

Арт Гаспаров

# 7 ЕЖЕДНЕВНЫХ 7 МАНИПУЛЯЦИЙ

КАК  
НЕ РАСТЕРЯТЬ  
ТО, ЧТО ЕСТЬ...

И ПОЛУЧИТЬ ТО,  
ЧЕГО НЕТ,  
НО ОЧЕНЬ  
ХОЧЕТСЯ...



## Annotation

В книге последовательно и подробно описываются 77 мощных манипуляций, с которыми люди сталкиваются постоянно.

Причем большинство приемов используют вовсе не мошенники, а люди из нашего окружения.

Манипулятором в той или иной степени является любой человек. Осознанно или нет, наши друзья, коллеги по работе и даже самые родные люди стараются оказать на нас психологическое давление, подталкивают к действиям исключительно в их интересах.

Открыв для себя тайный мир манипуляций и овладев продвинутыми техниками защиты, вы сможете с успехом противостоять коварным психологическим трюкам не только профессиональных мошенников, но и хитрых людей из близкого окружения.

Вы с легкостью научитесь определять манипуляции, быстро их переигрывать и разворачивать в свою пользу даже самые сложные и опасные ситуации.

- 
- [Арт Гаспаров](#)
    - 
    - [ЧАСТЬ I](#)
      - [ОТ АВТОРА](#)
      - [НА КОГО ОХОТЯТСЯ МОШЕННИКИ И МАНИПУЛЯТОРЫ](#)
      - [КАК ДЕЙСТВУЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ И МОШЕННИКИ](#)
      - [НА КАКИХ КАЧЕСТВАХ ИГРАЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ](#)
      - [КАК РАСПОЗНАТЬ МАНИПУЛЯТОРА](#)
      - [КТО ТАКИЕ МНИМЫЕ БЛАГОДЕТЕЛИ](#)
      - [КТО ТАКИЕ ВОДОЛЕЙЛО И КАК НЕ ПРОМОКНУТЬ В РАЗГОВОРЕ](#)
      - [КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯТОРАМ](#)
      - [КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ ШАНТАЖУ И УЛЬТИМАТУМАМ](#)



- [Манипуляция № 35 «КОМАНДНЫЙ ТОН»](#)
- [Манипуляция № 36 «ССЫЛКА НА ДРУГА»](#)
- [Манипуляция № 37 «РАЗНЫЕ ОКНА»](#)
- [Манипуляция № 38 «ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»](#)
- [Манипуляция № 39 «ИСКЛЮЧЕНИЕ ИЗ ПРАВИЛ»](#)
- [Манипуляция № 40 «МНЕ ЕЩЕ ХУЖЕ»](#)
- [Манипуляция № 41 «СМЕНА РЕЧИ»](#)
- [Манипуляция № 42 «СБИТЬ СО СЛЕДУ»](#)
- [Манипуляция № 43 «АВОСЬ ПРОКАТИТ»](#)
- [Манипуляция № 44 «СЛАБОЕ ЗВЕНУ»](#)
- [Манипуляция № 45 «ЛОЖНЫЙ ИМИДЖ»](#)
- [Манипуляция № 46 «НУ ТЫ ЗАПУТАЛ»](#)
- [Манипуляция № 47 «ГУДВИН»](#)
- [Манипуляция № 48 «ПО НАШИМ ПРАВИЛАМ»](#)
- [Манипуляция № 49 «ДРУЖИМ ПРОТИВ»](#)
- [Манипуляция № 50 «НА ВНЕЗАПНОСТЬ»](#)
- [Манипуляция № 51 «Я НЕ Я»](#)
- [Манипуляция № 52 «ЧТО-ТО ОДНО»](#)
- [Манипуляция № 53 «ЛОЖНОЕ СРАВНЕНИЕ»](#)
- [Манипуляция № 54 «ТЫ ПЕРВЫЙ»](#)
- [Манипуляция № 55 «НИКТО КРОМЕ НАС»](#)
- [Манипуляция № 56 «НЕ РАССЛЫШАЛ»](#)
- [Манипуляция № 57 «ЛУКАВЫЙ ПРОДАВЕЦ»](#)
- [Манипуляция № 58 «ДИСКОМФОРТ»](#)
- [Манипуляция № 59 «ШПИОНСКИЙ КРОТ»](#)
- [Манипуляция № 60 «ПРИНЦИП ПРИВЫЧКИ»](#)
- [Манипуляция № 61 «СТАРОЕ – НОВОЕ»](#)
- [Манипуляция № 62 «УХОДЯЩАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ»](#)
- [Манипуляция № 63 «ЛОВУШКА ФИНИША»](#)
- [Манипуляция № 64 «СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ»](#)
- [Манипуляция № 65 «КОВАРНОЕ СОГЛАСИЕ»](#)
- [Манипуляция № 66 «ДЛЯ ТЕБЯ»](#)
- [Манипуляция № 67 «МНИМАЯ АЛЬТЕРНАТИВА»](#)
- [Манипуляция № 68 «ШАНТАЖ ОТКАЗОМ»](#)
- [Манипуляция № 69 «МАЯТНИК»](#)
- [Манипуляция № 70 «ЗЛОЙ ТЕЛЕФОН»](#)

- Неполитизированная социальная концепция ЛЕНТА ГЛАЗА
  - Манипуляция № 71 «СМИ»
  - Манипуляция № 72 «ТУДА – СЮДА»
  - Манипуляция № 73 «ЧЕРНЫЙ ХОД»
  - Манипуляция № 74 «ХИТРЫЙ ДОГОВОР»
  - Манипуляция № 75 «ТЫ НИКТО»
  - Манипуляция № 76 «ТРАВЛЯ»
  - Манипуляция № 77 «САМАЯ ПЕРВАЯ МАНИПУЛЯЦИЯ НА ЗЕМЛЕ»
  - ЧАСТЬ III
    - КАК ПОНЯТЬ, ЧТО «ДРУЗЬЯ» ВАС ИСПОЛЬЗУЮТ
    - КАК УЗНАТЬ, ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ЧЕЛОВЕК НАС НЕДОЛЮБЛИВАЕТ
    - КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ТОКСИЧНОГО ЧЕЛОВЕКА
    - ЧТО РЕШИТЕЛЬНО ДОЛЖНО НАСТОРОЖИТЬ В РАЗГОВОРЕ
    - КАК ВЗЯТЬ ВЕРХ НАД НЕПРИЯТНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ
    - КАК ПРАВИЛЬНО РЕАГИРОВАТЬ НА ХИТРЫЕ И НЕВЫГОДНЫЕ ПРОСЬБЫ
    - СЕКРЕТЫ ОТНОШЕНИЙ: СТОИТ ЛИ ЖАЛЕТЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ
    - ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ
-

# **Арт Гаспаров**

## **77 ежедневных манипуляций**

Серия «Практический тренинг»

© Гаспаров Арт, текст

© ООО «Издательство АСТ», 2020

\* \* \*

**ЧАСТЬ I**  
**ВСТУПЛЕНИЕ ИЛИ СОРВИТЕ С**  
**ГЛАЗ ЛЕНТЫ**

## ОТ АВТОРА

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

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

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

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

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

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

использующие те или другие нечистые и жесткие интеллектуальные приемы.

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

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

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

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

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

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

# **НА КОГО ОХОТЯТСЯ МОШЕННИКИ И МАНИПУЛЯТОРЫ**

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

## **НА ХОРОШИХ ЛЮДЕЙ**

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

## **НА ВПЕЧАТЛИТЕЛЬНЫХ**

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

## **НА САМОУВЕРЕННЫХ**

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

## **НА НЕСАМОСТОЯТЕЛЬНЫХ**

Несамостоятельные лица также часто становятся легкой добычей. Почему? Все дело в работающей в голове человека психологической программе ориентированности, в соответствии с которой некоторые в

своих действиях и решениях ориентируются не на свои мысли, а на поведение и мнения окружающих их людей. Такова их природа: принимать выбор, в большей степени, основываясь на чужом мнении.

### **НА ОДИНОКИХ И НЕУВЕРЕННЫХ**

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

# КАК ДЕЙСТВУЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ И МОШЕННИКИ

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

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

## ПРЕЗЕНТАЦИЯ

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

Классическая схема убеждения разворачивается по формуле:

**мысль + подробное объяснение + лже-факты + визуальные эффекты**

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

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

## ДЕМОНСТРАЦИЯ

Еще одно хитрое действие манипулятора, которое активно им используется в ходе психологического влияния на разум жертвы. Доверчивому человеку показываются, на первый взгляд, весьма убедительные доказательства. У лже-олигарха невзначай под рукой

окажутся фальшивые документы его компаний, или у лже-посредника будут ненастоящие фотографии с известными личностями, их визитки. И так далее.

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

# НА КАКИХ КАЧЕСТВАХ ИГРАЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ

Для достижения своих интересов манипуляторы давят на различные человеческие качества.

## **ЧУВСТВО СТЫДА**

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

## **ЧУВСТВО ВИНЫ**

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

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

Вы можете услышать что-то вроде:

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

## **ЖАДНОСТЬ**

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

## **ЛЕНЬ**

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

## **СТРАХИ**

Манипуляторы также любят воздействовать на самые разные страхи человека:

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

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

# КАК РАСПОЗНАТЬ МАНИПУЛЯТОРА

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

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

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

## РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СЦЕНАРИИ ПОВЕДЕНИЯ МАНИПУЛЯТОРОВ

### СВЕРХАКТИВНОСТЬ

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

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

### ПОВЫШЕННАЯ НЕЯСНОСТЬ

В противовес чрезмерной активности выступает повышенная скрытность и завуалированность, которой также часто пользуются манипуляторы. Вот Вы встретились с потенциальным партнером, час ведете переговоры, а он так и не озвучил, что ему нужно на самом

деле. Или какой его открытый интерес в том или ином проекте, или действии. Ходит вдоль да около, без какого-либо намека на конкретику.

## **ЦИКЛИЧНОСТЬ**

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

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

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

## **РАСХОЖДЕНИЯ**

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

## **СЦЕНАРИЙ ЖАЛОСТИ**

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

## **НАИГРАННАЯ ИСКРЕННОСТЬ**

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

Вы можете услышать что-то вроде:

*«Честно-честно»*

*«Положа руку на сердце»*

*«Это чистая правда»*

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

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

## **СЦЕНАРИЙ СТРАХА**

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

*Страх потери любви*

*Страх критики и осуждения*

*Страх болезни и смерти*

*Страх старости*

*Страх бедности*

*Страх неизвестности*

*Страх беспомощности*

*Страх незнания важных вещей*

*Страх потери чувства значимости и признания окружающих*

*Страх наказания и другие*

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

## **ЧУВСТВО ВИНЫ**

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

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

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

## **КТО ТАКИЕ МНИМЫЕ БЛАГОДЕТЕЛИ**

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

Разберем их в отдельной главе.

### **КАК ДЕЙСТВУЮТ МНИМЫЕ БЛАГОДЕТЕЛИ**

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

### **ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧЕРЕЗ МАНИПУЛЯЦИЮ «ОТКРЫТЬ НЕЗНАНИЯ»**

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

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

Также коварное убеждение может быть заправлено различными человеческими страхами и другими эмоциональными ловушками в

стиле «уникальное предложение доступно только сегодня».

## **ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧЕРЕЗ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЗАКОН ВЗАИМНОСТИ**

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

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

## **КТО ТАКИЕ ВОДОЛЕЙЛО И КАК НЕ ПРОМОКНУТЬ В РАЗГОВОРЕ**

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

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

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

### **КАК ОБНАРУЖИТЬ ВОДОЛЕЙЛО**

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

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

Заправляют свою брехню Водолейло красивыми фразами из популярных мотивационных подборок картинок и цитат, сворованных

ими из социальных сетей: "что говорят успешные люди", "фразы известных людей", "лучшие мотивирующие фразы всех времен и народов" и т.д.

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

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

### **КАК ВЫВЕСТИ ВОДОЛЕЙЛО НА ЧИСТУЮ ВОДУ**

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

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

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

# КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯТОРАМ

## УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Игнорируйте и не обращайтесь на слова и действия манипулятора.

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

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

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

Используйте метод принципа по формуле:

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

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

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

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

Используйте прием «разрыв пространства». Как можно скорее покиньте общество манипулятора под любым предлогом. Как только возникает ощущение психологического принуждения к сделке или к

невыгодному решению, умнее всего будет вежливо попрощаться и покинуть пространство, где находится мошенник.

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

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

# КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ ШАНТАЖУ И УЛЬТИМАТУМАМ

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

## **РАЗНОВИДНОСТИ ШАНТАЖА ПОДХОД «ЛИБО ТАК, ЛИБО НИКАК»**

Позиции «Либо так, либо никак» свойственен ультимативный фон выдвижения требований, полный отказ обсуждать какие-либо уступки и компромиссные варианты. Манипулятор твердо настаивает, чтобы его предложения и условия были приняты без всяких сомнений, причем в контексте данного приема ему совершенно все равно, что у Вас есть собственные желания, интересы и цели.

## **ПОДХОД «НИКТО КРОМЕ МЕНЯ»**

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

Вам скажут:

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

## **МАНИПУЛЯЦИИ С НАШИМИ ЖЕЛАНИЯМИ**

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

Например, Вы услышите что-то вроде:

*«Если ты не сделаешь, как я говорю, я от тебя уйду»  
«Если Вы не снизите цену, мы не будем с Вами сотрудничать»  
«Если ты мне не поможешь, можешь больше никогда на меня не рассчитывать»*

## **ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ**

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

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

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

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

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

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

В таком случае, соглашаясь на ультиматум, «сохраните свое лицо». Подчеркните чувство собственного достоинства и открытое

нежелание соглашаться. Вместе с этим, объявите, что на фоне определенных обстоятельств у Вас, действительно, нет другого выбора, кроме как согласиться. Сместите решение пойти на шантаж с себя на обстоятельства.

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

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

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СОВЕТЫ**

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

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

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

Если Вы все-таки вынуждены согласиться на шантаж, можно также использовать дипломатическую технику [«железная дорога»](#). Сперва изъясните готовность пойти на предлагаемые условия, а затем незаметно поверните их в свою пользу.

### **ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

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

Предлагаю Вам несколько правильных вопросов, ответив на которые, Вам будет легче решить, соглашаться ли на внешнее

психологическое

давление, шантаж и ультиматумы или открыто противостоять им.

### **СПРОСИТЕ СЕБЯ**

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

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

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

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

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

# **ЧАСТЬ II**

# **МАНИПУЛЯЦИИ**

## **Манипуляция № 1 «ОТКРЫТЬ НЕЗНАНИЯ»**

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

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

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

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

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

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

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

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

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

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

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

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

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

## **Манипуляция № 2 «БЛИЖЕ – ДАЛЬШЕ»**

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

### **СМЫСЛ**

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

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

Шикарно выглядящие модели, охотящиеся на слабых мужчин, продавцы автомобилей, предлагающие бесплатный тест драйв или государства, жонглирующие своим расположением, – манипуляция «ближе – дальше» используется постоянно.

Отношения в паре – не исключение. В любовных историях манипуляция, направлена на создание эмоциональной раскачки. Сначала один из партнеров проявляет много внимания и заботы, потом, наоборот, катастрофически мало, почти совсем не проявляет.

Такие эмоциональные качели формируют рост ценности манипулятора в отношениях. В центре манипуляции может находиться

доступ к телу (интимная жизнь), элементарное внимание, признание значимости, похвала и другие важные социальные параметры.

Одна из главных причин эффективности этой манипуляции в отношениях – психологический страх потерять дорогого человека. Страх потери основывается на ценности манипулятора, которая возрастает, если у того, на ком используется данный прием:

*было мало отношений  
занижена самооценка  
он менее успешен и обладает меньшим арсеналом преимуществ*

Манипулятор всячески показывает, что его расположение и его самого можно очень легко потерять, если не сделать то, что ему нужно. В дополнении может разыгрываться карта ревности. Будут появляться другие ухажеры, как реальные, так и вымышленные.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

### **СДЕРЖАННОСТЬ**

В первую очередь, не демонстрировать свою очень сильную заинтересованность в чем-либо: будь то любовные отношения с человеком в разы Вас превосходящим, долгожданная покупка квартиры или заманчивое деловое предложение.

Не следует в принципе создавать возможность для других манипулировать Вашей позицией и желаниями.

### **АЛЬТЕРНАТИВА**

Вместе с отсутствием демонстрации сильного интереса полезно будет подчеркивать наличие качественных альтернатив и аналогов тому, на чем хитрые люди или манипуляторы пытаются разыграть в Вашей жизни карту «ближе – дальше». Причем альтернатива или конкуренция может быть как настоящей, так и вымышленной. Проще говоря, открыто сообщите манипулятору, что «на нем свет клином не сошелся» и что Вы всегда можете найти то, что Вам нужно в другом месте.

## **ОБЩИЕ СОВЕТЫ**

В делах амурных принижайте завышенную ценность манипулятора, приземляйте его, ищите слабые места и недостатки. Обращайте внимание, что отношения отношениями, но в подобном одностороннем варианте не слишком-то и пахнет-то любовью. И, как известно, незаменимых людей не существует.

Манипуляция «ближе – дальше» иногда применяется и в деловых отношениях. Например, когда один человек обещает другому что-либо. Тот, кому что-то пообещали, начинает действовать, думать и мечтать, исходя из имеющихся шатких и незафиксированных договоренностей. Далее, соглашения отменяются, ожидающему набивается цена, и навязываются новые условия.

Эффективное противоядие в подобных случаях – «не делить шкуру неубитого медведя», и «не говорить гоп, покуда барьер не перепрыгнут». Не следует слишком сильно верить договоренностям, не имеющим юридических, ресурсных или любой других эффективных доказательств и подтверждений. Проявляйте сдержанность и параллельно всегда прорабатывайте запасные варианты.

В целом, не теряйте бдительность и не позволяйте другим людям вручить Вам что-либо якобы актуальное, желанное и особо нужное, а потом забрать и диктовать Вам самые разные условия.

## **Манипуляция № 3 «БЫЛО ИЛИ НЕ БЫЛО»**

Еще один распространенный психологический прием, направленный на подрыв и искажение восприятия реальности другим человеком. Применяется манипулятором для усиления своей позиции и повышения доверия к словам, идеям и предложениям.

Также может использоваться для ослабления уверенности и значимости человека.

### **СМЫСЛ**

Суть приема сводится к тому, что манипулятор всячески начинает убеждать Вас в том, что он делал, говорил или думал что-то, чего на самом деле он, конечно же, не делал.

Или, наоборот, манипулятор может начать Вас убеждать в том, чего он, будто бы, не делал, в то время как Вы совершенно убеждены и отчетливо помните, что он точно это делал или говорил.

А иногда Вас даже могут и не убеждать. Манипулятор будет самым невозмутимым образом просто исходить и действовать из того, что он якобы что-то сказал, сделал или пообещал (или, напротив, не сделал, не говорил или не обещал).

В равной степени сомнения могут быть переброшены с действиями манипулятора и на Ваши собственные слова, поступки или обещания.

### **ПРИЗНАКИ**

Манипуляция «Тебе кажется» сопровождается выражениями в стиле:

*«Тебе кажется, не было такого»*

*«Тебе кажется, я такого не говорил / не обещал»*

*«Я точно помню, ты обещал (хотел, сделал, принял решение)»*

*«Ты же сказал, что»*

*«Ты же пообещал»*

*«Ты точно не просил меня»*

*«Ты точно не говорил это вслух»*

Примеры манипуляции «Было или не было» также просматриваются и в лукавых вопросах в стиле:

*«Ты уже знаешь, что ты дурак»*

*«Когда ты догадался, что ответственность за это полностью на тебе».*

Вы также в равной степени можете услышать что-то новое о себе из Вашего прошлого. Естественно также вымышленное и несуществующее. Ловушка будет расставляться через вышеупомянутые традиционные заправки в духе: «когда ты сделал», «когда ты сказал», «когда мы говорили, ты предложил / согласился / поручился и т.д.»

Еще манипулятор может дополнить свое искажение действительности, сомнениями в адрес адекватности человека, может усомниться в его способности трезво мыслить и объективно оценивать происходящее. Может на фоне данного приема открыто и уверенно отвергать важные для человека идеи, мысли и предложения.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

В первую очередь, всегда важно быть уверенным в своих словах и действиях. Полезно тренировать память и помнить что, кому, когда и как Вы говорили, что делали, на чем условились.

## **ЗАПИСЬ**

Важную информацию следует фиксировать в электронных заметках, на бумаге или при свидетелях. Вести учет значимых дел и действий. При необходимости записывайте итоги встреч, переговоров и достигнутых договоренностей, делайте записи бесед, протоколируйте собрания и совещания.

## **ЭМОЦИИ**

Особенно следите за своими словами и действиями на фоне разных эмоциональных всплесков: гнева, возбуждения, воодушевления

и т.д. Также помните, что чрезмерное употребление алкоголя вредит не только Вашему здоровью, но и как раз создает благоприятную почву для подобного рода манипуляций.

### **БДИТЕЛЬНОСТЬ**

Не теряйте бдительность и в случае обнаружения подобного смыслового хамства твердо верните происходящее на свои места.

*Позвольте, а кто сказал, что я с Вами согласился / принял Вашу точку зрения / пообещал Вам...*

*Не было такого!*

*С чего Вы решили / почему Вы так подумали / пришли к подобным умозаключениям...*

### **МЯГКИЙ ПОДХОД**

Зная, что правда на Вашей стороне, Вы можете предложить манипулятору встать на путь разумного и конструктивного обсуждения его выводов. Подробно и пошагово разобраться, что к чему. Почему он сделал подобные умозаключения. Почему считает, что Вы делали то, что, на самом деле, Вы, конечно же, не делали. Обратитесь к фактам, доказательствам, свидетельствам.

Хорошо также занять позицию презумпции невиновности и предоставить манипулятору первым возможность доказать подлинность своих слов. Если манипулятор утверждает, что Вы делали то, чего Вы на самом деле не делали, – пусть потрудится, как следует это доказать.

Любой аргумент с его стороны должен иметь железную доказательную базу, иначе он ни под каким соусом или видом в принципе не может быть Вами принят. Узнав, на что он опирается в своих выводах, Вам также будет легче оспорить его надуманную позицию и ложные рассуждения.

### **ЖЕСТКИЙ ПОДХОД**

В случае нежелания манипулятора перейти к конструктивному диалогу, следует перейти к жесткому подходу. Если ситуация

приобретает формат острой конфронтации следует либо прекратить любое общение и любые контакты с нечестным человеком, либо использовать другие законные средства сдерживания и подтверждения своей правды.

Можно обратиться в суд, атаковать репутацию недоброжелателя через социальные сети или СМИ, обратиться за поддержкой к независимым авторитетам, провести экспертизу, вынести «ссор из избы» на обсуждение большинства и т.д.

## Манипуляция № 4 «ВСЕМ ИЗВЕСТНО»

Часто в разговорах с разными людьми, особенно с самыми хитрыми и пронырливыми, мы слышим расхожие фразы, которые призваны вызывать у нас доверие к чужим словам и мыслям. Как же звучат эти выражения? Конечно же, самым невозмутимым, уверенным и утвердительным образом.

Мы услышим примерно следующее:

*«Как известно»*

*«Ученые доказали»*

*«Как доказано»*

*«Еще в древние времена этому правилу следовали»*

*«Веками люди»*

*«Научно доказано»*

*«По мнению большинства»*

*«Даже самые необразованные люди и глупцы знают это»*

*«Любой дурак знает это»*

*«Так делают только самые глупые люди»*

*«Ни для кого не секрет»*

*«По мнению экспертов»*

*«Как показывает практика»*

*«Как говорят общепринятые примеры»*

*«Не секрет, что»*

*«Так кстати делает + имя всем известного человека»*

Конечно, иногда подобные фразы звучат для красоты и связки слов в рассказе и изложении. Но остерегайтесь, если с помощью них Вас намереваются в чем-то основательно убедить или пытаются Вам активно что-то продать!

В основе приема «Всем известно» лежит психологический и социальный закон ассоциации и его собрат – закон большинства. На подсознательном уровне мы привыкли доверять авторитетным

мнениям и большинству. А хитрые люди еще несколько тысяч лет назад привыкли использовать доверие в своих интересах.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Используя прием «Всемирно известно», манипулятор рассчитывает, что мы не будем проверять его слова, искать этих ученых, которые «доказали», тех глупцов, которые «точно это знают», или то большинство, «по мнению которого...».

А мы с Вами, дорогой читатель, будем. Будем проверять и расследовать красивые вводные словечки и психологически сильные выражения, невозмутимо убеждающие нас уверовать в самую нелепую чушь или нахально сфабрикованную неправду. Как только мы будем сомневаться в словах собеседника, мы обязательно будем вспоминать, что ни один факт и идея просто так без железной, доказательной базы нами не принимаются.

Пусть изобретательный словоблуд основательно потрудится отыскать всех тех ученых, которые доказали. Или то большинство, что так думает. Пусть как следует аргументирует, что значит «как известно» или «не секрет, что».

*Это как же так известно? Кому известно? Насколько известно и почему именно нам до сих пор еще неизвестно?*

*Почему же это «не секрет»? А что это было когда-то секретом? Если да, то почему теперь перестало быть секретом? Или вообще никогда не было секретом? А если не было секретом, то почему Вы вдруг решили сравнить именно с секретом?*

Не теряйте уверенность и бдительность с хитрыми людьми и манипуляторами. При необходимости требуйте имена, ссылки, результаты исследований и социологических опросов, статистические данные и т.д. Не стесняйтесь ставить пустословов, любителей сболтнуть лишнего для красоты рассказа и откровенных лжецов на их справедливые и законные места.

Предлагаю также Вашему вниманию несколько дипломатических фраз и примеров, которые могут Вам пригодиться, отражая подобные уловки:

*Считаем целесообразным, убедительно подтвердить сказанную Вами информацию конкретными цифрами и фактами*

*Для придания большей степени доверия Вашим словам просим Вас доказать сказанное несколькими свежими и конкретными примерами*

*Сердечно просим Вас предоставить более убедительные свидетельства подлинности Ваших слов*

*Считаем весьма конструктивным подтвердить Ваши слова конкретными и жизнеспособными примерами*

*Нет полной ясности в отношении Ваших выводов.*

*Активно выступаем за проведение непредвзятого и всеобъемлющего обзора Вашей позиции*

## Манипуляция № 5 «ЕСТЬ СОПЕРНИК»

Этот хитрый психологический прием активно применяется в работе с нерешительными людьми и с людьми, которые в моменте колеблются в принятии решений. Когда человек начинает сомневаться в выборе и никак не может решиться, ему сообщают о наличии еще одно или нескольких претендентов на столь выгодное и заманчивое предложение.

Причем часто для того, чтобы еще больше стимулировать согласие, манипулятор намеренно делает акцент на том, что конкурент преодолевает ряд препятствий для того, чтобы как можно скорее вступить в игру. «Соперник» может мчаться на всех парах из другого города или уже быть в банке и снимать нужную сумму денег, или он будет готов предложить более высокую цену и т.д.

Как Вы догадываетесь, демонстрация ряда препятствий нужна для подчеркивания сильной мотивации «конкурента» и его большой заинтересованности, во что бы то ни стало достигнуть желаемого. Такие уловки отлично подталкивает жертву к согласию, а иногда еще и подталкивают к согласию на менее выгодных условиях, чем те, которые были объявлены в самом начале.

Мне активно оказывают знаки внимания, на которые я не реагирую, потому что у нас с тобой отношения. Но если ты не будешь делать то, что мне нужно, боюсь, я не смогу удержаться

Манипуляция «Есть соперник» иногда используется и в отношениях для усиления влюбленности через ревность по формуле:

Вы услышите:

*Я тебя, конечно, очень люблю, но на работе за мной ухаживают (подарили цветы, предложили довести до дома, сходить поужинать и т.д.). Я, конечно, отказалась (не приняла подарок, справилась сама и*

*т.д.) потому что у меня к тебе чувства. Но... Чтобы так было и впредь и чтобы меня у тебя не переманили, тебе нужно сделать это, это и вот это*

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Трезво оценивайте происходящее. Подумайте, насколько Вам нужно текущее предложение в контексте возникновения подобных новых обстоятельств. Посмотрите другие альтернативные варианты. Предложите манипулятору свои правила. Скажите, что пока Вы не готовы принять решение и всецело уступаете данное предложение всем другим желающим. Сообщите, что Вы не сильно расстроитесь, если столь прекрасный объект недвижимости, инвестиционная сделка или любой иной товар или услуга уплывет в другие руки.

Займите выжидательную позицию. Объявите, что Вам нужно время все хорошенько взвесить и изучить другие имеющиеся на рынке предложения. А вот если через некоторое время по каким-то причинам все толпы конкурентов почему-то не купят у манипулятора его предложение, то пусть он Вам позвонит. Тогда Вы с радостью рассмотрите его вариант, но уже на своих условиях, естественно более выгодных для Вас.

Как правило, такая практика срabатывает, если, безусловно, речь не идет о сногшибательном предложении, к которому Вы тщательно готовились. Про которое Вы знаете всю правду, и за которое Вы готовы биться до конца на любом аукционе и при наличии любых конкурентов.

И еще один совет. По возможности старайтесь не показывать другим людям, как Вам важно и насколько Вам нужно их предложение.

Чем больше плут и мошенник узнает об активном интересе другого человека, тем сильнее его жажда облапошить, подсадить на свой крючок и раскрывать по полной программе.

Всегда лучше изначально подчеркивать, что на варианте другого человека мир не замыкается, и что Вы трезво рассматриваете его идеи,

товары или услуги в спокойном порядке вместе с остальными многочисленными и не менее привлекательными решениями.

### **ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЫ СТОЛКНУЛИСЬ С ПОДОБНОЙ МАНИПУЛЯЦИЕЙ В ОТНОШЕНИЯХ**

Используйте прием отзеркаливание. Отрадите психологическую атаку той же самой манипуляцией.

Знаешь, я тоже много кому нравлюсь и тоже не реагирую, потому что у нас с тобой отношения

Уверенно продемонстрируйте свою готовность к адекватной реакции и действиям.

Ты можешь брать цветы, соглашаться на подарки и ходить ужинать, с кем пожелаешь. Но ты же знаешь, что я тогда могу сделать то же самое. А вдруг и меня у тебя тоже кто-нибудь украдет

Используйте дипломатичную развязку через принцип команды. Напомните партнеру, что Вы с ним – команда, единомышленники, смотрите и двигаетесь в одном направлении. Важно не то, как и сколько людей кому-то из Вас оказывают знаки внимания, а то, как Вы на эти знаки внимания реагируете.

## **Манипуляция № 6 «ЛОЖНЫЕ АКЦЕНТЫ»**

В дипломатии знают, что любое событие, действие, факт или происходящее можно трактовать по-разному, опираясь на определенную часть информации, опуская, замалчивая невыгодную часть данных и намеренно смещая акценты в нужную сторону.

Любую информацию можно передать разными словами, не изменяя ее смысла, но меняя отношение людей к тому, что Вы им говорите. Манипуляторы, к большому сожалению, тоже об этом знают и, используя этот психологический прием, играют на качествах и чертах характера человека, поворачивая их в нужном им направлении. Как следствие подталкивают доверчивых людей к своим интересам и действиям.

По этой психологической схеме ловкий манипулятор может превратить аккуратность в медлительность, осмотрительность – в трусость, уверенность – в самовлюбленность, радость – в поверхностность и так далее. Используя прием «Ложные акценты», манипулятор может также с помощью правильно подобранных слов и выражений, опуская отрицательный или положительный смысл, формировать в голове другого человека именно нужную ему картину и нужное к ней отношение.

Задача данного приема – эмоционально ослабить человека, вывести из психологического равновесия, снизить уверенность в себе, подтолкнуть к нужным манипулятору шагам и действиям.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Иногда не всегда возможно интуитивно почувствовать подвох. Что Вам что-то не договаривают или умалчивают. В качестве вакцины – эффективно в принципе повышать свой общий уровень наблюдательности, бдительности, осведомленности и проницательности в самых разных делах и действиях.

Чтобы обнаружить предвзятость, в свою очередь, проверяйте на достоверность слова других людей, особенно тех, кто не вызывает у Вас особого доверия. Спросите независимую третью сторону, обратитесь за фактами к надежным источникам, компетентным специалистам, экспертам и т.д.

Если речь идет о попытках исказить наши индивидуальные качества, помните, что, например, когда мы проявляем осторожность, мы же, на самом деле, знаем, что это осторожность, а не трусость. У нас своя голова на плечах, своя собственная аналитическая система, понимание, что для нас в моменте лучше всего. Не поддавайтесь на подобные психологические провокации и твердо следуйте заданному курсу.

Умный человек склонен принимать в расчет мнения и здоровую критику других людей, адекватно воспринимать конструктивные комментарии или советы. Но руководствуется в своих действиях он исключительно собственными, хорошо обдумантыми соображениями, которые не колеблются и не меняются в зависимости от предвзятого чужого мнения или оценки.

Всех людей на земле с их взглядами и умозаключениями просто невозможно привести к общему знаменателю, а пара тройка мнений не изменит погоды. Мудрый человек знает об этом. При необходимости уверенно и открыто сообщайте об этом манипулятору.

Если же собеседник никакой не манипулятор, а просто не понял наши мысли или действия, в таком случае имеет смысл ему подробно объяснить, что к чему. Почему мы именно так поступаем, действуем, чувствуем, чем руководствуемся и т.д.

Но в случае надуманного упрека, наличия искусственных сомнений, провокационного фона и всех признаков присутствия манипуляции имеет смысл без лишних подробностей продолжать двигаться в нужном направлении.

Как известно, на наше восприятие также влияют слова, направленные на формирование предварительного мнения. Следует также насторожиться, если перед каким-либо новым знакомством или, например, важным действием Вас начинают безосновательно, активно убеждать в вероятных отрицательных последствиях, энергично отговаривают или иным образом стараются повлиять на формирование Вашего предвзятого отношения к чему-либо.

## **Манипуляция № 7 «ЛОЖНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛ»**

Смысл данной нехитрой манипуляции сводится к тому, что человек начинает разглагольствовать относительно своей порядочности, профессионализма и компетенции в той или иной сфере.

Собеседник может долго и упорно «втирать» и убеждать, каким прекрасным специалистом он является, как он много всего умеет, каких невероятных высот он добился, как стать таким же успешным, как и он.

Часто манипулятор объясняет свое превосходство и свою правду через свой возраст, жизненный опыт, материальное благополучие, знакомство с важными и влиятельными людьми.

### **ЗАЧЕМ**

Цель данного приема – запудрить мозги человеку и заставить его поверить, что манипулятор знает «не понаслышке» то, о чем говорит. Как правило, далее манипулятор предлагает жертве приобрести свои услуги или просит у жертвы деньги. В последнее время в современном обществе наблюдается четкая тенденция появления данной манипуляции на просторах различных образовательных услуг.

### **ПРИМЕТЫ**

Тот или иной мошенник выдает себя за супер специалиста в какой-либо отрасли и, обещая решить вопрос или научить заработать миллионы, вытягивает из доверчивых людей несусветные деньги. Естественно он ничему не учит и никак толком не помогает.

Лже-профессионала часто выдает демонстративный, слишком активный акцент на собственной уникальности, исключительности, на отсутствии альтернативы его предложениям и идеям. Он также может

использовать манипуляцию «Пуп земли», – будет специально разговаривать с окружающими свысока в стиле «это именно я Вам нужен, а не Вы мне», цедить слова сквозь зубы и всячески показывать свою важность. Как все недостойны находиться в его присутствии.

Иногда манипулятор привлекает своих друзей, которые его всячески расхваливают, рассказывают о его безграничном профессионализме, власти и возможностях.

Вдобавок, к манипуляции «Ложный профессионал» существуют и другие различные психологические приемы и уловки, позволяющие при поддержке правильных слов и действий создать у жертвы впечатление, что манипулятор, действительно, честный и порядочный человек, настоящий гуру и профессионал своего дела, прекрасно разбирается в том, о чем говорит и что предлагает.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Говорить о профессионализме и быть настоящим, подлинным профессионалом – это две разные вещи. Слова словами, а дела – делами. Доверять можно только фактам, доказанным действиям и поступкам. А сказать можно что угодно.

Количество прожитых лет не всегда равняется реальному опыту. Уровень богатства не позволяет диктовать окружающим, что и как делать, а любую компетенцию и профессионализм можно оспорить и подставить под сомнение.

Важные и влиятельные люди, на которых, убеждая в своем превосходстве и компетентности, ссылается манипулятор и которые в дипломатии называются «Гудвинами», на самом деле, могут совершенно не поддерживать манипулятора или вовсе не существовать.

Не теряйте бдительность и следите, чтобы все то, о чем говорит собеседник, как себя позиционирует, что обещает, – не расходилось с его делами и поступками.

Запрашивайте свидетельства его полномочий, требуйте обосновать заявленные результаты железными фактами, открыто настаивайте на подтверждении текущих обещаний актуальным и свежим прошлым опытом, читайте отзывы и самостоятельно проверяйте чужие слова на подлинность и достоверность.

Изучайте, анализируйте собеседника. Устанавливайте настоящие пределы его слов и возможностей. В больших переговорах только предварительное и подробное изучение информации о другой стороне позволяет сформировать понятную картину о человеке и людях, с которыми Вам предстоит иметь дело. Чем больше Вы соберете и проверите данных, фактов и слов, тем меньше у Вас шансов попасться на подобную манипуляцию.

