

АННА АЗАРНОВА

ПОЕДИНОК С МАНИПУЛЯТОРОМ



ЗАЩИТА
ОТ ЧУЖОГО ВЛИЯНИЯ

 ПИТЕР®

Анна Азарнова

Поединок с манипулятором. Защита от чужого влияния

Серия «Сам себе психолог (Питер)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18305956

*Поединок с манипулятором. Защита от чужого влияния: Питер; СПб.;
2016*

ISBN 978-5-496-01609-4

Аннотация

Нами манипулируют не инопланетяне, а люди, которые нас окружают: коллеги, руководители, супруги, друзья, любимые, партнеры – все, с кем мы контактируем.

Автор книги – Анна Азарнова – известный психолог и бизнес-тренер накопила неповторимый опыт наблюдений и оценки поведения огромного количества людей, сформировав набор конкретных методов распознавания и противостояния наиболее распространенным видам манипуляций на работе, в семье, в бизнесе.

Самые действенные методы защиты описаны с помощью реальных историй, проиллюстрированы многочисленными метафорами и сравнениями, примерами из художественных произведений.

Авторские подсказки помогут сохранить вам чувство собственного достоинства, психическое и физическое здоровье, уверенность в себе, обеспечат поддержку и развитие отношений с самыми разными людьми.

Содержание

Предисловие. Благодарности	6
Глава 1. Манипуляция. Основные понятия	10
Манипуляция: что это такое?	16
Мишени, по которым бьет манипулятор	35
Мишень 1. Иррациональные идеи (представления)	38
Мишень 2. Чувства	41
Мишень 3. Желания, мотивация	44
Конец ознакомительного фрагмента.	47

А. Н. Азарнова

**Поединок с манипулятором.
Защита от чужого влияния**

© ООО Издательство «Питер», 2016

© Серия «Сам себе психолог (твердый переплет)»,
2016

Предисловие. Благодарности

Проблема защиты от манипуляции в деловом и повседневном общении по-прежнему остается актуальной для многих из нас. Я благодарна читателям за интерес к моей работе. За то время, которое прошло с момента первого издания, во мне самой, в моем понимании манипуляции произошли изменения, которые нашли свое отражение в правках, внесенных в первоначальный текст.

Хочу выразить глубокую благодарность тем людям, без которых эта книга не могла бы быть написана. Светлой памяти Ларисе Андреевне Петровской, профессору Московского государственного университета и моей первой научной руководительнице. Психотерапевту, директору Института психодрамы и ролевого тренинга Елене Владимировне Лопухиной, у которой я училась психодраме, а заодно и основам противостояния манипуляции. Коллегам, в дискуссиях с которыми оформились мои собственные взгляды на манипуляцию. Моей лучшей подруге Ольге Аввакумовой, которая понимала и поддерживала меня в непростые моменты моей жизни. Дочери Анастасии, которая была первой читательницей этой книги и первым критиком. Самым близким и любимым моим людям – членам моей семьи. Всем тем, кто в разное время пытался манипулировать мною (без них этой книги не было бы точно). Всем участникам тренингов про-

тивостояния манипуляции, а также слушателям спецкурсов, с кем мы разбирали примеры и ломали головы над ролевыми играми. А также тем людям, — я храню память о них, — кто позволял мне, играя и дурачась, смеясь до колик, опробовать себя в качестве манипулятора...

Название *«Поединок с манипулятором»* было выбрано мной не случайно.

Тема манипуляции интересна многим людям; когда поднимаешь эту тему, аудитория заметно оживляется. Для многих из нас манипулятор — олицетворение чего-то неприятного и гнусного. Это тот, для кого мы не являемся Человеком, а представляем собой всего лишь вещь, для кого люди подобны оловянному солдатику в игре, где в качестве полководца выступает, конечно, он сам; тот, кто рад использовать нас, — словом, кто угодно, только не мы сами.

В этом заключается горькое открытие. Мы рады видеть манипулятора в окружающих нас людях, как дальних, так и самых близких и дорогих, — в наших спутниках (спутниках) жизни, родителях, детях. Мы уличаем манипулятора в неэтичном, потребительском отношении к нам, забывая, что манипулятор — теневая сторона каждого из нас. Каждый из нас — кто-то чаще, кто-то реже — выступает в этой непривлекательной роли по разным причинам: из-за беспомощности, недоверия к людям, слабости или каких-либо других причин.

