

УДК 087.5:159.923
ББК 88.37
Г26

Гаспаров, Арт.

Г26 77 ежедневных манипуляций / Арт Гаспаров. — Москва : Издательство «АСТ», 2020. — 288 с. — (Практический тренинг).

ISBN 978-5-17-127569-3

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.

УДК 087.5:159.923
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-127569-3.

© Гаспаров Арт, текст
© ООО «Издательство АСТ»

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 возвышенном 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 — наоборот. Вы категорически против. Упираетесь всеми силами, сопротивляетесь, но ничего не можете поделать и все равно играете совершенно не по своему плану и сценарию.

Снимайте повязку с глаз, 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 живет и лукавое желание схитрить и достигнуть своих целей всеми возможными способами и средствами, включая и психологические уловки.

Манипуляторы — это не только мошенники, желающие поживиться вашими кровными сбережениями. Манипуляторами могут оказаться и лучшие друзья, и проверенные годами партнеры, и даже самые близ-

кие люди, осознанно или нет ежедневно использующие те или другие нечистые и жесткие интеллектуальные приемы.

Каждый из нас сам решает, ходить ли ему всю жизнь 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 ленты манипуляций, иногда искренне удивляясь, как можно было раньше этого не видеть. 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 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 разрешения разных международных и 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 такая 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 розовые очки существенно отрывают их от реальности. Делают таких, хороших, людей первыми жертвами коварных манипуляторов.

НА ВПЕЧАТЛИТЕЛЬНЫХ

Вторые в очереди на должность «Буратино» — особо впечатлительные люди. Хуже справляющиеся со своими эмоциями чаще и быстрее поддаются на искусственное беспокойство, чувство тревоги и обещания золотых гор из ниоткуда. Подобно бедному Берлиозу, они поскальзываются в самых неожиданных и опасных местах.

НА САМОУВЕРЕННЫХ

Следующая группа риска — самовлюбленные и самоуверенные, однозначно полагающие, что они умнее всех. Эти особенные личности даже на секунду 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: делать 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 уверенных в себе людей, которые вмиг влюбляют их в себя и опустошают их кошельки. Или становятся жертвами новоиспеченных товарищей, втягивающих их в сомнительные авантюры.

КАК ДЕЙСТВУЮТ

МАНИПУЛЯТОРЫ И МОШЕННИКИ

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

Часто в самом начале будущей жертве в голову «проталкивают» базовую манипуляцию, пускают 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 происходит по формуле:

**мысль + подробное объяснение + лжефакты
+ визуальные эффекты**

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

Помните: именно 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 лжеолигарха невзначай под рукой окажутся фальшивые документы его компаний, или у лжепосредника будут ненастоящие фотографии с известными личностями, их визитки. И так далее.

Помните: чрезмерная визуализация в сочетании с активным убеждением — еще один явный признак того, что вас пытаются обмануть.

НА КАКИХ ЧУВСТВАХ ИГРАЮТ МАНИПУЛЯТОРЫ

Для достижения своих интересов манипуляторы давят на различные чувства и используют некоторые 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 не повинных людей.

ЧУВСТВО ВИНЫ

Стимулируется чувство вины приписыванием 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, опоздал, потерял деньги и т.д).

ЖАДНОСТЬ

«Классика жанра». Манипулятор апеллирует к жадности человека, убеждая: завтра будет дороже, чем сегодня. Вспомните успех печально известной финансовой пирамиды «МММ», которая была построена именно по такому принципу. Доверчивым людям обе-

щуют золотые горы и сотни процентов прибыли за рекордно короткий срок.

ЛЕНЬ

Мошенники пользуются тем, что большинство людей склонны к лени, но не прочь быстро и много заработать. 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 мыслями о многочисленных проблемах и сомнениями, подорвать уверенность в жизни, а порой и лишить ее смысла.

Конечно же, далее манипулятор предложит решение, выход, спасательный круг. То самое, что обязательно, гарантированно и бесспорно за один раз (или за несколько — 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 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. 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 выгодном предложении.