## **Манипуляция № 8 «ЛЮБИШЬ, ЗНАЧИТ»**

Иногда в отношениях один из партнеров прибегает к приемам психологического давления и принуждения. Манипулятор увязывает свои чувства с обязательствами другого человека.

Это одна из самых коварных форм психологического давления, замешанная на эмоциональной и духовной привязке одного человека к другому, когда манипулятор самым невозмутимым образом пользуется искренними чувствами влюбленного.

Заправляется прием по формуле:

**«Любишь, значит надо сделать вот так»**

**или**

**«Если ты меня любишь – значит, ты должен».**

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

#### **ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ**

С самого начала отношения должны строиться на позициях равноправия и быть похожими на залитую солнечным светом улицу с двусторонним движением.

Если один человек позволяет себя любить, снисходит до другого и уже на ранних романтических стадиях союза всячески демонстрирует свое превосходство над партнером, с большей вероятностью, подобная манипуляция будет иметь место и на протяжении всех дальнейших отношений.

Правильнее всего, понимать, что на одном человеке мир не сходится, а любовь – это всегда взаимность. Если нет взаимности, – лучше не соглашайся на то, что есть под рукой, а уверенно продолжать поиски того, кто нас будет принимать такими, какими мы есть без всяких «но» и «значит».

### **КОНСТРУКТИВНАЯ ОЦЕНКА**

Данный прием эффективно отражать конструктивной оценкой действий партнера. Оценка человека является мощным способом

психологического воздействия. В дипломатии принято разделять три вида оценки: поощрительная, порицательная и отрезвляющая.

### **ПООЩРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА**

Мы благоприятно оцениваем слова, мысли, действия и поведение окружающих нас людей (а в большой дипломатии – государств). Подчеркиваем благоприятное отношение, которое стимулирует, подталкивает другую сторону к дальнейшим положительным действиям. Иногда поощрительная оценка применяется для повышения самооценки и уверенности нужных нам людей.

С помощью правильно подобранных слов можно искренне вдохновить, воодушевить, настроить на результативную волну. Задача поощрительной оценки – похвалить за хорошее поведение.

### **ПОРИЦАТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА**

Используется в противовес положительной оценки, в случаях, когда требуется выразить недовольство идеями и действиями других людей, продемонстрировать осуждение или резкое несогласие. Задача порицательной оценки – скорректировать ход работы и образ действий другой стороны в нужном нам направлении.

### **ОТРЕЗВЛЯЮЩАЯ ОЦЕНКА**

Используется, когда необходимо лишить кого-либо каких-либо иллюзий, отрезвить, «спустить со звезды» и умерить пыл. В межличностной коммуникации является мощнейшим инструментом психологического воздействия.

Сбалансированное и разумное использование инструмента оценки окружающих людей, их мыслей и поступков, сочетание и переход от одного вида оценки к другому в контексте определенных ситуаций благоприятно сказывается на развитии как деловых, так и личных связей.

Так, например, отрезвляющая оценка эффективна в действиях, задача которых сделать нужного человека более доступным в общении, а в данном случае, лишить его превосходства, на основе которого он разыгрывает манипуляцию «Любишь, значит».

Дело в том, что когда мы оцениваем человека через открытый акцент на его несовершенство, несостоятельность или

обыкновенность, сила нашей личности существенно увеличивается, а того, кого мы оцениваем, – уменьшается.

Особенно, если задействуется убедительная доказательная база со ссылкой на железные факты, мнение большинства, социальную ответственность, этику, мораль и т.д.

Подобного рода психологическое влияние стимулирует собеседника к оправданиям и интуитивному желанию понравиться, соответствовать общепринятым нормам поведения.

К примеру, скажите Вашей возвышенной половинке, что не такая уж она и возвышенная, чтобы применять подобного рода манипуляцию. Подчеркните и обратите внимание, что Ваш партнер сутулится, храпит или разговаривает во сне, безвкусно одет, достиг успеха не за счет своих качеств, а за счет воли случая и т.д. При правильной аргументации Вы заметите, как ее или его уверенность в себе начнет стремительно таять, как снег в Африке.

## **БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ОТНОШЕНИЙ**

Помните, настоящая любовь – найти именно своего человека. Который будет любить Вас просто так, без всяких «если» или за что-то. Не поддавайтесь на манипуляции с чувствами. Не бойтесь на их фоне прекращать отношения на всех этапах. Как в начале, так и в самом разгаре. Говорите уверенное «нет». Открыто подчеркивайте, что Вы не боитесь потерять Вашего партнера, если он не изменит курс и формат своего поведения.

## **ЗЕРКАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ**

Наконец, Вы также можете отзеркалить манипуляцию «Любишь, значит» и вести себя аналогичным образом в стиле:

*А ты, в свою очередь, если тоже меня любишь, сделай вот-это и вот-это. А если ты не сделаешь это в ответ, значит, это как раз ты меня не любишь.*

## **Манипуляция № 9 «ОБЕСЦЕНИВАНИЕ»**

Смысл этого злого психологического приема сводится к тому, что манипулятор намеренно принижает значимость, обесценивает или вовсе отвергает что-либо сделанное или сказанное другим человеком.

Под обесценивание попадают различные предметы и вещи, с которыми у других установлена эмоциональная связь: любимая одежда, автомобиль, телефон и т.д. Не исключение и персональные достижения человека, его профессиональные успехи, творчество, различные победы.

### **ЗАЧЕМ**

Чтобы задеть, обидеть, принизить значимость другого человека. Чтобы ослабить его личность, сделать более неуверенным в себе, более сговорчивым, более уязвимым в разных вопросах, разговорах и ситуациях.

В отношениях один человек загоняет другого в позицию, подразумевающую постоянные оправдания.

Как правило, преследуются две цели:

Увеличить и расширить свое превосходство над партнером в отношениях, чтобы сформировать более выгодную позицию в духе: ты не прав, не умеешь, у тебя не получается, а я вот более правильно все делаю. Поэтому я тебе буду говорить, что делать, а ты будешь подчиняться.

Усилить чувство влюбленности. Когда мы оправдываемся на уровне бессознательного, мы стремимся больше понравиться другому человеку.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

В первую очередь, необходимо трезво и без эмоций определить, действительно ли то, что пытается обесценить манипулятор, на самом деле устарело, некачественно, плохо сделано, нехорошо сказано и т.д.

Или же, наоборот, Вы все сделали хорошо, сказали все правильно и телефон Ваш «никакой не прошлый век».

Если что-то на самом деле у Вас не так, как должно быть, то против Вас задействовали не манипуляцию «Обесценивание», а колкое, острое замечание, с большей вероятностью имеющее логическое обоснование. Подобного рода критику Вы можете либо признать, либо парировать, отразив, например, встречным упреком или придиркой.

Если же у Вас все хорошо, Вы все верно сделали и правильно сказали, у Вас в наличии имеются все необходимые доказательства и факты, но Вас все равно пытаются убедить в обратном... Значит, на лицо как раз манипуляция «Обесценивание».

### **ПРИЕМ «НА ЧИСТУЮ ВОДУ»**

Против манипуляции «Обесценивание» используйте дипломатический прием «На чистую воду», подробнее о котором рассказывает в третьей части книги. Открыто спросите человека, зачем он стремится Вас задеть или обидеть.

Подобный ход отлично смущает и сбивает с толку манипуляторов, открывая благоприятную почву для ответных действий и развертывания своей дальнейшей позиции по принципу:

Ты не прав, а, значит, дальше я буду выстраивать наше сотрудничество (разговор / общение) как посчитаю нужным, без оглядки на твое неконструктивное мнение.

Возражая манипулятору и оспаривая его мнение, помните: его позиция может быть принята только в случае, если он приводит железные доказательства. Если таких доказательств не имеется, то все его слова – несущественны.

## **ПРИЕМ «ПЕРЕВОРОТ ПОЗИЦИИ»**

Противостоять манипуляции «Обесценивание» можно и с помощью дипломатического приема «Переворот позиции» по принципу:

*Это не я плохо делаю, а ты требуешь невозможное*

или

*Если бы ты так не сделал, я бы не сделала вот так! Поэтому, объективно, скорее, ты неправ, чем я. И нечего мне приписывать то, чего нет.*

## **ПРИЕМ «ЗАТО»**

Отражая манипуляцию «Обесценивание», используйте отрицательное сравнение через волшебное слово «зато». Находите слабые места у партнера и, в случае его несправедливой атаки, отвечайте сквозь выделение своих положительных качеств, указывая на его слабые стороны.

*Ты опять храпел сегодня?*

*Зато в отличие от тебя я отлично готовлю и не разбрасываю свои вещи!*

Дорогой читатель, если правда на Вашей стороне, не позволяйте кому-либо принижать Вашу значимость или значимость того, что Вам действительно дорого.

## **Манипуляция № 10 «ОТМЕНА ОБЕЩАНИЯ»**

Существуют манипуляции, связанные с затягиванием результата. К ним относятся всевозможные увиливания, а также сознательное затягивание принятия решений и столь ожидаемых необходимых действий.

Часто мы не можем по той или иной причине добиться от человека нужного нам действия или ответа. Бывает, что нас часто водят за нос или откровенно нагло обманывают в обещаниях сделать что-либо в срок.

Манипуляция «Отмена обещания» состоит из двух частей «отмены начала» и «отмены результата».

### **ОТМЕНА НАЧАЛА**

Манипуляции «отмена начала» заключается в затягивании начала обещанного действия или в задержке старта любого иного важного дела или обсуждения.

Официально нам естественно никто не отказывает, но старт почему-то откладывается и отменяется. Мы слышим что-то вроде типа:

Отлично, мы со всем согласны. Обязательно все сделаем в ближайшее время. Давайте встретимся на следующей неделе и все обсудим.

Да, Андрей Петрович, Ваше письмо получили и уже передали его в работу. Ждем результатов. Как только нам ответят, мы сразу же с Вами свяжемся».

А на следующей неделе встречу или ответное действие перенесут на после следующую неделю, потом еще на одну, а потом под любым

уверенным предлогом и вовсе растворят в датах, ссылаясь на новые преграды, позволяющие затягивать вечность.

Подобным образом начало некоторых дел или проектов может откладываться годами.

## **ПРИЧИНЫ**

Манипуляция «отмена начала» рассчитана на завуалированный отказ и подразумевает весьма разные причины подобного поведения.

Например, сильная загруженность отказывающегося или иная приоритетность в решении задач. Иногда манипулятор с помощью длительного ожидания стремится «набить себе цену», показать свою значимость, важность и занятость.

Вы можете услышать от секретарши, чей начальник, уже третий час сидит на сайте знакомств.

Андрей Антонович очень занят, у него на этой неделе 12 встреч. Если удастся я смогу найти для Вас время не раньше следующего вторника.

Иногда человек не хочет открыто отказывать, а хочет по-тихому исчезнуть, надеясь, что мы из-за длительного ожидания сами потеряем интерес к его действию или найдем приемлемую альтернативу его участию.

Или же манипулятор может кормить нас обещаниями в одном деле с целью пользоваться нами и нашими услугами в другом. Нам, могут наобещать золотые горы и успешный успех в одной истории, при условии, что мы сейчас будем делать что-то выгодное для него, пока ждем золотые горы, которых, скорее всего, и вовсе не существует.

А иногда действительно за применением данного приема могут скрываться реальные обстоятельства, объективная занятость или действительно существующая сверх загруженность.

Целью «отмены начала» также может быть и стремление оказать психологическое воздействие, заставить партнера нервничать, проявлять нетерпение. Вместе с тем, сознательное затягивание начала действий также может быть продиктовано и необходимостью выиграть время для проработки более выгодного или альтернативного решения, или банальной неорганизованностью.

### **ОТМЕНА РЕЗУЛЬТАТА**

Другая часть манипуляции «Отмены обещания» – «отмена результата» – является логическим продолжением первой части – «отмены начала». Разница лишь в том, что начало совместных действий с другим человеком или группой людей уже наступило.

Вам по-прежнему все обещают, а результата нет и в помине. Другая сторона намеренно затягивает процесс, всячески препятствует принятию окончательного решения или заключительного, решающего действия.

Простыми словами, Вы с партнером построили дом, а свет и газ ну никак не получается провести. Обсуждение и встречи переносятся, важные действия затягиваются или размываются в датах. Собеседнику все время надо над чем-то еще подумать и что-то с кем-то обсудить, чего-то дождаться. Да, Вам могут улыбаться, жать руки, говорить комплименты и заветные обещания. Но завершения задачи Вы, скорее всего, так и не увидите.

Самая опасная разновидность манипуляции «Отмена обещания» та, которая связана с денежной историей по формуле: «утром деньги, вечером стулья». Мошенник, ссылаясь на свои якобы железные обещания сделать свою часть нужных действий в самом ближайшем будущем, берет деньги и исчезает в неизвестных сроках и направлениях.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Как достигнуть желаемого, если, улыбаясь в лицо, нам откровенно мешают продвигаться вперед путем замедления, как

долгожданного начала всего процесса, так и желаемого конечного результата?

### **ПУЛЬСИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСА**

Если не брать мошеннические истории с откровенным обманом и желанием манипулятора украсть с помощью данного психологического приема наши средства, например, можно сделать часть работы за медлительного партнера и самостоятельно ускорить нужные процессы. Иногда следует вспомнить древнюю мудрость арабских дипломатов – «дорога роза, а не горшок» и, разумно взвесив все за и против, сделать больше, чем от нас изначально требуется. В дипломатии подобный прием называется «Пульсирование интереса».

Отлавливая инвестора в коридоре, Вы говорите:

*Борис Семенович, взгляните. Мы обо всем уже подумали. Вот поэтажный план, а вот подборка документов из реестра, вот подробная смета, а вот подрядчики. Опираясь на наши устные договоренности, мы даже взяли на себя смелость поговорить с Вашим финансовым отделом, который подтвердил, что все карты нам в руки. Подпишите, пожалуйста, вот здесь, и мы незамедлительно начнем действовать в наших общих взаимовыгодных интересах.*

### **ДАВЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА**

Воспользуйтесь уверенным способом усиления давления на тех, кто вынуждает Вас ждать. В дипломатии есть один мощный прием, который называется «ссылка на обстоятельства». Реальные или несуществующие обстоятельства непреодолимой силы вынуждают Вас активно торопить других людей и всячески подталкивать к обещанным действиям. Например, можно привлечь себе в помощь

Ваши обязательства перед третьей стороной и сформулировать давление по формуле:

**С этого момента я начинаю Вас активно подгонять, потому что уже всю подгоняют меня**

Можно использовать обстоятельства непреодолимой силы и без участия третьей стороны.

Например, Вы говорите:

*Это не я тебя тороплю, нет, это делает курс акций  
Если мы не сделаем это сейчас, как следует все не проработаем,  
то в будущем в этом месте может произойти сбой, который  
приведет к огромным потерям.*

Также предлагаю Вашему вниманию несколько фраз-примеров из мира дипломатии:

*Складывающаяся обстановка требует незамедлительного вмешательства.*

*Происходящие действия несут в себе угрозу и могут привести к широкой дестабилизации.*

*Учитывая всю серьезность возникших обстоятельств, необходимо как можно скорее взять курс на конструктивный перевод ранее достигнутых обещаний в практическую плоскость.*

## **ДАВЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПОСЛЕДСТВИЯ**

Вместе с обстоятельствами эффективным инструментом давления являются и последствия. Причем, заявляя о связанных с задержками последствиях, не всегда эффективно открыто угрожать и давить на собеседника, разбрасывая в его адрес гневные угрозы и обвинения. Иногда результативнее и убедительнее будет рассказать о последствиях, пропустив их через себя по формуле:

Дорогой партнер, из-за твоих задержек у меня начнутся проблемы, которые, к моему великому сожалению, затронут и тебя. Даже если я буду больше всего на свете желать этому помешать».

Фразы – примеры из мира дипломатии:

*Последствия подобных задержек представляются нам далеко не безобидными.*

*Любое затягивание с решением этого важного вопроса или его потенциальная эскалация могут иметь опасные последствия.*

*Негативные последствия подобных задержек, полагаю, очевидны.*

### **ДЕТАЛИЗАЦИЯ**

Хороший прием «детализация объяснения». В самом начале взаимодействия или общения по конкретному вопросу мы сразу, как говорится, на берегу, очень подробно объясняем другому человеку, почему и нам, и ему так выгодно все сделать как можно скорее. Полезно будет сразу согласовать конечный результат и сроки работы.

### **СРОЧНОСТЬ**

Сопроводите Ваш призыв ускориться сильным акцентом на срочность. Вы настаиваете на скорейшем принятии решения, мотивируя свое давление исключительной важностью и значимостью дела. Сочетайте с другими вышеупомянутыми приемами.

Фразы – примеры из мира дипломатии:

*Беспрецедентная по своей опасности ситуация, вызванная задержками с Вашей стороны, требует срочного и оперативного вмешательства.*

*Сейчас критическое время для принятия окончательного решения. Если мы не хотим допустить блокировки ситуации, нам срочно нужно сделать следующие шаги.*

*На фоне текущего обострения проблемы, вызванной задержками с Вашей стороны, необходимо в самое ближайшее время придать новый импульс развитию.*

### **ОТВЕТНАЯ ПОЗИЦИЯ**

Договариваясь о сотрудничестве, также иногда эффективно занимать ответную позицию. То есть перекладывать первые действия на другую сторону и выстраивать дальнейшие действия преимущественно в ответном ключе, ориентируясь на обещанный результат. В ситуациях и историях, где возможны задержки, старайтесь делать так, чтобы первыми ходили всегда другие люди.

### **АЛЬТЕРНАТИВА ОЖИДАНИЮ**

Используйте дипломатический прием «Альтернатива ожиданию». Если совместная работа зашла в тупик, а промедление ведет к еще более неприятным последствиям, если Вам месяцами обещают начать, а результата все нет и нет, – попробуйте поискать альтернативу текущему проекту и предложению.

Найдя альтернативу, необходимо ее как следует проанализировать, оценить ее выгоду на фоне уже имеющегося ожидания. Иногда лучше сменить партнера, согласиться на потерю сил и времени, но все же начать делать, а уж потом нагонять желаемый результат, по ходу дела. А в других случаях, наоборот, правильнее будет «не менять коней на переправах».

В случае чужих задержек Вы также можете дипломатично намекнуть партнеру на наличие других вариантов, к которым Вы будете вынуждены прибегнуть, если он не возьмется за ум и не сделает обещанное.

### **ИСТИННЫЕ ПРИЧИНЫ**

Работая с манипуляцией «Отмена обещания», старайтесь всегда обнаружить истинную причину и повод промедления другого человека, найти то, что на самом деле, влияет на возникновение преград и сопротивления.

По возможности спрашивайте напрямую, уточняйте, что же в действительности мешает принять решение в ближайшее время.

Иногда, дорогой читатель, бывает так, что окружающие медлят, потому что сами не знают, как им быть, как найти выход из возникшей проблемы или сложившейся ситуации. Предложите им свой вариант выхода из тупика, несколько вариантов. Возможно, они с радостью согласятся, и Вы успешно преодолете временные трудности.

## Манипуляция № 11 «ИСКУССТВЕННЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ»

Предварительные договоренности и промежуточные согласия часто претерпевают самые разные изменения и могут сопровождаться всевозможными неожиданными действиями. Опираясь на предварительные договоренности следует с особой осторожностью.

В отношениях между людьми, а в дипломатии в отношениях между странами, существует три вида согласия: промежуточное, предварительное согласие и окончательное согласие.

Окончательное согласие находит свое воплощение в реальных действиях и подписанных документах, а промежуточное согласие таит в себе множество нюансов и подводных камней. Предварительные договоренности часто остаются недостигнутыми договоренностями, пустыми обещаниями и мертвыми словами.

Стремясь любой ценой выкрутить происходящее в свою пользу, хитрый человек может манипулировать предварительными договоренностями. Зачем?

Например, чтобы ослабить Вашу линию убеждения. В процессе взаимодействия, осознанно или на бессознательном уровне, он будет с Вами соглашаться, на самом деле вовсе и не собираясь следовать своим словам и обещаниям.

Причем он может соглашаться как со всей Вашей позицией, так и с небольшими ее фрагментами, некоторыми Вашими мыслями или определенными соображениями.

Вы услышите что-то вроде:

*Действительно, такое имеет место быть*

*Да, здесь я с Вами соглашусь*

*Не спорю, здесь Вы все верно и правильно заметили (сказали, сообщили)*

*Я полностью с Вами согласен  
Не вижу причины с Вами не согласиться  
и другие ласковые и располагающие фразы...*

В дальнейшем ситуация может развиваться совершенно не так, как Вы ожидаете или себе представляете. Собеседник может либо обрушить на Вас неожиданный ураган контраргументов, сомнений, критики и открытого несогласия.

Например, в тот самый момент, когда Вы «расслабитесь», будете думать, что убедили, уговорили, доказали или договорились.

Или же, наоборот, манипулятор может просто сделать по-своему. Так как ему будет казаться более благоразумным. Словно он Вам ничего и не обещал.

*Где мои двести тысяч, которые ты пообещал вернуть в конце*

*месяца?*

*Какие двести тысяч?*

*Ты же говорил, что со мной полностью согласен?*

*Не было такого, тебе кажется!*

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Получив предварительное согласие, старайтесь также как можно скорее перевести его в практическую плоскость: подписать необходимое соглашение или получить обещанное действие.

Любое промедление должно послужить для Вас четким сигналом проверить все Ваше взаимодействие с другой стороной на наличие манипуляций с предварительными договоренностями.

От подобного поведения спасает предвидение, умение предугадывать ситуацию, предполагать и допускать, что окружающие люди могут передумать. Притом передумать не на фоне каких-либо внезапно возникших причин или обстоятельств, а передумать потому, что они изначально не планировали с Вами соглашаться.

В случае неожиданного изменения позиции, мнения, взглядов или решений не будем забывать и об убеждении. Многие дипломаты

уверены, что настоящие переговоры начинаются именно тогда, когда нам говорят «нет», отказывают в прямой или иносказательной форме.

Территория отказа является неплохой возможностью выяснить настоящие причины, цели и задачи других людей, подготовиться к новым переговорам уже с более мощной аргументацией.

При резких переменах в чужом мнении, можно в ответ поменять всю философию взаимодействия и перестроиться с мягкого, доброжелательный подхода на более строгий.

Также, в деловой среде, чтобы избежать подобного рода ухищрений, дипломатия рекомендует еще на берегу, до начала совместного плавания с кем-либо, основательно проговаривать важные моменты взаимодействия и развития отношений, плотно обсуждать возможные последствия нарушений обещаний и адекватные инструменты воздействия.

Важно искать истинный, подлинный интерес человека, с которым Вы выстраиваете разного рода отношения. Стремиться определять, чего же именно он желает на самом деле, и насколько это совпадает с тем, что он говорит.

## Манипуляция № 12 «СКРЫТАЯ ВИЛКА»

Познакомимся с одним хитрым психологическим приемом убеждения, который называется «Скрытая вилка».

Классическая психологическая вилка в предложении манипулятора изначально лишает нас выгодного нам варианта выбора и раскрывается по формуле: «либо так, либо вот так и никак иначе».

### **ПРИМЕР КЛАССИЧЕСКОЙ ВИЛКИ**

*«Мы встретимся завтра в обед или завтра вечером?»*

*«Позвольте, а кто сказал, что я вообще могу завтра встретиться и хочу встретиться!»*

«Скрытая вилка», в свою очередь действует более деликатно. Как и в случае с классической вилкой, которая задается по формуле «либо-либо», у человека изначально нет выбора. Только вот играть манипулятор будет с чувствами жертвы, с его чувством значимости и эмоциями. Скрытая вилка гораздо глубже и опасней.

### **ПРИМЕРЫ СКРЫТОЙ ВИЛКИ**

*«Ты просто не можешь сделать этого, тебе слабо»*

*«Ты мне поможешь, если ты вообще умеешь верить / чувствовать / сострадать / любить / дружить»*

*«Для тебя это совершенно не составит труда, ты же профессионал / мастер своего дела»*

*«Ты же лучший в своем деле, у тебя точно получится»*

*«Ты не можешь отказать, ты же не черствый, не бездушный» и другие.*

Как видите, в подобных случаях манипулятор вешает на человека ярлык, точно сформулированное понимание, что в случае если, человек не сделает так, как желает манипулятор, то этот человек не понравится сам себе.

Как следствие, в голове жертвы возникнут сомнения относительно своей социальной пригодности и эмоциональной компетенции. Задевается чувство значимости, гордость, желание быть оцененным по достоинству и другие важные психологические аспекты личности. Также, человек на подсознании не желает казаться плохим, некачественным, токсичным.

Даже если манипулятор старается наделять человека несуществующими положительными качествами, лучше поверить в то, что они есть, чем в то, что они выдуманные и несуществующие.

На подсознании, человек, в адрес которого строится скрытая вилка, будет всячески стремиться соответствовать положительной оценке. Чтобы не стать «бездушным», «бесчувственным», «не профессионалом» своего дела.

### **ПРОТИВОЯДИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ**

В первую очередь, необходимо ее обнаружить. Обычно этот хитрый психологический прием прячется за вышеприведенными примерами – фразами и всеми другими похожими речевыми конструкциями. Манипуляция «Скрытая вилка» также скрывается и за любыми завуалированными попытками взять человека «на слабо».

### **РАЗДЕЛЕНИЕ**

Определив наличие подобной манипуляции «развяжите» суждение и мысль собеседника. Разделите смысл от его хитрого и надуманного заключения.

*Андрей, вот ты говоришь, что если я профессионал в этой сфере, то мне ничего не стоит тебе помочь. Действительно я профессионал и это не секрет. Но помочь тебе на самом деле мне будет стоить довольно много. Вот сам посмотри ... далее перечисление актуальных фактов*

*Катерина, а с чего ты решила, что если я откажу тебе, я буду черствым и бездушным. Есть вещи, которые я не буду делать, кто бы меня о них не просил*

Не бойтесь надуманного мнения окружающих в Ваш благородный адрес, которое манипулятор искусно пытается вплести себе в помощь. Или несуществующего ущерба, которым он угрожает в случае Вашего неповиновения. Требуйте, чтобы манипулятор как можно точнее

прояснил свой вымышленный вывод и ложное умозаключение. Чем больше необоснованных выводов он Вам сообщит, тем легче с помощью фактов, Вам будет разгромить его утверждения.

*Андрей, вот Вы говорите, что если мы не сделаем по-Вашему, то очень много хороших людей останутся недовольными. Мы в любом случае доставим товар на рынок и поэтому давайте кое-что сразу проясним.*

*Кто именно, по Вашему мнению, останется недовольным? Почему останется недовольным? Кто еще также считает, как и Вы? Кто еще кроме Вас будет огорчен, если мы не продолжим сотрудничать с Вами?*

Также искренне рекомендую Вам при необходимости говорить твердое и решительное «нет» и отказывать хитрым и неудобным просьбам и предложениям без малейшей капли стеснения.

## **Манипуляция № 13 «СНЕГОПАД»**

Вы, наверняка, не раз слышали выражение «как снег на голову». Именно так по плану манипулятора на Вас стремительно рушится лавина информации, целей, задач и предложений, которые Вы физически не успеваете проанализировать и сделать.

Интерес манипулятора в том, чтобы Вы не смогли трезво оценить и тщательно проанализировать происходящее. Его задача подтолкнуть Вас принять необдуманные и невыгодные решения. А для этого, словно снежный ком информации, проблем, мыслей и дел будет становиться все больше и больше.

Со стопроцентной вероятностью манипулятор будет устанавливать сроки, торопить и всячески лишать Вас достаточного количества времени, положенного для качественного анализа и выполнения подобного огромного объема работы.

### **ЗАЧЕМ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ МАНИПУЛЯЦИЯ «СНЕГОПАД»**

Чтобы вызвать чувство вины на фоне неэффективности, если человек не успеет сделать вовремя или сделает что-либо некачественно. Поверьте, ну невозможно прочитать внимательно 100 страниц А4 за час. Даже если Вы обладаете навыками скоростного чтения, вряд ли у Вас это получится.

Чтобы ослабить уверенность человека, силу его личности и характера и, как следствие, продавить свою позицию. Если человек начнет путаться в происходящем, нервничать и переживать, что он не успеет все должным образом сделать, его будет легче запугать последствиями и навязать нужные манипулятору решения.

Чтобы хитростью заставить человека сделать нужное манипулятору действие. Например, вызвать невнимательность, рассеянность, усталость, чтобы тот упустил важное, подписал

невыгодное соглашение, сказал неожиданное «да» или другим способом неожиданно для себя поддержал манипулятора.

## **ПРОТИВОЯДИЕ СОВЕТ ПЕРВЫЙ**

Соблюдение сроков не должно быть решающим фактором и причиной низкого качества Вашей работы. Если Вас торопят, значит, готовы подождать. Иначе Вашей работе уже давно была бы найдена альтернатива.

Проблемы, которые могут возникнуть в будущем в связи с некачественной работой в настоящем, обычно требуют куда больше энергии и времени на решение, чем, если бы изначально текущая задача была бы сделана должным образом. Напомните об это манипулятору. Распишите в самых мрачных красках весь размах возможных проблем в будущем, которые могут возникнуть на фоне Вашей спешки.

Не позволяйте ставить себя в невыгодную ситуацию. Делайте спокойно, но качественно. Смело аргументируйте и переносите конечные сроки, как только Вы понимаете, что объем внезапно свалившейся работы значительно превышает Ваши возможности.

Старайтесь закладывать временной запас во все Ваши важные дела. Дополнительные часы позволят Вам справиться с подобными непредвиденными ситуациями. Например, для согласования договора Вам нужно 3-4 дня с учетом всех правок. Значит, заложите в план работы неделю. Лучше пусть время останется, чем, если его не хватит. К тому же успешный человек всегда найдет, чем себя занять себя.

## **СОВЕТ ВТОРОЙ**

Если же Вы все-таки попали под воздействие данной манипуляции, тяните время до последнего. Займите чем-нибудь тех, кто Вас торопит. Придумайте им развлечение или какую-нибудь ответную трудность, над которой они будут ломать голову, пока Вы все не успеете сделать. Используйте ссылку на внешние обстоятельства, которые в принципе мешают Вам ускориться, несмотря на все Ваше

желание. Причины могут быть разные: задерживается ответ или ведущий эксперт, сломался принтер и т.д.

### **СОВЕТ ТРЕТИЙ**

Наконец, необязательно пытаться выполнить весь внезапно свалившийся на Вас объем работы самостоятельно. Делегируйте, передавайте часть задач компетентным помощникам. Пусть Вы проанализируете новые вводные по срокам поставок, Ваш коллега Николай – дополнительные издержки, а Екатерина пусть возьмет на себя логистику. Главное в делегировании – командная игра и качественный подход к своим задачам и задачам других участников.

### **Манипуляция № 14 «СОМНЕНИЯ В ОЧЕВИДНОМ»**

Смысл данного приема сводится к тому, что собеседник начинает сомневаться в очевидных истинах. В том, что и так предельно ясно и понятно. Манипулятор специально подвергает сомнению достоверную информацию, основанную на неопровержимых фактах и уверенных доказательствах.

### **ЗАЧЕМ**

Используя «Сомнения в очевидном», манипулятор стремится дестабилизировать, нарушить эмоциональный фон другого человека, пытается ввести его в заблуждение, замешательство. Смутить, ослабить его уверенность в себе и в сказанном.

Благодаря растерянности и открывшейся уязвимости, манипулятор вынуждает человека отказаться от своих слов или засомневаться в правильности и адекватности сказанного или сделанного, подталкивает к неоправданным, незапланированным действиям и уступкам.

Этот прием также часто используется, чтобы дестабилизировать отношения или рабочий процесс, перенести, отсрочить переговоры, обсуждение важных вопросов и другие значимые дела, к которым сторона манипулятора не готова

### **ПРИМЕТЫ**

Как правило, сомнения начинаются с расхожих фраз типа:

*«С чего Вы взяли, что / А почему Вы решили, что»*

*«С чего ты решил, что»*

*«Кто Вам сказал, что»*

*«Почему Вы думаете, что»*

*«Кто дает тебе право действовать подобным образом»*

*«Откуда у тебя такая уверенность, что»*

*«Да это бред полный, Вы хоть понимаете, что несете» и т.д.*

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

### **ВЕЧНО НЕСОГЛАСНЫЕ**

Для начала следует отметить, что в природе существуют люди, которые любят в принципе спорить, доказывать свою точку зрения, ставить под сомнение вообще все слова других людей. Зачем они это делают?

Чтобы привлечь к себе внимание, подогреть свою важность, устроив сражение за признание своих слов и мнений в качестве единственных правильных. Так они обретают свое чувство значимости и такова их природа.

На дипломатическом сленге подобная социальная группа называется «оппозицией» или «вечно несогласными». Такие люди всегда будут ставить под сомнение все, что мы им говорим. Они используют манипуляцию «Сомнения в очевидном» на автомате. Причем у кого-то проявление несогласия наблюдается больше, у кого-то меньше. Но, как правило, всегда его можно обнаружить благодаря повышенной частоте высказывания своего мнения по всем вопросам и начала большинства ответных фразы со слова «нет».

Взаимодействуя «вечно несогласными» от природы, следует любыми средствами избегать открытого проявления конфронтации.

Как правило, такие люди никогда не признают Вашу правоту открыто, даже если все изложенные Вами аргументы будут кристально очевидными. Таких людей при необходимости лучше «объезжать». Иметь дело с их коллегами и дружить с любыми иными альтернативами, позволяющими Вам достичь желаемого результата в обход их сопротивлению.

Также можно пробовать аккуратно приводить их к своей правде, действуя от противного и подбирая подходящую технику убеждения.

Один из универсальных вариантов – уклонение от обсуждения вопросов, рождающих существенное сопротивление. Согласитесь или смените тему. Вернитесь к этому вопросу через некоторое время, но уже под другим углом. Зайдите с другой стороны или подберите инструменты влияния, которые помогут Вам «подкупить», «воздействовать» или минимизировать последствия подобного несогласия.

## **МАНИПУЛЯТОРЫ**

Если же в очевидном сомневается не «вечно несогласный», а искусный манипулятор, в таком случае необходимо резко и стремительно разоблачить всю нереальность и надуманность его сомнений.

## **УТОЧНЕНИЕ ПОЗИЦИИ**

Первое что важно сделать, определить его линию суждений и его ход мыслей. С помощью уточняющих вопросов вытащите из собеседника его доказательную базу. На какие факты он опирается, формируя свои надуманные сомнение.

## **ПРЕЗУМПЦИЯ НЕВИНОВНОСТИ**

Используйте прием «Презумпция невинности». Пусть именно манипулятор доказывает жизнеспособность своих аргументов и выводов. С конкретными примерами, ссылками и подтвержденными доказательствами. Помните, если у каких-либо его выводов против

Ваших слов и действий нет доказательств, они в принципе не могут быть приняты ни Вами, ни окружающими.

### **СОЦИАЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ**

Используйте психологические социальные ориентиры, влияющие на поведение человека. Например, сошлитесь в разговоре на мнение большинства или на авторитетное для собеседника лицо.

Используйте убедительный психологический закон сравнения. Сравните так, чтобы Ваш контраст явно перевесил аргументы собеседника.

### **РАСШИРЕНИЕ ОБСУЖДЕНИЯ**

Выносите обсуждение за пределы двустороннего общения с манипулятором. Привлекайте к обсуждению, диалогу или действию другие независимые стороны и зрителей.

### **ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА**

Используйте железные, неоспоримые доказательства, известные факты, цифры, данные, примеры. Также будет эффективным привлечь авторитетную или экспертную сторону стать арбитром в Вашем споре или открыто вынести вопрос на всеобщее обсуждение.

### **АЛЬТЕРНАТИВА**

Укажите, что подобными сомнениями и «обменом комплиментами» манипулятор своих целей не достигнет, и что у Вас существует приемлемая альтернатива и ему, и его возможностям.

Также предлагаю Вашему вниманию несколько речевых конструкций, которые используют дипломаты против манипуляций подобного рода:

*«Имеющиеся в нашем распоряжении опыт и солидные доказательства открыто свидетельствуют о надуманности Вашей позиции»*

*«Глубоко уверены, Вы рассматриваете сложившиеся обстоятельства в неконструктивном ключе»*

*«Наши действия продиктованы самой жизнью и реальной действительностью»*

*«К сожалению, Вам не удалось изменить наше фундаментальное и принципиальное понимание верности выбранного пути»*

*«Совершенно убеждены в надуманности и необъективности Вашего мнения. При всем уважении, представленные Вами факты и доказательства кажутся нам слабыми и не вполне достоверными*

*«Надежные и тщательно проработанные юридические рамки позволяют нам придерживаться заданного курса без оглядки на комментарии слабо компетентных специалистов».*

### **Манипуляция № 15 «ТАНГО ОБСТОЯТЕЛЬСТВ»**

Как нам хорошо известно, в мире всегда полным-полно всевозможных факторов и обстоятельств, которые от нас не зависят. Удар судьбы, воля случая, человеческий фактор, да хоть пробки, поломки или стремительно изменяющиеся курсы валют, — обстоятельств много и все они влияют на наше поведение и взаимодействие с другими людьми.

Ссылаясь на разные внешние причины, вынуждающие нас действовать по определенным сценариям в отношениях с другими людьми, мы доказываем свою особую настойчивость, отказываем разным предложениям или действуем в одностороннем порядке, ориентируясь на собственные интересы. Причем обстоятельства могут быть как выдуманными, так и реальными.