Борьба с манипулятором, противостояние манипуляции

на первый взгляд состоят из вербальных (словесных) и невербальных техник и приемов, которые мы применяем по отношению к некорректно ведущему себя человеку. Его надо остановить, а манипуляцию – блокировать, и чем быстрее, тем лучше.

Однако проблема здесь, на мой взгляд, глубже. Борьбa с манипулятором для меня также означает узнавать часть себя, тeneвую, но выходящую время от времени на свет – своего собственного Манипулятора: его привычки и стиль поведения, его характерные приемы по отношению к другим людям, а также его желания и потребности; знакомиться с ним, учиться его вовремя опознавать – и здесь уже не до оживления, с которым мы разбираем приемы, применяемые против нас другими людьми. Когда понимаешь, что это не только кто-то другой, мерзкий, гнусный и противный, но и ты сам, становится грустно.

Познакомиться с Манипулятором, как вовне, так и своим собственным, – важная задача, помогающая выстраивать отношения с самим собой и окружающими более гармонично и осознанно.

Буду благодарна за любые отклики, замечания и предложения, которые возникнут у читателя в связи с тематикой данной книги.

Адрес моей электронной почты: omela25@yandex.ru, сайт в Интернете: www.azarnova.ru. Всегда рада обратной связи с вами, уважаемый читатель!

Анна Азарнова, май 2015 года

Глава 1. Манипуляция.

Основные понятия

Манипуляция – это слово, которое сейчас у всех на слуху. «Не манипулируйте мной!», «это манипуляция», «он (она) манипулирует людьми» – выражения, которые можно услышать постоянно. Подспудно каждый из нас понимает: манипуляция – это когда один человек добивается чего-нибудь от другого, добивается незаметно и ловко, не считаясь с его интересами и волей. Ведь не зря же само слово «манипуляция» изначально употреблялось в отношении умелого использования орудий, предметов для каких-либо целей. Манипуляции опасаются, жертвой манипулятивного воздействия не хочет стать никто... и в то же время найдется немало желающих, которые с удовольствием усовершенствовали бы свои умения по части скрытого управления людьми. Вместе с тем четкого и однозначного понимания понятия «манипуляция» в житейском языке нет. Поэтому начнем с определения понятий. Попробуем это сделать вместе с вами, читатель, с помощью вот такой задачи.

Жена и муж (обоим около тридцати) живут во вполне благополучном браке три года. Детей и собственной жилплощади нет, проживают вместе с родителями мужа. Оба неплохо зарабатывают. Муж бережлив и даже скуповат, ценит эконо-

мию и сбережения, избегает излишних расходов. Для него, однако, важно мнение окружающих: стремится сохранять лицо и выглядеть респектабельным, чтобы внешне семья выглядела во всех смыслах достойно. Кроме того, у него всегда были достаточно напряженные отношения с отцом, основанные на соперничестве: сын всегда старался доказать своему отцу, что он тоже не дурак и в жизни добился даже больше своего родителя.

Жене уже давно хочется купить себе норковую шубку, но она знает, что муж не одобрит этой покупки, поскольку у нее есть хорошее зимнее пальто и полушубок.

У супруги нет никаких денег, помимо тех, что составляют семейный бюджет. А шубку очень хочется!

Как жене повести себя, что сделать, чтобы муж сам, по доброй воле купил ей шубу?

А как бы вы, читатель, повели себя на месте жены? Подумайте, не читайте пока дальше...

А теперь – давайте рассмотрим самые распространенные варианты.

А. Прямо и открыто высказать мужу свои пожелания («Что же ты за муж такой невнимательный! Чего-чего... Разуи глаза, вот чего! У тебя жена раздетая ходит, надеть нечего, мерзну зимой, а тебе все равно! Ты просто денег на меня жалеешь, вот что! Как себе машину купить, так сразу, а как для меня, так денег нет!» и т. д.).

