приемов манипуляторов всех типов и мастей. Очень часто они играют на недостаточной информированности человека. Поэтому, если вам регулярно пудрят мозги по поводу неких мифических опасностей и призывают сделать то или иное, чтобы избежать их – наведите справки.

•**3. Манипуляция неуверенностью в себе.** В детстве вам говорили: «Русский ты сделала, я вижу. А давай посмотрим, что у тебя не получается?». Хотя на самом деле имели ввиду: «Ты все равно ни на что не способна без моей помощи». Хотя на самом деле хочет сказать: «Я имею право делать, что хочу».

Особенности этой манипуляции:

•Манипуляция - это всегда вопрос власти, а в данном случае он стоит наиболее остро. «Я – начальник, ты – дурак», - так можно перефразировать большую часть приведенных здесь высказываний. Проблема начальника-манипулятора (будь он мамой, папой, боссом или президентом) заключается в том, что он не обладает реальным авторитетом, не является властью, но хочет ей быть. С ним, безусловно, можно начать играть в «поддавки» и льстить. Но этой лести ему никогда не будет достаточно.

4. Манипуляция чувством вины. В детстве вам говорили: «Опять получила два по химии? Тогда будешь мыть посуду». Хотя на самом деле имеют ввиду: «Мне лень мыть посуду, но неудобно тебя просить об этом».

Особенности этой манипуляции

Она очень распространена в семейной жизни, ее частое использование приводит к тому, что муж и жена начинают играть в увлекательную игру – коллекционирование чужих провинностей. Кто больше насобирал, тот выиграл, читай – получил права на реализацию своих сокровенных желаний. Хотя совершенно непонятно, почему это само собой разумеющееся право нужно завоевывать таким странным и неприятным способом?

5. Манипуляция чувством гордости (идеей «сверх я») В детстве вам говорили: «Почему ты боишься прыгнуть с вышки, ты же отличник?». Хотя на самом деле имели в виду: «Не трусь». На работе вам говорят: «Мы знаем, что вы – перспективный сотрудник. Мы в вас верим, поэтому предлагаем вам повышение, правда с сохранением старой зарплаты». Хотя на самом деле имеют в виду: «на вашем тщеславии мы решили немного сэкономить».

Особенности этой манипуляции

Тщеславие возведено в ранг главной идеи западной цивилизации. Быстрее, выше, сильнее и дальше со всеми остановками вплоть до конечной. Главное не останавливаться и не задумываться. Хотя Карл Юнг, психолог, философ и вообще толковый человек, говорил о том, что первая половина жизни – это учеба, поиски работы, женитьба. Беготня, одним словом, но беготня оправданная. Если во второй половине человек патологически настроен на приобретение и стремление кого-то догнать – он заболевает.

6. Манипуляция чувством жалости. Как это происходило в детстве: «Тебе меня совсем не жалко, я так устаю, а ты не ешь совсем ничего»! Как это происходит в семье: «У меня весь день голова болит, кстати, супруги Петровы зовут нас на уикенд. Жалко ты не сможешь поехать» Как это происходит на работе: «Помните у меня хомяк был. Белый такой. Пушистый. Умер. Можно я уйду пораньше?» Как это происходит в политике: «Наша партия Фиолетовых, конечно же, не сможет получить парламентское большинство. За нами же не стоят олигархи. И эфирного времени нам не предоставляют...»

Особенности этой манипуляции

Она такая, немного детская, школьная – «Мариванна, у меня зуб заболел, можно я домой пойду». Существуют очень коварные и тонкие манипуляторы чувством жалости - "жертвы", которые все время жалуются на жизнь и собирают дивиденды – слова ободрение и помощь. Эти "жертвы" также являются вампирами. Они могут бесконечно долго обсуждать с вами их жизненную ситуацию, но никогда не сделают ничего, чтобы что-то изменить. Потому что они – счастливые жертвы.

Как не стать жертвой манипулятора?



- **Шаг первый.** Логика: поскольку чаще всего в манипулятивном сообщении нет никакой связи, между первой частью и второй («если ты будешь пить латте с подругами, я не буду зарабатывать деньги»), можно объяснить манипулятору, что в его фразе отсутствует логика. Иногда это помогает.
- **Шаг второй.** Неловкость: иногда манипулятивное высказывание звучит вполне логично, но имеет скрытый подтекст. Ставить манипулятора в неловкое положение – увлекательное занятие. «Ты говоришь, что очень уважаешь меня, потому что хочешь уйти пораньше? Ну так, так и говори».
- **Шаг третий.** Оцените: обычно манипулятор не уверен в себе, а иначе, зачем бы ему манипулировать? Своим поведением, он пытается обеспечить себе власть над окружающими, хотя больше всего его заботит собственная безопасность. Дайте ему почувствовать себя комфортно, скажите, что понимаете, цените и принимаете его. Увидите, тяга превращать людей в марионеток уменьшится.