Нередко обстоятельствами пользуются в своих корыстных целях и манипуляторы, которые, ссылаясь на такие внезапные или наоборот ожидаемые обстоятельства, привязывают к ним свои решения и предложения, идеи и призывы к действиям, мотивируя такую связь, как единственный возможный и правильный вариант развития событий.

Вы возможно услышите: «Видите, как против Вашей страны все время вводят новые санкции, мы совершенно уверены, что самое верное – пока не поздно купить сейчас всю партию в полном объеме».

Или информация может быть сервирована Вам под вот таким углом «я бы с радостью согласился тебе помочь, но к великому моему сожалению сдержать свое слово мне не представляется возможным

ибо обстоятельства непреодолимой силы, внезапно свалившиеся мне как снег на голову в мае, совершенно не позволяют мне выполнить данные Вам обещания».

Наиболее распространенными являются следующие формулы:

### **ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ**

Надо сделать, как мы говорим. Или в противном случае из-за обстоятельств, которые от нас не зависят, будет только хуже

Видите, как скачет доллар, мы совершенно уверены, чтобы избежать рисков, единственным верным решением с Вашей стороны будет оплата и зимней и весенней поставки целиком

### **ОТКАЗ ОТ ДЕЙСТВИЯ**

Я не могу сделать, потому что мне мешают обстоятельства

Я бы с радостью согласился тебе помочь, но, к моему великому сожалению ко мне внезапно приехала тетья, и я должен ей помочь сходить к доктору

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

#### **АНАЛИЗ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ**

Когда в отношениях с другими людьми появляются сторонние причины, открыто мешающие Вашим интересам, самое главное, что следует сделать, в первую очередь, – определить их достоверность.

Анализируя текущие взаимоотношения в контексте появления различных обстоятельств, сразу спрашивайте себя: являются ли такие обстоятельства реальными или надуманными, вымышленными. Усомнитесь в их подлинности уже при первой попытке Вам отказать или навязать невыгодные действия.

Посмотрите на ситуацию сверху. Объективно и непредвзято оцените происходящее, независимо от возникающих связей между обстоятельствами и реакцией на них нужных Вам людей.

Вполне возможно, что перед Вами именно не добропорядочный человек, попавший в сложную или неожиданную ситуацию, или настоящий профессионал своего дела, обладающий хорошим талантом предвидения плохих сценариев, а настоящий манипулятор или просто хитрый человек, который стремится использовать надуманные

препятствия или притянутые за уши факты для направления Вас в нужном ему направлении.

*Я прошу друга отвезти меня в аэропорт ночью, а он мне говорит, что не сможет, потому что будет с тетей у доктора. Но ведь все поликлиники в нашем городе закрываются в 7 вечера???*

### **ПРИНЦИП АЛЬТЕРНАТИВЫ**

В случае обнаружения явных несоответствий между обстоятельствами и словами собеседника, используйте принцип альтернативы. Проработайте обходные пути и запасные варианты решения. Открыто дайте понять, что Ваше взаимодействие с манипулятором не является единственным ключом к спасению вселенной, что у Вас есть и другие варианты.

Помните: незаменимых людей не существует!

### **КРЕДИТ УВАЖЕНИЯ И ДОВЕРИЯ**

Деликатно подчеркните или намекните, что своим отказом или призывом к действию, на фоне надуманных обстоятельств, собеседник рискует потерять Ваше уважение, расположение и доверие. Сообщите, что Вы с легким сердцем обратитесь к другим людям, более компетентным или более к Вам расположенным.

### **ВАЖНЫЙ МОМЕНТ**

За счет индивидуального восприятия реальности каждый из нас видит и оценивает происходящее по-своему. Возможно, что обстоятельства и сложности существуют исключительно в голове другого человека и что, на самом деле, все гораздо проще, чем ему кажется. В таком случае нужно выяснить и уточнить его личную связь с обстоятельствами, умозаключениями и решениями.

Анализируя текущие дела с другими людьми, в контексте появления различных обстоятельств при первой же попытке навязать Вам невыгодные действия через возникшие обстоятельства, сразу спрашивайте себя: являются ли такие обстоятельства реальными или надуманными, вымышленными.

Вполне возможно, что перед Вами именно не добропорядочный человек, попавший в сложную ситуацию, а демон-манипулятор, который стремится использовать надуманные препятствия или притянутые за уши факты для направления Вас в нужном ему направлении. В таком случае вежливо дайте понять, что его предложения не являются единственным ключом к спасению вселенной, что существуют альтернативные варианты действий и развития ситуации.

Или, наоборот, это именно Вы больше склонны к осторожности и именно Вам кажется, что из-за новых вводных все может пойти как-то не так. Именно поэтому всегда проверяйте внезапно возникающие помехи и ограничения (свои и чужие) на их объективность!

### **ПОЛЕЗНЫЕ ФРАЗЫ**

Также предлагаю Вашему вниманию несколько эффективных и дипломатических речевых конструкций, помогающих направить собеседника в нужное Вам русло в случае возникновения разного рода обстоятельств.

*«Внезапно возникшие обстоятельства не должны стать поводом для отклонения от ранее достигнутых договоренностей»*

*«Все наши достигнутые соглашения являются принципиальными и должны быть переведены в практическую плоскость независимо от каких-либо новых вводных»*

*«На фоне внезапно возникших обстоятельств самое эффективное для наших отношений – сосредоточиться на практических и результативных решениях»*

*«Если мы посмотрим на внезапно возникшие обстоятельства под другим углом, то увидим дополнительные возможности, которые позволят нам, в конечном счете, прийти к должному решению. Главное не сбиваться с курса и продолжать последовательное движение вперед»*

*«На фоне неожиданно свалившихся на наши головы трудностей, самое правильное продолжать двигаться вперед и всесторонне отработать все аспекты проблемы»*

*«Обстоятельства не должны превратиться в преграды. Давайте решительно продолжим наше последовательное движение к основным целям, и не позволим непростой ситуации пагубно повлиять на наши отношения»*

*«Несмотря на беспрецедентную по своей опасности внезапно возникшую ситуацию, самое верное, сейчас – соблюдать все взятые на себя обязательства и как можно скорее сосредоточиться на поиске взаимоприемлемого и адекватного решения. В противном случае любое затягивание этого сложного вопроса или его возможная эскалация могут иметь самые негативные последствия».*

### **Манипуляция № 16 «ЧЕРНЫЙ КОМПРОМИСС»**

Одна из манипуляций в переговорах, основывающаяся на принципах компромисса. Компромисс в дипломатии и в жизни – взаимные уступки, на которые идут стороны, чтобы достигнуть взаимоприемлемого решения.

В отличие от настоящего компромисса – ложный, черный компромисс будет лишь создавать иллюзию выгоды уступок. Одна из сторон будет выставлять ситуацию по формуле, в которой, на самом деле, компромисс приведет ее к очень невыгодным результатам, в которых будет виновата именно другая сторона.

Задача данного психологического приема – выставить другую сторону виноватой, несмотря на якобы найденное компромиссное решение и взаимные уступки, которые всех устраивают. Подобные манипуляции помогают хитрому автору выторговать для себя более выгодные условия и преференции, как в настоящем, так и в будущем.

Примерный смысл этой психологической уловки будет следующим:

**Из-за уважения, обещания, хороших отношений, обязательств и т.д. я, конечно же, пойду тебе навстречу и уступлю. Но ты**

**понимаешь, что на самом-то деле я вот здесь и вот здесь буду страдать и проигрывать. А за это с тебя причитается**

Также манипулятор может невозмутимо добиваться дополнительных уступок с Вашей стороны в будущих действиях, порой открыто не связанных с Вашим текущим взаимодействием.

Вы можете услышать что-то вроде:

*Ну хорошо, Николай, я конечно же, пойду тебе на уступки в этом вопросе и откажусь от части своих интересов, за что я поплачусь потенциальной прибылью и доверием своих западных партнеров. Разумеется, наша сторона будет настаивать на Вашем двукратном увеличении заказов в следующем году, чтобы окупить наши грядущие издержки*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Как только Вы чувствуете или понимаете, что за взаимными уступками следует «но» или какой-нибудь нюанс в духе «за мои уступки с тебя либо чувство вины, либо новые уступки, либо и то, и другое», – обратите внимание манипулятора на фиктивность компромисса и необъективность взаимных уступок.

### **ОТКРЫТАЯ ПОЗИЦИЯ**

Прямым текстом сообщите, что на самом деле компромисс – ненастоящий и что необходимо вернуться к продолжению переговоров. Напомните, что компромисс предполагает наличие взаимных уступок, всецело удовлетворяющих интересы обеих сторон.

Демонстративно подчеркните, всю значимость уступок с Вашей стороны. Отметьте, что уступая, Вы также остаетесь не в самом выгодном положении, но ради общей выгоды Вы готовы принести в жертву часть своих интересов.

### **ПРИНЦИПАЛЬНОСТЬ И АЛЬТЕРНАТИВА**

Наконец, Вы можете принципиально поставить под сомнение всю целесообразность взаимного сотрудничества. Сообщите манипулятору о Вашей готовности рассматривать альтернативные варианты и искать

других, более лояльных партнеров, которые не будут так остро и болезненно воспринимать подобные переговоры. Партнеров, для которых подобного рода уступки будут лишь частью диалога и поиска совместных точек пересечения интересов.

Партнеров, которые не будут рассматривать ожидаемые со стороны манипулятора уступки, как нечто сверх невыгодное или как одолжение невероятного размаха.

*Андрей Сергеевич, я всецело понимаю Ваше желание продемонстрировать, как сложно Вам дается подобного рода решение. Но позвольте, нам также непросто отказываться от части наших интересов. Вместе с этим, спешу заверить Вас о нашей готовности рассмотреть предложения и других заинтересованных сторон, для которых подобного рода соглашения не будут столь болезненным, как для Вашей компании*

### **ОТЗЕРКАЛИВАНИЕ**

За Ваши уступки Вы также можете попросить другого человека сделать для Вас что то в будущем или также вызвать у него ответное чувство вины.

### **ИСКУССТВЕННЫЕ УСТУПКИ**

Черному компромиссу свойственны искусственные уступки. Например, когда другая сторона отказывается от того, что ей на самом деле не очень-то и важно, а выставляет, будто это самое важное, что у нее есть. Внимательно изучайте своих партнеров и активно проверяйте их ресурсы, интересы и возможности.

### **РАВНОЦЕННОСТЬ**

Помните, в настоящем компромиссе уступки делают две стороны, а не одна. В поисках истинного компромисса обращайте внимание на равноценность того, от чего и Вы, и другая сторона отказываетесь в ходе переговоров и поиска взаимоприемлемого решения.

### **Манипуляция № 17 «КРИВОЕ ЗЕРКАЛО»**

Хитрый манипулятор намеренно искажает Ваши мысли, предложения или слова, изменяет ход разговора в нужном ему направлении. Вы говорите одно, а Ваши слова до неузнаваемости трансформируются в совершенно другой смысл, причем как открыто, так и завуалированно.

В новой формулировке Ваших же собственных слов Ваша позиция, аргументация и любой существующий конструктив теряет свою прочность. Заодно манипуляторы могут постараться вызвать у Вас чувство вины или чувство стыда, тем самым заставить оправдываться, зацепив Вас чем-то вроде:

*То есть тем самым Вы хотите сказать, что мы полные глупцы и не видим очевидного*

*или*

*Значит, по-Вашему мы ничего не стоим, ничего не можем, оказываем некачественно услуги и т.д.*

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

В дипломатии мы говорим так: «На дыру в стене с закоулками – винт с путеводителем»! Вот пошаговое руководство, что делать, если Вы столкнулись с подобной манипуляцией.

Отделяйте свое сообщение от интерпретации. Согласовывайте ожидание и понимание. Ваш собеседник под одними и теми же терминами, словами, мыслями или другими действиями должен понимать то же самое что и Вы. Ваши ожидания по происходящим протоколам взаимодействия должны совпадать.

Не позволяйте отклонять Вас от заданного курса. Записывайте при надобности свои цели, о чем Вы хотите договориться и следите, чтобы Вас от них не отвлекали. Да, Вы готовы согласовывать и обсуждать расхождения, другие точки зрения и т.д. но не когда их Вам навязывают или беспардонно подменяют Ваши же собственные слова.

Не теряйте бдительность:

*Позвольте, когда я сказал то-то и то-то я имел в виду то-то и то-то, а не так как вы сейчас сказали!*

Записывайте. Записи бесед разговора помощниками или включенный диктофон на телефоне никто не отменял.

### **Манипуляция № 18 «ТОП КОМПЕТЕНЦИЯ»**

Человек, с которым Вам предстоит иметь дело, специально всячески подчеркивает свой профессионализм и свою компетентность.

Он может продемонстрировать Вам рекомендательное письмо от авторитетного источника, в его кабинете со всех сторон могут смотреть на Вас его многочисленные грамоты или фотографии с VIP персонами, наглядно подчеркивающие его статус. Или же, на его сайте будут опубликованы тонны положительных отзывов о его товарах или услугах.

Вариантов подчеркнуть свои возможности неслыханное количество.

Данная манипуляция становится манипуляцией, потому что все эти демонстрации правомочности и мастерства человека вполне могут не отражать его реальных навыков, талантов и качеств, особенно если такие дока казательства являются не настоящими, а искусственно сфабрикованными.

Манипулятор также может намеренно подчеркнуть свою компетентность и в ходе переговоров:

*Вы знаете, уважаемый Иван, мы настоящие профессионалы своего дела. Нашими клиентами являются такие компании как «На\*к», «Ко\*а-кола» и «Бене\*он». Именно поэтому мы совершенно уверены, что качество наших услуг абсолютно соответствует заявленной нами цене.*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Во-первых, всегда проверяйте компетенцию человека, с которым Вам предстоит иметь дело. Используйте стадию подготовки к переговорам для сбора информации. Прежде чем приступать к взаимным действиям с кем-либо, к действиям, направленным на достижение Ваших целей, обязательно проверяйте уровень полномочий Ваших потенциальных сотрудников, партнеров, компаньонов.

Спросите у тех, с кем они работали, посмотрите оборот компании, состав учредителей и т.д. (сегодня в интернете все данные есть в открытом доступе). Можно вбить название компании или ФИО или номер телефона в поисковике и много что узнать из того, что Вам намеренно не говорят.

Во-вторых, выстраивая свои деловые отношения, старайтесь изначально самостоятельно выходить на компетентное лицо и лицо, принимающее решения. Лучше чтобы Вы нашли того, кто Вам нужен, чем, если бы какой-нибудь манипулятор выбрал Вас, прочитав Ваше объявление.

К примеру, Вам нужен хороший специалист в области программирования. Вместо того, чтобы выложить объявление на посвященных поискам работы сайтах в стиле «ищу умного и талантливого программиста» правильнее будет самостоятельно отсмотреть анкеты кандидатов, внимательно изучить их работы и самому выбрать наиболее компетентный для Вас вариант.

В важных и серьезных вопросах всегда выходите на переговоры с человеком, чья компетентность и чьи возможности, действительно, позволяют достичь нужного результата.

По личному опыту скажу, объезжайте многочисленных ненужных помощников, посредников и лже специалистов, утверждающих, что они «решают вопросы». Общайтесь напрямую с тем, кто Вам нужен, даже если по статусу Вы располагаетесь заметно ниже. Не бойтесь звонить таким людям, вежливо запрашивайте встречи, проявляйте настойчивость и аргументируйте необходимость, важность личного

диалога. Подчеркивайте взаимную выгоду подобной встречи и реальную пользу от совместных действий

В-третьих, если Вы столкнулись со спекулятивной демонстрацией компетенции в ходе Ваших отношений с другим человеком, возьмите паузу в общении, сделайте перерыв.

Проверьте поступающую информацию. Например, найдите время и напишите в институт, пусть там подтвердят наличие такого выпускника или позвоните бывшему начальнику или коллегам Вашего партнера, которые лучше любого рекомендательно письма подтвердят способности нужного Вам человека.

Правда есть одно но. Когда будете «пробивать» Вашего партнера через авторитетные источники, на которые он ссылается, обязательно обратите внимание на уровень их заинтересованности в Ваших делах. Это важно. Авторитеты, активно привлеченные к игре манипулятора, могут сказать Вам что угодно.

Итак, чтобы избежать применения данного приема не стесняйтесь открыто проверять партнеров.

Скажите:

Благодарю Вас за информацию. То, что Ваш опыт есть, кому подтвердить – это прекрасно. Я только попрошу Вас в таком случае дать мне контактный номер Вашего бывшего руководителя, чтобы я смог с ним лично обговорить вашу компетенцию /уровень Вашего профессионализма / качество Ваших услуг. Так мы точно сможем окончательно для себя определиться, насколько и на какую должность Вы нам подходите

Если человек не даст Вам номер, или по-другому начнет увиливать, значит, возможно, он не уверен в том, что Вам предлагает, что может послужить для Вас хорошим знаком не иметь с ним дел.

### **Манипуляция № 19 «ЛОЖНАЯ СВЯЗЬ»**

Рассмотрим еще один лукавый психологический прием, который называется «Ложная связь».

Хитрый человек выстраивает искусственную связь между двумя совершенно разными фактами, информационными поводами, мнениями и действиями. Зачем? Чтобы привести окружающих к нужному ему мнению или действию. Или, наоборот, запутать и сбить со следу.

Вы услышите что-то вроде:

*Андрей вчера был в плохом настроении. У Аделины сломался телефон*

или

*Эта зима была на удивление теплой. Поставки мандаринов будут теперь в два раза реже*

В народе гуляет пословица «в огороде бузина, в Киеве – дядька», очень кратко и метко описывающая отсутствие истинной логической связи между двумя мыслями, фактами и событиями. Помните об этом.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Если Вы чувствуете, что собеседник «за уши притягивает» одну информацию к другой, смело усомнитесь в достоверности его умозаключений и выводов. Задавайте уточняющие вопросы, позволяющие прояснить ситуацию, высветить подлинное положение дел.

*Сергей, а каким образом плохое настроение Андрея связано с тем, что Аделина сломала телефон, и я ей не смог дозвониться?! Проясни, пожалуйста. Он что ей специально сломал его? А... так, значит, она сама его случайно уронила... Тогда причем тут Андрей и его плохое настроение? К чему ты это сказал? Ты хотел, чтобы у меня сложилось впечатление, что во всех грехах виноват Андрей? Почему? Он тебе не нравится? Объясни, проясни, расскажи, что случилось и т.д.*

или

*Евгений Павлович, позвольте уточнить, а каким образом теплая зима связана с тем, что Вы намереваетесь сократить нам объем*

*поставок цитрусовых? Насколько нам известно, Вы все привозите из Африки, а там круглый год тепло. Уточните, пожалуйста. Нам очень интересно понять Вашу логическую связь*

Кстати, манипуляция «ложная связь» также часто используется в медиа пространстве для манипуляции общественным мнением. Не забывайте, любая информация, не имеющая в своей основе уверенную доказательную базу, не должна приниматься в работу ни Вашим разумом, ни уж тем более эмоциями или Вашими решениями.

### **Манипуляция № 20 «ЯРЛЫКИ»**

Как часто мы слышим от окружающих нас людей фразы в стиле:

*«Ты же мужчина, ты должен уметь...»*

*«Ты же спортсмен, ты должен...»*

*«Ты же врач (юрист, маркетолог или любой другой специалист), кто, как ни ты должен разбираться в ...»*

*«Ты же умный, ты должен все знать...»*

Хитрый манипулятор взывает к Вашим социальным или профессиональным качествам, мотивируя Вашу необходимость сделать что-либо через то, кем Вы в принципе являетесь и через то, что Вы в принципе «должны» уметь делать.

Вместе с «ярлыком» ключевым инструментом в данной манипуляции будет призыв к действию через слова «должен», «обязан» и т.д. Также манипулятор может сформировать вокруг собеседника определенный стереотип через подмену логического тезиса по схеме «если ты такой, значит, ты наверняка можешь, умеешь и сделаешь то-то и то-то».

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

В первую очередь, необходимо разрушить тот стереотип, который формирует манипулятор.

Позвольте, а кто сказал что мужчина и «нести рюкзак пешком на 10 этаж» как-то связаны. Действительно, мужчины по своей природе более выносливые, чем женщины, но мужчины также бывают нескольких видов. Одни и правда заносят телевизоры пешком на

десятый этаж, а другие, например, придумывают как это сделать по-другому.

Предложите альтернативный вариант, смещающий Вашу ответственность и Вашу роль в ожидаемом манипулятором действии с Вас на более компетентных специалистов.

Да, я мужчина, я выносливый и сильный, но если это может сделать служба доставки, то, может быть, мы лучше им заплатим? Может лучше они втроем спокойно занесут рояль пешком на десятый этаж? А я с большим удовольствием продемонстрирую свою мужественность в более реалистичных действиях

В борьбе с манипуляцией «Ярлыки» отделяйте Ваше мастерство, профессионализм и личностные качества от надуманных умозаключений манипулятора. Разрушайте искусственную связь между Вами и тем, что надуманно требует от Вас хитрый человек.

Схема «Позвольте, а с чего Вы решили, что я...» + аргументированный ответ с фактами и объяснениями, почему манипулятор заблуждается относительно Вашей компетенции, возможностей или способностей, – будет лучшим противоядием от этой коварной и популярной психологической уловки.

## **Манипуляция № 21 «ВНЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ»**

Как известно, принцип доказательств построен по принципу: тезис + аргумент в его защиту. В качестве аргументов мы выставляем на показ всевозможные факты, наглядные примеры, статистические данные и ссылки на авторитетные источники.

В соответствии с этой манипуляцией хитрые люди будут доказывать Вам в контексте убеждения по тому или иному вопросу не все тезисы и свои мысли, а только некоторую их часть и, как правило, именно ту часть, которую им легче всего доказать!

Тезисы без убедительной опоры будут смешиваться, перемешиваться и соединяться с тезисами, которые будут доказаны чисто быстро и красиво. Если применять манипуляцию будет профи, вне зависимости от того использует ли он ее на уровне инстинктов или специальных знаний, Вы, скорее всего, даже об этом и не узнаете! Особенно, если фон убеждения будет сверх убедительным, а сам собеседник авторитетным, искусно создавая впечатление, что он прекрасно знает, о чем говорит!

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Помните, что в любом действии, требующем от Вас сделать то, чего хотят другие (что-то купить, вложить деньги, помочь, пойти навстречу и т.д.) имейте дело только с логически обоснованной и доказанной информацией.

Выносите за пределы разговора всю информацию, которая не имеет под собой доказательной базы.

Если Вы чувствуете, что Вам «втирают» что-то без доказательств – громко требуйте их в студию! Если чувствуете, что Вам приводят недостаточное количество фактов, необходимых Вам для принятия решения, – пусть собеседники и партнеры не поленятся и приведут еще.

Не засчитывайте тезис и доказательства мысли хитрого человека без понятной Вам аргументации. Если собеседник отказывается снимать с повестки разговора свой недоказанный и не

подтвержденный аргумент, принципиально ставьте под сомнение целесообразность всего разговора или всего Вашего сотрудничества.

## **Манипуляция № 22 «ВЗЯТЬ ВОПРОСАМИ»**

Смысл данного приема предельно прост. Одновременно на хорошей скорости Вам задается ряд вопросов, которые могут быть провокационными, несвязанными между собой, разношерстными.

Задача манипулятора заставить Вас плавать в ответах, показать Вашу неосведомленность, слабое знание темы. Может, Вы и хорошо знаете нужный сюжет, но спрашивать Вас будут под совершенно иным углом, да еще и в сочетании с напором.

При данной манипуляции Вас, скорее всего, завалят шквалом разных «а почему это так?», «а это почему так», «а как Вы думаете в этом случае», «почему Вы пришли к такому выводу», «как Вы можете объяснить это», «почему ситуация выстроилась подобным образом» и т.д.

Делается это намеренно, чтобы сбить Вас с толку, ослабить Вашу уверенность и обвинить затем в некомпетентности, плохом понимании материала или смысла разговора, проблемы. Манипулятор стимулирует в Вас чувство неуверенности, подталкивает к оправданиям. Расшатав Ваши позиции, ему будет легче выбить из Вас уступки и нужные ему ответы, договоренности.

Вопросы чаще всего могут начинаться с подобных фраз: «А с чего Вы решили», «Кто Вам сказал», «А Вы знаете, что» и так далее. Или же автор данной манипуляции может включить почемучку, то есть начать у Вас выведывать «А почему это так, а это вот так, а вон то – не так как это и т.д.».

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Когда Вас пытаются сбить с толку обильным количеством разных вопросов, от каверзных, до неуместных или обыкновенных информационных разумно сделать следующее.

Незамедлительно остановите собеседника, как только почувствуете, что он начинает засыпать Вас вопросами.

Сообщите, что Вы с радостью сообщите ему всю необходимую информацию, но постепенно и последовательно. Приступите к ответу на вопросы по следующей схеме.

**Отвечайте на вопросы один за другим, постепенно.**

**Сразу отсекайте вопросы, не имеющие прямого отношения к делу.**

**Не бойтесь давать длинных и поясняющих ответов, если Вам важно, чтобы собеседник все полностью и качественно усвоил.**

**Не бойтесь отвечать да или нет на сложные вопросы.**

**Уклоняйтесь от неприятных и провокационных вопросов, например, переадресуйте их другим более компетентным участникам Ваших действий.**

**Кстати, если Вы не знаете ответ и не хотите выдумывать, Вы также можете перенаправить сложный вопрос более компетентному специалисту или участнику Вашего действия.**

**При необходимости записывайте нужные вопросы, делайте пометки.**

В некоторых случаях целесообразно попросить собеседника задать сразу Вам все вопросы, чтобы Вы смогли их записать, спокойно подумать над ответом в каждом конкретном случае и при необходимости перегруппировать их, опустив те вопросы, на которые отвечать Вам хочется в меньшей степени.

## **Манипуляция № 23 «САМА ЧЕСТНОСТЬ»**

Для того, чтобы убедить Вас в своей искренности и как можно скорее расположить к себе и подтолкнуть к нужным действиям, манипулятор может специально продемонстрировать Вам свою честность. Например, сыграет против своих интересов.

Вам расскажут о слабых местах предложения, о рисках, об имеющихся ошибках, могут сообщить о небольшом изъяне в товаре. Могут завуалировать послание в стиле «Наш товар не самый дешевый, но зато у нас отменное качество» или «не все специалисты в нашей компании профессионалы своего дела», но вот парочку настоящих профессионалов мы все же непременно сможем найти.

**Главное правило данной манипуляции – честность будет минимальной.**

Вам скажут, что у новой квартиры плохая проводка и что ее лучше бы поменять, а вот то, что дом стоит на плохом фундаменте, и лет через 15 может обрушиться, Вам естественно никто не расскажет. После демонстрации честности жертва обыкновенно сразу начинает верить словам манипулятора, ну а дальше – дело техники, все перечисленные недостатки растворятся на фоне супер достоинств и прекрасных возможностей озвучиваемого предложения.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Не теряйте объективность, тщательнее изучайте факты, предложения и альтернативные варианты. Не спешите с выводами, задавайте авторам предложений, особенно старающимся продемонстрировать свою честность, как можно больше уточняющих вопросов.

Спрашивайте их партнеров коллег и конкурентов, старайтесь собрать как можно больше информации для объективного и взвешенного решения.

## **Манипуляция № 24 «БУНКЕР»**

Манипуляция «бункер» – одна из довольно популярных манипуляций, с которыми мы сталкиваемся в ходе повседневного личного и делового общения.

Другая сторона занимает неколебимую позицию, абсолютно отказываясь воспринимать что-либо кроме собственных доводов и умозаключений. Как в непробиваемом бункере. Абсолютно невозможно достучаться. Мощнейшее сопротивление, причины которого могут быть столь многочисленны и различны, что описать их все не представляется возможным. Вот уверен Ваш собеседник, что надо поступить именно так и не иначе и сдвинуть его с этой мысли нереально, как ни старайся.

Причем причины этого приема могут быть самыми разными. Это может быть банальное нежелание иметь с Вами дело. Или Вы попросту можете не нравиться собеседнику. Или он может не доверять Вам, или он набивает себе цену, чтобы впоследствии раскрутить Вас на еще большие уступки. Этаким «мистер нет».

Вполне возможно, что перед Вами просто баран с переоцененным чувством значимости, который уперт и все, потому, что он считает себя самым важным, умным и вообще самым-самым.

А порою, у другой стороны, на самом деле, может просто и не быть возможностей или обещанных мощностей, чтобы помочь Вам. А признаться ей мешает стеснение, неуверенность и боязнь «упасть в Ваших глазах».

Манипулятор также может занять подобную позицию, когда на переговорах Вы подойдете к его последнему рубежу защиты, когда далее Ваши предложения и торг ему уже будет не выгоден.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала всегда полезно поискать истинные причины сопротивления. Старайтесь понять другого человека, его эмоции и логику, обнаружить его настоящие подлинные желания и цели.

Во-вторых, попробуйте его «объехать», найти более сговорчивых лиц, способных решить Вашу задачу или вопрос, помочь Вам достигнуть желаемого. Попробуйте, например, выйти на коллег или конкурентов непреклонного человека или поискать альтернативные варианты, позволяющие Вам осуществить желаемое.

Если же «объехать» не получается и приходится иметь дело с тем, кто есть, – в таких случаях, акцентируйте внимание на взаимной выгоде. Постарайтесь все-таки убедить человека. Отпереть дверь в его неприступный бункер.

«Подтолкните его», сказав, что найдете ему альтернативу, если он не будет готов искать компромиссы. Обратитесь за поддержкой к мнению большинства или к третьей стороне, приготовьте убедительные факты и сравните их с теми, которые блокируют нужные Вам действия.

## **ЛИБО ТАК, ЛИБО НИКАК**

Данный прием является разновидностью манипуляции «Бункер», когда другая сторона занимает неколебимую позицию, абсолютно отказываясь воспринимать что-либо кроме собственных доводов и умозаключений. Манипуляция раскрывает себя, когда собеседник прямым текстом заявляет, что либо будет сделано так, как он хочет, либо не будет сделано вообще.

Манипуляции «Либо так, либо никак» свойственен ультимативный фон выдвижения требований, абсолютный отказ обсуждать какие-либо уступки и компромиссные варианты. Манипулятор твердо настаивает, чтобы его предложения и условия были приняты без всяких сомнений, причем в контексте данного приема ему совершенно все равно, что у Вас есть собственные желания, интересы и цели.

Кстати данная манипуляция также частенько используется вместе с манипуляцией «Никто кроме нас», в соответствии с которой участник разговора пытается Вас убедить в отсутствии какой-либо достойной и приемлемой альтернативы своему предложению.

Вам скажут:

*Нет, ничего обсуждать с Вами я не собираюсь. Мне интересно либо сделать по-моему, либо не делать вообще. Я профессионал своего дела и работать не на своих условиях я не намерен.*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Как и в случае с вышеупомянутыми манипуляциями «Бункер» иметь дело с людьми, использующими прием «Либо так, либо никак» следует только в самых экстренных случаях, особенно когда, действительно, нет другого выбора.

В целом, старайтесь «объезжать», избегать неприятных и упертых людей. Попробуйте проработать вопрос с их коллегами или конкурентами. Подумайте, как можно изменить Ваши действия, не имея отношения с подобными людьми, чтобы достичь желаемого результата.

Если же иного выбора нет, кроме как действительно пойти на уступки или выполнить требования манипулятора, тогда настройте свою работу так, чтобы «проиграв битву, выиграть войну». Уступите, но подготовьте план, как достичь желаемого исходя из незапланированных расходов или обязательств.

Также можно уступить, если выполнить требования или условия для Вас в принципе труда не составит. В контексте общего взаимодействия это будет верным шагом. Бывает, что выполнение чужих безоговорочных требований для Вас возможно, но не слишком просто. В таком случае Вы можете попросить что-то взамен или обозначить, каким будут Ваши дальнейшие отношения с манипулятором, в случае, если Вы сделаете, как он просит.

Вы также можете попробовать оспорить навязываемые безоговорочные условия. Используйте различные техники и способы убеждения, о которых я рассказываю в своем блоге. Используйте закон сравнения, смещение фокуса ответственности на обстоятельства и другие действенные методы. Главное, – контролируйте свои эмоции и не теряйте чувство собственного достоинства

### **Манипуляция № 25 «ЛОЖНАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ»**

Манипуляция «Ложная закономерность» относится к разряду высокоинтеллектуальных трюков. Применяющий этот прием хитрец стремится представить частный, единичный случай в качестве давно сложившейся и крепко устоявшейся закономерности.

Вам будут долго и подробно рассказывать как то, что предлагает, советует или на чем настаивает манипулятор прекрасно и эффективно сработало в прошлый раз и принесло свои осязаемые плоды.

Вам обязательно будут приводить всевозможные примеры и факты, единственная цель которых – создать впечатление существования закономерности. То, что Вам пытаются продать сейчас или то, в чем Вас пытаются убедить сегодня, Вам поможет также как это уже помогло другим людям ранее в подобных случаях.

Вам скажут:

*Покупайте наш стиральный порошок. Им уже пользуется семья Петровых и семья Сидоровых. У них белоснежные простыни с уникальным запахом морозной свежести. Купите наш товар, и Вас ждет не менее ослепительный результат.*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала давайте согласимся с неоспоримой аксиомой. Мы все настолько разные и все наши жизни настолько разные. Возникает очевидный вывод: не факт, что то, что работает у других, сработает и в Вашем случае. Это очевидность нашего бытия. Может, сработает, а, может, и нет.

Я рекомендую в случае попытки убедить Вас в закономерности между предложением другого человека и известным ему положительным эффектом от этого предложения (настоящим или придуманным) проверять такую связь, накладывая ее на собственную ситуацию и опыт, на Ваши действия, цели и задачи.

*Позвольте, а почему Вы уверены, что Ваш супер порошок сможет отстирать наши жирные маслянистые пятна? Петров работает учителем, а мой супруг механиком*

В случае если перед Вами манипулятор, пытающийся выдать единичный успешный случай за успешную закономерность, попросите его привести Вам дополнительные примеры положительных результатов и новые факты, необходимые Вам для справедливого объективного решения. Если их не последует, укажите ему на единичность его случая и со всей уверенностью опротестуйте его попытку выстроить недоказанные выводы.

Активно собирайте информацию о том, что Вам предлагают, посмотрите варианты у конкурентов и другие альтернативы.

Не позволяйте исключению или случайному результату обмануть Вас, стать опорой, на которой будут выстроены серьезные действия. Вы же не будете строить дом на треснутом фундаменте. Так почему же, к примеру, мы так часто приходим к выводу, что если у человека один раз что-то получилось, то теперь он стопроцентный специалист в своем деле и настоящий профессионал, который, вне всяких сомнений, поможет в нужном вопросе?

Скажите:

*То, что у Вас получилось выгодно вложить свои средства 10 лет назад, не подтверждает профессионализм Вас как инвестора. Если Вы хотите убедить меня в Вашей компетентности сегодня, лучше расскажите о Ваших текущих проектах...*

Помните, все, что было раньше, когда-то, все то, что Вам пытаются впарить манипулятор сегодня в качестве стопроцентного проверенного

метода совершенно не исключает возможности, что его предложение не приживется или, что еще хуже, будет ошибочным.

Если же Вы и намереваетесь согласиться на использование предложения, возвращенного на фоне представленной закономерности, обязательно потребуйте от партнера гарантий и как можно больше доказательств эффективности его слов и подтверждений, что его старо-новый план действительно сработает.

## **Манипуляция № 26 «ЧУВСТВО ВИНЫ»**

Одна из самых зловещих и изматывающих людей манипуляций, живущих среди нас еще со времен Ветхого Завета.

Смысл данного приема крайне прост. В случае Вашего отказа выполнить просьбу или предложение собеседника, или просто согласиться с ним, вся вина за все возможные, настоящие и ненастоящие последствия со всем размахом возлагается именно на Вас.

Как правило, манипулятор «раздувает из мухи слона», явно завышая и преувеличивая последствия и объем проблем, возникших в связи с Вашим отказом.

Обнаружить данную манипуляцию не сложно. Первый признак – негативный настрой собеседника, иногда с повышенным эмоциональным фоном. Второй признак – очевидное несоответствие между невыполненной просьбой и весом возникших последствий, которые собеседник старается на Вас переложить.

Данный прием используется для того, чтобы вызвать у Вас чувство вины и чувство страха и стимулирует желание пойти на уступки манипулятора.

Или вообще согласиться со всем, что в итоге предложит негодяй, чтобы минимизировать отрицательные последствия, виновником которых Вы якобы являетесь.

Да, и еще кое-что. Манипулятор может попытаться использовать данный прием не только в случае отказа, но и просто, увидев Вашу ошибку или промах, так сказать, чтобы успешно воспользоваться подвернувшейся возможностью и «повесить на Вас всех собак».

Как следствие психологически Вы будете более склонны принять его точку зрения, согласиться с его предложениями и сделать все так,

как ему надо.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала необходимо абстрагироваться, успокоить свой эмоциональный фон и логически оценить являются ли последствия надуманными и преувеличенными или же реальными и справедливыми, действительно соответствующими Вашему отказу или ошибке.

Вполне возможно, что в сложившейся ситуации виноваты не Вы а, внешние факторы, всевозможные обстоятельства или какой-нибудь Вася Пупкин, старающийся всеми силами спихнуть последствия именно на Вас.