Б. «Вася, я очень хочу шубу. Очень! Да, тебе это может казаться неразумным, но ведь у каждого из нас бывает: тебе, например, очень хотелось заменить машину, и мы это сделали. Давай и мне купим – шубу. А?»

В. В течение недели (двух, трех) ублажать мужа по полной программе: готовить только его любимые блюда, во всем с ним соглашаться и беспрестанно хвалить его, приносить тапочки, танцевать ему танец живота (макарену, тарантеллу, лезгинку, фанданго), делать перед сном массаж и т. д. Когда разомлевший муж, расчувствовавшись, будет в настроении, когда захочется отблагодарить свою ненаглядную женушку, скромно сказать, что есть-де затаенная мечта, но вы не решаетесь ее высказать... и после долгих уговоров наекнуть на шубу.

Г. В течение недели (двух, трех) ходить с грустным, заплаканным лицом, с обиженным видом и подавленно молчать. Когда муж будет заинтригован до крайней степени, что же случилось, после долгих уговоров сказать, что вас озарило – муж вас, оказывается, не любит. Когда потрясенный супруг начнет с горячностью доказывать обратное – демонстрировать недоверие. Добиться того, чтобы мужу захотелось убедить вас и доказать свою любовь. Естественно, лучшим доказательством может быть шубка (хотя при хорошем стечении обстоятельств можно получить и что-нибудь еще).

Д. С обидой и негодованием рассказать, что случайно услышали разговор двух соседок по подъезду, которые осмеивали ваше зимнее пальто и говорили, что у семьи Петровых (то есть вашей), видимо, материальные проблемы. Ругать сплетниц последними словами и негодовать по их поводу. При этом никаких претензий и требований мужу предъявлять не надо – он и без вашего участия будет переживать по поводу негативных оценок окружающих настолько сильно, что вам останется лишь придать этим переживаниям верное направление.

Е. Изобразить ОРЗ или использовать реальную простуду: демонстративно со страдающим видом кашлять, вытирашив глаза, со стоном сморкаться, под предлогом тяжких страданий всячески уклоняться от домашних дел или выполнять их с видом страдающей за общее дело добродетели. Вызвать у мужа серьезную тревогу и беспокойство за ваше здоровье, а может быть, и чувство вины. Сказать, что врач рекомендовал лучше одеваться зимой, а то так и до туберкулеза недолго, и т. д.

Ж. Обратить внимание мужа на то, что он, в отличие от своего отца, всегда заботится о своей супруге и ее благополучии. Выразить заочно сочувствие свекрови, которая «неважно выглядит» и «бедно одевается». Выразить мужу благодарность за заботу и щедрость. В удобный момент, когда муж разомлеет, очень осторожно поднять вопрос о шубе. Другой вариант: задумчиво обронить мужу, что его отец так хорошо

заботится о своей супруге – вон в какой добротной шубке она (свекровь) ходит... и подогреть у мужа таким образом соревновательную мотивацию.

3. Устроить истерику мужу по поводу того, что до сих пор нет детей («Ты сам говоришь: позже, позже, я начинаю понимать, что их вообще никогда не будет!!!»). Сделать так, чтобы он почувствовал себя виноватым. Мужу детей не хочется, это правда, он будет искать способ успокоить жену («Чем бы дитя ни тешилось, лишь бы не плакало!»). В нужный момент дать ему понять, что средством успокоения может быть шуба (хотя и это – слишком слабое, временное утешение!).

И. Обратить внимание мужа на то, что ему необходимо обновить свой гардероб. Если будет спорить – намекнуть, что его зимняя куртка потерялась, выглядит дешево и он достоин гораздо лучшей. Купить ему несколько дорогих вещей (если будет протестовать, сказать ему, что вы любите его и на него вам не жалко никаких денег). Затем можно поднимать вопрос о шубе – ведь вы продемонстрировали мужу, что заботитесь о нем, и вправе ожидать ответной заботы, любите его и ожидаете ответной любви. Мужу в этой ситуации сложно отказать, ведь тогда вы «в белом», а он будет «плохим».

Как вам? Широкий веер возможностей, правда? К какому из них ближе ваш собственный вариант? Можете ли вы уже сейчас сказать, где есть манипуляция в поведении жены, а где нет?