- **Шаг четвертый.** Сделайте свой выбор: манипулятор давит на ваши чувства и надеется тем самым заставить сделать то или иное. Однако, то, что люди заставляют нас испытывать те или иные чувства – это миф. Чувства находятся внутри нас и никто кроме нас не в состоянии их «включить» и «выключить». Вас пугают? Ответьте иронией. Вас берут на слабо? Ответьте удивлением. Вас выводят из себя? Помните о том, что это лишь приглашение, которое вы можете принять и от которого вы можете отказаться. Манипулятор будет озадачен.
- **Шаг пятый.** Понять себя: в каждой семье принято реагировать на события определенным образом. В одной семье принято над всем подшучивать, в другой – расстраиваться по поводу и без, в третьей – винить в своих бедах только себя и посыпать голову пеплом. Дети, которые выросли в этих семьях, получают эту «ведущую» эмоцию по наследству. Они будут иронизировать, печалиться и мучиться чувством вины соответственно, чаще, чем другие. Можно предположить, что когда эти дети вырастут им будут чаще попадаться манипуляторы, которые будут играть

Время манипулятора:

- Манипулятор очень редко живет настоящим.
- Чаще всего, он либо вспоминает прошлое – «я не могу оправиться после того, как моя кошка пять лет назад выпрыгнула с балкона» - и еще в нем оправдание своим недостаткам и бездействию.
- Либо он говорит о каком-то туманном будущем «не будешь есть котлеты, не поступишь в институт» или «мы в вас верим и когда-нибудь непременно это отразится и на вашем финансовом отношении».
- Но здесь и сейчас у манипулятора ничего не происходит.
- Ему все время некогда, он постоянно занят. Его бы можно было бы по-человечески пожалеть, но мы так поступать не станем.
- Потому что он добивается от нас именно чувства, чтобы его использовать не по назначению.

Техники противостояния манипуляциям

- 1. Техника бесконечного уточнения
- 2. Техника «внешнего» согласия или «наведения тумана»
- 3. Техника испорченной пластинки
- 4. Техника английского профессора

Умение говорить «нет»



- Если вы никому не отказываете, это еще не значит, что вы действуете во благо. Если вы не умеете говорить «нет», другим людям будет нетрудно заставить вас поступать так, как им хочется. Умение твердо возражать — это важный этап в борьбе за самостоятельность мышления и поведения, за твердое следование своим намерениям.

- Существуют ситуации, при которых отказ более гуманен по отношению к окружающим, нежели тщетные усилия удовлетворить их желания.
- **Первая группа** — это ситуации, в которых вы точно знаете, что не сможете выполнить просьбу. Тем не менее, вы соглашаетесь, а затем ее не выполняете. Так вы подводите человека, который на вас рассчитывал. Вы бы не причинили ему такого вреда, если бы сразу известили, что его просьба не будет выполнена.
- **Вторая группа** ситуаций обычно связана с любовными отношениями, лишенными взаимности. Если вам симпатизирует человек, который вам не нравится, а вы с ним встречаетесь для того, чтобы не расстроить его отказом, вы неизбежно причините ему еще большую боль позже, когда будете вынуждены сказать правду. Вы глубоко раните человека на более продолжительное время, потому что в самом начале не сумели сказать ему «нет».
- **Третья группа** ситуаций относится к тем случаям, когда выполнение просьбы влечет за собой нарушение закона или может причинить кому-нибудь вред, а вы этого не хотите.

Прямолинейное Мы просто
"нет" говорим "нет",
уверенно и
убедительно, не
извиняясь и не
оправдываясь

"Нет", "Нет, нет, я Удобно
не могу это использовать в
сделать", "Нет, я тех случаях,
предпочитаю когда мы не
этим не хотим раскрывать
заниматься" истинную
причину отказа.
Мы имеем на это
полное право

**Рефлексивное
"нет"**

Мы отражаем
содержание
и/или чувства
собеседника,
добавляя в конце
свое "нет"

Я понимаю, что
для тебя это
очень важно, но,
к сожалению, я
не смогу это
сделать"

Эффективно в
том случае, когда
мы, даже
несмотря на
понимание
проблемы
собеседника, не
можем и/или не
хотим выполнить
его просьбу

**Обоснованное
"нет"**

Мы говорим
"нет" и кратко
раскрываем
подлинную
причину нашего
отказа

"Я не смогу это
сделать, потому
что в ближайшие
дни я очень
загружен
работой"

Эффективно в
том случае, если
мы имеем
серьезную
причину для
отказа и готовы
искренне
раскрыть ее

**Отсроченное
"нет"**

Мы не даем ответ
немедленно, а
просим
собеседника дать
время на
обдумывание

"Мне надо
подумать. Я
скажу тебе
позже"

Эффективно в
том случае, если
мы не уверены в
том, что можем
выполнить
просьбу и/или не
можем решить
для себя, хотим
мы это сделать
или нет

Компромиссное
"нет", или "нет"
наполовину

Мы говорим, что
в принципе
могли бы
выполнить
просьбу, но при
тех условиях,
которые нам
удобны

"Я не могу
сделать это
сегодня, но я мог
бы это сделать
завтра"

Этот отказ
эффективен в том
случае, если мы
искренне готовы
выполнить
просьбу, но на
других условиях

Техники отказа

- **1. Отказ-опасение.**

- Например: «Боюсь, что это невозможно».

- **2. Отказ-сожаление.**

- Например: «Мне очень жаль, но я не смогу этого сделать»; «Мне очень не хочется вас огорчать, но мой ответ отрицательный».

- **3. Отказ-вынужденность.**

Например:

- • «Я вынужден(а) отказаться от этого предложения»;
- • «Увы! Другие мои обязательства требуют, чтобы я отказался»;
- • «Придется мне все же ответить отказом».

Манипуляция все же предпочтительнее,
чем физическая расправа или прямое принуждение.

Е. С. Доценко, 1996. С. 66