Найдите его и заставьте отвечать за содеянное. Если же виноваты Вы, то либо отвечайте за свои поступки, либо сами превращайтесь в Василия Пупкина и, используя дипломатический прием «смещение фокуса ответственности», ищите виноватых. Сместить фокус ответственности можно либо на третью сторону, то есть на конкретных людей, либо на обстоятельства, что является более мягким и тактичным способом уклонения.

Если манипулятор на фоне искусственного чувства вины старается навязать Вам невыгодные действия, помните следующее:

Каждый имеет право отказать, даже под дулом пистолета. Выбор есть всегда и всегда есть цена выбора.

Всегда необходимо отдавать себе отчет о последствиях, которые могут быть вызваны Вашим отказом. Говоря «нет», особенно в важных случаях, всегда просчитывайте дальнейшие свои ходы, равно как и ходы собеседника, равно как и возможный дальнейший сценарий развития событий.

Отказывая, используйте смягчающие слова. Скажите, что Вы «вынуждены», «сожалеете», что «обстоятельства Вас подталкивают», но Вы никак не можете принять то, что Вам предлагают. Даже если кому-то кажется, что Вы страшно виноваты.

При необходимости выскажите твердое и без компромиссное «нет». Сообщите, что масштаб последствий существенно преувеличен. При необходимости предложите пригласить третью сторону, так сказать арбитра, который независимо проведет оценку происходящего.

На психологическом уровне, когда человек отказывает другому человеку в просьбе, там, глубоко в дебрях подсознания, он уже чувствует вину. Вину за то, что не смог по той или иной причине сказать «да», даже если просьба была дикой и нелепой или даже устрашающей.

Часто мы чувствуем там далеко внутри себя эту вину рядом с которой сидит наше маленькое желание ее загладить, исправить, пойти на уступки, хоть на небольшие, но пойти. Исправить карму. Об этом знают манипуляторы. Именно поэтому они и прибегают к использованию данного приема.

Иногда Вас специально могут попросить о чем-то наглom, заоблачном или невыполнимом, чтобы потом, в случае Вашего отказа, вызвать у Вас чувство вины и подложить уже другой вариант, на самом деле, нужный манипулятору. Который Вы естественно с радостью приметесь выполнять, так сказать «очищая на подсознании свою карму и заглаживая вину внутри себя за первоначальный отказ».

И в завершении описания данной манипуляции, дам Вам один совет. Если вместо напрашивающегося отказа Вы в принципе можете без труда выполнить просьбу другого человека. Если подобный человек скорее не манипулятор.

Несмотря на то, что эта просьба может быть для Вас невыгодной, неинтересной или оказаться пустой тратой времени, но, тем не менее, если ее выполнение будет способствовать сохранению и развитию нужных Вам доброжелательных и эффективных отношений с человеком...

Сделайте это, в контексте Вашего сотрудничества. Это будет верным решением.

## **Манипуляция № 27 «АТМОСФЕРА»**

Манипуляция «Атмосфера» – хитрый тактический прием, использующийся для психологического давления на собеседника в ходе беседы и переговоров.

Манипулятор всячески стремится превратить рабочую атмосферу обсуждения, переговоров в неконструктивную. Пытается либо сорвать переговоры, либо отложить или отменить их с выгодой для себя, старается отвлечь собеседника от нужных ей целей, задач и мыслей.

### **КАК РАБОТАЕТ МАНИПУЛЯЦИЯ «АТМОСФЕРА»**

Во-первых, через изменение эмоционального фона общения. Ваш партнер внезапно может нарушить размеренное и спокойное общение, может начать говорить на повышенных тонах или даже кричать, может резко вскочить с места и начать активно жестикулировать.

Для дестабилизации общения, обсуждения и переговоров манипулятор может начать оскорблять Вас, неожиданно переходить «на ты» или открыто угрожать.

Под действием данного приема легко утратить контроль над эмоциями, начать кричать в ответ и не менее резко реагировать. В результате атмосфера явно перестанет быть рабочей. Это именно то, чего добивается манипулятор.

Возможно, человек опешит, растеряется и согласится на все требования манипулятора. Или, например, жертва отменит то, чего стремится перенести или отменить хитрец, применяющий этот прием.

Во-вторых, манипуляция «Атмосфера» применяется через манипуляцию «Дискомфорт». Злоумышленник сознательно создает жертве невыносимые условия. Человеку будет «то невыносимо жарко, то слишком холодно, то документ будет криво распечатан, то стул сломан». На фоне подобных происков человек совершенно не может сосредоточиться на работе и уж тем более трезво оценивать ситуацию и принимать конструктивные решения.

В-третьих, манипулятор может торопить, подгонять жертву, сознательно создавать дефицит времени, заваливать большим объемом информации, не предоставляя жертве должного времени для анализа и взвешенного принятия решений.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Если собеседник внезапно включает эмоции, не поддавайтесь желанию сделать то же самое. Постарайтесь полностью до конца внимательно его выслушать, даже если его речь демонстрирует явные признаки грубости и вражды.

Контролируйте свои эмоции. Подумайте, например, о результате. Как гласит все также арабская мудрость: «дорога роза, а не горшок». Часто, когда люди выговариваются, они успокаиваются или, как минимум, становятся готовыми к восприятию чужой точки зрения.

В случае дискомфорта и явно нечеловеческих условий, можно намеренно не замечать их или делать вид, что Вы их не замечаете, тем самым демонстрируя партнеру силу Вашего характера.

Или можно, наоборот, приложить свои усилия и самостоятельно избавиться от неудобств, например, выключить кондиционер, распечатать текст крупнее и т.д. Также можно открыто указать манипулятору на имеющиеся неудобства.

В случае, если Вас подгоняют, помните, что если Вас торопят, значит готовы ждать. В другой ситуации Вас или Ваши услуги и предложения поменяли бы на другой более подходящий вариант. Так что, как говорится, смело читайте текст столько, сколько потребуется. Хорошо будет донести в ярких словах до манипулятора мысль, что время на решение проблем, возникших из-за спешки, потребуется куда больше, чем «те 15 минут, что Вам нужны сейчас, чтобы как следует все еще раз сверить и перепроверить».

Наконец, если Вы чувствуете, что атмосфера взаимодействия перестала идти на пользу совместным действиям, неважно по каким причинам, устал ли Ваш партнер или использует хитрую манипуляцию «Атмосфера» – воспользуйтесь дипломатическим приемом «разрыв физического пространства».

Просто перенесите переговоры или встречу на другое удобное время. Сделайте это деликатно или открыто назовите причины, вынуждающие Вас прервать разговор. Так, у Вас появится время обдумать текущую ситуацию и, опираясь на новые вводные, разработать актуальный и свежий план действий.

### **Манипуляция № 28 «ВЗЯТЬ НА ЭКСПЕРТА»**

Дело в том, что экспертиза – это родина фактов. Любой вывод, полученный в ходе качественного исследования или изучения, является неопровержимым доказательством подлинности суждения, истинности мыслей, идей и верности предложения любого участника переговоров.

Манипулятор прекрасно осведомлен об этом, и поэтому порою при возможности он подкупает «независимых» или лично Ваших экспертов и специалистов, принимающих участие в работе, чтобы такие эксперты озвучивали именно те заключения, которые будут выгодны именно ему, а не Вам.

Причем чтобы запутать Вас такие подкупленные или напуганные эксперты могут замолчать часть источников, и осветить лишь те, на основе которых они якобы пришли к неоспоримым выводам, выгодным для манипулятора. Вам также могут сообщать информацию на сложном и непонятном простому слушателю языке, стараться в ходе аргументации своих выводов всячески запутывать Вас и сбивать с толку.

Кстати, в большой политике и международных отношениях данный прием пользуется популярностью. Принимая во внимание истинную суть дипломатии – достигать своих целей любой ценой, часто именно лже экспертиза лежит в основе односторонних и недружелюбных действий государств и крупных корпораций, ставящих свои финансовые и геополитические интересы Выше других.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Рекомендую Вам иметь дело исключительно с независимыми экспертами, дорожащими своей репутацией и честным именем. При спорных ситуациях выносите острые вопросы на суд толпы, в медиа. С появлением интернета и социальных сетей подобный ход конем в сторону справедливости и объективности стал отличным инструментом воздействия на необъективность.

Если информация подается Вам на сложном для восприятия языке, попросите сказать по-простому, повторить, подробнее объяснить.

Если же Вы чувствуете, что у лже экспертов страдает аргументация и выводы, если Вы замечаете, что эксперты, с которыми Вы имеете дело, вполне могут говорить Вам неправду, – в таком случае попросите их привести больше доказательств и отказывайтесь в противном случае принимать их вывод.

**Помните: если нет железного доказательства – тезис не принимается. Если у факта нет доказательств, это не факт, а несусветная чепуха, которую нужно «гнать в шею» вместе с лже мудрецами своей дисциплины.**

В случае сомнений Вы также можете нанять новых экспертов проверить старых экспертов.

Скажите:

*Уважаемый господин эксперт, здесь я с Вами совершенно согласен, а вот в этом вопросе я попрошу мне более подробно объяснить, как Вы пришли к таким выводам*

Или скажите так:

*Уважаемый господин эксперт, мне не вполне ясно, что Вы имеете в виду, когда говорите двустороннее зондирование перспективных опорных элементов, направленных на укрепление данного механизма... Вы не могли бы прояснить, переформулировав*

*свое предложение так, чтобы оно стало понятно мне и моим помощникам*

Или, например, скажите вот так:

*Уважаемый Ананий Барнаулович, приведенные Вами факты не отражают доказательств объективности проведенной Вами экспертизы. Ряд Ваших выводов, по нашему мнению, не обладает глубокой аргументационной поддержкой. Просим Вас уточнить информацию по следующим вопросам и моментам...*

## **Манипуляция № 29 «НЕОЖИДАННЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ»**

Смысл данной манипуляции сводится к тому, что Вы в ходе переговоров о чем-то договариваетесь с партнером. Вы согласовываете позиции, уточняете определения, спорите или просто активно обсуждаете разные пункты и вопросы. В конечном счете, Вы договариваетесь и выходите на взаимоприемлемое решение. По всем пунктам Вы на словах приходите к согласию.

Дальше начинается самое интересное. Получив финальную версию договора, Вы начинаете сверять текст, и... На тебе!

Перед Вами внезапно возникает его величество мистер Нюанс. Текст-то отличается.

Другая сторона после обсуждения хитро вставила в документ слова или пункты, меняющие весь смысл или позволяющие при желании трактовать, понимать и использовать договор по-своему, в своих корыстных интересах, в обход достигнутым договоренностям.

Данный прием направлен на невнимательность жертвы и на ее неосведомленность в тонких вопросах. Для эффективности работы этой манипуляции могут быть задействованы разные дополнительные способы. Ни о чем не подозревающую сторону могут торопить подписать документ, создавать вокруг нее дискомфортные условия, всячески отвлекать и повышать эмоциональный фон переговоров.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Во-первых, внимательно всегда читайте, что подписываете. Если у Вас «стоят над душой» попросите оставить Вас наедине с текстом. Если торопят – терпите и сосредоточьтесь на документе.

Во-вторых, не бойтесь обращаться к экспертам. Так, например, в посольства для согласования договоров и межведомственных соглашений часто направляют из центрального аппарата специальные экспертные группы, состоящие из международных юристов, переводчиков и прочих компетентных специалистов.

Если Вы чего-то не знаете, не понимаете в договоре, пусть лучше специалисты объяснят Вам все возможные нюансы и подводные камни. Важно чтобы все стало прозрачно и понятно до подписания. Вы же не хотите, чтобы из-за не проявленного перед подписанием должного внимания Вас в будущем использовали, обманывали или ставили в невыгодные условия?

Итоговый текст нужно всегда особенно досконально проверять и внимательно сверять, вплоть до запятой, особенно если Вы имеете дело с его иностранным вариантом. Не думайте, речь идет не только о крупных бизнес соглашениях и межправительственных контрактах. Читать внимательно документ и проверять его на манипуляцию «неожиданные договоренности» надо всегда. Когда Вы арендуете машину в Европе, бронируете авиабилет, снимаете квартиру, подписываете простенькую доверенность или договор купли продажи, – всегда, всегда, всегда!

Обнаружив данный прием, постарайтесь проявить доброжелательность и вежливость. Поинтересуйтесь у партнера, откуда возникли новые вводные, чем он руководствовался, когда включал их после итогового обсуждения и достигнутого согласия. Может быть не стоит резко отказываться и обороняться, может их можно будет принять и они не принципиальны, может, следует вернуться к обсуждению, а может требуется назначить отдельные и совершенно новые переговоры, посвященные решению таких, «неожиданных договоренностей».

## **Манипуляция № 30 «ПУП ЗЕМЛИ»**

Манипулятор специально ставит себя выше жертвы, снисходит со своей звездной высоты. Подобное поведение вынуждает жертву заискивать, унижаться, подстраиваться под чужие решения и принимать менее выгодные условия.

### **КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ ДАННЫЙ ПРИЕМ**

Во-первых, через коммуникацию. Манипулятор разговаривает неохотно, сквозь зубы, практически «цедит слова». Голос может быть вальяжным или, наоборот, резким. Манипулятор также может специально говорить очень тихо, чтобы слушатели старались уловить каждое его слово.

Данный прием сопровождается соответствующая жестикация. Необязательно, что «пуп земли» будет класть ноги на стол. Как правило, знаки менее заметны. Манипулятор может взять позу «руки в боки» или засунуть руки в карманы. Специально показывая свое снисхождение, манипулятор может демонстративно откинуться на стуле, закинуть ногу на ногу, заложить руки за голову, выпускать дым сигареты или сигары высоко вверх и т.д.

Применяя манипуляцию «пуп земли», лукавый лис может начать себя активно рекламировать, подчеркивать свой высокий статус, хвастаться возможностями, может начать перечислять свои заслуги.

При правильном сочетании вышеописанных действий данный прием может оказать сильное психологическое воздействие. Тот, на кого распространяется данная манипуляция, может начать заискивать, бояться и чересчур сильно уважать «пупа земли». Причем мысли, слова, идеи и действия манипулятора будут восприниматься без критики и сомнений. Как должное, как единственное верное решение, как абсолютная правда.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала самое главное – это понять и определить факт применения данной манипуляции. Чрезмерная самореклама,

высокомерный тон, вызывающая поза или повторяющиеся клише, как у одной моей знакомой, из года в год рассказывающей одни и те же байки о своем головокружительном успехе в 90х.

### **ЗАТЕМ СДЕЛАЙТЕ ВОТ ЧТО**

Во-первых, подыграйте манипулятору. Дипломатично признайте его значимость, похвалите его достижения, сделайте ему какой-нибудь комплимент, мягко отметьте, что уважаете его и его позицию. Подобная доброжелательность в начале разговора уберет конфронтационный настрой, желание как можно сильнее Вас психологически подавить и поможет настроиться на благоприятную работу с собеседником.

Во-вторых, ни в коем случае не принижайте собственные достоинства и возможности. Каждый из нас в своем роде уникален. Уверен, у каждого из нас есть чем гордиться. Именно поэтому важно подчеркнуть чувство собственного достоинства, свою гордость, независимость в поведении и принятии решений.

Намекните на наличие у Вас альтернативных вариантов. Даже если таких и не имеется. Сообщите, что нет незаменимых людей, партнеров и предложений. Для придания большей убедительности своим словам используйте смещение фокуса действий с Вас любимого на обстоятельства, факты или на поддерживающих Вас третьих лиц.

Кстати, не забудьте при надобности сказать манипулятору, что взаимодействие – это улица с двусторонним движением. Если он будет до Вас снисходить в одном вопросе, Вы, в свою очередь, будете снисходить до него в другом. Отметьте, что и у Вас есть нужные рычаги влияния. В целом, старайтесь выстраивать конструктивные отношения даже с теми, кто сильнее и важнее Вас. Объясняйте свои мысли, подчеркивайте совместную выгоду и пользу от Ваших общих дел.

## Манипуляция № 31 «ЖДИ ПОСЛЕДСТВИЙ»

Часто мы сталкиваемся с недипломатичным поведением людей в ходе переговоров и повседневного общения. Часто люди из дружелюбного формата переключаются на конфронтацию, а порой даже и на агрессию. Иногда смена поведения связана с эмоциями, а иногда это намеренный психологический прием, использующийся, чтобы ослабить наши позиции и ввести в замешательство.

Часто манипулятор всячески стремится подчеркнуть и дать понять, что отказ от его идей, предложений и помощи непременно приведет к всевозможным осложнениям и ужасающим последствиям, которые естественно от него не зависят. А это уже самая настоящая завуалированная угроза и манипуляция «взять на последствия».

Вдобавок, хитрый партнер также может намеренно подчеркнуть свое благое намерение вовремя вмешаться и избавить Вас от незапланированного и печального сценария дальнейших событий. Причем, как правило, о каких именно последствиях идет речь, манипулятор умалчивает.

Очень часто такие неприятные последствия формулируются вокруг страхов, которые окружают человека. Не успеть сдать объект в срок, упустить выгоду, получить по голове чем-то тяжелым, обанкротиться, получить тройную порцию стресса, – все это активно используется применяющими данный прием негодьями. Задача – охотнее и скорее убедить, подтолкнуть человека играть по их правилам, сделать как надо, в первую очередь, именно им, а не ему.

Вам скажут:

*Если Вы не сделаете по-нашему, то столкнетесь с тем-то и с тем-то, что, вне всяких сомнений, негативно отразится на Ваших дальнейших действиях и результатах. Мы же, в свою очередь, предлагаем Вам прекрасный план действий, избавляющий Вас от*

*многочисленных трудностей и препятствий, что ждут Вас в самостоятельном плавании и т.д.*

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала пусть манипулятор прояснит Вам, что к чему. Настоящий профессионал ведения переговоров и дел никогда не позволит волкам ходить вдоль да около. Пусть Вам прояснят, о каких конкретно последствиях идет речь, чем именно прикрывается Ваш собеседник, призывая Вас сделать по-своему. Что именно Вы недополучите, что потеряете, где будут сложности.

Во-вторых, для объективного анализа происходящего необходимо отделить зерна от плевел и в действительности разобраться, являются ли подобные последствия выдуманными или настоящими.

Если они выдуманные, – не ведитесь на провокации и подобные манипулятивные уловки. Действуйте по-своему на основе Вашего заранее подготовленного и обдуманного сценария. Вежливо откажите собеседнику, подчеркните надуманность и необоснованность его возражений.

А вот если же последствия настоящие и манипулятор не зря на них ссылается, в таком случае необходимо определить причины и обстоятельства которые могут на них повлиять и действовать исходя из здравого смысла и каждой конкретной ситуации

В любом случае, усомнившись в словах собеседника, Вы должны подтолкнуть его дать Вам развернутый ответ, связанный с его персональными умозаключениями, объясняющими как суть его угроз, так и ключевые причины их происхождения.

Объяснение в стиле «я угрожаю, потому что встал не с той ноги» или «я вообще всем по жизни угрожаю» не принимаются. Получив развернутый ответ, у Вас как минимум будет чужая точка зрения, информация, с которой можно работать а, может быть, и парочку советов, которые Вы сможете использовать в ходе принятия будущих решений.

К тому же, возможно, Ваш партнер никакую манипуляцию не использует, а по-настоящему знает что-то важное, что Вам по каким-то причинам еще не известно.

Получив подробную информацию, связанную с неблагоприятными последствиями, при любом раскладе ни в коем случае нельзя демонстрировать, что она смутила Вас, обеспокоила или привела в ужас.

Не теряйте самообладания и не принимайте решений спонтанно, на скорую руку, поддавшись эмоциям и отчаянию, которые, возможно, специально были вызваны словами манипулятора, чтобы подтолкнуть Вас к нужным ему действиям и решениям. В случае угроз криминального характера не бойтесь обращаться в правоохранительные органы. Как показывает практика, манипуляторы их на самом деле очень боятся.

## **Манипуляция № 32 «МНИМОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ»**

В соответствии с данным приемом манипулятор подталкивает Вас к нужным ему действиям, ссылаясь на якобы имеющиеся у него возможности воздействовать, повлиять на Вас. Вполне возможно, что давление сопровождается различными угрозами и красочным описанием всех возможных неприятных последствий, которые возникнут в случае Вашего отказа.

В данном приеме автор намеренно подчеркивает свою связь с трудностями, которые возникнут у жертвы, если она не исполнит то, что ему нужно. Часто стимулируется искусственное чувство вины.

Или Вам скажут что-то вроде:

*Со всей серьезностью сообщаем Вам, что в случае, если Вы откажетесь или проигнорируете наши предложения, мы будем вынуждены предпринять следующие шаги, которые бесспорно вынудят Вас принять решения в нашу пользу. Как Вы думаете, если мы отменим текущую по ставку, какова будет реакция Ваших клиентов. Или если они недополучат заказ в полном объеме? И т.д.*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Начнем с того, что манипуляция «Мнимое воздействие» – это шантаж чистой воды. А что мы делаем с шантажом? Мы, в первую очередь, определяем, является ли он вымышленным или настоящим. Равно как и все угрозы и ссылки на обстоятельства, которые исходят от манипулятора.

Если манипулятор блефует, то его следует поставить на место, подчеркнув надуманность и необоснованность его угроз и претензий. Как говорят на востоке, «собака лает, караван идет».

Действуйте в соответствии с Вашим собственным сценарием. Чтобы определить, является ли возможное воздействие настоящим, используйте стадию подготовки к переговорам и к встрече для того, чтобы собрать как можно больше информации о предстоящем собеседнике и для того чтобы оценить его возможности.

В случае угроз и иного давления попросите рассказать Вам, о каких именно последствиях идет речь, пояснить, почему манипулятор так уверен, что их применение будет эффективным.

В случае если манипулятор действительно обладает возможностью чинить препятствия и серьезно Вам помешать, в таком случае естественно действовать следует иначе.

Начните реакцию с оценки возможности прекратить взаимодействие с подобным человеком. Если есть возможность перешагнуть такого неприятного индивида, – сделайте это. Обратитесь к другим сотрудникам, его соперникам, используйте альтернативные варианты достигнуть желаемого в случае прекращения каких-либо отношений и действий с подобным «злым» человеком.

Поставьте ультиматум. Сообщите участнику беседы, что в подобном тоне Вы продолжать общение и дела не намерены. Либо ваше сотрудничество становится конструктивным и выгодным, либо Вы покидаете разговор и прекращаете иметь с ним дело.

В случае если манипулятора «не объехать» и защищаться придется, как ни крути, в таком случае следует попробовать выдвинуть встречные требования.

Также можно использовать поддержку третьей стороны по принципу двое сильнее одного. Вы также можете обратиться к общепризнанному авторитету, значимой фигуре, за помощью, чтобы он поддержал Вас и помог противостоять шантажу.

Не забывайте, что если переговоры – улица с двусторонним движением, Вы также можете перекрыть кислород манипулятору и на

своем участке.

Если Вы увеличите стоимость, мы будем закупать у Вас товара в два раза меньше

В случае если партнер в разы сильнее Вас, а Вам нужно добиться цели любой ценой и альтернативы не предвидится, – уступки неизбежны. В подобном случае следует адаптироваться и строить Ваши планы исходя из этого обстоятельства.

При необходимости закладывайте возможные уступки, вызванные давлением, в свой бизнес план и в свою стратегию. В мире переговоров подчинение чужому давлению и шантажу является одним из возможных и применяемых способов достигнуть желаемого в обозримом будущем. Порою истинный дипломат умеет говорить «хорошая собака, до тех пор пока под руку не попадет хороший ошейник». Это часть игры.

Проиграв в одном сражении, затем можно выиграть другом и более крупном. Вспомните Бородино и сожженную Москву. Есть еще одна деловая поговорка: «Будь любезным и обходительным с другими, пока не заработаете свои сто миллионов, и тогда уже другие будут любезны с Вами».

Итак, в случае неизбежности подчинения, не теряя чувства собственного достоинства, сообщите партнеру, что с угрозами он явно спешит, так как Вы в принципе и не против того, чтобы выполнить его предложения или действия.

Также Вы можете использовать хитрый дипломатический прием под названием «Железная дорога». Сначала согласиться, а потом все равно незаметно сделать по-своему.

## **Манипуляция № 33 «СКИНУТЬ С МЫСЛИ»**

В ходе своего разговора манипулятор специально перескакивает с одной мысли на другую. Он также может говорить много и долго не по существу, потом внезапно сообщить что-то важное и вновь неожиданно переключиться на обсуждение чего-то бесполезного. Лукавый плут может задавать Вам множество вопросов и, не дожидаясь Ваших ответов, перебивать Вас или сбивать с толку каким-нибудь незамысловатым предложением типа «а не пройтись ли нам» или «а может быть чайку».

Главная цель такого поведения – отвлечь Вас от важного, переключить внимание на обсуждение несущественных вопросов или того, что совершенно не имеет никакого отношения к делу. Проще говоря, – скинуть с мысли.

Иногда манипулятор может намеренно перескакивать с одного смыслового сюжета на другой, заканчивая истории в нужной и выгодной для себя последовательности.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Настоящий мастер переговоров обладает мышлением, нацеленным на результат, и не позволяет никому сбить его с мысли, отвлечь различными манипуляциями от плана разговора, стратегии и заданных целей.

Не следует отвлекаться от своих интересов, намеченных еще до начала разговора. Не позволяйте себя одурачить или отвлечь от Ваших важных мыслей. Например, если Вы пришли обсудить сокращение объема поставок с Вашими партнерами, обсуждайте с ними именно этот вопрос. Не переключайтесь на второстепенное обсуждение в стиле «как им нравится Вам поставлять в срок, как они хотят с Вами работать, какие интересные истории происходят у них вне работы» и т.д.

Если же собеседник мечется с одной мысли на другую, спокойно верните его к тому, с чего он начал. Об остальном пусть говорит

позднее, лишь последовательно разобравшись с важной для Вас частью происходящего.

*Подождите, Павел Сергеевич. Как у Вас на производстве все работают спустя рукава, – об этом мы еще успеем с Вами поговорить. Давайте вернемся к моему вопросу. Как Вы помните, я спросил, почему Вы не прилетели к нам на совещание акционеров, а не почему у Вашего завода такие плохие показатели. До этого вопроса мы обязательно дойдем, но чуть позже!*

Помните всегда о своих целях. Перед окончанием каждой важной встречи, перед тем как «закрыть беседу» или завершить переговоры, спрашивайте себя: «все ли я обсудил», «все ли вопросы я задал», «есть ли что-то, что я хотел обсудить, но мне этого не удалось сделать».

Кстати, порою человек может и не быть манипулятором, а просто оказаться несобранным, рассеянным или расстроенным. В таком случае искренне помогите ему построить последовательное и грамотное изложение его же собственных мыслей.

## **Манипуляция № 34 «ЛОЖНАЯ НАДЕЖДА»**

Дорогой читатель, как часто нам обещают что-то сделать и не делают. Мы ждем, надеемся, верим, инвестируем свое время, деньги или ресурсы. А на выходе – ноль, дырка от бублика, лед совершенно не собирается трогаться с места.

В некоторых случаях, действительно, существуют обстоятельства непреодолимой силы сильно мешающие достигнуть желаемого результата. А в некоторых случаях, наоборот, хитрый человек специально высаживает нужных ему людей на ожидание и надежду, вводит их в заблуждение, обещая несуществующие результаты.

Мошенники и манипуляторы обещают что-то сделать, но внезапно случается тысяча и одна причина, почему обещанное не делается и почему «придется еще подождать».

Чаще всего нехорошие обманщики применяют подобную отвратительную стратегию, чтобы не отдавать взятые у жертвы деньги или чтобы бесплатно получать чужие силы, ресурсы. Наобещав в будущем воздушные замки и золотые горы, они используют навыки и возможности доверчивых людей в своих корыстных целях.

Например, одного знакомого мне человека убедили бесплатно поработать полгода, обещая в конце долю в новом проекте. Спустя шесть месяцев его уволили одним днем под самым надуманным предлогом.

Или не так давно был случай. У человека случилась проблема делового характера. Определенные люди вышли на него с предложением решить его проблему за солидное вознаграждение. Получив аванс, они также много месяцев кормили потерпевшего обещаниями, ссылаясь на новые обстоятельства, мешающие решить вопрос в его пользу.

Они улыбались ему, угощали кофе и всячески заверяли, что в самом скором времени все обязательно будет решено. Но прошел уже год, а так ничего и не сделано. Воз и ныне там.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

От данной манипуляции, на самом деле, мало кто застрахован. Правильнее всего стараться определять качество и компетентность человека еще на берегу до какого-либо совместного плавания. Стремитесь объективно и всесторонне анализировать, изучать чужие возможности и ресурсы. Узнавайте, насколько, действительно, другие смогут выполнить свои обязательства перед Вами, сделать в ответ то, что обещали.

**Помните, незаменимых людей не существует. Уверено выбирайте и окружайте себя честными и эффективными людьми с проверенной репутацией, чьи слова не расходятся с делами.**

Если в ходе отношений с кем-либо Вы замечаете, что обещанный Вам результат всячески искусственно стараются растворить во времени. В десятый раз сдвигают дату или вовсе переносят на неопределенный срок, – в соответствии с философией переговоров смените мягкий подход на жесткий.

Например, в соответствии жестким подходом, Вы можете отказаться от услуг, сменить партнера, потребовать неустойку, перекрыть сотрудничество на другом участке, обратиться в суд и использовать множество других законных способов воздействия на нехороших людей.

## Манипуляция № 35 «КОМАНДНЫЙ ТОН»

Манипулятор начинает разговаривать с Вами, а точнее давать указания командным тоном. То есть он говорит уверенно, использует короткие и предельно понятные предложения. Тон – строгий, побуждающий к действию. Предложения, высказанные уверенным и не допускающим возражений тоном, очень хорошо побуждают к действию.

Данная манипуляция используется для того, чтобы подавить волю собеседника, «загипнотизировать» его на нужное действие. Возражения не только не принимаются, манипулятор даже не слышит их.

Вам скажут к примеру:

*Иван, вот что нужно сделать. Завтра в десять часов будьте в офисе. Возьмите документы по нашему делу и через полчаса будьте на другом конце Москвы. Не вздумайте опоздать!*

Насколько подсказывает мне практика, данный прием совпадает с применением жесткого подхода. То есть, вполне возможно, тот, кто распространяет командный тон, вполне может привести Вас за непослушание и за невыполнение его просьб к определенным негативным последствиям, проще говоря, наказать. Иногда командный тон сопровождается грубой лексикой и обидными фразами. Такое тоже бывает. Сами понимаете, начальники разные бывают.

Однако, если начальник, как человек, под чьим авторитетом Вы находитесь и от которого получаете за подчинение вознаграждение в виде зарплаты, имеет право использовать командный тон, то обыкновенный манипулятор – нет. И поэтому, такому лукавому «командному тону» со стороны тех, кому это непозволительно или

даже непростительно, Вы, будучи сильной и успешной личностью, просто обязаны противостоять.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Если Вы получаете четкие указания, что и как Вам делать не от Вашего начальника или человека, подчиниться которому и выполнить чью просьбу действительно в Ваших интересах, – в таком случае незамедлительно следует дать отпор.

Для начала дайте понять собеседнику, что его уверенный тон совершенно не означает, что он прав и что он имеет право Вам диктовать, что делать. Подчеркните, что у Вас также есть чувство собственного достоинства, и что у него нет возможностей и авторитета открыто воздействовать на Ваши действия. После этого манипулятор, скорее всего, либо отступит, либо начнет блефовать относительно своих возможностей влиять на Ваши действия.

Если он начал свой блеф, спокойно проанализируйте его слова, сопоставьте их с действительным положением дел и определите, являются ли названные им рычаги воздействия на Вас реальными или надуманными. Если они надуманны, – подчеркните их несостоятельность. После чего Вы можете либо сделать по-своему, либо просто уйти в отказ и не делать то, что Вам говорят.

Вы также можете использовать прием «разрыв физического пространства» и, прекратив разговор, покинуть собеседника, до лучших времен или навсегда.

Если же рычаги воздействия, о которых говорит манипулятор, вдруг оказались реальными – подумайте, как их сбросить. Пригласите себе в помощь третью, более авторитетную сторону, подумайте, как Вы в ответ можете «вставить палки в колеса» и помешать интересам манипулятора.

### **ПРОЯВИТЕ ХИТРОСТЬ**

Противостоя приказам и командному тону, используйте тактику убеждения в объективной необходимости сделать не так, как Вам

говорят. Для этого в красках опишите возможные плохие последствия, которые могут быть вызваны приказом манипулятора. Сошлитесь на объективные факторы, которые от Вас не зависят.

Вы также можете пообещать сделать так, как Вам говорят, а в итоге сделать по своему, причем сделать по-своему, как учитывая интерес другого человека, так и нет.

Отвечая манипулятору на командный голос, разговаривайте с ним на равных. Используйте такой же командный голос, говорите кратко и по существу.

**Помните: в жизни не следует делать все то, что говорят другие люди, все так, как говорят другие люди и в те временные сроки, о которых говорят другие люди.**

## **Манипуляция № 36 «ССЫЛКА НА ДРУГА»**

Часто в попытке достичь своих интересов, манипуляторы выходят на друзей жертвы и обращаются к жертве именно в контексте «Ваш друг Андрей сказал мне к Вам обратиться» или «Я звоню тебе от Вашего друга Андрея» или «Ваш друг Андрей дал мне этот телефон».

Такой подход имеет мощную психологическую составляющую. Вы же не хотите оскорбить Вашу дружбу со столь близким и хорошим другом Андреем. Особенно если манипулятор через Вашего друга Андрея будет льстить Вам или создавать не существующие у Вас качества. В таком случае он будет говорить что-то вроде:

*«Ваш друг Андрей сказал, что Вы лучший в своем деле» или «Ваш друг Андрей сказал, что только Вы сможете мне помочь».*

Если Ваш супер настоящий друг Андрей так высоко Вас ценит, Вы просто не можете его разочаровать.

К тому же просто необходимо соответствовать тому замечательному образу, который сформировал Андрей о Вашей особе. Причем вместо друга может выступать любое другое авторитетное для Вас лицо, которым всецело будет прикрываться манипулятор, чтобы достичь от Вас желаемого.

Как правило, после отсылки на друзей и авторитетов мы куда чаще и охотнее помогаем другим людям, в том числе и манипуляторам, которые откровенно пользуются Вашими отношениями с близкими людьми, на которых они ссылаются, обращаясь к Вам за советом, помощью и прочими действиями.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала примите информацию от человека, который ссылается на Вашего друга, но не спешите с распростертыми объятиями бросаться ему на помощь или выполнять его поручения.

Позвоните своему другу или авторитету, на которого идет ссылка, и уточните у него при каких обстоятельствах или на каких основаниях он Вас посоветовал, дал Ваш номер телефона. Пусть поведает Вам о своих отношениях с этим человеком. Может он один раз видел его 3 года назад, а может это его, действительно, очень хороший знакомый или близкий родственник, которому не грех помочь.

Вообще по дипломатическому протоколу принято в случае передачи своего контакта третьему лицу, уведомить свой контакт, что Вы взяли на себя смелость дать такому-то, такому-то его номер телефона и сделали это потому-то и потому-то. А еще правильной сначала самому позвонить своему контакту и уточнить у него, не будет ли он возражать, если Вы дадите его номер телефона такому-то, такому-то по таким-то, таким-то вопросам.

Итак, если ссылающийся на Вашего друга действительно имеет с ним качественные отношения и помочь такому человеку будет Вам в плюс, по возможности сделайте это. А вот если связь между звонящим и Вашим другом или авторитетом едва заметна или мало эффективна, в таком случае трезво оцените ситуацию исходя из своих возможностей, обстоятельств и прочих жизненных моментов. Взвесьте все за и против и примите независимое, объективное решение: как помогать, в какой мере помогать, когда помогать и помогать ли вообще.

## Манипуляция № 37 «РАЗНЫЕ ОКНА»

А из нашего окна – площадь Красная видна! А из нашего окошка – только улицы немножко», – помните всеми известное детское стихотворение. Вырастая, мы часто сталкиваемся с тем, что «с разных колоколен» люди по-разному видят происходящее.

Иногда манипулятор стремится на переговорах, да и просто в общении, навязать людям свои собственные взгляды, мысли, стиль общения, который не отвечает реальному положению дел и интересам других людей.

Фон и тон общения задается именно восприятием другого человека, а не Вашим. Вы приехали играть в хоккей, а Вам раздали клюшки для гольфа и показали, где лунки. Естественно Ваши позиции существенно ослабнут. Как вариант, Вы уступите и согласитесь на требования партнера. Или между вами возникнет конфликт и острое сопротивление. Ведь даже если у Вас самая сильная сборная в мире по хоккею, как же Вы собираетесь выиграть там, где понятие не имеете, как держать клюшки для гольфа? И скорее всего на подобных переговорах Вы либо проиграете, либо ни о чем важном для Вас не договоритесь.

Вам, например, скажут:

*Очень хорошо, что Вы ведете расчеты со всеми партнерами в рублях, а мы будем вести с вами расчеты в долларах, для нас это удобная валюта...*

И как бы Вы не пытались переубедить таких участников переговоров, – Вам будут твердить только одно: доллары, доллары, доллары. Даже если Вы очень нужны другой стороне как супер прибыльная компания. Или просто упрется Ваш партнер в стиле «не буду делать и все, уверен, ни к чему хорошему это не приведет». И кто знает, как долго будете Вы пытаться донести до него свою мысль и переубедить его.