Разбор этого кейса с ответом на последний вопрос (где есть манипуляция, а где нет) мы сделаем после того, как детально ознакомимся с понятием манипуляции.

Манипуляция: что это такое?

Манипуляция – это косвенное психологическое воздействие, направленное на достижение одностороннего материального или психологического выигрыша. Что это значит?

Манипуляция – это воздействие одного человека на другого человека (группу), причем воздействие не физическое, а относящееся к области психического, духовного. Основные «мишени», которые использует манипулятор, – наши психические процессы, состояния, привычки и слабости.

Манипуляция – это психологическое воздействие, которое носит непрямой, скрытый, косвенный характер; манипуляция всегда «спрятана» от того человека, на которого она рассчитана, и чем лучше она скрыта, тем легче и быстрее достигает своей цели. Манипулятор не объявляет своей жертве ни того, что именно он хочет от нее получить, ни способа получения (манипулятивный сценарий), тщательно скрывает свои настоящие эмоции и настоящее отношение к тому, кем он манипулирует. Настоящее лицо манипулятора и его реальные намерения, таким образом, оказываются скрытыми от жертвы. Поэтому манипуляция всегда является примером общения, в котором хотя бы один партнер предстает перед другим в «маске».

Манипуляция не носит характера прямого нападения

(агрессии, оскорблений, угроз, шантажа), это менее прямолинейный способ воздействия. Известный российский психотерапевт Елена Лопухина сравнивает манипуляцию с осадой крепости. Если у военачальника есть достаточно боевых ресурсов, он берет крепость штурмом (здесь можно провести аналогию с агрессией), если же нет – войско располагается у крепостной стены и начинает осаду. День, два, три... Войско ведет себя пассивно, не предпринимает никаких прямых агрессивных действий. Оно ждет... Ждет того момента, когда осажденные, не выдержав голода и лишений, сами добровольно вынесут ключ от своего города и впустят победителя. Точно так же человек, которым манипулируют (назовем его условно жертвой), добровольно совершает поступки, которых ждет от него манипулятор, делает что-то против своей воли, хотя прямого принуждения не испытывает. Например, соглашается на покупку дорогой шубы, хотя считает эту покупку неразумной. Или выдает какую-либо информацию, несмотря на то что дал сам себе слово молчать.

Там, где имеет место манипуляция, выигрывает только один – манипулятор. Он знает, чего добивается, у него есть своя цель; и другой человек, его партнер («жертва»), рассматривается им не как равный ему, Ближний, а как либо средство достижения цели, либо препятствие на пути достижения цели, либо как объект (добыча). Цели, выгоды, выигрыши партнера манипулятора не интересуют. Не то чтобы он был против того, чтобы его партнер тоже что-то по-

лучил, выиграл, реализовал свои цели. Чаще всего партнер не является для манипулятора «врагом» или противником, скорее это просто объект, который можно так или иначе использовать. Существуют же, например, приспособления для открывания консервов, ловли мышей, расчесывания волос, передвижения в пространстве. Когда мы их используем, мы сообразуемся с их логикой, устройством (например, веник мы держим в руке широкой частью вниз, иначе подметать невозможно). Аналогичным образом манипулятор рассматривает свою жертву как средство для достижения своих собственных целей, либо препятствие на пути достижения этих целей, либо саму по себе цель и обращается с ней, сообразуясь с логикой ее «устройства» – ее интересами, ценностями, целями, чертами характера и т. д.

А ведь со средством достижения целей, предметом обычно не считаются, не задаются вопросом, хорошо ему или плохо. Главное – достижение цели. Правда, мы аккуратнее обращаемся с объектом, приспособлением (веником, расческой или компьютерной мышкой) в определенных случаях – например, если они нам понадобятся в дальнейшем или они чужие и их придется возвращать.

Точно так же манипулятор может учитывать интересы жертвы, зная, что она ему нужна в определенном состоянии или может еще пригодиться, – здесь он станет более внимателен к ее потребностям и интересам, будет давать ей возможность получения небольшого выигрыша. Однако как только

партнер перестает быть ему нужным, как только становится невозможным получение какой-либо выгоды за его счет — жертва «выбрасывается», как негодная вещь, и отношения с ней прекращаются.