### ПРОТИВОЯДИЕ

Для любого успешного дела и разговора просто необходим одинаковый язык общения. Даже с глупцами. Да не следует бояться, что если Вы опуститесь на их уровень, они раздавят Вас там своим опытом. Иногда просто приходится подстраиваться под язык общения и мировосприятие другого человека, чтобы донести до него то, что Вам важно. Умение находить язык со всеми – это неотъемлемая часть работы любого дипломата, да и просто успешного человека.

В любом случае, чтобы противостоять данному приему очень важно, чтобы все участники разговора под одними фактами, словами, событиями, терминами, мыслями и выражениями понимали точно такие же одинаковые факты, слова, события, термины, мысли и выражения. Если этого не произойдет, то, что понятно одной стороне, может остаться совершенно непонятно другой стороне.

Вот почему всем серьезным переговорам обязательно предшествует стадия согласования позиций, точек зрения, восприятия реальности, специфических терминов и лексики (особенно если речь идет о взаимодействии с иностранцами), а также подходов и общего виденья по решению возникающих задач и перспектив сотрудничества. В противном случае, Вам может быть сложно добиться комфортных условий для взаимодействия.

Отвечая манипуляторам, всегда начинайте любой разговор с согласования ожиданий, требований, условий, мыслей и т.д.

Используйте подобные фразы типа:

*Правильно ли я Вас понимаю, Вы считаете, что...», «Как я Вас понял, Вы хотите...»*

Обязательно уточните интерес партнера. Например, спросите его так:

*Я попрошу Вас по точнее сформулировать Ваш интерес. Я прекрасно понимаю, что*

*бесплатно бывает только сыр в мышеловке. Так что Вы хотите взамен за Ваши услуги*

или

*Уточните, пожалуйста, Ваш интерес в данном деле», «скажите, чего Вы хотите на самом деле, давайте не будем ходить вдоль да около*

Используйте стадию подготовки к разговору и переговорам для выяснения позиции другой стороны и согласования восприятия

Увидев разницу во взглядах и в восприятии, распознав данную манипуляцию, используйте различные эффективные приемы воздействия на собеседника для убеждения в своей правоте. Или используйте отличный дипломатический ход конем или, проще говоря, не можете договориться – объезжайте.

## **Манипуляция № 38 «ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»**

И так, в чем же смысл данного приема. Для начала следует отметить, что он основывается на таких человеческих качествах, как жадность, алчность, лень и, проще говоря, на желании как можно меньше напрягаясь, без особых усилий занять как можно больше. Именно, принимая во внимание, такую естественную и свойственную большей части людей на планете модель поведения, основывающуюся на наших первобытных желаниях, мошенники и обманщики предлагают своим жертвам невыгодные или выгодные только манипуляторам предложения, которые они маскируют в качестве супер привлекательных и якобы удивительно прибыльных предложений для других.

Данная манипуляция тесно связана с законом жадности – одним из двадцати социальных законов, влияющих на наше поведение. Создание ажиотажа вокруг предложения, ограничение во временных сроках или в выборе, отсутствие альтернативы и ощутимый риск упустить прибыль, – все это стимулирует человека к решительным действиям.

Другими словами манипуляция «Лучшее предложение» апеллирует к инстинкту человеческой жадности, к страху опоздать с принятием решения и в большинстве случаев сопровождается искусственно созданным дефицитом времени.

В рамках закона жадности особое внимание на нас оказывает страх потерять что-либо, не дополучить возможную выгоду. Именно благодаря этому мошенники так любят создавать повышенный спрос на свое предложение, приводить в пример реальных и вымышленных конкурентов, а также ограничивать сроки доступа к товару, уменьшая временной горизонт и тем самым подталкивая человека принять

именно их предложение или совершить нужную только им, манипуляторам, покупку.

Но прежде чем поговорить о противоядии, необходимо сказать Вам еще кое-что. Чтобы сделать свои не слишком выгодные предложения привлекательными, манипуляторы, как правило, завуалируют, скрывают их красивой оберткой.

Вам скажут или напишут что-то вроде: «купи 3 товара и получи четвертый бесплатно» или «только сегодня на 25% больше за те же деньги» или «купив нашу продукцию сегодня, Вы также получаете коврик для пола, вантуз и два подсвечника». Посмотрите магазин на диване, страницы приземления в интернете да или просто походите по супермаркетам и приглядитесь к товарам, которые сверкают своими скидками на самых видных местах.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Теперь давайте посмотрим, как не попасться на удочку манипуляторов и использовать данный прием в своих интересах.

Во-первых, в данном приеме существуют и исключения. Иногда, действительно появляются выгодные предложения, и даже лучшие предложения. Во времена кризиса, людям, сильно нуждающимся в финансах, ничего не остается, как за бесценок продавать свое имущество. Существуют черные пятницы и новогодние распродажи, когда действительно желанную вещицу, возможно, купить в несколько раз дешевле, у авто дилеров частенько бывают скидки на прошлые заводы машин и т.д.

Однако, как правило, мир так устроен, что лучшие предложения Вам придется искать самостоятельно, часами, месяцами, а то и годами просматривая гигабайты данных и тысячи страниц в поисках нужного объекта, товара или любого другого нужного Вам предложения.

Но вернемся к нашим баранам. Итак, Вам предлагают или Вам неслучайно на глаза попало что-то, что сразу начинает казаться Вам супер стоящим ценным и необходимым. Что же делать?

Начнем с покупок. Помните, не все то золото, что блестит. Часто товары специально располагают так, чтобы Ваш взгляд зацепился за нужное манипулятору изображение или предмет, цену. Лично я всегда советую при походах в магазин составлять список покупок с небольшим запасом в бюджете, чтобы при виде красочных, ярких предметов, попав под невидимое влияние приятных запахов и ненавязчивой специально подобранной для фона музыки не скупить половину всего, что там имеется.

Я также советую неожиданные и незапланированные покупки, особенно дорогостоящие, осуществлять на трезвую голову и лучше через некоторое время после того, как Вам в голову взбрело решение что-то внезапно приобрести.

Например, обдумайте все хорошенько несколько часов, а лучше дней. И ни в коем случае не позволяйте «горячим предложениям», в которых указано, сколько времени осталось до конца акции, подтолкнуть Вас к необдуманному и поспешному решению. У хороших и надежных хозяев предложений акции, скидки и бонусы существуют постоянно. Это часть их маркетинговой стратегии.

Так что если Вам приглянулась квартира в блоке А, но времени на покупку остается часов 6 – не следует бежать потрошить вклады в банке с потерей процентов и в тот же день ее покупать. Изучите строительную компанию, ее проектную декларацию, отзывы клиентов, съездите на объект. Если Вы действительно желаете приобрести подобное жилье, изучите конкурентов на соотношение удобство/цена/качество и только потом принимайте решение о покупке. Уверяю Вас, скорее всего, Вы обнаружите выгодные предложения в других секциях, не слишком отличающиеся от того, на которое изначально привлекли Ваше внимание.

При принятии решения всегда сопоставляйте цену, качество, удобство и комфорт предложения. Изучите гарантии, условия и порядок возврата в случае негодности продукта или услуги. Рассмотрите при необходимости возможные штрафные санкции за

нарушение выполнения обязательств стороной, предлагающей Вам свое «лучшее предложение».

Всегда внимательно читайте договора и иные документы, которые Вы подписываете.

Помните: если выгода от того, что Вам пытаются продать (или на что подтолкнуть) значительно превышает объем выгоды имеющихся на рынке альтернативных предложений, это означает, что, скорее всего, где-то скрыт подвох. В таких случаях, обязательно надо проявлять повышенную бдительность и осторожность.

## **Манипуляция № 39 «ИСКЛЮЧЕНИЕ ИЗ ПРАВИЛ»**

Смысл данного приема несложно уловить. Он применяется в двух случаях: когда манипулятор пытается защититься от Вашего убеждения и когда, наоборот, стремится протащить свои предложения в обход логики и здравому смыслу.

В первом случае задача манипулятора – приводить Вам специально подобранные факты и аргументы, подчеркивающие, что то, что Вы говорите, делаете или предлагаете, является исключением из правил, отклонением от общепринятых законов ведения бизнеса, осуществления подобных проектов и предложений. Причем в контексте его слов положительные моменты, связанные с Вашей позицией, скорее будут опущены или останутся в тени.

В случае, когда манипулятору необходимо убедить Вас в чем-либо сомнительном и не слишком выгодном, в соответствии с данным приемом, Вам наоборот будут акцентировать внимание на исключительности и уникальности предложения, на преимуществах его отличия от всего того, что Вам понятно, известно, убедительно и проверено опытом, временем, предыдущими делами.

Особо умные манипуляторы всегда будут выставлять исключение из правил максимально убедительно. Вам будут приводить яркие и красочные примеры, использовать закон сравнения, отчетливо подчеркивающий разницу между исключением и закономерными действиями. Может быть, Вам продемонстрируют красивую и понятную презентацию, ориентированную на подчеркивания выгоды исключения. А может, наоборот, во всех красках и с размахом опишут всю глубину последствий и отрицательных моментов, связанных с Вашим выгодным для Вас и невыгодным для манипулятора предложением, которое он стремится представить в качестве явного исключения и отступления от общепринятых норм.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Естественно в каждом правиле, случае и истории есть свои исключения. Но спросите себя, какова вероятность того, что то, в чем пытается убедить Вас другой человек, является именно тем самым исключением.

Для того чтобы действительно определить, что является исключением, а что нет нужен глубокий анализ всей информации, имеющийся у Вас и у Вашего партнера.

Помните, существует манипуляция, которая называется «Вне доказательств», когда злоумышленник, выстраивая свое убеждение, доказывает лишь часть тезисов, притом доказывает он, как правило, лишь те тезисы, которые ему легче всего подтвердить имеющимися у него в распоряжении доводами.

Остальные тезисы и мысли, не имеющие под собой надежной убедительной опоры, он пытается незаметно включить в свой процесс доказательства и убеждения Вас в чем-либо.

В результате проверенные мысли и тезисы, имеющие серьезные доказательства, смешиваются с теми тезисами, которые доказываются без аргументов, точнее которые вообще не доказываются.

Как и в случае с манипуляцией «Вне доказательств», при манипуляции «Исключение из правил» действует схожий принцип. Необходимо заявить манипулятору, что до тех пор, пока он не приведет Вам железные и неопровержимые доказательства исключительности сложившейся ситуации, твердые доказательства Вашего «невыгодного» или своего «выгодного» предложения, до этих самых пор Вы будете рассматривать все действия и принимать все решения только на основе общепринятых норм.

На основе заранее обговоренных и утвержденных сценариев и всем известных правил игры. Укажите, что если такой связи не будет, Вы откажетесь принимать в расчет его факты и аргументы.

## **Манипуляция № 40 «МНЕ ЕЩЕ ХУЖЕ»**

Манипуляции и хитрые манипуляторы повсюду! Они всячески стараются подчинить себе каждого, кто незнаком с их методами и приемами. Лучшая защита – это знания. Просвещен, значит вооружен.

Хитрые люди настолько искусно владеют техниками манипуляций, что порою мы даже и не знаем в принципе, что нами манипулируют. Самый верный способ не попадаться на манипуляции – знать об их существовании. Обратим внимание на прием «Мне еще хуже».

Смысл данного приема сводится к тому, что манипулятор, чувствуя на себе удар Вашей критики, возмущения, претензий и прочего всевозможного недовольства занимает позицию еще большей жертвы или потерпевшего.

Преподносится данный прием в стиле «да что там Ваши проблемы, если бы Вы знали, с какими трудностями я сталкиваюсь сейчас, Вы вообще бы не посмели со мной в таком духе разговаривать».

Как правило, после подобных ответных жалоб и сетований нападающий смягчает свою позицию и хитрый манипулятор, прикрываясь своими настоящими или вымышленными проблемами, выбивает себе определенные поблажки, оттягивает время наказания или, воздействовав на чувства благородства и сострадания собеседника, вообще избавляется от претензий с его стороны.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Вспомните детскую сказку о лисе, которая обманула волка, заставив его ловить рыбу в прорубе на свой собственный хвост, а потом, когда волк бросился на нее с претензиями, соврала, что ее

избили, что ей еще хуже и, сев ему на шею, стала припевать «битый не битого везет».

Так вот, не позволяйте другим людям пользоваться вашей добротой и расположением, в случае, когда они виноваты и пытаются избежать наказания, подчеркнув или выставив напоказ как им тяжело, плохо и неудачно. Безусловно, важно быть чутким к нуждам и проблемам других, уметь вовремя проявлять сострадание, но не следует сочувствовать манипуляторам, тем, кто сознательно стимулируют к себе чувство жалости. Не следует бросаться к таким мошенникам с распростертыми объятиями и желанием помочь, сразу забыв про все свои цели и задачи, которые Вы пришли с ними обсудить.

Как говорится, доверяй, но проверяй. Объективно оцените трудности другого человека и их связь с его проступком, виной или отказом Вам помочь. К примеру, заболевшая собачка не является поводом пропускать работу на протяжении месяца, а потом прийти и нагло требовать зарплату.

## **Манипуляция № 41 «СМЕНА РЕЧИ»**

Люди постоянно используют скрытые психологические приемы давления и убеждения. Некоторые приемы используются осознанно, некоторые интуитивно. Чем больше манипуляций мы знаем и волшебных рецептов верного им противостояния, тем увереннее мы шагаем по своему жизненному пути.

Обратим внимание на еще один прием под названием «Смена Речи». Данный прием направлен исключительно на работу с вниманием собеседника и используется для того, чтобы либо отвлечь собеседника, либо наоборот привлечь его внимание к чему-то важному. Что делает манипулятор? Он внезапно в ходе разговора резко и неожиданно меняет темп передачи информации, изменяет свою тональность, специально начинает говорить громче или тише. Также данный прием используется и для того, чтобы дестабилизировать эмоциональный и психологический тон жертвы.

Скажите мне, как Вы будете себя чувствовать, если тихий и уравновешенный собеседник вдруг ни с того ни с сего начнет кричать размахивать руками или если сидящий рядом с Вами неожиданно в своем разговоре перейдет на шепот, без всяких на то причин заставляя Вас вслушиваться в каждое его слово. Как минимум Вы насторожитесь и начнете забивать свою голову мыслями, почему это произошло, может Вы что-то не то сказали или сделали. Подобные действия существенно могут отвлечь от главных задач Вашего разговора.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Если Вы стали свидетелем таких внезапных изменений, не оставляйте их без внимания. Если Вы столкнулись с резким изменением поведения собеседника, спросите себя, не являются ли Ваши слова или действия причиной столь резких кардинальных изменений в его поведении. Может быть причиной резкого изменения поведения собеседника стала никакая не манипуляция, а Ваша

грубость или бестактность. Не забудьте сделать экспресс анализ своих предыдущих слов и действий.

Во всех остальных случаях, Ваша задача как минимум удивиться и раскрыть карты собеседника, обратив внимание на подобные перемены в его коммуникации. Открыто уточните у другого участника разговора, с чем связаны подобные перемены в его интонации, голосе или скорости передачи сообщений, или чем вызвано столь неожиданные изменения его эмоций, каковы причины его столь кардинального изменения поведения.

Главное, не теряйте свою нить рассуждения. Не позволяйте собеседнику подобным способом сместить акцент разговора на несущественные аспекты, отвлечь Вас от Ваших целей.

В любом случае, если Вы чувствуете, что данный прием применяется для того, чтобы «испортить» Ваш разговор или общение, то прекратите беседу, завершите встречу и перенести обсуждение вопросов на другой более благоприятный момент. Вы также можете попытаться обойти неприятного человека путем поиска возможностей решить нужные Вам вопросы через других людей.

## **Манипуляция № 42 «СБИТЬ СО СЛЕДУ»**

Задача данного приема переключить Ваше внимание с главного и важного на незначительное и второстепенное. Отвлекать будут большим объемом ерунды или лапши, различными поводами, предложениями и обстоятельствами, вынуждающими говорить о том, что нужно манипулятору, а не о том, что нужно именно Вам. Часто данный прием используется вместе с манипуляцией «Снегопад», когда Вас основательно заваливают самой разной информацией.

Если спросить в ходе применения данного приема манипулятора в лоб о том, что Вам важно, Вы получите хитро обтекаемый ответ или обещание сказать потом.

На встрече, например, с Вами могут час болтать ни о чем. А когда в конце Вы спросите в очередной раз именно то, что важно именно для Вас, Вам втолкуют, что уже совсем не осталось времени, что надо бежать и что Ваш насущный вопрос с Вами обсудят в другой раз как-нибудь, когда-нибудь, а точнее, например, никогда.

Иногда данный прием используется, чтобы Вы намеренно не заметили что-то важное, упустили из виду то, что манипулятор специально хочет замолчать или скрыть. Также возможно, что ответ на Ваш вопрос или то, что Вам нужно будет искусственно притянута к чужой просьбе или предложению.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Всегда помните о главной теме переговоров или разговора. Старайтесь озвучивать ее в начале беседы и вообще не затягивать со своей личной выгодой и целями. Если Вас уводят в сторону в разговоре, – старайтесь вернуться к ней при первой возможности. Не бойтесь подчеркивать, что без нужного Вам вопроса, ответа или решения обсуждение всего остального не имеет совершенно никакого смысла!

*Иван Петрович, вопрос цены, конечно, важен, но пока мы не поймем, что у нас с квотами в принципе нет смысла продолжать обсуждение, потому что вся схема встает под дула самых острых вопросов.*

Используйте ссылку на обстоятельства, на третью сторону и на дефицит времени, остро вынуждающие Вас получить необходимый ответ или действие. Равно как и манипулятор, Вы можете использовать дипломатический прием «пакетирование» и увязывать те или иные Ваши действия с тем, что Вам от него нужно в стиле:

*Иван Петрович, если Вы не уточните, что меня интересует по проекту номер 33, боюсь, я буду бессилён помочь в Ваших проектах 31 и 32.*

## **Манипуляция № 43 «АВОСЬ ПРОКАТИТ»**

Смысл данного тактического приема сводится к тому, что собеседник намеренно завышает свои требования и увеличивает количество своих желаний, большую часть из которых Вы выполнять явно не собираетесь.

Прежде чем Вы узнаете все самое нужное, ознакомьтесь со следующей информацией. Благодаря данной манипуляции человек добивается трех вещей.

Во-первых, он создает в своей позиции пространство для торга и спекуляции, может жонглировать требованиями, вытаскивая из Вас согласия по типу, если не это, тогда давайте сделаем это.

Во-вторых, на фоне супер завышенных требований, дальнейшие предложения будут как минимум более привлекательными и разумными.

В-третьих, отказ выполнить все требования манипулятора стимулирует у человека, чувство отказа, подсознательное чувство вины, подталкивающее его в итоге согласиться. Как говорится, хотите получить в долг 100 долларов, просите тысячу.

В принципе, данный прием достаточно распространен. Многие участники переговоров стараются достичь согласия по максимально возможному количеству вопросов. Это нормальная практика развития переговорных действий, – все мы стремимся к лучшему, однако спекуляции следует пресекать.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Наиболее разумным противодействием будет отзеркаливание данного приема. В ответ на завышенные требования партнера Вы также завышаете и свои требования. «Да, мы согласны и обои покрасить, и пол перестелить, и мебель установить, и телевизор настроить, однако в таком случае следует поднять нам зарплату и увеличить сроки работы».

Вы также можете резко и твердо в начале переговоров резко обозначить, что Вас устраивает, а что нет. Лично я придерживаюсь позиции, что в важных делах ходить вокруг да около не следует.

Вопросы, не имеющие отношения к конкретному делу, либо сразу отменяйте, либо переносите в следующие переговоры.

И еще кое-что. На нормальных переговорах стороны должны четко обозначить чего они хотят, после чего они преступают к процессу достижения договоренностей.

Так что, работая с данной манипуляцией, вначале разговора пресекайте все попытки выдвижения дополнительных требований и условий по нарастающей в ходе предстоящих переговоров. Обязательно прорезюмируйте и подытожьте все требования партнера.

Скажите:

*Это все, что Вас интересует*

или

*Есть ли еще что-то, что для Вас важно*

*Убедитесь, что собеседник подтвердил окончательное количество своих требований.*

## **Манипуляция № 44 «СЛАБОЕ ЗВЕНО»**

И так, представьте, что Вы что-то доказываете Вашему собеседнику, убеждаете его в выгодности Вашего предложения и идеи. Например, предлагаете купить Вашу услугу или товар. Вы супер доходчиво изложили позицию, показали красивейшую презентацию, перечислили все возможные плюсы. Подача предложения с Вашей стороны была сделана максимально верно, кажется, что согласие другого человека уже у Вас в кармане, но тут начинается самое интересное...

Из всех Ваших предложений и аргументов собеседник выбирает то, что его не устраивает, скажем, какой-нибудь пункт или условие. Затем он сосредотачивает все свое внимание на этой, не удовлетворяющей его части Вашего предложения. Он будет подробно разбирать ее и все больше убеждаться что то, что Вы так красиво и правильно предлагаете, ему абсолютно не подходит.

Теперь понимаете, почему слабое звено? Одно звено испорчено и вся цепочка распадается. В результате, чтобы удержать цепь от разрыва Вам приходится бросать все усилия на защиту той части, того пункта Вашего предложения, которая так не устраивает Вашего партнера. Манипуляторы, чья задача сводится к расшатыванию Вашей позиции или предложения, как правило, используют несущественные и непринципиальные моменты. Зачем они это делают? Причины разные: набить себе цену, выторговать более выгодные условия, найти способ отказать Вам и не иметь с Вами дел, – причины разные.

Как следствие, отстаивая один незначительный момент, или что-то еще не существенное в своем предложении, что якобы так сильно не устраивает оппонента, Вам часто приходится защищать всю свою позицию целиком, оправдываться и искать дополнительные доводы и аргументы в свою защиту. Еще проблема заключается в том, что, смещая акцент с действительно убедительных Ваших мыслей и фактов

на явно надуманные препятствия, мешающие добиться взаимопонимания, манипулятор тем самым может перекрыть доступ к уже использованным ранее Вашим аргументам.

Например, заказчик выбрал слабым звеном сроки доставки Вашей продукции. Когда Вы доказывали свои конкурентные преимущества, объясняли, почему Ваши толстовки теплее толстовок конкурентов, Вы использовали все свои сильные факты: выгодная цена, красивый фасон, качественные материалы. Но манипулятор хочет еще существеннее снизить цену, чтобы как следует на Вас навариться.

Именно поэтому он решил выставить сроки поставок (один месяц) в качестве невыгодных условий, чтобы, в конечном счете, согласиться на них, но снизить Вашу цену на 40%.

Когда дело дошло до сроков, сильных аргументов у Вас уже не осталось, так как Вы уже использовали все свои преимущества, убеждая собеседника в качестве продукции. Вы бы и рады вернуться и еще раз напомнить о качестве и модном рисунке, но заказчик

Вас вежливо останавливает и говорит:

*Позвольте, причем тут Ваше качество и внешний вид одежды? Мы сейчас говорим о сроках поставок, вот что важно, вдруг завтра будет холодно, а Ваш товар еще в пути*

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Во-первых, не выкладывайте все козыри сразу. Приберегите важные аргументы напоследок, причем, если Вы видите, что договоренность у Вас в кармане не следует «добивать» и вываливать все аргументы в поддержку своего предложения на стол. Так Вы скорее смутите, насторожите или спугнете собеседника. Лучше, действительно, приберечь сильные факты на всякий случай и без надобности их не задействовать. Используйте также работу с зоной компромисса, попробуйте найти золотую середину, которая всех устроит.

Во-вторых, не позволяйте собеседнику выхватить инициативу и начать разрывать Вашу цепь, как только он обнаружил, надумал или нашел в Вашем предложении слабое звено.

Перефразируйте, переформулируйте, измените акцент в том пункте, который беспокоил партнера. Может, следует уточнить, почему сроки поставок толстовок невозможно сократить, может имеет смысл сообщить, что конкуренты поставляют продукцию подобного качества на 10 дней дольше.

Если Вы ведете сложные и многоэтапные переговоры, по возможности откажитесь от вопроса, который беспокоит партнера в контексте текущего обсуждения или раунда переговоров. Вернитесь к нему позже.

Главное, что Вам необходимо сделать – это показать, что на основную позицию, на качество Вашего предложения и на перспективы взаимной выгоды от достигнутых договоренностей надуманное манипулятором «слабое звено» абсолютно никакой роли не играет.

Демонстрируйте свою уверенность, улыбайтесь и ни в коем случае не оправдывайтесь.

*Вы совершенно правы, сроки поставок действительно оставляют желать лучшего, но в контексте грядущей зимы, до прихода которой у нас еще есть время и, учитывая низкое качество продукции конкурентов, наши толстовки – это лучшее предложение. Так что давайте не будем задерживаться на несущественных вопросах и перейдем к согласованию деталей по заказу нашего товара. Впрочем, если наше предложение Вас не устраивает, мы без труда найдем себе другого заказчика. Повторюсь, в контексте конкурентных преимуществ наш товар пользуется хорошим спросом*

## **Манипуляция № 45 «ЛОЖНЫЙ ИМИДЖ»**

Хитрый лис манипулятор сознательно создает вокруг себя нужный ему имидж, наполненный важностью и собственной значимостью. Собеседник старается казаться солиднее и успешнее, чем он есть на самом деле, хвастается своими возможностями и полномочиями, подчеркивает ранее достигнутый результат, рассказывает увлекательные истории, переполненные его подвигами, озвучивает громкие фамилии своих как существующих, так и вымышленных знакомых. Вдобавок, манипулятор частенько использует различные предметы, целью которых является стремление подчеркнуть свой статус.

В соответствии с психологическим законом привлекательности, мы скорее доверяем тем, кто хорошо выглядит, красиво говорит, стильно и со вкусом одет.

Хороший костюм, дорогой автомобиль, эксклюзивные часы, и многие другие красивые и дорогие аксессуары помогают создать таким людям ложный имидж.

Причем вполне вероятно, что такие вещи могли быть куплены на последние деньги именно для того, чтобы создать видимость успеха, чтобы пустить Вам пыль в глаза, впечатлить Вас.

Манипулятор также может привлекать своих друзей, которые в его отсутствие будут расхваливать его или рассказывать о его безграничной власти и возможностях. Это мы тоже проходили.

В соответствии с ложным имиджем человек делает акцент на свою уникальность, исключительность, на отсутствие альтернатив его предложениям и идеям. Он может начать разговаривать в стиле «это именно я Вам нужен, а Вы мне нет». Манипулятор также может использовать описанный мною ранее прием «Пуп земли», в

соответствии с которым он намеренно будет разговаривать с высоко, цедить слова сквозь зубы и всячески показывать, как мы все недостойны находиться в его присутствии.

Прежде чем поговорить о противоядии, мне важно рассказать Вам, зачем человек использует прием «Ложный имидж?».

Во-первых, мы доверяем успешным, ровняем на них и всецело доверяем им, вплоть до того, что приписываем привлекательным людям не существующие у них качества, такие как порядочность, честность и т.д.

Во-вторых, уверовав в силу личности собеседника, основанную на ложном имидже, мы почему-то начинаем верить, что «кусочек славы, крутости и богатства» перепадет и нам и с радостью относим манипуляторам свои деньги и ресурсы.

В-третьих, те, кто используют этот прием, на основе сформировавшегося незаслуженного доверия и уважения сами подталкивают жертву к нужным им действиям, это в принципе и есть основная цель применения данной манипуляции.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала отделите зерна от плевел. Необходимо провести анализ собеседника и понять настоящие пределы его слов и возможностей. Только предварительное ознакомление с информацией о собеседнике, например, предшествующая переговорам стадия диагностики и сбора информации, позволяет создать хоть какую-то картину о тех, с кем Вам предстоит иметь дело.

Чем больше Вы соберете и проверите информации о будущем собеседнике, тем меньше у него будет возможностей для создания ложного имиджа. Если Вы обнаружите, что собеседник действительно обладает качествами, статусом и способностями сильно повлиять на текущее положение дел вот что нужно делать.

Защищаясь от его давления можно сообщить о наличие альтернативы, подчеркнуть чувство собственного достоинства, отказывая или принимая собственные решения можно сослаться на внешние обстоятельства. Используйте также и другие действенные приемы убеждения, о которых я пишу в свое блоге.

Убеждая сильного мира сего в своей выгоде, акцентируйте внимание на эксклюзивности Вашего предложения и на индивидуальных, личных преимуществах, которые светят партнеру в случае согласия.

Если же собеседник ничем таким не обладает и, как говорится, просто «кидает понт», Вы можете подыграть ему, указать на его блеф, несостоятельность или невозможность повлиять в данной ситуации, можете открыто или косвенно прекратить иметь с ним какие-либо дела.

И вот кое-что еще, что следует знать. Выстраивая отношения с теми, кто слабее Вас не всегда следует демонстрировать свою безграничную силу и возможности. Неравный вес может смутить человека, обидеть его или подтолкнуть к ошибочным действиям. Лучше включить скромность, простоту в общении, чувство юмора и т.д.

И вообще, в своей дипломатической практике, общаясь с министрами, бизнесменами и прочими людьми первой величины, подчеркну, из разных стран, я со всей уверенностью могу утверждать, что 90%, тех, кто обладает настоящей, подлинной властью и возможностями – вежливые и культурные люди, которые наоборот стараются не выпячивать свое я впереди других.

## **Манипуляция № 46 «НУ ТЫ ЗАПУТАЛ»**

Один мой хороший знакомый не так давно попал в неприятную историю. Ему предложили вложить средства в один из популярных криптовалютных проектов. Его убедили принять участие в создании новой цифровой валюты – вложить деньги в так называемый процесс массового привлечения средств всех желающих через интернет на развитие новомодного стартапа. Так как он вкладывался одним из первых, ему посулили выгоду аж до 200% в год.

Проект не удался и хороший, честный человек потерял свои деньги. Когда я его спросил «как же так произошло, ты же умный и осторожный предприниматель и всегда сторонись подобного рода авантур?», – он мне ответил примерно следующее:

Мне так классно объяснили бизнес модель, что, когда время дошло до восприятия технических компьютерных терминов, мой мозг, в принципе непонимающий 90% подобной терминологии, не смог воспринимать длинные, сложно составленные и заумные предложения из вселенной программирования и решил сосредоточиться на понимании только первой части.

К тому же те, кто меня убеждал, были весьма убедительны в разговоре. У меня сложилось впечатление, что они прекрасно разбираются в том, что говорят. Да и все-таки кое-что из компьютерной части я все же понял, в конце презентации мне объяснили простыми словами некоторые нюансы технологии блокчейн. Но проблема в том, что мне не объяснили рисковую зону и вопросы трудностей с международным законодательством...

Да и главный документ о проекте – «Белая Бумага»... там 50 страниц научного текста, с графиками и компьютерными кодами... Я был уверен, что ребята знают что делают... Когда проект прогорел, и я пришел к ним разбираться, мне твердо и холодно заявили, что о рисках

меня предупреждали. И что они спрятаны вот здесь и здесь (показывает мне неведомый язык программирования в официальном документе проекта) и что все по белому и простому написано (подводит меня к маленькой надписи в юридической части, где сказано, что проект высоко рискованный, и инвестор может потерять абсолютно все деньги)

Я взял в руки документ и понял, что действительно даже письменный текст переполнен психологическими уловками. В двух словах, 60 % текста составляла понятная информация с профессионально составленной аргументацией. Как выгодно инвестировать в проект на ранних стадиях. 39,5% текста – сложные и запутанные термины и предложения без конца и края из мира технического программирования и только 0,5% текста было посвящено рискам, которые даже я разглядел не с первого взгляда.

Так мой хороший знакомый повстречался с известной в наших кругах манипуляцией «Ну ты запутал».

Цель манипуляции «Ну ты запутал» сводится к тому, чтобы смутить человека, помешать ему объективно и эффективно оценить происходящее и тщательно проанализировать все то, что предлагает или рассказывает собеседник.

Однако акцент манипулятором делается не на хаотичность и запутанность передаваемой собеседнику информации, а на ее сложность. Вы услышите множество незнакомых терминов. Возможно, собеседник будет говорить быстро или тихо, чтобы вконец усложнить Ваше восприятие его слов.

Предложения будут длинные, с большим количеством дополнений, уточнений и прочих синтаксических прелестей. В результате такого воздействия жертву подталкивают к нужным манипулятору решениям и действиям с возможными неприятными последствиями. Когда потерпевший подойдет с фразой, в стиле «а как же так?», ему бесцеремонно ответят, «мы же Вам все сказали, подробно рассказали и показали. Вы знали обо всех рисках. То, что Вы не поняли – это Ваша проблема».

Или же после большого количества сложных и непонятных фраз, изобилующих важными научными терминами, жертве кинут «спасательный круг». Ей сделают кристально ясное предложение или логичный и отчетливый призыв к действию, на который она с радостью согласится, так как в сравнении с тем, что ей до этого так заумно и сложно говорили, подобная альтернатива психологически будет казаться весьма и весьма приемлемой.

Иногда данный прием используется манипулятором для того, чтобы произвести впечатление авторитетного и всезнающего человека. В таком ключе он обычно применяется вместе с вышеописанной манипуляцией «Ложный имидж».

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Как я постоянно напоминаю, одной из главных задач любой эффективной беседы является избавление от неточностей, двойного толкования и от неполного понимания того, что у Вас происходит. Это супер важно. Без этого невозможно эффективно взаимодействовать с кем-либо.

Вам нужно выстраивать Ваш разговор с другими людьми так, чтобы всегда было понятно то, что Вам говорят. Если не можете понять трудноуловимый смысл чужих фраз и предложений, попросите сказать Вам на простом, общедоступном и понятном языке.

Если Вы чего-то не можете понять в принципе, например как правильно должен работать ядерный реактор, который Вам пытаются продать, пригласите компетентных экспертов и специалистов, пусть объяснят Вам что к чему. Кстати именно это и должен был сделать мой знакомый, чтобы не попасть в неприятную ситуацию!

Не пренебрегайте возможностью использовать труд тех, кто разбирается в том, что Вам предлагают, особенно, если речь касается крупных инвестиционных проектов или Важных решений.

И в завершении описания данного приема скажу еще кое-что интересное. Порою нам встречаются люди, которые просто не

умеют или не понимают, что необходимо говорить на простом и понятном языке. Они так устроены и это особенность их склада ума. Не причисляйте их сходу к разряду манипуляторов и смело просите объяснить нужную Вам информацию на простом и понятном языке.

В свою очередь, также избегайте сложных слов, неясных терминов и специфической лексики. Говорите доступно и ясно. Иногда окружающие не понимают наших слов. Не следует музыканту разговаривать с художником на языке нот.

В ходе ежедневного общения и или на деловых переговорах всегда согласовывайте не только ожидания и восприятие желаемого результата, но и понимание другими людьми содержания Ваших сообщений, мыслей, идей и предложений.

## Манипуляция № 47 «ГУДВИН»

Данный прием относится к группе манипуляций основанных на привлечении к действию третьих лиц, как вымышленных, так и существующих. В соответствии с данным приемом манипулятор в ходе переговоров, беседы, убеждения или любого другого вида обсуждения ссылается на более авторитетное лицо, которое по каким-либо причинам на данный момент отсутствует. Манипулятор использует предлог, чтобы получить передышку для анализа ситуации или специально затягивает переговоры, ожидая наступления какого-то выгодного для него события или действия.

Вам скажут, что для продолжения конструктивного разговора и принятия решения партнеру необходимо проконсультироваться с кем-то еще, например, с компетентным экспертом или с начальством. Возможно, это действительно необходимо, в случае, если возможности Вашего собеседника ограничены. Однако такое поведение вполне может свидетельствовать и о применении манипуляции «Гудвин».

Цель данной манипуляции – намеренно укрепить свою защиту, повысить собственную значимость, усилить оправдание, позицию, приводимые факты или высказываемое мнение. Люди, стараясь увильнуть, набить себе цену, отсрочить принятие решений или по другим известным только им настоящим причинам очень часто ссылаются на других людей, с которыми Вам, скорее всего, не суждено встретиться.

Вам скажут:

*Я совершенно с Вами согласен, однако мой основной партнер, который, к сожалению, сегодня находится в командировке, думает несколько иначе. Ему необходимо получить более подробную информацию по срокам, возможным скидкам и полный перечень всех дополнительных расходов (и Бог знает что еще). В противном случае наша работа не состоится*

Или Вы услышите:

*Я не рекомендовал бы Вам продолжать вести беседу и дела в подобном ключе. Люди, которые стоят за мной не любят церемониться с теми, кто безответственно относится к взятым на себя обязательствам*

Или угрожающе Вы услышите:

*Ты вообще знаешь, кто мой папа/ муж / начальник?*

Или:

*Я не могу принять сейчас решение по Вашему вопросу, так как работаю не один, а мой коллега сейчас не готов сообщить свои требования, придется подождать...*

Как видите, видов и вариантов данной манипуляции достаточно много.

## **ОБЪЯСНЕНИЕ**

Загадочных невидимых персонажей, «столь сильно влияющих» на поведение, действия и принятие решений другими людьми мы в переговорной практике называем «Гудвинами», по мотивам известной истории «Волшебника изумрудного города».