По этой самой причине многие люди, взявшиеся на практике осваивать противостояние манипуляции, совершают обычно два горьких открытия. Первое: обнаруживается, что ими гораздо чаще манипулируют, чем они думали раньше, причем манипулируют не только на работе или малознакомые, но и самые близкие, дорогие люди. Второе: когда они начинают оказывать манипуляторам отпор, многие отношения, которые существовали годами и рассматривались как устоявшиеся, прочные, портились. Недоумевают подруги и хорошие знакомые, начальник или сослуживцы жалуются: «Какая муха тебя укусила? Такой всегда был покладистый и спокойный». Человек становился *неудобным*. Конечно! Его уже не заставишь так просто делать то, что тебе хочется. И встает выбор: либо отношения качественно изменяются, перестраиваются, становятся более открытыми и равноправными, либо прекращаются вовсе или становятся сугубо официальными, деловыми. Потому что возврата к старому нет и быть не может — когда начинаешь видеть и распознавать манипуляции, невозможно закрывать глаза и притворяться, что не видишь ничего.

Выгода, ради которой манипулятор осуществляет воздействие, может иметь как прагматический, материальный, так

и психологический характер. Однако прежде, чем говорить об этом подробно, важно понять разницу между целью манипулятора и выгодой, которую он получает.

Цель – это буквально то, чего добивается от своей жертвы манипулятор. Например, девушка хочет добиться от своего приятеля, чтобы он делал ей дорогие подарки. Выгода – это то, ради чего манипулятор добивается своей цели, то, что лежит «над» целью, то, ради чего ему эта цель нужна. Например, девушке могут быть нужны дорогие подарки ради самих подарков (вещей, украшений, которые ей хочется иметь). Но они же могут быть ей нужны не ради самих вещей (у нее и так есть что носить), а ради ощущения власти, например власти над данным человеком. Так вот, выгода, которую получает манипулятор, может быть двоякой. Она может быть чисто психологической: манипулятор наслаждается психическим состоянием жертвы, которое он же и вызвал, – страхом, растерянностью, злостью, завистью, гневом, ощущением бессилия и собственной никчемности, нередко встречаются манипуляторы, которым нравится само по себе ощущение власти над другим человеком независимо от того, какого рода эмоции они пробуждают в своей жертве.

В течение нескольких лет мне приходилось работать в одном из негосударственных вузов Москвы в качестве преподавателя психологических дисциплин. Читая лекции и проводя семинары для студентов первых курсов, я заметила, что в каждой группе находились один-два студента, которые об-

ращались ко мне с вопросами вроде:

– «Правда ли, что, незаметно погрузив человека против его воли в гипноз, можно полностью им управлять? А где можно научиться скрытому гипнозу?»

– «Скажите, а где можно прочесть о скрытом психологическом воздействии – когда воздействуют незаметно и человек делает то, чего от него хотят, сам не понимая почему?»

– «Скажите, а существуют какие-нибудь психологические техники, с помощью которых можно „влюбить“ в себя другого человека? И если существуют, где о них можно найти информацию? А можно как-нибудь запрограммировать девушку так, чтобы она захотела тебе отдаться?»

Меня поражало столь настойчивое желание этих молодых людей и юных девушек – будущих психологов – найти и освоить скрытые рычаги управления человеком, а по существу – манипулирования. Было очевидно, что оно продиктовано стремлением к выгоде именно психологического характера.

Выгода, которую получает манипулятор в результате оказания воздействия, может быть не только психологической, но и чисто материальной, прагматической. Например, получить доступ к закрытой информации, занять место бывшего босса или добиться того, чтобы собственный муж безропотно исполнял домашние обязанности.

Мой муж уверен, что я совершенно не приспособлена к жизни, рассеянная и непрактичная. Он каждый раз спрашивает, не забыла ли я ключ, и

напоминает: «Положи в кармашек сумки и не потеряй». Если идет дождь, он проверяет, не забыла ли я зонт, так как я непременно его забуду... Он не позволяет мне прикасаться к бытовой технике, потому что уверен, что я ее сломаю. Я не знаю, как включается пылесос, и не хочу этого знать. Я никогда не открываю консервы, так как мой муж уверен, что я непременно порежусь. Возможно, вы думаете, что мы еще молодожены? Нет, я замужем 15 лет, и все эти годы муж именно так ко мне относился и заботился обо мне.