«Гудвины» делятся на вымышленных и настоящих. Манипулятор может прикрываться как существующим в действительности человеком, так и призраком, выдуманным Иваном Пупкиным, который, например, «защищает его от всех бед и невзгод на планете» или «запрещает ему сделать что-либо», «мешает ему что-либо сделать хорошо и в указанные сроки», «призывает Вас или обязывает Вас сделать то-то и то-то».

Настоящие, существующие в действительности «Гудвины» делятся, в свою очередь, на потенциальных и маловероятных.

Потенциальные – действительно могут оказать существенное влияние как на поведение и действия человека, который ими прикрывается, так и возможно непосредственно на Вас. Поэтому их влияние и роль не следует недооценивать.

Маловероятные – это, наоборот, те, чья роль и значение явно завышены, например те, кто, узнав истинное положение дел в текущем вопросе, скорее всего, займут справедливое решение, а не надуманную позицию ссылающегося на них партнера. Или вообще отстранятся. К

маловероятным «Гудвинам» также относятся лже покровители и люди, чьи ресурсы и возможности существенно ниже Ваших. И те, чья высота полета наоборот существенно Выше Ваших дел с человеком, который на них ссылается. Те, кто в принципе не будет заниматься «столь мелочными делами».

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Столкнувшись с подобной манипуляцией, первое, что надо сделать – это постараться определить, является ли данное лицо, «Гудвин», персонажем вымышленным или настоящим.

Если данный персонаж вымышлен, оцените его роль и значение в процессе текущих действий с партнером.

Иногда можно и подыграть. Например, если это уловка, направленная на затягивание принятия решения, партнер, пытаясь выиграть дополнительное время, говорит: «мне надо посоветоваться с партнером, придется подождать до понедельника». Если Вам не принципиально и два-три дня роли не сыграют, – то подождите, пусть его «Гудвин» поможет ему без спешки все спокойно обдумать и принять взвешенное решение.

А иногда, осознав, что, прикрываясь несуществующим образом, человеком Вас, откровенно говоря, хотят одурачить, ввести в заблуждение или «взять на понт», в таких случаях следует вести себя жестко и непреклонно. Запросите немедленной встречи с несуществующим персонажем. Когда манипулятор, прикрываясь новыми предложениями и обстоятельствами, откажет в такой возможности, Вы жестко и конструктивно разбейте его аргументацию, основанную на привлечении «Гудвина».

Скажите в стиле:

*Если я не могу поговорить с ним хотя бы по телефону, он ничего не получит*

Или

*Ты прикрываешься своим боссом, давай набирай ему, я лично ему все сам объясню, уверен после нашего разговора, дела пойдут быстрее. Что значит, мне не положено по статусу ему звонить?*

*Хорошо не проблема, пойдём, мой начальник ему наберёт без проблем и т.д.*

Запомните главную фишку разоблачения «Гудвина». Если прикрывающийся «Гудвином» человек не может Вам представить доказательства его существования или доказательства возможности влияния через «Гудвина» на свои и Ваши решения и действия, значит, «Гудвин» либо не существует, либо существует, но с большей вероятностью помогать манипулятору не станет.

Как только Вы снимите Гудвина с переговоров, Вам необходимо добиться от того человека, который им прикрывался, указать истинные причины существующего у него сопротивления или указать на абсолютную несостоятельность его обвинений и угроз, особенно если он ведет разговор в стиле «да я сейчас позвоню кому надо и тебе кранты».

Если же «Гудвин» существует, дела обстоят несколько иначе. В первую очередь, Вам необходимо выяснить спектр его возможностей, то есть определить является ли он потенциальным или маловероятным. Для этого проведите свой независимый анализ.

Сперва расспросите о «Гудвине» ссылающегося на него собеседника. Например, пусть он прояснит, кто он такой «этот Вага Ереванский» или «какую роль играет Сидоров Евгений Павлович в компании Вашего партнера, какую должность занимает, какое отношение имеет к текущему проекту» и так далее.

Затем на основе сказанного определите его статус и роль, насколько «Гудвин» влияет на Вашего собеседника, как может повлиять на Ваши дальнейшие действия.

В-третьих, следует понять, чего хочет в данном вопросе «Гудвин», какой его интерес. Определите, чем Ваша позиция отличается от позиции Гудвина.

На основе проделанного анализа у Вас должна сложиться объективная картина возможностей и влияния третьего лица в Вашем текущем вопросе или взаимоотношении с собеседником.

После того, как Вы определили «Гудвина», для эффективного противодействия данной манипуляции Вам следует добиться с ним встречи или как минимум телефонного разговора, в ходе которого, опираясь на полученные о нем данные и на его интерес, Вы сможете приступить к конструктивному и эффективному разговору.

Порою анализ «Гудвина» приходится делать за считанные минуты, приходится думать стремительно. Именно поэтому Вам в помощь в конце противоядия я еще раз приведу схему работы, в случае если Вы столкнулись с этой манипуляцией.

К сожалению, не существует универсальной формулы, по которой можно было бы вывести на чистую воду собеседника и стремительно заткнуть, обезоружить его «Гудвина». Определив «Гудвина» и добившись с ним встречи, рекомендую Вам использовать различные известные Вам навыки убеждения и влияния.

Будьте уверены и помните:

Третья сторона не всегда защищает тех, кто на нее ссылается

Третья сторона не всегда в курсе, что на нее ссылаются, что в тех или иных вопросах прикрываются ее добрым именем

Мало кто желает рисковать своей репутацией ради тех, кто неправ в споре или конфликте, ради тех, кто прикрывается чужими именами на пустом месте

## **ЧТО ДЕЛАТЬ ЕСЛИ ВЫ СТОЛКНУЛИСЬ С МАНИПУЛЯЦИЕЙ «ГУДВИН»**

1. Определите вымышленный ли «Гудвин» или настоящий

2. Если вымышленный – выведите собеседника на чистую воду и не принимайте в расчет его слова и аргументацию, основанную на несуществующей третьей стороне, влияющей на его поведение и действия.

3. Если «Гудвин» настоящий, то определите его роль: потенциальную (может повлиять) или маловероятную (пустышка).

4. Если «Гудвин» потенциальный, подумайте, чего хочет такой «Гудвин», какой его интерес в Ваших отношениях с другой стороной. Проанализируйте, чем Ваша позиция отличается от его позиции, и что Вы можете ему предложить.

5. Добейтесь встречи или телефонного разговора с «Гудвином» для конструктивного, вежливого обсуждения разногласий и поиска

совместного взаимоприемлемого решения с учетом его интересов.

6.Используйте известные Вам навыки убеждения и влияния на других людей в ходе Вашего общения с «Гудвином».

## **Манипуляция № 48 «ПО НАШИМ ПРАВИЛАМ»**

Простая и нехитрая манипуляция, в которой манипулятор начинает ссылаться на внутренние правила: устав своей фирмы или компании, памятку к действиям, инструкции и т.д., в соответствии с которыми он что-то может сделать, а что-то не может. Иногда это действительно так, а иногда человек просто прикрывается документами своей организации, или проекта, известными только ему вымышленными правилами, чтобы не делать то, о чем, на самом деле, ничего не сказано.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Если Вы сталкиваетесь с подобным рода сопротивлением, спокойно разберитесь в происходящем. Попросите ознакомить Вас с документами, которые якобы запрещают Вашему собеседнику сделать то, что Вам нужно. Как говорится, не можете договориться с человеком – обходите его. Незаменимых людей нет!

При необходимости переговорите с руководством, человека, который ссылается на правила компании, мешающие ему выполнить Вашу просьбу или поручение. Запросите себе встречу на более высоком уровне.

Помните, даже если существуют определенные правила, мешающие кому-то что-то для Вас сделать, это совершенно не означает, что из таких правил не бывает исключений. Очень часто переговоры и продажи начинаются только после слова «Нет».

Если же, действительно, возможности Вашего партнера ограничены внутренним кодексом его предприятия, компании, – в таком случае не следует идти напролом. Эскалация, обострение отношений, в дипломатии, как правило, не приветствуется. Хоть и является одним из ее инструментов.

Лучше поискать возможные альтернативные варианты решения задачи. С другими партнерами, компаниями и т.д. Как показывает практика, это является наиболее верным и дипломатичным решением.

## **Манипуляция № 49 «ДРУЖИМ ПРОТИВ»**

Говорят, что ничто не сближает двух людей так, как совместное желание облить грязью третьего.

Итак, как же работает данная манипуляция? Злоумышленник доверительно сообщает Вам о человеке, который плохо высказывается о Вас, например, о Вашем руководителе, коллеге, партнере или общем друге. Расписывая в ярких красках то, что происходит у Вас за спиной, манипулятор возбуждает у Вас явную и сильную неприязнь к «недоброжелателю», подталкивает к определенным плохим действиям в его адрес.

По аналогии манипулятор может наговорить «гадостей» про Вас Вашему другу или партнеру. Цели использования данного приема бывают разными: поссорить Вас, отдалить от нужного человека, чтобы занять его место, оклеветать, чтобы произвести впечатление, крепче подружиться с Вашим общим контактом и т.д.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Во-первых, иногда люди не подумав, случайно, под воздействием алкоголя или просто эмоций могут выболтать Вашему общему знакомому нежелательную информацию, которая позднее может сыграть против Вас и привести к ухудшению отношений с этим общим знакомым.

Именно поэтому, для того чтобы выстроить справедливые отношения с другим человеком старайтесь определять, насколько «длинный у него язык». Разносит ли он предназначенную не для всех информацию или дурную молву. Для этого можете спросить его об общих знакомых или о его коллегах, друзьях и т.д.

Исходя из его ответов, сразу можно понять любит ли он болтать, приукрашивать, говорить несуществующие вещи, сплетни или, наоборот, предпочитает держать язык за зубами, особенно в адрес третьих лиц. Также помните, что утечка вполне может происходить и среди порядочных людей, например, под действием алкоголя, или когда человек принял информацию в уже неточном виде, и передает ее дальше в качестве испорченного телефона и т.д.

Во-вторых, если Ваше доброе имя очерняют намеренно, следует, бесспорно, использовать жесткий подход и не спускать обиду. В деловом мире можно подать в суд на клевету, порочащую Ваше честь и достоинство. В повседневной жизни можно наказать обидчика игорном, разрывом отношений или прекращением сотрудничества. Можно оказать воздействие, атаковав репутацию манипулятора, сообщив о его нечестной игре тем людям, которых он считает своими авторитетами.

Если же манипулятор решил вылить грязь и оклеветать Вашего друга, спросите себя, почему он решил «открыть Вам Америку», рассказать об этом. Подумайте, какой его интерес, какие цели он преследует. Как минимум следует насторожиться и как максимум – исключить подобного индивида из Вашего круга общения.

Что касается восстановления Ваших отношений с человеком, которому «наговорили про Вас гадостей», если он Вам, действительно, дорог или нужен, я рекомендую добиться с ним встречи в формате один на один и снять неопределенность, объясниться, при необходимости раскрыть замысел или подлую натуру манипулятора, столкнувшего Вас лбами.

Если обиженный друг или партнер не идет на контакт, используйте треугольную дипломатию. Обратитесь к третьей стороне и попросите ее стать посредником в разрешении Вашего конфликта. Пусть она поможет организовать Вашу встречу и снизит уровень напряжения.

Если Вы связаны с обиженной стороной совместными делами или обязательствами, – сделайте первым жест доброй воли. Ускорьте поставку товара, сделайте скидку, окажите любезность и т.д.

## **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ПАРТНЕРА**

В развитии данной манипуляции мне бы хотелось сказать несколько слов о достаточно актуальной проблеме, проблеме выбора партнера.

Многие сталкиваются с ситуацией, когда нужный человек общается или дружит с тем, кто Вам не нравится, к кому Вы испытываете негативные эмоции. И кто, предположим, может распространять о Вас нелицеприятную информацию. Из своей дипломатической практики с уверенностью скажу Вам, что

практически каждое государство стремится дружить со всеми, и, например, Алжиру не нравится, что Испания дружит с Марокко, а Марокко не нравится, что Франция дружит с Алжиром.

Да мало ли кому что не нравится. Если Вы дорожите дружбой, если Вам нужна другая сторона для достижения жизненно важных целей или взаимовыгодного результата, Вам просто необходимо продолжать развивать с ней отношения, уметь их поддерживать независимо от других субъектов, находящихся в ее круге общения. Этот же совет касается и межличностных отношений, например, поведения в коллективе.

Если же «палка перегибается», например, когда в Ваших отношениях с партнером третья сторона начинает наговаривать на Вас или открыто клеветать, не спешите применять к партнеру жесткий подход или вопросы ребром в стиле «либо я, либо он». А вот если Ваш друг будет ухудшать отношения с Вами под нажимом или влиянием третьей стороны, в таком случае действительно следует тщательно разобраться в происходящем, поискать причины такого поведения и по возможности жестко отреагировать.

Как показывает практика, если человек хочет дружить или работать с Вами, он будет рядом независимо от мнения третьей стороны, независимо от ее клеветы или попыток помешать Вашим отношениям. Будьте терпеливыми. Иногда Ваш друг хочет усидеть на двух стульях, но не знает, как это сделать. Попробуйте поискать и подсказать ему выход, который будет приемлемым для всех сторон.

## **Манипуляция № 50 «НА ВНЕЗАПНОСТЬ»**

Взаимодействуя с Вами, партнер внезапно изменяет свой привычный образ поведения, причем перемены выставляются максимально заметно. Задача данного приема – смутить Вас, отвлечь от главного, от нужных вопросов, заставить думать о причинах подобных изменений, а также подтолкнуть к необдуманым действиям и неверным выводам.

К примеру, Ваш партнер всегда долго и по много часов любит обсуждать все дела, а тут он заваливается к Вам в стиле «у меня всего 10 минут, давай по-быстрому, что у нас по главным вопросам...».

Используя данный прием, манипулятор, также может резко изменить свой имидж, может кардинально переменить свою внешность или внезапно начать подчеркивать свой статус или имеющуюся у него власть. Смысл тот же: ярко выраженные изменения создают определенное впечатление, которое отвлекает Вас от главного.

Например, Ваш партнер, который ранее всегда ездил, на метро вдруг приехал на супер красивом дорогом автомобиле и заявил, что повышает цены на свои услуги в 3 раза. Или всегда был радостный и доброжелательный, но вдруг без объяснения причин стал вести себя с Вами холодно и высокомерно.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для начала надо всегда стараться узнавать причины подобных изменений. Категорически нельзя игнорировать их и оставлять без внимания.

Да, действительно, демонстрация перемен может являться свидетельством проявления манипуляции «На внезапность». Однако человек может и не использовать данный прием и его резкие изменения могут являться логичным и обоснованным следствием

различных окружающих его обстоятельств. Именно поэтому необходимо всегда вежливо и тактично выяснять причины подобных бросающихся в глаза изменений и не спешить с обвинениями в применении спекулятивных методов ведения дел.

Расспросите собеседника уважительно и внимательно, сохраните его право на такое поведение. Проявите искреннее, доброжелательное участие, не уличая и не обвиняя его в уловках. Если Вы обнаружили, что изменения не имеют резонного обоснования и являются самой настоящей манипуляцией, – в таком случае на провокации не следует отвлекаться. Аргументированно поясните собеседнику, почему Вы придерживаетесь Вашего плана действий, или просто сделайте вид, что не замечаете никаких перемен.

Важно понимать для самого себя, любые резкие изменения в поведении или имидже могут быть манипуляцией и помнить об этом в ходе своих действий. К тому же Вы всегда можете удивить и заставить задуматься Вашего партнера, отзеркалив этот прием и также сделав то, что он ожидает меньше всего!

## **Манипуляция № 51 «Я НЕ Я»**

Думаю всем известно такое расхожее выражение «Я не я, рожа не моя». Так и в данной манипуляции, в ходе разговора собеседник, уходит от ответов, включает паузы и игнорирует ответы на Ваши вопросы, не комментирует Ваши соображения, не отвечает на Ваши просьбы, требования и т.д. Хитрый плут всячески старается увести Вас в сторону от обсуждаемых вопросов, стремится подменить тему разговора, начинает разглагольствовать не по делу.

Основная задача данного приема – любой ценой уйти от определенного действия или ответа на важные вопросы.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Управляйте диалогом и следите, чтобы собеседник не отклонялся от заданной темы обсуждения.

Если участник разговора начинает юлить – прижмите его, спросите, в чем дело. Если собеседник демонстрирует наигранную усталость – сделайте перерыв, предварительно записав, на чем Вы остановились.

Начните обсуждение после отдыха с важных вопросов, с того, на чем Вы остановились до перерыва, тем самым не позволяя манипулятору отвертеться и опять соскользнуть с нужной Вам темы обсуждения.

Помните, Вы всегда можете прямо и открыто сообщить другому человеку, что видите его нежелание принимать участие в разговоре и отвечать на интересующие Вас вопросы.

В качестве варианта дальнейшего развития отношений с людьми при применении ими данного приема предлагаю следующее:

Вы можете выудить нужные ответы из человека, проявляя настойчивость.

Вы можете мотивировать свое давление выдать ответы и настойчивость через острую необходимость, основанную на внешних обстоятельствах, например, через влияние на Вас третьей стороны или любых других независимых от Вас факторов. Как вымышленных, так и реальных.

## Манипуляция № 52 «ЧТО-ТО ОДНО»

Простая и понятная психологическая уловка. Манипулятор стремится свести все Ваши возражения или все Ваше недовольство к одному пункту, который ему легче всего разрешить. После того, как он его успешно решит в свою пользу, Вам выставят расклад таким образом, будто этот выбранный пункт из всего Вашего списка претензий или недоговоренностей и был основным препятствием к достижению согласия с мнением и позицией манипулятора.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Всегда разбивайте несогласие и претензии к позиции и мнению другого человека на основные и второстепенные части.

Не позволяйте другим людям увести Вас в сторону от того, что действительно является для Вас главным препятствием в достижении выгодного и нужного Вам результата и решения.

Скажите:

*Благодарю Вас за уступки в данном вопросе. Я ценю Ваше внимание и желание качественно поучаствовать. Однако совместное взаимодействие мне по-прежнему пока еще не представляется возможным, так как мы не пришли к конкретному решению по пунктам 1, 2 и 3*

## **Манипуляция № 53 «ЛОЖНОЕ СРАВНЕНИЕ»**

Манипулятор старается увязать один случай или пример с другим случаем или примером, явно не связанным с первым вариантом.

Вам скажут:

*К сожалению, мы не можем принять Ваше предложение. В прошлый раз, когда мы закупили у наших партнеров оборудование, они на месяц опоздали с доставкой, и мы понесли убытки*

Во втором варианте применения данного приема манипулятор, сославшись на успех ранее принятого решения или действия, может попытаться навязать Вам в текущей ситуации такое «старое» решение или действие. Согласитесь, то, что работало раньше, вовсе не означает, что сработает и сейчас.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Услышав намек на сравнение или открытый пример сравнения, – сопоставляйте текущий случай, совет, умозаключение, предложение и т.д. с тем положением, примером или фактом, на который ссылается собеседник. Обращайте Ваше осознанное внимание на появление в убеждении различных приемов и примеров сравнения. Вы удивитесь, насколько часто искусственно и неестественно один случай «притягивается за уши» к другому.

Позвольте, так это были Ваши партнеры, о качестве и принципах работы которых мы совершенно ничего не знаем! А кто сказал, что у Вас возникнут трудности, если Вы будете работать с нами?

Объективно анализируйте связь одного примера с другим. Задумывайтесь, насколько то, что Вам объясняют, предлагают сделать или с чем призывают согласиться, совпадает с действительным и настоящим положением дел.

Только так, изучив и самостоятельно перепроверив (а не поверив на слово) предлагаемую партнером связь между двумя примерами или вариантами действий, Вы сможете по-настоящему понять, насколько такая связь эффективна, имеет право на существование и, что более важно, полезна именно в Вашем случае.

Для проверки не бойтесь усомниться в словах и мыслях собеседника. Попросите пояснить, объяснить, как Ваш конкретный случай связан с его историей двух летней давности. Пусть Вам как следует аргументируют, почему чей-то прошлый печальный опыт негативно отразится на Вашем текущем проекте или почему тот корявый и недоделанный план действий 2009 года должен Вам безупречно подойти именно сегодня.

Поиграйте с альтернативой на глазах у собеседника, сообщите о наличии других возможных выгодных решений. Главное, – не пренебрегайте сомневаться в той связи, которую другие люди искусственно пытаются сформировать между своими прошлыми примерами, опытом, фактами и Вашими текущим действиями.

## Манипуляция № 54 «ТЫ ПЕРВЫЙ»

Собеседник старается первым узнать, о чем Вы думаете, чего хотите, каков Ваш истинный интерес. Его главная задача – вытащить из Вас как можно больше информации, не раскрывая при этом своих карт, мнения, своей позиции или отношения к делу. Узнав сперва, что думаете именно Вы, ему будет легче выстраивать свою тактику убеждения, защиты или нападения.

Благодаря искусной технологии выпытывания собеседник становится открытым как на ладони, что существенно снижает его позиции в любой беседе.

Часто, чтобы узнать желаемое первым, манипулятор ссылается на дефицит времени.

Вы можете услышать что-то в стиле:

*Вы знаете, я ужасно спешу. У меня совершенно нет времени. Что у Вас тут. Давайте ближе к делу*

*После таких предложений некоторые собеседники, испугавшись упустить возможность донести свою мысль, выкладывают все как на духу.*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Не раскрывайте первыми своих карт и уж тем более не начинайте с козырей. В ходе убеждения нужный Вам человек может вполне согласиться с предложенным Вами усредненным вариантом. Не следует в начале убеждения или переговоров сразу обещать «кратчайшие сроки доставки и большие скидки». Возможно, чтобы договориться, Вам достаточно будет чего-то одного.

Лучше всегда первым узнавать что нужно другому человеку, а не наоборот. Собирайте информацию в ходе подготовки к разговору. В ходе разговора и на переговорах также не стесняйтесь уточнять,

задавать наводящие вопросы, подразумевающие как короткие, так и развернутые ответы.

Защищаясь от желания собеседника, вытащить из Вас как можно больше информации, делайте следующее.

Определяйте перед началом встречи, что Вы готовы сразу раскрыть, а что оставить на сладкое.

На нежелательные вопросы не следует отвечать. Можно оставить их без внимания или сообщить, что вернетесь к ним в ходе разговора, решив далее, по ходу пьесы, стоит ли на них отвечать или нет.

При необходимости используйте дипломатический прием «очертания». Отвечайте расплывчато, обтекаемо, корректируйте ответ в соответствии с реакцией другого человека.

Например, Вас спрашивают:

*Ну, так что, когда ждать результата?*

Возможно, не следует говорить, как есть:

*Мы опоздали с производством, не смогли сделать вовремя и теперь вместо месяца следует подождать еще полгода*

Возможно, следует «обтечь» информацию в стиле:

*Обстоятельства непреодолимой силы вынуждают нас отложить завершение работы на некоторое время. Вместе с этим, мы уже делаем все возможное, чтобы наверстать упущенные показатели и оптимизировать работу на других участках*

Столкнувшись с водопадом вопросов в начале разговора, также правильно будет вначале обрисовать информацию и тему в общем виде. Затем можно последовательно и постепенно ее уточнять исходя из потребностей, возможностей и желаний собеседника.

Например, Вы пришли к инвестору с проектом гостиницы и на его вопросы в лоб «сколько Вам нужно денег», Вы сперва уклоняетесь от прямого ответа, ссылаясь на необходимость уточнить кое-какие его запросы и форматы взаимодействия. Узнав, сколько он хочет, чтобы в отеле было бассейнов, президентских люксов и ресторанов, Вы, например, увеличиваете начальную смету и добавляете к просчитанной Вами стоимости необходимые дополнительные суммы.

И в завершении еще один важный момент. Иногда бывает так, что водопад вопросов вызван не манипуляцией «Ты первый», а тем, что человек сам до конца не знает, что ему нужно. Вот пришел он в магазин купить большой и современный телевизор, а какой именно он не знает. В подобных случаях будет лучше первому раскрыть весь ассортимент и рассказать как можно больше об имеющихся вариантах, акциях, специальных возможностях и т.д.

## **Манипуляция № 55 «НИКТО КРОМЕ НАС»**

Сердечно предлагаю Вашему вниманию еще одну коварную и весьма популярную манипуляцию. Смысл этого хитрого психологического приема в том, что манипулятор:

Сознательно завышает свои возможности или качество товаров и услуг

Создает при этом видимость уникальности и исключительности своего предложения, особенно подчеркивая отсутствие каких-либо альтернативных вариантов.

Вы услышите от него что-то вроде:

*«Мы лучшие в своем деле...»*

*«Мы единственные, кто может Вам помочь...»*

*«Только у нас Вы в полной мере найдете...»*

*«Без наших услуг Вы в принципе не сможете осуществить задуманное...»*

Применяя этот прием, манипулятор может также оправдывать откровенно низкое качество своих товаров или услуг. Самоуверенно навязывая позицию отсутствия какой-либо альтернативы, хитрый плут может откровенно работать спустя рукава и явно халтурить!

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Перед выбором партнера, поставщика или любого другого носителя нужных Вам услуг и предложений убедитесь, что в природе существуют и другие допустимые варианты. Может дороже, может чуть хуже по качеству, главное, – изначально проанализировать текущие возможности на рынке и подойти к выбору осведомленным.

Если в процессе работы и взаимодействия Вы почувствовали на себе данный прием, – не стесняйтесь даже на пол пути поискать возможные варианты замены и при необходимости указать на

альтернативу недоброкачественному исполнителю. Лично рекомендую не пропускать халтуру и откровенные нарушения контрактов, соглашений и любые другие нарушения, основанные на мнении других людей об уникальности и ценности их предложения. Не бойтесь менять, отказывать и на середине дела говорить «до свиданья».

Я помню, мы как-то разорвали контракт об аренде резиденции, так как владелец не желал соблюдать условия контракта и поддерживать здание в пригодном для жилья виде. И ничего страшного не произошло! Несмотря на его заявления, что лучшего предложения на рынке не сыскать и на якобы очередь из конкурентов, мы нашли нужный нам объект менее чем за неделю.

**Как говаривал один мудрый дипломат: «Не можешь договориться – объезжай!»**

## **Манипуляция № 56 «НЕ РАССЛЫШАЛ»**

Смысл данного приема сводится к тому, что собеседник намеренно уходит от обсуждения неприятных или невыгодных вопросов, стремится отсрочить ответ или старается уменьшить важность изложенной претензии или высказанного недовольства.

Иногда человеку банально нужно время для того, чтобы как следует подумать над решением или ответом, что также приводит к применению данного приема

Для уклонения используются всевозможные хитрости. Участник Вашей беседы может в нужный момент ловко потерять нить обсуждения, сменить тему, ответить вопросом на вопрос, начать откровенно заговаривать зубы, рассуждая о жизни насущной. Может отшутиться или в соответствии с названием приема просто «не расслышать» то, что Вы ему скажете.

Собеседник также может использовать метод физического разрыва пространства, то есть, сославшись на обстоятельства, резко покинуть разговор.

Ой, я совсем забыл про время, с Вами так интересно общаться, но, к глубочайшему сожалению, мне уже надо спешить. Мы непременно договорим обо всем в следующий раз

Иногда на переговорах прервать разговор помогают присутствующие ассистенты и специально внезапно входящие люди, сообщающие о важном звонке, неотложном деле или любом другом обстоятельстве, всецело требующего внимания собеседника.

Как только партнер чувствует, что наступает нежелательная пора важных вопросов или критического обсуждения, он может подать знак, чтобы секретари подали кофе, может предложить переместиться в

другое помещение или выкинуть что-нибудь еще, что, несомненно, отвлечет Вас и повлияет на Ваш серьезный и конструктивный настрой.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Если Вы обнаружили, что собеседник уклоняется от ответа, увиливает, отшучивается, делает вид, что не слышит Вас или, перескакивая с мысли на мысль, перемещает тему разговора в русло несущественного, – дайте ему это сделать! Пусть, успокоится, расслабится, подумает, что ему удалось Вас провести и избежать столкновения.

Ваша главная задача – запомнить те важные и значимые для Вас мысли и вопросы, которые «не расслышал», упустил собеседник и вернуться к ним в конце разговора.

Вы также можете возобновить с них разговор в случае, если собеседник под миловидным предлогом на самом интересном моменте прервал Ваше общение. При необходимости делайте записи и пометки.

Со всей твердостью и уверенностью настаивайте на обсуждении нужных Вам вопросов, идей и пунктов. При необходимости отказывайтесь от кофе, перерыва и переноса переговоров. Ссылайтесь на отсутствие времени, невероятную важность Ваших вопросов, готовность незамедлительно действовать и т.д.

Восстанавливая переговоры или приступая к очередному раунду, обязательно резюмируйте и озвучивайте результаты и решения, достигнутые в ходе предыдущих встреч, согласовывайте понимание происходящего и текущие ожидания. Это особенно важно, если в работе присутствует данная манипуляция.

## Манипуляция № 57 «ЛУКАВЫЙ ПРОДАВЕЦ»

Обратим внимание на одну известную и популярную манипуляцию, с которой мы можем столкнуться в любое время, и которую особенно любят разного рода продавцы. Психологический прием называется «Лукавый продавец» и является прямым родственником манипуляций «Ложная закономерность» и «Вне доказательств».

Профессиональный манипулятор, торговец года или просто хитрый человек вместо того, чтобы отвечать по существу именно на Ваши возражения, вопросы или любой предмет недовольства, переводит разговор в сторону удобных именно ему возражений, вопросов и недовольств, на которые он определенно знает ответ.

Задача лукавого собеседника затащить Вас на свою половину поля, где он прекрасно разбирается в том, что говорит. Причем манипулятор может, как импровизировать, так и использовать заранее подготовленные ответы с фактами, цифрами и доказательствами.

Не так давно, выбирая один из предметов бытовой техники, на мои вопросы:

*Почему расходные части продаются только в одном магазине города?*

*Почему мне их официально не могут доставить на дом?*

*Почему я должен искать курьера на стороне?*

И мое возражение:

*Мне не нравится подобный подход. Я совершенно не располагаю свободным временем, чтобы каждый месяц к Вам приезжать, присылать кого-то или искать где-то курьера*

Хитрый продавец ответил мне примерно следующее:

*Обычно подобные вопросы про дополнительные, расходные материалы нам задают клиенты, потому что качество наших сменных изделий соответствует всем правилам безопасности. Именно поэтому, если Вы еще раз обратите внимание на такую характеристику нашего товара, как безопасность (далее следовало повторяющееся, нудное объяснение, почему при использовании все же никто не пострадает), Вы определенно поймете, что по сегодняшней цене эта модель будет для Вас лучшей покупкой. А еще...*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

«Я ему про Фому, а он мне про Ерему»

«Господа, котлеты – отдельно, мухи – отдельно»

Позвольте, уважаемый продавец, причем тут характеристики. Я уже прекрасно осведомлен, что может Ваше чудо устройство и насколько оно безопасно. Вы уже трижды мне все о нем подробно рассказали и все показали.

Мой вопрос был исключительно связан с логистикой и удобством доставки расходных частей. И больше ни с чем. Это основная причина, останавливающая меня от покупки. Ответьте, пожалуйста, именно на мой вопрос

Не теряйте бдительность и не стесняйтесь возвращать «убежавшего собеседника» именно к Вашим возражениям, к тому, что важно, в первую очередь, для Вас. Не соглашаясь с позицией собеседника, выражая разного рода недовольство, задавая важные вопросы и привязывая к разговору свои критические комментарии, объективно оценивайте, как на них влияют ответы других людей.

Вспомните примеры, когда робот перезванивает после звонка в кол центр и просит оценить качество работы сотрудника – оператора. Также и Вы, дорогой читатель, проводите аналогии и спрашивайте сами себя:

**Удалось ли собеседнику в полной мере ответить на Ваше возражение или вопрос, остались ли у Вас другие возражения**

**Получилось ли решить Вашу проблему или снять Ваше беспокойство**

**Насколько ответ действительно был исчерпывающим**

**Существуют ли другие способы снятия Вашего возражения**

## Манипуляция № 58 «ДИСКОМФОРТ»

Суть этого каверзного приема сводится к тому, что манипулятор стремится создать в ходе Вашего общения, работы или переговоров некомфортные, а порою и невыносимые условия. Делается это намеренно и для того, чтобы помешать Вам:

*Трезво оценить ситуацию и происходящее*  
*Внимательно и правильно усвоить поступающую в Вашу голову информацию*  
*Помешать качественно сделать работу*  
*Сосредоточиться, вовремя выполнить задания*  
*Подтолкнуть Вас к невнимательности и к ошибкам*  
*Психологически подавить, сломить, унижить или обидеть*  
*Продемонстрировать свое преимущество и превосходство*

Для создания ощущения дискомфорта могут использоваться различные условия. В помещении будет слишком холодно или слишком душно, партнер может подгонять Вас, торопить. В ходе переговоров в помещение могут входить посторонние, заходить с отвлекающими вопросами, постоянно названивать. Вас могут посадить в неудобное кресло, за низкий стол.

Манипулятор может специально психологически подчеркивать свое превосходство, например, посадив Вас за небольшой журнальный столик и «свисать» над Вами из-за своего огромного бюро (3-метрового стола) с шикарными хрустальными чашами и прекрасным зеленым сукном. Или, попросту посадить Вас на стул, который будет в два раза ниже его «ложа». Вам могут дать не пишущую ручку, специально говорить так тихо, чтобы Вы не расслышали и половины от того, что Вам говорят. Приемов создать дискомфорт много.

Однажды у нас были переговоры в пустыне. Помню, как в помещении было жарко, кондиционеры явно работали для виду, а окна

нельзя было открывать по соображениям безопасности. К середине переговоров погас на 10 минут свет, официантка разлила на одного из членов нашей делегации горячий чай, постоянно кто-то отвлекал. В общем, думаю, Вы и сами прекрасно понимаете, – когда неудобно снаружи, неудобно и внутри человека. Действительно, становится сложнее думать, говорить, принимать взвешенные решения.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Все довольно просто. В любом случае все начинается с того что Вы чувствуете определенные неудобства. Как говорится, либо мерзнете, либо потеете. Почувствовав дискомфорт в ходе совместных действий с другими людьми, определите, является ли он реальным или надуманным. Может у Вас похмелье и именно поэтому Вас знобит. Затем определите, вызван ли дискомфорт объективными фактами (на улице действительно холодно) или намеренными, умышленными действиями: злодей-собеседник специально на максимум включил кондиционер.

Признав дискомфорт, независимо от того является ли он природным или следствием действия манипуляторов, у Вас есть четыре варианта действий.

Не обращать внимания и терпеть до победного. Безусловно, если дискомфорт умышленный и его создают специально, чтобы оказать на Вас психологическое воздействие, не замечая его, Вы продемонстрируете свою силу и характер.

Избавиться от дискомфорта. Например, попросить выключить кондиционер, говорить громче или не отвлекать Вас в ходе обсуждения важного вопроса. Это верный и действенный способ и, на мой взгляд, его следует использовать чаще всего. Главное, – настойчивость и уверенность в себе. Это отпугивает манипуляторов, делающих ставку на этот прием.

Третий способ: если становится совсем невыносимо, – можно прервать, прекратить, отложить, перенести общение, переговоры. Если обстановка не позволяет обсуждать нужные Вам вопросы или настрой собеседника, выдает его желание помешать Вам сделать задуманное, –

избавьтесь от него. Скажите, что покажите ему готовое задание, что Вы не привыкли работать, когда у Вас «стоят над душой», что сейчас не самое благоприятное время для обсуждения и т.д.

Четвертый способ, наиболее тонкий, заключается в выработывании у Вас навыка предвидеть возникновение некомфортных ситуаций. Все тоже очень просто. Хотите благоприятную атмосферу на переговорах или в ходе дружеской беседы? Устройте встречу на Вашей территории, в своем офисе, и в любимом ресторане. Если Вы участвуете в действиях на чужой территории, прибудьте туда заблаговременно и проверьте, что все Вас устраивает: и высота столов, и номер в гостинице и выбранный главой делегации ресторан.

Кстати, первые лица государства и высокопоставленные чиновники и главы крупного бизнеса всегда перед своим прибытием отправляют передовую группу. Это многочисленные помощники, прибывающие на территорию переговоров или иное мероприятие за несколько дней до начала. Именно они и занимаются созданием наиболее благоприятных условий для своего начальника. Включая осмотр маршрута, согласование меню, культурной программы, места проведения переговоров, количество участников (сильный перевес в составе делегации с одной из сторон также создает психологический дискомфорт) и т.д.

## **Манипуляция № 59 «ШПИОНСКИЙ КРОТ»**

Смысл данного приема крайне прост: манипулятор или конкурент подсылает Вам в Вашу рабочую группу, команду, бизнес или проект своего человека, который собирает на Вас данные, докладывает о Ваших планах своему настоящему хозяину и при необходимости всячески Вам мешает. Проще говоря, это самый настоящий крот.

Даже если изначально участник Вашей команды на Вашей стороне, его могут перекупить или переманить к себе под другими предложениями. Злоумышленники также могут, узнав о его пристрастиях, установить с ним привилегированные или, как мы говорим в дипломатии, «эксклюзивные» отношения. Ведь у каждого человека практически в любом деле всегда присутствует его личный интерес, и ведь у каждого человека есть свои слабые места, которые заточенный под этот прием манипулятор профессионально умеет обнаруживать.

Иногда засланного человека, эксперта или Вашего сотрудника, которого переманили на темную сторону, используют для того чтобы передать Вам «дезу» – то есть дезинформацию, заведомо ложную информацию, направленную на достижение чужих целей.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Эта одна из немногих описанных мною манипуляций, против которой нет какого-то определенного и уверенного противоядия. Как говорится, «против лому нет приему». А тут все еще коварней, хитрей, запутанней и индивидуальней в каждом из случаев.

В большой игре, в политике, корпоративных войнах, да и просто в хорошем бизнесе, конкуренты готовы пойти на многое для достижения своих целей. Промышленный шпионаж и бизнес разведка – неотъемлемые части большого делового мира.

### **ЧТО ВСЕ-ТАКИ МОЖНО ПОСОВЕТОВАТЬ**

Доверять больше фактам, а не людям. Верьте поступкам, а не словам.

Набирая себе господ в команду, рекомендую Вам иметь дело исключительно с компетентными специалистами, чей статус подчеркивает их независимость и непредвзятость.

Проводите различные тесты, используйте детектор лжи, внезапные проверки.

Создавайте провокационные ситуации для выявления подозрительной активности.

Заведите профессиональную службу безопасности или хотя бы хорошую систему видеонаблюдения в офисе.

Держите ключевую информацию исключительно в кругу самых проверенных людей и заключайте особо строгие соглашения о неразглашении со всеми сотрудниками.

## **Манипуляция № 60 «ПРИНЦИП ПРИВЫЧКИ»**

Обратим внимание на один распространенный психологический трюк, которым пользуются различные мошенники и проходимцы. Называется – принцип привычки.

Задача манипулятора – сформировать в голове человека привычный шаблон действий. С помощью постоянно повторяющихся действий, на фоне мощного психологического закона последовательности у жертвы складывается определенная модель понимания ситуации или отношений с манипулятором, которую в дальнейшем хитрый человек использует в своих интересах.

Например, проходимец хочет украсть у жертвы деньги. В соответствии с данным приемом, мошенник будет формировать у жертвы доверие к себе. Выстраивать такие денежные отношения с жертвой, которые не будут вызывать у нее подозрений.

Так, сначала мошенник может даже сам дать жертве деньги. Потом взять у жертвы небольшую сумму денег в долг, которую он обязательно вернет в срок. Далее, чтобы укрепить доверие, он сделает для жертвы что-то хорошее. Затем мошенник снова попросит денег в долг, но уже в несколько раз больше. И также вернет в срок, опять сделав на фоне возврата что-то безвозмездное и доброе. Наконец, окончательно сформировав привычный образ доброго и исправно отдающего долги человека, мошенник попросит уже совсем другую, более существенную сумму денег и навсегда с ней исчезнет.

Вышеупомянутые и другие, похожие последовательности действий формируют в голове у жертвы привычное, положительное восприятие человека и напрочь снимают все барьеры аккуратности и внимательности. Раз создав привычный, нужный мошеннику шаблон, он с легкостью пользуется доверчивостью окружающих.

Дело в том, что в голове человека на бессознательном уровне действует невидимая программа наших привычек. Мы привыкаем делать то, что делаем, верить в то, во что верим и думать так, как мы думаем. Вместе с законом последовательности это еще одна причина, почему люди попадают на подобный крючок, и почему манипуляторам с легкостью удается обманывать людей, раз сформировав в их головах нужное им привычное восприятие.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Манипуляция индивидуальная и непредсказуемая. Как такового, стопроцентного противоядия не существует. В целом же, можно посоветовать не терять бдительность, иметь дело с надежными людьми, избегать сомнительных личностей, интуитивно вызывающих подозрения в порядочности и благонадежности.

Следите, чтобы окружающие Вас люди не «втирались к Вам в доверие» с помощью подобных манипулятивных примеров. Помните, если сейчас человек ведет себя одним образом, – это вовсе не означает, что он всегда так будет себя с Вами вести. И что ему, действительно, нужно то, что он говорит.

## Манипуляция № 61 «СТАРОЕ – НОВОЕ»

Основывается на психологическом давлении на человека с помощью приемов обесценивания.

Смысл вредного приема «Старое-новое» сводится к тому, что манипулятор стремится принизить значимость человека, его достоинства, уникальность и чувство важности с помощью специальных акцентов на различные сроки давности и годности.

Задача манипулятора ослабить уверенность человека в себе, его репутацию в глазах окружающих или подтолкнуть к нужным манипулятору действиям и покупкам. Существует несколько формул, по которым передаются обидные слова и фразы.

*Ты делаешь что-то очень долго, без результатов*

*У тебя что-то старое, неактуальное*

*Этим уже не пользуются, это прошлый век*

*Это уже не модно, ты не в тренде*

*Ты постарел / выглядишь старым*

*У тебя старые мысли, так уже никто не думает*

Как видите, под удар времени попадают мысли человека, его предметы, поступки и т.д.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

В первую очередь, важно понять для самого себя бессмысленность и абсурдность рассматривать происходящее в парадигме «старое – новое». Разумнее определять текущий момент через подход «эффективный – неэффективный».

Например, у меня есть телефон 6-й модели. С точки зрения моды и современности он отстает от новых моделей на несколько поколений. С точки зрения времени он устарел. А с точки зрения эффективности, он полностью удовлетворяет и соответствует всем

моим потребностям современного телефона и поддерживает все необходимые мне функции. Пока он не сломается, с наименьшей вероятностью я буду гнаться за модой и скупать все новые модели, как только они появляются.

Итак, линия защиты против этой манипуляции выстраивается вокруг некорректности восприятия манипулятором происходящего по принципу «старый – новый».

Открыто сообщите ему об этом и при необходимости основательно раскритикуйте. Любые конструктивные замечания могут рассматриваться только через призму эффективности или неэффективности. Причем манипулятор должен обязательно доказать фактами, почему Ваши текущие мысли, взгляды, вещи и т.д. являются именно неэффективными.

Переводите разговор в конструктивную плоскость разумных замечаний и здоровых доводов. Помните, что у каждого человека свои собственные взгляды, ценности, система социальных координат и многое другое, что делает его личностью и наделяет индивидуальной правдой.

Таким образом, манипулятор не просто должен доказать неэффективность чего-либо, что он считает устаревшим из того, что Вы думаете, делаете, одеваете и т.д. Он должен доказать такую неэффективность именно для Вас и именно в связке "Вы и окружающие".

Проще говоря, не кто иной, как манипулятор по фактам должен обосновать, почему Ваш телефон не последней модели является неэффективным именно для Вас. И насколько этот «устаревший» телефон мешает Вашему общению с окружающими.

Разоблачив всю нелепость придирок и нелестных критических мыслей другого человека, можно поинтересоваться истинными причинами подобного поведения. Сердечно рекомендую Вам познакомиться с дипломатическим приемом «На чистую воду».

Прямо и открыто спросите человека, чего он добивается, пытаюсь Вас задеть, оскорбить, унижить, злобно пошутить и т.д. Спросите, чем вызвано подобное поведение. Почему Вы ему не нравитесь, может, Вы его чем-то обидели, задели и т.д. Спросите вежливо и дружелюбно.

Конечно же, Вы можете «парировать» оскорбления, отвечать не менее агрессивно в ответ, давать словесную сдачу или применить иные способы из серии «как мгновенно поставит нехорошего человека на место». Резкая реакция на негатив является неотъемлемой частью жесткого подхода в отношениях с другими людьми.

Как известно, дипломатия основывается не только на жестком подходе, но и на мягком подходе, а, точнее, на их эффективном сочетании в зависимости от каждой конкретной ситуации.

А еще дипломатия учит начинать с мягкого подхода и быть всегда готовым переходить на жесткий подход, когда дружелюбие не срабатывает и благоприятная взаимная выгода не просматривается.

В случае с нападками и оскорблениями поиск причины – это как раз и есть проявление мягкого подхода. Если Вы задели, обидели другого человека и не обратили на это внимание, если на Ваш вопрос о причинах его злости он Вам их открыто назовет, и Вы понимаете, что сами виноваты, – вполне можно объясниться, извиниться и перезагрузить разговор, начав заново с более дружелюбной волны.

А вот если прием «На чистую воду» не работает. И собеседник на Ваш вопрос «откуда из него столько негатива в Ваш адрес» с новой силой продолжит стелить свои километры лицемерия, злых подколов, обижающих фраз и прочих нехороших действий, – в таком случае у Вас как раз будут все основания приступить к жесткому подходу. Комплексно, как полагается, сурово отреагируйте на подобное хамское и несправедливое поведение другого человека в Ваш адрес.

### **И ЕЩЕ КОЕ-ЧТО О ПРИЕМЕ «НА ЧИСТУЮ ВОДУ»**

Прием часто автоматически сопровождается эффектом внезапности, потому что собеседник не ожидает прямого вопроса «в лоб», почему Вы ему не нравитесь. Как говорится, мы не можем не нравиться просто так, всегда есть хоть какая-то причина.

На этом также можно разыграть свою карту. Если собеседник начнет буксовать с ответом, Вы сможете перетащить диалог на себя

через систему предположений, подталкивающую другого человека искать причины уже в себе.

Пример:

*Я тебе не нравлюсь, потому что я лучше, быстрее, выше, сильнее, тебя? Если так, то, значит, ты мне завидуешь! А почему ты мне завидуешь? Ты не уверен, что у тебя получится, ты не уверен в себе». Далее можно перебраться уже к жесткому подходу и окончательно взять вверх над общением.*

## **Манипуляция № 62 «УХОДЯЩАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ»**

Иногда мошенник, манипулятор или просто хитрый человек в своей нечестной игре, убеждая принять выгодное ему решение или, подталкивая к нужным ему действиям, делает ставку на человеческую жадность.

Причем в основе психологического воздействия будет не просто классическая жадность в стиле «заработай в два раза больше», а более коварная жадность, направленная на уходящую возможность и упущенную выгоду.

В основе подобных эмоциональных махинаций скрывается страх возможной потери. Страх не заполучить то, чего у нас еще нет.

Возможно, к выбору нас также будут подталкивать: ловко созданный манипулятором искусственный ажиотаж вокруг его предложения, отсутствие альтернативы и ограниченное количество нужных нам решений, товаров или услуг. Зловещий маскарад может быть дополнен наличием реальных или вымышленных конкурентов и фиксированным, убывающим количеством времени.

С подобной психологической уловкой мы можем встретиться где угодно. Например, в автосалоне, где нас будут пугать очередным удорожанием всех автомобилей на 20%. Или в аптеке, где нас могут заверить, что нужное лекарство вот-вот исчезнет с рынка. Или в банке, что будет рассказывать о скором и резком снижении процентных ставок, призывая как можно скорее открыть вклад.

А также во многих других местах, случаях и ситуациях, включая и самые простые варианты в стиле: «если ты сейчас не пригласишь меня в ресторан, я пойду с Петей, который уже готов за мной заехать».

Именно из-за жадности и страха недополучить выгоду или вовсе упустить желаемое, мы часто на эмоциях покупаем то, что нам совершенно не нужно или покупаем то, что нам нужно, но совсем не по нужной и честной цене.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Не все золото, что блестит. Не все редкое, эксклюзивное, пользующееся огромным спросом, действительно, нам нужно настолько, чтобы ради этого стоять часами в очередях, покупать во много раз выше рыночной стоимости или, что еще хуже, тратить на это последние деньги.

Контролируйте свои эмоции. Не принимайте решения о покупке в моменте, под гнетом конкуренции, а также когда Вас торопят или говорят, что шансы на покупку тают, как снег в алжирских песках. Спрашивайте себя, насколько Вам действительно нужно что-то редкое, эксклюзивное, то, что дороже рынка или находится в глубоком дефиците.

Без особой необходимости не показывайте окружающим свою острую заинтересованность в чем-либо. Не создавайте лишний простор для психологических ловушек и хитрых манипуляций с Вашими желаниями.

Демонстрируя свой особый интерес к чему-либо, подчеркните Ваше принципиальное нежелание спешить с выбором. Помните, на работу с неприятными последствиями легкомысленного действия может уйти куда больше времени, сил и средств, чем на спокойное, взвешенное и хорошо обдуманное решение.

Не верьте на слово. Как говорится: «доверяй, но проверяй». Если Вас всячески убеждают что то, что Вам нужно, вот-вот исчезнет с прилавка и скроется за горизонтом возможностей, так, что Вы вообще не сможете это где-либо купить, – проверьте.

Как правило, альтернатива имеется во многих случаях. Посмотрите предложения конкурентов или другие аналоги. Помните,

не все что дорого стоит или вот-вот закончится, – самое лучшее и заслуживает Вашего внимания.

## **Манипуляция № 63 «ЛОВУШКА ФИНИША»**

Дорогой читатель, предлагаю Вашему вниманию еще один лукавый психологический прием, с помощью которых нас могут подловить на финишной прямой, в последний момент перед достижением наших целей. Подловить и заставить договориться на невыгодных нам условиях.

В первую очередь, обратим внимание на психологический закон последовательности, побуждающий нас более эмоционально воспринимать моменты перед долгожданным достижением цели. Дело в том, что перед тем, как мы достигаем желаемого, мы делаем определенное количество требуемых действий. Шаг за шагом мы движемся навстречу драгоценному согласию нужного нам человека, воистину выгодным условиям в том или ином вопросе. Или терпеливо ожидаем чего-то для нас важного и необходимого.

Сделав девять шагов из десяти, психологически нам кажется куда легче приложить усилия и сделать еще один шаг, чем развернуться, пойти обратно и начать все заново. Об этом знают манипуляторы и часто разыгрывают свою карту именно в самый последний момент. Ловко подталкивают нас к нужным им действиям, когда на горизонте уже виднеется наша заветная и любезная сердцу победа.

Одним из популярных, нечестных приемов является манипуляция «Неожиданные договоренности». В последний момент человек под самыми разными предлогами просто выдвигает дополнительные условия и требования. Часто подобные новые условия сопровождаются манипуляцией «Либо так, либо никак», когда в ультимативной форме человеку сообщается, что если новые требования не будут выполнены, то своей цели он не достигнет, даже если Земля начнет двигаться в противоположном направлении.

Еще одним распространенным приемом психологического влияния на человека на финишной прямой является описанная ранее манипуляция «Есть соперник».

Чтобы сформулировать для себя лучшие условия, манипулятор специально вводит в игру вымышленного или реального конкурента, с острым желанием получить то же самое, что нужно именно нам. Как правило, ситуация будет выстраиваться по формуле «приз достанется только одному и тому, кто согласится на все условия манипулятора».

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Во-первых, важно без эмоций, логикой взвесить все «за» и «против». Объективно проанализировать все новые условия, изменения и препятствия, возникшие на нашем пути перед достижением долгожданной цели. Иногда, действительно, имеет смысл согласиться и пойти на уступки, чтобы, наконец, все-таки обрести желаемое.

Нестрашный новый пункт в договоре или повышение цены на 3 процента вполне могут быть нами приняты. К тому же, мы и со своей стороны также можем попробовать внести новые условия и требования.

В других историях, наоборот, нужно смело отказываться от взаимодействия с манипулятором. Подумайте, как еще можно достигнуть желаемого, без его участия. Открыто дайте понять манипулятору, что на его новые условия Вы, все хорошенько обдумав, принципиально не согласитесь.

Укажите ему на другие альтернативные варианты достижения Ваших целей, полностью исключая его участие. Или задумайтесь, какие инструменты давления Вы можете использовать, чтобы перевести Ваше взаимодействие в удобную и выгодную для Вас плоскость.

## **Манипуляция № 64 «СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ»**

Еще одна популярная манипуляция, с которой мы иногда сталкиваемся в личной или деловой жизни.

Манипулятор с помощью большого или неструктурированного объема данных при поддержке сложных, непонятных, умных терминов и прочих туманных действий совершенно сбивает человека с толку. Может также сформировать у жертвы не только полное непонимание происходящего, но и сильные отрицательные эмоции.

Когда собеседник окончательно запутается или расстроится, манипулятор предложит ему простой и понятный выход, – спасательный круг в океане отчаяния или хаоса.

Предложит единственное, что будет звучать настолько понятно, легко и просто, что человек сразу ухватится за этот «правильный вывод», «единственное грамотное решение», «то, что на самом деле нужно сделать прямо сейчас» и т.д. Разумеется, такой спасательный круг будет преследовать исключительно цели и интересы манипулятора.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Проверяйте свидетельство полномочий и компетенцию людей, с которыми Вы имеете дело. Не позволяйте умному или важному виду человека ввести Вас в заблуждение.

Любую сложную информацию, новые вводные и дополнительные данные следует основательно проверять. Не разрешайте другим людям торопить Вас с принятием решений и не соглашайтесь на то единственное, что Вам удалось понять в разговоре. В работу принимается вся информация, имеющая отношение к делу, а не ее часть, которая лучше всего понятна.

Помните, в принятии важных решений учитывается только та информация, которая подкреплена железными фактами. Неопределенные и сложные аргументы либо подробно объясняются, по новой доказываются, либо исключаются.

Также Вами активно прорабатывается вопрос альтернативы и допустимости других вариантов. Никакого «на манипуляторе свет клином сошелся» и «только он мне может помочь / полезен / решит мой вопрос и т.д.»

личностью и наделяет индивидуальной правдой.

При необходимости подключайте третью сторону для экспертизы, контроля и проверки достоверности слов человека, предлагающего Вам только одно единственное, «верное» решение.

Используйте дипломатический прием «Чистый смысл». Исключите из разговора то, что его путает и перегружает. Пусть манипулятор простыми словами скажет основную суть своих соображений, выводов, предложений и умозаключений. Отбросит все лишнее и сосредоточится на принципиальных моментах Ваших вероятных совместных решений или действий.

Хитрый прием «Спасательный круг» приходится братом упомянутой ранее манипуляции «Снегопад» и часто используется для того, чтобы подтолкнуть нас как можно скорее принять невыгодное решение.

Не спешите с согласием. Берите паузы, переносите переговоры, откладывайте продолжение разговора до подробного выяснения всех обстоятельств, проверки всех фактов и уточнения всех непонятных терминов. В целом, не теряйте бдительность и помните о своих главных целях и интересах, даже если Вас особенно сильно стараются запутать.

## Манипуляция № 65 «КОВАРНОЕ СОГЛАСИЕ»

Иногда в самых разных разговорах, когда мы убеждаем окружающих в наших идеях или предложениях, или когда, наоборот, нас убеждают в чем-либо, мы можем столкнуться с одним хитрым и коварным психологическим трюком, под названием «коварное согласие».

Смысл этой психологической уловки достаточно прост. Собеседник сперва соглашается с нами, говорит нам «да». На самом же деле, он вовсе и не собирается с нами соглашаться, а лишь делает видимость. С помощью утвердительного ответа, он снимает в нашем разуме защитные барьеры.

Через несколько предложений или в том же самом предложении, в котором он выдал нам свой одобрительный и утвердительный ответ, хитрый манипулятор незаметно приведет нас к своей мысли или подложит в наше убеждение серьезные сомнения.

Для усиления нашей невнимательности хитрый человек также может использовать прием «общность позиций», всячески демонстративно подчеркивать, как он всецело разделяет наши взгляды, идеи и предложения.

Критическим проявлением «коварного согласия» являются ложные обещания, которые так никогда и не выполняются. Нам говорят «да», а делают по-своему или вовсе не делают.

Мы можем услышать что-то вроде:

*Да, действительно, я с Вами полностью согласен, Вы совершенно правы. Вместе с этим, если подробнее взглянуть на вот этот*

*момент, Вы увидите, что есть и еще одна точка зрения, которая Вам просто не может не понравиться*

Или

*Да Вы правы, конечно же, лучше сделать все сегодня, соблюдение сроков всегда особенно важный момент. Я всегда очень ответственно отношусь к своей части работы и полностью уважаю наш совместный план действий. Именно поэтому Я обязательно отправлю Вам свою часть работы завтра рано утром, когда Вы еще будете спать. Мы обязательно все успеем.*

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

*Позвольте, уважаемый манипулятор, завтра с утра у меня другие дела! Я жду Вашу работу сегодня!*

Всегда помните, в первую очередь, о Ваших собственных целях и задачах. Не позволяйте себя обмануть «коварным согласием» и утвердительным ответом. Ни общность взглядов, ни видимость согласия не должны уводить Вас в сторону. Перед окончанием переговоров или любого другого важного разговора сверяйте, насколько Ваша позиция, мнение, предложение, отказ, согласие или идея претерпели изменения. Действительно ли Вас устраивают подобные изменения или разговор еще не окончен.

При необходимости возвращайте разговор в точку неожиданных изменений и возобновляйте Ваше убеждение так, как Вам нужно на самом деле. Если манипулятор разделяет Ваши взгляды и ценности и ему нравится тот же автомобиль, что и Вам, если он сказал Вам «да», но все-таки стремится выкрутить происходящее на свой, невыгодный для Вас лад, – открытым текстом скажите ему о Вашей твердой приверженности Вашей позиции, решениям, мнению и т.д.

*Иван Алексеевич, при всем уважении, вот Вы сейчас со мной соглашаетесь, а делать хотите по-своему. Для меня это неприемлемо.*

*Вопрос не решен. Нам следует вернуться и поискать другое решение, которое устроит в равной степени, как Вас, так и меня.*

## **Манипуляция № 66 «ДЛЯ ТЕБЯ»**

Манипулятор пытается убедить жертву в том, что все что происходит или намеревается дальше происходить, – будет происходить исключительно в ее интересах.

Прием сопровождается специально подобранными фразами:

*Это для твоего же блага*

*Это в твоих интересах*

*Это для Вашей безопасности*

*Это для Вашего удобства*

*Это все только ради тебя и т.д.*

Если Вы слышите подобные речевые конструкции, следует проявить бдительность и задуматься, насколько в сказанных словах собеседника, действительно, преобладают Ваш личный интерес и Ваша персональная выгода, Ваши удобства, безопасность и прочие блага.

Если выгод у манипулятора от Ваших действий ожидается значительно больше, если Ваши интересы ущемлены или вовсе не просматриваются, – следует, как минимум, пересмотреть условия взаимодействия или вовсе от него отказаться.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Взаимовыгодное сотрудничество, учитывающее интересы всех участников, – это философия эффективных переговоров и прочный фундамент в строительстве плодотворных отношений с окружающими. Если «для Вашего блага» будет также и еще «для чьего-то блага», если Ваши интересы при этом не нарушаются, – в этом нет ничего плохого.

А вот если нарушаются, тогда, действительно, стоит задуматься и не позволять хитрым людям пользоваться нашим расположением, временем, средствами и прочими ресурсами, прикрываясь ложной полезностью и ложной выгодой своих предложений, советов и действий. Смело откажите им без малейшего угрызения совести.

## **Манипуляция № 67 «МНИМАЯ АЛЬТЕРНАТИВА»**

Однажды мне нужно было купить телевизор. Я пришел в магазин бытовой техники за нужной моделью и увидел, что ее нет в наличии. Заявив, что «последний забрали вчера вечером, больше в городе таких моделей нет», продавец с несокрушимой уверенностью стал убеждать меня приобрести другие экраны, которые мне, конечно же, не понравились. Они были дороже, с меньшей диагональю и отсутствием всех нужных мне функций.

Я не растерялся, зашел в расположенный на другом этаже торгового центра соседний магазин электроники и, что же Вы думаете... Там был именно тот телевизор, за которым я как раз и пришел. А при покупке мне еще и подарок дали...

В этот день я столкнулся как раз с манипуляцией «Мнимая альтернатива». Давайте познакомимся с ней поближе.

Манипулятор осознанно ограничивает выбор несколькими предложениями или решениями, которые в полной мере не соответствуют нашим ожиданиям, требованиям или целям. Причем один выбор может быть хуже другого.

Главная задача этой манипуляции – заставить нас выбирать именно из тех предложений, которые выгодны манипулятору. А не из того, что нужно нам, что в полной мере соответствует именно нашим ожиданиям и потребностям.

Хитрый человек специально будет отрицать наличие по-настоящему хороших вариантов, скрывать от нас то, что нам действительно необходимо и основательно расхваливать свои «выгодные» предложения.

Чаще всего с подобной манипуляцией мы сталкиваемся в ходе покупки чего-либо: от лекарств, когда в аптеке продавец скрывает с видных полок отечественные препараты и начинает всю рекламу рекламировать более дорогие западные аналоги, до объектов недвижимости, когда по схожему принципу действует риэлтор, желающий продать именно нужную ему квартиру.

В повседневном общении с окружающими мы также нередко встречаем «мнимую альтернативу», которая, на самом деле, может скрываться даже в самом безобидном, на первый взгляд, предложении или действии.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

В дипломатии не принято принимать решения на эмоциях, ориентируясь на первое впечатление или чужие слова, не прошедшие проверку на достоверность.

Единственный простой и понятный способ не попасться в ловушку «Мнимой альтернативы» – до конца и полностью убедиться в подлинном отсутствии других возможных и лучше подходящих нам вариантов. Или найти их.

### **ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ**

Не принимайте важных решений на скорую руку, под ярким или активным убеждением других людей. Берите паузу, время, чтобы как следует все взвесить и обдумать. Особенно когда то, что Вы ищете, Вас не устраивает в полном объеме.

Самостоятельно убедитесь в отсутствии настоящей альтернативы и лучших предложений тому, что Вы действительно желаете приобрести, что Вам требуется на самом деле. Используйте интернет, посоветуйтесь с разными компетентными специалистами, посмотрите, что есть в наличии у конкурентов.

Если же более выгодных вариантов, действительно, не предусматривается, все равно не следует сразу соглашаться. Попробуйте договориться на выгодных для Вас условиях. Просите

скидки, бонусы и прочие выгоды, которые «скрасят» не совсем то, что Вам нужно.

## Манипуляция № 68 «ШАНТАЖ ОТКАЗОМ»

Порой в отношениях с окружающими многие из нас сталкиваются с самым настоящим шантажом.

Одна из популярных разновидностей шантажа – отказ от ожидаемого нами поведения со стороны другого человека, в случае если мы не будем действовать в его интересах.

Например, мы услышим что-то вроде:

*Если ты не сделаешь, как я говорю, я от тебя уйду.*

*Если Вы не снизите цену, мы не будем с Вами сотрудничать.*

*Если ты мне не поможешь, можешь больше никогда на меня не рассчитывать.*

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Позволю себе повторить важные базовые правила, противодействия шантажу, упомянуты в начале книги. Официально дипломатия учит не вести переговоры с теми, кто выбирает путь шантажа. Неофициально, всегда следует взвешивать все «за» и «против», предвидеть последствия противостояния чужому принуждению.

Иногда, действительно, имеет смысл «проиграть битву, чтобы выиграть войну». А в других случаях, наоборот, правильнее твердо стоять на своем и не отказываться от своих взглядов, ценностей и действий. Независимо от возможных потерь и прочих негативных последствий.

В конкретной ситуации каждый из нас сам решает, стоит ли поддаваться давлению и играть по чужим правилам или до конца гнуть свою линию.

В свою очередь, говоря о шантаже через отказ, предлагаю Вам, дорогой читатель, несколько правильных вопросов, ответив на которые Вам будет легче принять решение, соглашаться ли на внешнее психологическое давление или противостоять ему.

### **СПРОСИТЕ СЕБЯ**

Насколько тому, кто Вас шантажирует, действительно нужно то, что у Вас есть.

Насколько ему на самом деле важно обладать Вашей дружбой, чувствами, товарами, услугами, вниманием и т.д. Готов ли он на самом деле от всего отказаться или просто делает вид.

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

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

Возможно ли найти и предложить [компромисс](#) – решение менее выгодное для всех сторон, но которое всех устроит.

И в завершении еще один совет. Если Вы все-таки вынуждены согласиться на шантаж, используйте дипломатическую технику «Железная дорога». Сперва изъясните готовность пойти на предлагаемые условия, а затем незаметно поверните их в свою пользу.

## Манипуляция № 69 «МАЯТНИК»

Хитрый и эффективный в действии прием, широко применимый не только в дипломатии и международных отношениях. Предлагаю Вам разобрать его на одном дипломатическом примере, вполне похожем на правду.

Представим, что одна богатая западная страна Европиания решила заполучить как можно больше ресурсов одной бедной африканской страны Вакандии.

В ходе заседания межправительственной комиссии двух стран министр иностранных дел западного государства сообщил о намерении простить весь долг африканской стране в обмен на увеличение поставок природного газа в два раза.

Африканское государство конечно же обрадовалось, сверстало новый бюджет, набрало новых кредитов и стало ждать официального уведомления о прощении внушительной много миллиардной задолженности.

Внезапно, через пару месяцев после сказочного обещания, в Африку прилетела не благая весть. Под дивным соусом нарастающей социальной напряженности президент западной державы внезапно передумал прощать долг и подписывать официальное соглашение с Вакандией.

Ответ президента Европиании (имена и страны вымышлены):

*Уважаемый господин Матумба Миябзаки, с великим сожалением, сообщаю: на фоне нарастающих протестов населения в моем государстве простить долг Вакандии нам не представляется возможным.*

*Обстоятельства непреодолимой мощности вынуждают нас бросить все силы и средства на решение внутренней социальной*

*напряженности. Примите мои уверения в самом высоком почтении, и да поможет Вам Всевышний справиться с новым финансовым кризисом и свежими долгами.*

*Искренне Ваш, президент*

*Европиании, Сэр Рокфор Блю Чиз.*

Выждав пару месяцев, находящейся на грани разорения и гражданской войны Вакандии Европиания по дипломатическим каналам сообщает о готовности погасить долг. Разумеется, сделав еще большее одолжение и финансовое усилие над собой и то, только в случае, если Вакандия увеличит поставки газа не в два раза, а в целых шесть раз. Бедной Вакандии ничего не остается, как согласиться.

Европиания блестяще разыграла карту маятника, жонглируя своими обещаниями и подталкивая африканскую страну к хорошо спланированным и продуманным действиям.

По аналогичной схеме прием «Маятник» используется и в традиционных социальных отношениях между людьми. Один человек обещает другому что-либо. Тот, кому что-то пообещали, начинает действовать, думать и мечтать, исходя из имеющихся шатких и незафиксированных договоренностей.

Далее, соглашения отменяются. Ожидающему набивается цена и навязываются новые условия.

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Противоядие от подобной психологической ловушки есть и всегда будет. Нельзя «делить шкуру убитого медведя», «говорить гоп, пока барьер не перепрыгнут» и верить договоренностям, не имеющим юридической, ресурсной или любой другой эффективной защиты.

Не позволяйте раскачивать Ваше взаимодействие по принципу ближе дальше и в ультимативной форме. Перед каждым важными переговорами всегда будьте готовы к худшему сценарию.

## **Манипуляция № 70 «ЗЛОЙ ТЕЛЕФОН»**

Манипулятор оказывает давление в ходе телефонного разговора: кричит, психологически давит или угрожает. Или же перед телефонным разговором Вы чувствуете, что Вам предстоит разговор с неприятным собеседником, способным оказать на Вас разного рода психологическое воздействие.

На подобные случаи предлагаю Вашему вниманию серию полезных дипломатических советов и рекомендаций, как разговаривать по телефону с манипулятором.

### **ПРОТИВОЯДИЕ И ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ**

В первую очередь, следует определить исключительность и важность разговора с манипулятором. Определите, насколько Вам действительно важно продолжить с ним общение. Можно ли заменить недоброго собеседника. Может вопрос, проблему или действие лучше будет обсудить с его коллегами, может он вообще не принимает никаких решений и следует обратиться к более компетентному сотруднику или напрямую к руководству.

Одна из самых больших проблем телефонных переговоров в том, что звонящие часто упираются в одного человека. Часто нам кажется, что на голосе в трубке «свет клином сошелся». В подобных случаях мы совершенно не рассматриваем сквозь телефонный разговор альтернативные возможности достижения своих целей, с более приятными и эффективными людьми.

Если Вам все-таки предстоит держать не самый простой разговор и не с самым приятным человеком следует следовать нескольким важным правилам.

Определите для себя цель звонка. Определите степень, насколько неприятный собеседник зависит от Ваших действий, слов и предложений, есть ли какая-то выгода для него от того, зачем Вы ему звоните.

Задумайтесь, как Вы можете увязать Вашу выгоду для неприятного человека с тем, чтобы он сбавил свой негатив, неприятность в разговоре, таким образом, чтобы общение перешло в более конструктивное русло.

Если неприятный человек никоим образом от Вас не зависит, подумайте, чего такого выгодного и полезного Вы можете ему предложить, чтобы заинтересовать его. Так Вам будет легче увязать возникший у него интерес с переводом неприятного разговора в более доброжелательную плоскость.

В подобных случаях следует просто повесить трубку, ограничив к себе информационный доступ и подумать над новой стратегией ответных действий. Вы также можете вежливо сообщить, что в подобном ключе дальнейшее общение не представляется возможным до тех пор, пока собеседник не примет более конструктивный формат общения.

Это лишь некоторые советы и правила, которым следуют дипломаты в общении по телефону с неприятными и нехорошими людьми.

Помните о важных правилах общения в негативном разговоре. Коммуникация решительно прекращается в случаях если:

*Вам угрожают*

*Вас оскорбляют*

*Вас пытаются обмануть*

*На Вас оказывают иное психологическое воздействие*

## **Неполитизированная социальная концепция ЛЕНТА ГЛАЗА**

**Дорогой читатель, позволю себе небольшое и очень важное лирическое отступление. Я не случайно выделил в качестве символа манипуляций ленту и образ человека с завязанными глазами.**

**Как Вы уже узнали из прочитанной части книги, многие манипуляции весьма опасны и могут действительно заметно омрачить нашу жизнь и наш путь к собственной независимости и свободе.**

**Умение вовремя обнаружить и предотвратить манипуляцию, уверенно противостоять ей – это не просто удобно и выгодно, не просто полезно для каждого из нас.**

**С манипуляциями следует бороться. Потому что использовать манипуляции – это нечестно. Также нечестно, как когда-то в детстве, бегая на школьном стадионе, хитрые мальчики и девочки срезали повороты и приходили первыми, получали лучшие оценки, чем те, кто справедливо и на совесть бежал всю дистанцию.**

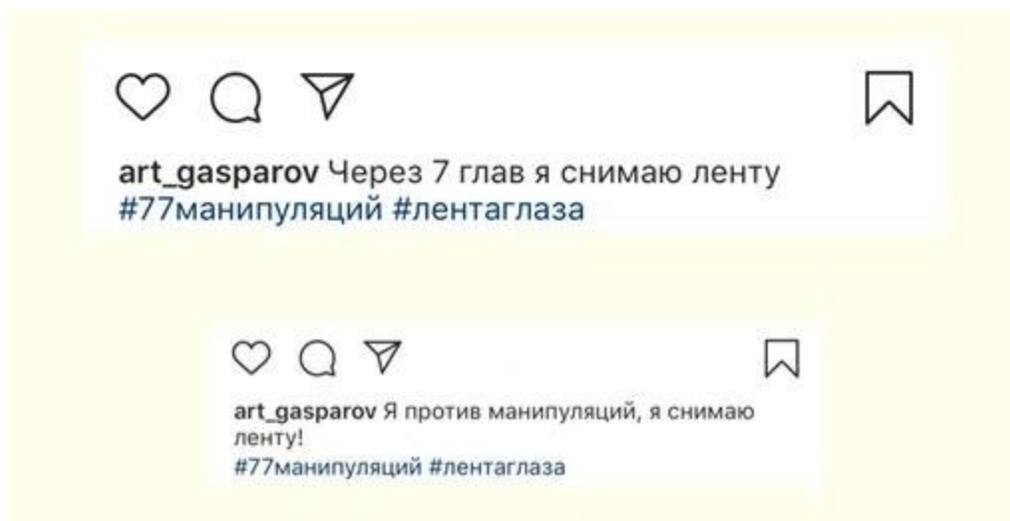
**А это уже идея. Идея борьбы с нечестными и хитрыми людьми, которые выросли и продолжают использовать разного рода несправедливые и бессовестные способы, чтобы за счет других людей получить то, что им недозволено, то, что им не принадлежит, то, что они не хотят делать сами.**

**Это добрая и хорошая идея, которая должна жить среди людей. Должна процветать и развиваться, помогать останавливать всех, кто, не считаясь с окружающими, самым невозмутимым образом прибегает к разным манипуляциям.**

**Вы без труда можете поддержать эту идею, помочь людям узнать о 77 манипуляциях, помочь им узнать об этой книге и показать к ней дорогу.**

**Присоединитесь к движению за освобождение нашего общества от манипуляций:**

- 1. Возьмите ленту**
- 2. Завяжите себе глаза**
- 3. Сфотографируйтесь с завязанной на глазах лентой или с лентой перед глазами**
- 4. Опубликуйте фотографию у себя на странице в одной из Ваших любимых социальных сетей с хештегами [#лентаглаза](#) и [#77манипуляций](#)**
- 5. Подпишите фотографию любой понравившейся цитатой из книги или используйте готовые фразы:**





**Я глубоко убежден, это светлый путь.  
Надежная карта для каждого хорошего человека в его  
большом  
путешествии навстречу  
признанию, свободе и независимости от чужих мнений и  
манипуляций**



Instagram



[View Insights](#)

[Promote](#)



**art\_gasparov** Через 7 глав я снимаю ленту  
#77манипуляций #лентаглаза

## **Манипуляция № 71 «СМИ»**

21 век – век интернета и медиа пространства. Балом правят новости, события, знания и самые разные другие данные, распространяющиеся между людьми практически со скоростью света. Неслучайно говорят, кто владеет информацией – правит миром.