Вы спросите, как я этого добилась. А очень просто. Я ломала бытовую технику, забывала и теряла ключи, зонты, сумочки и перчатки, падала с табуретки, резала себе пальцы, покупала не те продукты, делала вид, что ничего не умею и пасую перед малейшим препятствием, и ждала, когда он мне поможет. Специально? Конечно, специально. Нам каждой надо быть чуть-чуть актрисой. Я создала у него иллюзию, что я слабая и неприспособленная к жизни женщина, которую он должен опекать, и что он все сделает лучше меня. При том, что он моложе меня почти на четыре года, он совершенно искренне уверен, что я без него пропаду. И я его в этом не разубеждаю, хотя любой человек, который встречался мне по работе, скажет, что мне палец в рот не клади, я умею постоять за себя. Я не боюсь ни бешеных собак, ни уголовников, ни рэкетиров, ни насильников, я десять лет проработала в отделении для лечения наркоманов, а они все с уголовным прошлым. Но я делаю вид, что боюсь всего

на свете, ничего не умею и нуждаюсь в защите мужа. Он сильный, а я слабая, хотя кто из нас сильнее – это еще надо посмотреть.¹

Другой человек – Ближний – не интересует манипулятора как таковой, безотносительно возможности или невозможности достижения каких-либо целей. Таким образом, он выступает для манипулятора как объект, а не как субъект, наделенный внутренним миром, имеющий свои собственные цели и потребности. Поэтому любая манипуляция является собой хороший пример субъект-объектного подхода в общении; в рамках такого подхода партнер не рассматривается как индивидуальность, как носитель духовного мира, он не имеет никакой ценности. Он – средство достижения каких-либо целей, препятствие на пути достижения этих целей либо добыча (покорностью которой, например, нравится наслаждаться манипулятору). Противоположностью субъект-объектного подхода является подход субъект-субъектный, однако манипуляция всегда исключает рассмотрение другого человека (по отношению к которому осуществляется воздействие) в качестве субъекта. Для манипулятора партнер мало отличается от пылесоса, велосипеда или палки-копалки, разве что логика его устройства более сложная.

Одна моя знакомая, девочка четырех лет, рассказала, что воспитательница в их саду называет детей «пеньки

¹ Еникеева Д. Д. *Одинокая женщина ищет...* – М.: Центрполиграф, 2000. С. 180–181.

с глазами».

Манипуляция – исключительно распространенное явление в современном обществе, каждый из нас более или менее часто использует манипуляцию для достижения тех или иных целей, точно так же, как сам становится жертвой чужой манипуляции. Средства массовой информации пестрят материалами, в которых манипулятивный способ общения с окружающими преподносится как адекватный и эффективный.

Мужчины – суть дикие животные. Дрессировщик Эдгард Запашный считает, что их, как тигров и львов, тоже возможно обучить нужным вам фокусам...

Ситуация: Мужчина хронически упрям.

Шансы дрессировки: 9 из 10. Дрессировщики в один голос утверждают, что нет ни одного, даже самого ленивого или упрямого, самца, который не пришел бы в восторг от нового мячика с пищалкой. Поэтому сначала надо растормошить и заинтересовать зверя игрушкой, а потом можно смело о чем-нибудь просить. Вы, наверное, и сами замечали, что если мужчина по своему вкусу выбрал пылесос с 20 скоростями, турбонаддувом и цвета красного феррари, то пылесосить он начинает сам, причем с азартом, сравнимым с просмотром полуфинала «Евро-2008». Вам остается узнать, что именно для данного мужчины будет тем самым «мячиком с пищалкой», способным вдохновить на подвиги...

Ситуация: Он прижимист.