Например, в мировой дипломатии сегодня часто используется подход в стиле: «Совершенно неважно ошиблись ли они на самом деле или нет. Чтобы их переиграть достаточно просто всех убедить в том, что они ошиблись».

Массовая информационная и психологическая обработка характерна не только для сферы международных отношений или мировой политики, но и для бизнеса, рекламы, маркетинга и самых разных других сфер. Предлагаю Вам познакомиться с двумя популярными способами управления общественным мнением.

### **КАК МАНИПУЛИРУЮТ ОБЩЕСТВЕННЫМ МНЕНИЕМ**

#### **ГАРРИ ГУДИНИ**

Метод назван в честь всемирно известного фокусника и иллюзиониста. Внимание большинства отвлекают с помощью несущественных или специально отобранных событий, фактов, историй. В медиа пространстве создается искусственный ажиотаж вокруг заданной истории, являющейся, как правило, популярной, новомодной или настоящей сенсацией.

В то время как взор большинства прикован к какому-то одному событию, незаметно происходит другое менее приятное событие, которое специально практически не освещается средствами массовой информации.

Пока весь город следит за козой, умеющей танцевать джигу, незаметно для всех крупнейший завод по добыче полезных ископаемых благополучно прошел управляемую процедуру банкротства.

### **ПРОБА ПЕРА**

Этот прием используется для прогнозирования реакции большого количества людей на самые разные события. В общество через СМИ специально вбрасывают какую-то информацию, факт или смоделированную ситуацию, чтобы провести анализ обратной связи.

Организаторы подобного рода тестирования изучают «стресс-реакцию», «отношение к происходящему», «вовлеченность», «шаблонность» и многие другие показатели.

Прием «проба пера» используется перед какими-либо важными и глобальными действиями, например, перед политическими реформами, выборами, выводом нового продукта на рынок и т.д.

На самом деле, существует куда больше методов и способов, позволяющих управлять общественным мнением, подготавливать большие группы людей к важным событиям или направлять реакцию масс в нужном направлении.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Для уверенного формирования собственной, независимой позиции, взглядов и личного мнения сердечно рекомендую Вам, дорогой читатель, стремиться всегда самостоятельно анализировать все, что Вы видите, слышите или читаете на самых разных медиа ресурсах и каналах. Помните, доверять можно только той информации, которая имеет авторитетные корни, обитает в надежных источниках и питается самыми точными и железными фактами.

## **Манипуляция № 72 «ТУДА – СЮДА»**

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

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

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

Шикарно выглядящие модели, охотящиеся на слабых мужчин, продавцы автомобилей, предлагающие бесплатный тест драйв или государства, жонглирующие своим расположением, – прием «Туда-Сюда» используется постоянно.

Как-то раз один знакомый мне человек повстречал одну красивую даму. Да так повстречал, что постельная сцена случилась у них уже в первый вечер. Затем ему на протяжении многих месяцев отказывалось в физической близости под самыми разными предложениями, но раздавались при этом всевозможные занимательные задачи просьбы и поручения.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

В первую очередь не демонстрировать свою очень сильную заинтересованность в чем-либо: будь то романтические отношения с человеком в разы Вас превосходящим, долгожданная покупка новой квартиры или заманчивое деловое предложение. Не следует в принципе создавать возможность для других манипулировать Вашей позицией и желаниями.

Во-вторых, – альтернатива Ваше мощное оружие. Вместе с отсутствием демонстрации сильного интереса полезно будет подчеркивать наличие качественных альтернатив и аналогов тому, на чем хитрые люди или манипуляторы пытаются разыграть в Вашей жизни карту «Туда-Сюда». Причем альтернатива и конкуренция могут быть как настоящими, так и вымышленными.

В целом, не теряйте бдительность и не позволяйте другим людям вручить Вам что-либо якобы актуальное, а потом забрать и диктовать Вам самые разные условия.

## **Манипуляция № 73 «ЧЕРНЫЙ ХОД»**

У меня есть «вкусняшка» и пронырливый хомосапиенс об этом знает. Но он не только пронырливый, но еще и хитрый и очень не хочет, чтобы я сразу разгадал его корыстный план выманить мою «вкусняшку». И что же сделает этот хитрый лис? Он воспользуется дипломатическим приемом «с черного входа». Конечно же, дорогой читатель, он достаточно умен, чтобы попросить меня "в лоб". Он будет заходить издалека.

Например, он воспользуется мощным психологическим законом взаимности и подарит мне что-нибудь просто так, чтобы я на подсознании чувствовал себя должным или обязанным сделать ему что-то в ответ. Или же он насыплет мне Эверест комплиментов и приятных слов, признающих мою личностную значимость и исключительность. А все для того, чтобы потом незаметно закрутить свою просьбу или пожелание самым невозмутимым образом.

Иногда столь хитрые товарищи или не товарищи могут также сначала невзначай попросить Вас о чем-то менее важном, чтобы отвлечь Ваше внимание, или могут наобещать Вам несвязанные с просьбой золотые горы, чтобы Вы наверняка были как следует мотивированы и уж точно им помогли.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Выводить хитрую лису из леса и стараться всячески узнать, чего на самом деле надобно другому человеку. В дипломатии существуют термины «открытый интерес» и «истинный интерес». Открытый интерес – то, что Вам говорят. Истинный интерес – то, чего от Вас желают на самом деле.

Стремитесь всегда узнавать именно истинный интерес другого человека. Порою приходится проявлять смекалку и навыки Шерлок

Холмса, но все чаще узнать правду можно с помощью обыкновенной внимательности.

Когда Вы получаете непрошенный подарок, когда Вам оказывают неожиданную услугу, обещают слишком фантастические выгоды или когда просят об одном, но все факты показывают на другое,— в этих и во многих других случаях проявляйте особое внимание к Вашим отношениям и делам с подобными людьми. Наконец, чувствуя подвох, всегда можно напрямую спросить, чего же от Вас желают на самом деле.

## **Манипуляция № 74 «ХИТРЫЙ ДОГОВОР»**

Однажды мне выпала честь принять участие в одном международном стартапе в качестве консультанта и кризис менеджера. Яркая и динамичная работа сопровождалась невероятным множеством сложностей и нюансов, решать которые мне доставило истинное удовольствие.

Как-то раз из юридического отдела прислали соглашения на подпись. Я открыл и побелел! Такое впечатление, что проверявший юрист читал документы по принципу: если я что-то не понял в тексте, – значит все правильно!

Дорогой читатель, сердечно представляю Вашему вниманию некоторые важные моменты, на которые следует обращать внимание в соглашениях и договорах.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Во-первых, ответственность. Вас обязательно должно насторожить, если другая сторона всячески открещивается от ответственности и стремится переложить на Вас все, что можно и что нельзя. Вы можете брать ответственность исключительно по мере своих возможностей и своей компетенции и не иначе. Помните об этом!

Во-вторых, размытость соглашения или договора. Вся важная информация должна содержаться в тексте и в приложениях к главному документу. Формулировки в стиле «это мы уточним по ходу пьесы» и «это будет однажды, потом, как-нибудь» не принимаются.

В-третьих, контакты. Многие правильные соглашения включают уполномоченных представителей и способы обратной связи. Помните

об этом. Всегда лучше знать, кто ответственный за тот или иной этап сотрудничества.

Обращайте внимание на штрафы, сроки и Ваши обязательства. Существует такая манипуляция – «Двойное Толкование», когда одни и те же буквы могут по-разному читаться и восприниматься.

Не менее важный вопрос, какой юрисдикцией регулируется соглашение. Каждая сторона старается вставить более удобный для себя вариант. В международной практике выбор юрисдикции – играет особую и важную роль.

## Манипуляция № 75 «ТЫ НИКТО»

Смысл данного приема сводится к тому, что манипулятор сознательно переходит на личности, начинает Вас оскорблять, унижать и обвинять именно Вас во всех бедах и напастях.

Данный прием стимулирует у жертвы чувство неуверенности, позволяет оказать на собеседника психологическое давление, провоцирует его к необдуманным и неадекватным действиям, отвлекает от главных задач, подталкивает жертву к неожиданным уступкам. По логике жанра манипулятор начинает открыто сомневаться в статусе и в полномочиях собеседника, может начать критиковать какую-нибудь ерунду в его поведении или его внешний вид.

Не обязательно, что весь негатив будет высказан открыто. Принижая значимость и чувство достоинства другого человека, манипулятор может использовать ранее описанную манипуляцию Пуп Земли. Тогда он будет разговаривать с собеседником свысока, сквозь зубы или же в ходе разговора заниматься чем-то еще, например, болтать по телефону, сидеть в «инстаграме» и всячески демонстрировать свой интерес к чему угодно, только не к другому участнику беседы.

Применяя данный психологический прием, чтобы Вас дестабилизировать, Вам могут сказать что-то весьма обидное и неприятное:

*Думаете, что Ваши часы за 3 тысячи долларов свидетельствуют о Вашем профессионализме и статусе?*

или

*У Вас есть жвачка? Есть? Жуйте! И как в Вашей компании берут на работу людей с таким запахом*

или

*Вы не успели записать, Вас что не обучали в школе скоростному письму? Ну и что с Вами теперь делать*

или

Вы такой неуклюжий, и как Вам удастся вообще с чем либо справиться?

## **ПРОТИВОЯДИЕ**

Ни при каких обстоятельствах не теряйте самообладания и чувство собственного достоинства. Непременно выкажите недовольство таким стилем поведения. Я также рекомендую для сглаживания ситуации дипломатично раскритиковать и возмутиться именно стилем поведения другого человека, а не его личностью. Если Вы не перейдете на личности будет высший пилотаж.

Как говорится, «Не следует опускаться до уровня дурака, где он просто задавит Вас своим опытом».

Главное правило:

Продемонстрировать чувство собственного достоинства и отсутствия страха потерять общение или любой иной вид отношений с подобным человеком. Поверьте так должно быть на самом деле. С негодьями дел не имеем!

Второе правило:

Лучше не провоцировать! Если Вы скажете собеседнику, что он «дурак, \*\*\*\*\*, \*\*\*\*\*, \*\*\* и \*\*\*\*\*!» Вы его разозлите еще больше. А вот если Вы отметите, что «подобное поведение и нападки в Ваш адрес неприемлемы», – так будет гораздо лучше. В любом случае, если злодей Вам нужен по долгу службы, работы или обстоятельств, Вы можете постараться «объехать» неприятного человека, выйти на взаимодействие с его коллегами или поискать альтернативные, другие способы достижения нужной цели, например, обратиться в другую компанию.

Третье правило:

В ходе Ваших переговоров с неприятными людьми я бы посоветовал использовать дипломатический прием,

называющийся «информационный диалог». Вы взаимодействуете со сложными и неприятными людьми минимальное количество раз, ровно столько, сколько требует необходимость и исключительно по существу.

Спасти при такой манипуляции Вас может только чувство самоуважения. В любом случае необходимо выразить недовольство таким стилем поведения. Именно стилем поведения, а не самим собеседником.

*«Извините, но ни костюм, ни машина не имеют отношения к условиям договора, нашей компании гораздо важнее услышать ваш комментарий по поводу сделанных предложений, а не анализ моей персоны».*

И не забудьте поставить вопрос ребром: либо переговоры идут конструктивно, либо переносятся на другое удобное обеим сторонам время или вообще отменяются. Ведите общение с неприятными людьми исключительно по существу.

## **Манипуляция № 76 «ТРАВЛЯ»**

Часто в интернет пространстве, на работе или в других социальных кругах некоторые люди подвергаются коллективному неприятию в качестве полноценной единицы общества. Зачинщики формируют группу единомышленников, также не принимающих определенного человека, и начинается нескончаемый поток травли, агрессии и унижения чувства значимости жертвы.

Дипломатия никогда не принимала подобный подход и всецело его осуждает, выступая за искоренение морального уродства во всех его проявлениях. Толерантность и сбалансированное сочетание мягкого и жесткого подходов по существу являются наиболее эффективными формами взаимодействия с неприятными нам людьми. В случае, если Вам не нравится определенный человек, определите для себя почему. Установите истинные причины, а не причины в стиле "кривой нос", "глупый", "толстый" и т.д. Далее, либо начинайте с ним взаимодействовать, сглаживая углы, работая и над собой, в том числе, либо прекращайте общение или сводите его к минимуму.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Один из важнейших секретов дипломатии – баланс сил. История это отлично подтверждает. Сравняйте Ваши шансы и уровняйте силы. Еще в школе я быстро догадался: чтобы никому не повадно было даже подумать что-то нехорошее в мой адрес, – мне следует объединиться с самыми сильными и высокими ребятами в классе.

Я подружился с такими мальчиками и подружил их между собой. В результате мои школьные годы наполнились исключительно самыми яркими и позитивными впечатлениями. Подумайте, что Вы можете предложить другим, чтобы они стали Вашими союзниками: дружбу, помощь, Ваше внимание, определенную пользу и т.д.

Второе мудрое правило дипломатии, применимое в данном случае, – «собака лает, – караван идет». Не следует реагировать на все провокации и каждую критику, возглавленную простой целью: Вас задеть, оспорить на равном месте Вашу значимость. Анализируйте, кто и что Вам говорит. В случае, если на лицо откровенная попытка "придраться к Вам просто так", – как вариант, можете оставить нападки без внимания. Когда критика заключает в себе смысл, – оспаривайте ее, если Вы не согласны или вступайте в конструктивный диалог. Если же Вы чувствуете формат общения в духе "придраться на равном месте", – можете включить правило "собака лает, караван идет".

Выясняйте истинные причины чужого недовольства в Ваш адрес. Используйте дипломатический прием «На чистую воду» открыто спросив собеседника, что именно ему не нравится или почему он думает, что Вы не правы. Если ответ не будет конструктивным и логически обоснованным, – также включайте вышеупомянутое правило «собака лает, караван идет». Или используйте ресурсы «баланса сил», – дайте отпор вместе с Вашими союзниками.

Наконец, развивайте себя как личность, специалиста, уверенного в себе человека. Проявляйте чуткость и внимательность по отношению к окружающим, их мнениям, словам и действиям. Помогайте. Чем больше людей будут Вас любить, тем сложнее будет кому-либо Вас обидеть и уж тем более объединять против Вас других людей.

## **Манипуляция № 77 «САМАЯ ПЕРВАЯ МАНИПУЛЯЦИЯ НА ЗЕМЛЕ»**

Дорогие читатели, встречайте потрясающую манипуляцию «Знаю – Не знаю»

Это один из самых красивых и хитрых приемов, построенный на человеческом незнании, с которым мы сталкиваемся с того самого момента, как человек понял, что он умеет думать!

Это также моя самая любимая манипуляция из всех мною описанных в этой книге! Любимая не потому, что я люблю ее использовать, а потому, что на ней основывается половина того, что происходит в мире от совсем глобальных международных вещей до совершенно неприметного общения между Сашей и Петей.

Давайте спустимся по этой коварной лестнице.

Аккуратно она очень крутая, держитесь за причинно-следственную связь:

**1.Мы не знаем и они не знают...**

**2.Если они не знают, то они не знают, что мы не знаем...**

**3.Если они не знают, что мы не знаем, мы можем им сказать, что мы знаем!**

Догадались? А теперь вкусите, дорогой читатель, весь вселенский масштаб использования этого приема. Даже в слух страшно произносить...

Какое главное правило этого приема?

**Сделать все возможное, чтобы они никогда не догадались, что мы не знаем!**

Как и зачем используется эта манипуляция?

**Все просто: ради своей выгоды, из которой вытекают все остальные блага.**

Например одна из традиционных схем использования этой манипуляции: знания = власть = влияние = управление теми, кто не знает как происходят вещи на самом деле и в особенности управление теми, кто больше других способен бояться.

В каждом человеке сидит [программа страха](#). В двух словах все наши бязни можно раскидать по 7 категориям:

*страх бедности*

*страх критики*

*страх неизвестности*

*страх потери признания и любви*

*страх боли и болезни*

*страх беспомощности*

*страх смерти*

Итак, мы берем то, что никто не знает, заправляем уверенностью, что мы-то как раз все знаем и знаем лучше других. Посыпаем такой информацией, которую выдаем за факт и истину в девственном, первозданном виде, добавляем человеческие страхи, можно подбросить парочку психологических законов типа закона жадности и закона последовательности и, вуаля, – кушать подано.

Конечно же, мы не забудем периодически добавлять новые факты в поддержку того, что мы якобы знаем и высвечивать с нужной нам стороны текущее происходящее, моделируя выгодную правду.

Кстати, манипуляция «Знаю – Не знаю» – мать блефа.

Научила свое прилежное дитяtko всему что знала: намеренно преувеличивать и специально приукрашивать, хвалиться несуществующим, вводить в заблуждение все доверчивое своей наглейшей показательной уверенностью.

«Знаю – не знаю» действует стремительно и решительно, используя все имеющие разрешенные и запрещенные инструменты,

методы и средства, чтобы достичь желаемого: убедить кого-то одного или как можно больше людей в истинности и подлинности своих суждений.

### **ПРОТИВОЯДИЕ**

Дорогие читатели, я не знаю. Точнее нет, не так. Я знаю, потому что никто из нас не знает! Кстати Вы уже видели ролики в сети «Что на самом-то деле наша любимая планета, оказывается не круглая, а плоская»?

P.S. Помните, дорогой читатель, если очень долго смотреть новости на голубом экране, однажды – дикторы Вас запомнят в лицо и будут первыми с Вами здороваться.

## ЧАСТЬ III

Дорогой читатель, в продолжении темы строительства эффективных отношений с окружающими, наравне с разными манипуляциями и коварными психологическими трюками, мне бы хотелось представить еще одну важную информативную часть книги. Предлагаю Вашему вниманию несколько полезных глав, помогающих определить нежелательных лиц в Вашем окружении.

Наверняка определив недоброжелателей, Вам будет несложно исключить их из Вашего круга общения, уверенно освободить место для новых, достойных и приятных знакомств.

## **КАК ПОНЯТЬ, ЧТО «ДРУЗЬЯ» ВАС ИСПОЛЬЗУЮТ**

Помогать другим людям, в особенности друзьям и близким, – это здоровая часть наших отношений и правильного общения. Но что же делать, если некоторые нехорошие люди думают иначе и желают использовать Ваши средства, силы, время и прочие ресурсы в своих интересах?

Все просто: не общаться с такими хитрыми демонами, смело исключать их из радиуса большой и настоящей дружбы. Дело осталось за малым, – понять, как безошибочно определить недобросовестных людей и понять, что тот или иной человек на самом деле желает нас использовать в своих корыстных целях.

### **КАК ПОНЯТЬ, ЧТО НАС НАМЕРЕВАЮТСЯ «ИСПОЛЬЗОВАТЬ»**

Человек активно появляется на нашем социальном горизонте, когда у него все плохо. Полгода он не звонил и не писал, от него не было «ни слуху, ни духу». А тут вдруг ему срочно понадобились деньги, и вот он в одночасье уже готов превратиться в лучшего друга, чтобы пересидеть свой кризис на нашей благородной и доброй шее.

Человек активно появляется в наших кругах общения, когда у нас все хорошо. Как в пословице: «Грязненьким полюбить – свисти не отыщешь, а чистеньким – очередь выстраивается». Ну и где же были все эти друзья сердечные, когда мы «потом и кровью» сами пробивались к успеху.

Человек активно общается с нами только, когда ему что-то от нас нужно. Например, человек будет утверждать, что он наш друг. Он не забудет попросить нас сделать по-дружески что-то для него. Что-то из того, что мы однозначно умеем делать лучше или просто умеем делать. Но, поверьте, такой человек, например, непременно забудет нас

пригласить на свой День Рождения. В его личном поезде для нас все места будут заняты. О нас и не вспомнят!

Человек игнорирует наши просьбы, мнения и мысли. Ему вообще на самом деле не интересно, что у нас происходит. Какая помощь? Такой лукавый плут нам в жизни не поможет. И речь вовсе не сводится к банальному «дать в долг». К друзьям обращаются за помощью и во многих других случаях. Если мы обратимся к нему, – вместо чуткости и сострадания мы услышим сто одну причину, почему он не может нам помочь даже советом или просто выслушать.

### **ВАКЦИНА**

Верно говорят, «друзья познаются в беде», в сложных, непростых ситуациях. Дорожите дружбой, цените дружбу, избавляйтесь от нахлебников, дармоедов и всех желающих Вас использовать. Находите их и прощайтесь с ними навсегда!

Окружайте себя исключительно качественными людьми, которые к Вам хорошо относятся искренне и по-настоящему. Дорогой читатель, с открытым сердцем я также рекомендую Вам не использовать Ваших друзей и окружающих Вас людей в своих корыстных не взаимовыгодных интересах.

## **КАК УЗНАТЬ, ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ЧЕЛОВЕК НАС НЕДОЛЮБЛИВАЕТ**

Порой, дорогой читатель, мы сталкиваемся с нехорошими и неприятными людьми, которым мы не нравимся по самым разным причинам. Увы, невозможно всех людей на планете привести к одному знаменателю. Наличие противников наших идей, взглядов и действий следует принимать как часть нашей жизни и выстраивать с ними отношения в соответствии с обстоятельствами и их поведением.

Но что делать, если человек, на первый взгляд, относится к нам со всеми признаками доброжелательности и уважения, а, на самом деле, недолюбливает нас, не любит вовсе или даже испытывает к нам более сильные чувства неприязни?

Важным скрытым признаком неприязни одним человеком другого является удар по самооценке. Причем удар по самооценке может быть спланированным, продуманным, или же, наоборот, на уровне инстинктов, – произвольным и неосознанным.

### **ЗАЧЕМ?**

Удар по самооценке приносит сомнения в мысли, действия и поведение человека, существенно ослабляет его личность.

Предлагаю Вашему вниманию несколько проверенных способов, позволяющих обнаружить скрытые и завуалированные атаки на самооценку человека.

### **КАК НЕДОБРОЖЕЛАТЕЛИ АТАКУЮТ НАШУ ЗНАЧИМОСТЬ И САМООЦЕНКУ?**

Через сомнения к действиям и мыслям по принципу:

«Все же и так вокруг хорошо, но ты почему-то хочешь сделать плохо».

В подобных случаях мы услышим фразы типа: «ты все усложняешь», «ты все портишь», «ты преувеличиваешь», «ты драматизируешь» и т.д.

Через сомнения в компетенции. Мы услышим: «ты не знаешь, что говоришь», «ты не знаешь, что делаешь». Также могут прилететь и сомнения к успеху наших будущих действий в духе: «у тебя, скорее всего, не получится», «это слишком сложно для тебя».

Сомнения к самочувствию человека, его настроению, состоянию и образу – классика жанра подрыва самооценки. Когда, например, мы слышим неприятные фразы типа: «ты выглядишь больным / уставшим / растрепанным / помятым / грустным и т.д.»

Через привязку чувства вины. Главная задача данного удара – поселить в голову невинного человека мысли об ответственности за ошибки, неудачи, промахи и всевозможные беды. В подобных случаях все плохое начинается со слов «это из-за тебя», «если бы не ты».

Конечно же, все вышеупомянутые примеры не всегда нацелены на подрыв самооценки и не всегда означают, что автор подобных высказываний на самом деле нас недолюбливает или тихо ненавидит.

Вместе с этим, в совокупности с другими признаками внутренней неприязни, подобные удары по нашему чувству значимости и уверенности могут послужить отличным доказательством для подлинного и достоверного определения отношения к нашей персоне того или иного человека.

## **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ТОКСИЧНОГО ЧЕЛОВЕКА**

Часто в деловых и личных отношениях в окружение попадают вредные, токсичные люди, которые, забирая нашу энергию, в ответ ничего хорошего не приносят. Только отрицательные эмоции...

Существует несколько степеней токсичности. На слабые проявления где-то можно закрыть глаза. Как говорится, идеальных людей не существует. А вот со средней и высокой степенью социальной ядовитости дела обстоят значительно сложнее.

Изменить человека с высоким уровнем токсичности практически невозможно и в большинстве случаев подобное стремление лишено всякого смысла.

Куда правильнее в жизни – с легким сердцем уверенно исключать со своей орбиты подобных нехороших людей, прекращать с ними любые переговоры и отношения.

Давайте обратим внимание на некоторые параметры токсичного поведения. Понимая, где скрывается токсичность, Вам будет легче определить ее уровень и принять объективное решение продолжать или нет дружбу, общение или совместную деятельность с неприятным человеком. Как бы долго Вы с ним не были знакомы и какие бы переговоры Вас с ним не связывали.

### **ПРИЗНАКИ ТОКСИЧНОГО ЧЕЛОВЕКА**

Человек совершенно не умеет извиняться. Точнее, он либо вообще никогда не извиняется и не признает свои ошибки, либо извиняется очень неохотно, только когда его основательно прижимают к стенке и выводят на чистую воду.

Человек выстраивает отношения с окружающими таким образом, что другие чувствуют себя постоянно виноватыми. Вредные люди подталкивают всех вокруг к извинениям и оправданиям. При этом в большинстве случаев, на самом деле, не существует каких-либо разумных причин оправдываться или извиняться.

Токсичный человек заставляет окружающих ждать. Постоянно. Ждать, когда он опаздывает или меняет планы, когда выполняет свои обязанности или свою работу. Мы можем целую вечность прождать его решения, ответа или любого другого действия и так и не дожждаться.

Человек не ценит то, что принадлежит другим людям. Вот возьмет что-то в долг и не отдаст. И речь не только о деньгах. Зарядка от мобильного телефона или пальто, книга или флакон духов. Причем социально вредный человек может элементарно в порядке вещей забыть отдать взятое или просто решить не отдавать. А еще он умеет испортить чужое и также не придать этому особое значение.

Токсичные люди также привыкли обесценивать окружающих: мысли, действия, духовные и материальные ценности. Все наше самое дорогое может быть воспринято плохим, некачественным, дешевым, старым, бесполезным и т.д.

## **ПРИЗНАКИ КРИТИЧНОГО УРОВНЯ ТОКСИЧНОСТИ НАРУШЕНИЕ РАБОТЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА**

Человек не способен корректно реагировать на эмоции других людей. Он не способен сочувствовать, сопереживать, понимать, что своими поступками приносит окружающим боль и страдания.

В отличие от эгоиста с завышенным чувством значимости и собственной важности, больной на всю голову просто ничего не чувствует. Он не получает удовольствия от того, что другие его ждут часами, подстраивают под него свои планы, рушат свои жизни и т.д. Он просто этого не замечает. И подобное поведение случается не время от времени, а сопровождает его всегда на протяжении всей жизни.

## **НАРУШЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

Из-за нарушения работы эмоционального интеллекта у подобного психопата – социопата совершенно неразвиты общественные связи. Например, у него нет настоящих друзей, потому что он использует всех подряд. Обмануть, не отдать долг, оскорбить – в порядке обычных дел.

Мораль и нравственность вообще не свойственны подобной категории людей. Такой человек никогда не признает своей вины. Никогда и ни перед кем. Поведение психически нездорового человека совершенно невозможно предугадать и предсказать. Он сам до конца не знает, что будет делать и говорить через пару часов. Алогичность и непоследовательность в поведении – один из важных признаков, заметных невооруженным глазом.

## **ВЕРХОВЕНСТВО НАД ЗАКОНОМ И ПРАВИЛАМИ ПОВЕДЕНИЯ**

Такие люди вне законов и социальных рамок. Они могут проезжать на красный свет, проявлять разного рода агрессию к окружающим, обманывать кого угодно и как угодно, всячески манипулировать, воровать и грешить самыми другими очевидными способами и методами.

## **НАРУШЕНИЯ В СЕКСУАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

Проявляются через всевозможные формы сексуальных отклонений: от доминирования и БДСМ до более сильных извращенных вариаций постельного безумия. Сексуальное разнообразие во всех видах и принципиальное неприятие идеи моногамии, наличия в отношениях одного партнера, лежит в основе их понимания интимной жизни.

## **ИНТЕЛЛЕКТ И УСПЕХ**

Часто люди, относящиеся к данной категории, не смотря на свои отклонения, алогичность и непоследовательность, отличаются умом, сообразительностью и эффектными внешними параметрами. Они превосходят окружающих в сексуальной привлекательности и интеллекте. За счет своего не вписывающегося в привычные рамки поведения они достигают больших высот в жизни.

Распознав подобного рода опасных людей, вне всяких сомнений, следует держаться от них как можно дальше и как можно скорее исключать их из своей жизни.

## ЧТО РЕШИТЕЛЬНО ДОЛЖНО НАСТОРОЖИТЬ В РАЗГОВОРЕ

Еще одна полезная глава, помогающая не терять бдительность в разговоре с самыми разными людьми, активно помогающая идентифицировать мошенников и проходимцев.

В первую очередь, гиперактивное желание убедить Вас в своей правоте: выгоде предложения, гениальности идеи, качестве товара и т.д. Например, следует проявить бдительность, когда Вам в начале разговора рассказывают о наипрекраснейшем продукте, в середине уже предлагают его приобрести, а в конце еще три раза напоминают о выгоде.

В противовес гипер активности – сверх завуалированность. Вот Вы встретились с потенциальным партнером, час ведете переговоры, а он так и не озвучил, что ему нужно или какой его открытый интерес.

В-третьих, – обращайтесь внимание на описанную в начале книги свойственную манипуляторам цикличность, когда одни и те же аргументы, факты и доказательства постоянно повторяются по кругу.

Гиперболическая искренность, – отличный повод усомниться. Наигранность проявляется как в базарных словах и их вариациях «атвечаю а», «мамай клянус», «вот ти зуб даю» и т.д., так и в более завуалированных фразах.

Вы услышите что-то вроде:

*«честно-честно», «положа руку на сердце», «это чистая правда»*

Или

*«Я сейчас с Вами поделюсь одним секретом, только это большая тайна, никому не рассказывайте об этом»*

Или Вам могут сказать:

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

Особенно удивляет вариант:

*«Я никогда не просил никого о помощи»*

Лично у меня это прям моментально рождает внутреннее хихи. Правда что ли? Что ни разу в жизни прям ни у кого?

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

## **КАК ВЗЯТЬ ВЕРХ НАД НЕПРИЯТНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ**

Порой в общении и в переговорах мы сталкиваемся с отвратительными людьми, которые стараются оказать на нас психологическое давление, всячески сбить с толку, обидеть или принудить к невыгодным действиям.

Порою подобные лукавые негодяи настолько хорошо подкованы на уровне манипуляций и психического воздействия, что оказывать им сопротивление становится крайне сложно, а порой в принципе невозможно.

Предлагаю Вашему вниманию несколько проверенных дипломатических техник, которые позволят Вам увереннее развернуть ситуацию в свою пользу.

### **КАК ПЕРЕИГРАТЬ И ВЫБИТЬ ИЗ КОЛЕИ НЕПРИЯТНОГО ЧЕЛОВЕКА**

Один из классических приемов – «разрыв ожидаемого пространства». Чтобы исключить из Вашей вселенной тяжелого человека, и чтобы он более не мог каким-либо образом на Вас воздействовать, – Вы просто покидаете место, в котором он находится.

Или, наоборот, Вы активно вторгаетесь в его личную зону. Подходите к нему на расстояние ближе, чем обычно люди общаются друг с другом.

Вы также можете занять неожиданное положение в его пространстве, совершить непредсказуемое и непривычное для него действие. Например, Вы можете без разрешения занять любое место, которое Вам нравится на его территории. От банального сесть на диван в самой расслабленной позе, до совсем нестандартных решений

в стиле сесть на стол, встать сзади и т.д. И наоборот, если Вы, к примеру, сидите, Вы можете встать и начать ходить по комнате.

Результативно выбивает из привычных шаблонов и другая неожиданная смена Вашего поведения. Например, внезапно измените громкость голоса, темп речи или скорость разговора.

Вспоминая об эмоциональной связи человека с вещами, чтобы нарушить психологическое равновесие нехорошего человека и помешать его манипуляциям, нарушите его связь с важными для него предметами. Возьмите без разрешения что-нибудь у него со стола: мобильный телефон, часы, канцелярские принадлежности. Активно изучите, трогайте, крутите в руках.

Хорошо также ворваться в эмоциональную связь с наиболее важными экспонатами из вселенной неприятного человека: грамотами, произведениями искусства, личными фотографиями, коллекционными экземплярами и т.д.

В других действиях Вы также можете смутить манипулятора или негативного человека выключив телевизор, кондиционер, открыв или закрыв дверь, окно, а также сделав на его территории любое другое спонтанное действие.

## **КАК ПРАВИЛЬНО РЕАГИРОВАТЬ НА ХИТРЫЕ И НЕВЫГОДНЫЕ ПРОСЬБЫ**

Как часто мы случайно выполняем чужие просьбы и пожелания только потому, что другой человек сделал нам одолжение. Что-то невзначай подарил, похвалил нас или помог, когда мы его об этом совершенно не просили.

Все дело в хитром психологическом законе взаимности, заставляющем нас неосознанно выполнять чужие желания. Закон взаимности подразумевает ответные действия с нашей стороны в адрес всех тех, кто нам «просто так» делает что-то правильное, важное или полезное. А все потому, что на подсознании мы не желаем чувствовать себя должными и обязанными другим людям.

Вот подарили Вам коробку конфет на работе, а потом, невзначай попросили об услуге, например, воспользоваться Вашим служебным положением, чтобы что-то сделать для дарителя...

Помните, дорогой читатель, непрошенная помощь или услуга формируют у Вас в голове скрытое обязательство и необходимость в ответном действии. Чувствуя на подсознании признательность и благодарность, мы стремимся сделать что-то хорошее в ответ. Причем личные качества человека, в адрес которого необходимо будет постараться, часто отходят на задний план.

Иногда навязанная услуга, подарок или помощь не позволяют нам действительно искренне выбирать, кому мы хотим помогать на самом деле. Кстати, в случае с неприятными нам людьми мы еще активнее желаем избавиться от ощущения обязанности, чтобы как можно скорее что-нибудь для них сделать и перестать быть должными.

### **ЧТО ДЕЛАТЬ**

Всегда трезво оценивайте, насколько оказанная Вам просьба или услуга соразмерна с тем, о чем Вас просят в ответ. Если Вам открыто не сообщают, чего от Вас хотят взамен, сами проявите инициативу и

сообщите, что Вы непременно отблагодарите потом и исключительно на свое усмотрение. Вы также можете напрямую уточнить, что именно от Вас на самом деле желает другой человек, презентуя Вам незванный подарок или оказывая Вам услугу, о которой Вы не просили.

Теперь, когда Вы знаете о законе взаимности, Вы также можете его отслеживать, обнаруживать и при необходимости полностью отказываться от ответного действия. Вы можете пресекать попытки других людей воспользоваться этим законом в своих манипулятивных и корыстных целях. Поблагодарите за проявленный интерес, подарок или комплимент и вместе с этим подчеркните, что Вы равным счетом ничего не будете должны кроме "самого большого спасибо" от Вашего самого чистого сердца.

## **СЕКРЕТЫ ОТНОШЕНИЙ: СТОИТ ЛИ ЖАЛЕТЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**

В дипломатии жалость – непродуктивное чувство. Равно как и сентиментальность. Они свойственны хорошим людям, но в международных отношениях и важных делах, – это не путь.

Именно трезвость мыслей, логическая опора и умение принимать непростые решения в самых сложных ситуациях позволяют нашему миру не скатиться в пропасть хаоса и отчаяния.

Вместе с этим, сострадание и чуткость по отношению к окружающим в традиционном общении между людьми является важным показателем силы и качества личности человека.

Проявляя эмпатию, сочувствие и сострадание к другим людям, мы открываем наши истинные положительные качества, отличающие человека от всех других биологических видов на планете.

Дорогие читатели, не забывайте об этом. Учитесь прощать, поддерживать, помогать другим людям в сложных и непростых ситуациях. Особенно близким. Проявляйте милосердие.

Принимайте решение о помощи, как логикой, так и сердцем. В каждом конкретном случае спрашивайте свой разум: что будет от того, если я не помогу, и что будет от того, если я помогу. Взвешивайте все за и против и делайте правильный выбор.

## ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Помните, дорогой читатель, бесплатно практически ничего не бывает. Важно понимать и осознавать, что за любой промо акцией, любой дегустацией, бесплатной услугой, демо версией и тест драйвом всегда скрывается одна самая главная задача – продать нам что-то. И хорошо, если это что-то хорошее и стоящее. Но, а если нет...

Не теряйте бдительность. Анализируйте, спрашивайте себя, не используют ли при презентации Вам бесплатного продукта или услуги одну из вышеназванных манипуляций. Не стараются ли оказать на Вас разного рода психологическое воздействие, подтолкнуть к эмоциональным и необдуманым действиям, которые не имеют для Вас значения, смысла или какой-либо истинной пользы.

В отношениях с окружающими не позволяйте людям выдавать не имеющие особой ценности действия за «высшую категорию» поддержки и бесценные услуги. Особенно если речь идет о незваных советах, неожиданной помощи и непрошенных подарках.

Помните, манипуляторы, мошенники и разного рода негодяи всегда и повсюду. Они не дремлют и постоянно ищут новых жертв. Используйте знания моей книги. Чтобы вовремя их обнаружить и как следует им противостоять.

Вы также можете смешивать противоядия от разных манипуляций, создавать более мощные и дополняющие друг друга комбинации защиты и противодействия.

Желаю Вам удачи в делах и легкого доброжелательного общения с окружающими. ©

С уважением,  
Арт Гаспаров  
<https://www.artgasparov.com/>

[https://www.instagram.com/art\\_gasparov/](https://www.instagram.com/art_gasparov/)