Шансы дрессировки: 6 из 10. Просьбами и упреками вы ничего не добьетесь. Ваша задача – наглядно показать ему, что расслабляться рано и потенциальные конкуренты не дремлют. И эти конкуренты очень и очень щедры. Мужчинам не меньше, чем братьям их меньшим, свойствен стадный инстинкт. Намеки на то, какую красивую машину купил вашей подруге ее муж, могут вызвать у вашего партнера лишь раздражение. Лучше познакомьте его с этим щедрым мужчиной, пусть они между собой обсудят все подробности покупки, и стадный инстинкт сделает свое дело...²

В приведенном отрывке есть два манипулятивных смысловых момента. Первый: способ обращения с мужчиной, предложенный в статье, манипулятивный, потому что предлагается сделать по отношению к нему ряд действий, которые косвенным образом заставят его совершить нужные его даме поступки. Здесь нет ни намек на диалог, на искреннее выражение и обсуждение потребностей друг друга. Второй манипулятивный момент – это манипулирование читателем: артист цирка, укрощающий тигров и львов, даже самый знаменитый и уважаемый, – это дрессировщик и только дрессировщик, он никак не может являться экспертом в области взаимоотношений мужчины и женщины! Вы можете возразить, что есть параллели между мужчиной и диким зверем. Может быть (хотя, на мой взгляд, аналогия не выдерживает

² Кнут и/или пряник // Marie Claire. Июнь 2008 г. С. 118.

критики). Даже если параллели и есть – с мужчиной можно обращаться *не только как с диким зверем* и при этом быть *услышанной (услышанным)*.

Что чувствует человек, которым манипулируют, – «жертва», ставшая объектом манипулятивного воздействия? Ее переживания очень показательны – часто именно они и являются важнейшим сигналом, индикатором манипуляции.

Человек, которым манипулируют, часто чувствует «навязанность», неестественность совершаемых им действий или произносимых слов: делаешь и говоришь совсем не то, что собирался делать и говорить, но не говорить и не делать тоже не можешь. Например:

- выдаешь информацию, хотя собирался «держать язык за зубами»;
- ставишь подпись под документом, хотя не уверен, что это надо делать, или уверен, что не надо;
- принимаешь гостей, хотя твои планы были совсем другими, и смотришь на них глазами собаки, которую не пускают гулять, хотя ей очень хочется;
- оказываешь услугу человеку, которого терпеть не можешь и с которым не собирался иметь больше никаких дел;
- отказываешься от чего-либо, от чего совсем не собирался отказываться, и т. п.

Эта навязанность совершаемых действий и произносимых слов исходит обычно от определенного человека или людей (если мы в состоянии его/их распознать): это он что-

то делает или говорит для того, чтобы мы делали или говорили то, чего не хочется нам. Этот человек чаще всего ни к чему нас прямо не принуждает, не кричит, не хамит, его даже, может быть, трудно упрекнуть в невежливости, но он совершенно определенно навязывает нам конкретную линию поведения.

Ощущение навязанности происходящего обычно тесно переплетается с ощущением, более или менее отчетливым, которое можно назвать «не все ладно». Это ощущение не носит обычно рационального характера, это не суждение, а скорее эмоциональный дискомфорт («что-то не так», «происходит что-то не то»). Эти ощущения для большинства людей не свойственны в их обычном состоянии сознания, они не появляются, как правило, в искренних, «прозрачных» отношениях, основанных на доверии, любви, взаимном уважении – в гармоничных отношениях родителей и детей, влюбленных, супругов, сослуживцев.

Ощущение «что-то не так» при определенных формах (типах) манипуляции может сопровождаться также выраженными изменениями эмоционального фона – иначе говоря, обычное свойственное для данного конкретного человека в аналогичных обстоятельствах эмоциональное состояние меняется, и иногда довольно резко. Так, Е.В. Сидоренко, уделившая много внимания данному вопросу, в своей работе *«Тренинг влияния и противостояния влиянию»* приводит следующие признаки (симптомы) изменения эмоционально-

го фона «жертвы», которые указывают на то, что идет манипулятивное воздействие:

– **дисбаланс** – противоречивость, амбивалентность эмоций, например сочетание гордости и обиды, радости и недоверия, умиления и тревоги, или, как выразился один из участников тренинга, «когда одновременно смешно и неприятно», и т. п.;

– **«странность» эмоций**, например вспышка ярости в момент обсуждения несущественных подробностей плана действий; безотчетный страх в процессе мирного обсуждения объема будущих поставок и т. п.;

– **повторяемость эмоций**, например систематическое возникновение одних и тех же эмоций при встрече с определенным человеком, чувства вины, профессиональной некомпетентности, унижения, протеста и т. п.;

– **резкий всплеск эмоций**, который не кажется оправданным объективными характеристиками ситуации.³

Тем не менее возьму на себя смелость утверждать, что внутренние сигналы, дающие нам знать о том, что по отношению к нам осуществляется манипуляция, звучат не всегда. Существуют определенные типы манипулятивного воздействия (они описаны в этой книге, прежде всего в разделе «Вектор 1. Контроль входящей информации»), которые не вызывают у потенциальной жертвы никаких эмоций и ощу-

³ Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2006. С. 104–105.

щения дискомфорта. Именно эти виды манипуляции наиболее сложны с точки зрения возможностей противостояния, и понятно, почему их бывает очень сложно распознать.

Рассмотрим несколько практических примеров, чтобы лучше разобраться в понятии «манипуляции».

Пример 1

Муж, жена и дочь 12 лет обсуждают перспективу летнего отдыха. Муж предлагает ехать на дачу, такого же мнения и дочь. Жена хотела бы провести отпуск вместе с семьей в другом городе у своей матери.

Муж: «Мне кажется, нам было бы хорошо на даче. Порыбачим, будем загорать, плавать, за грибами ходить...»

Жена: «Ну, не знаю... Разве нам у мамы плохо будет?»

Муж: «А почему ты дочь не спросишь, что она об этом думает? Доча, ты куда ехать на лето хочешь?»

Дочь: «На дачу, конечно! Там плавать можно, загорать...»

Жена: «Вика, ну ты можешь хоть что-нибудь сказать свое, ты ведь взрослая уже, а повторяешь папины слова, как двухлетний ребенок... или попугай!»

В данном примере последняя реплика жены является манипулятивной. Позиция дочери подвергается критике и обесценивается, но не потому, что в ней есть реальные изъяны. Мать вынуждена искать предлоги для обесценивания невыгодной для нее позиции и привлекает сюда идею о за-

висимости от отцовского мнения, которая крайне претит 12-летнему подростку. Может быть, она надеется, что эта идея будет настолько неприятна дочери, что заставит ее отказаться от высказываемого мнения или по крайней мере замолчать?

Пример 2

Отец и мать мальчика 10 лет в разводе. Отец приезжает к сыну изредка по выходным и ходит с ним гулять. Мальчик гулять не любит и всячески старается остаться с отцом дома.

Отец: «Пойдем гулять, Никита!»

Сын: «Ну, пап, я не хочу!!!»

Отец: «Вот она, твоя любовь ко мне! Я так редко приезжаю, а ты даже не хочешь сделать то, о чем я тебя прошу, как будто совсем не любишь меня!»

Здесь отец манипулирует сыном, пытаясь заставить его выйти на улицу. Так как сделать это путем просьбы или приказа он не может (или не хочет), он пытается играть на чувствах ребенка: если любишь меня – докажи (помните, реклама некоего ювелирного завода содержит похожий слоган?). Ребенок действительно любит отца, а отец требует в качестве доказательства сделать то, о чем он просит. Причем это требование сформулировано скрыто. Сначала отец как бы сомневается в чувствах сына («как будто ты не любишь меня!»). Естественная реакция ребенка на это – «Папа, я тебя люблю!» – «Тогда делай, как я хочу!» На самом деле нет

никакой связи между любовью и выходом с отцом на улицу, эта связь надуманная, она создана манипулятором, чтобы добиться своей цели.

Пример 3

Девушка – молодому человеку: «Я не хочу с тобой встречаться! Меня от тебя просто тошнит! Я больше не хочу терпеть твою ревность, твои постоянные упреки и обвинения, которые я ничем не заслужила! Ты мне всю душу вымотал!!!»

В самом высказывании девушки манипуляция как таковая отсутствует, свои мысли и чувства она выражает прямо, ее высказывание носит явный агрессивный характер (я бы сказала, даже аффективный). Агрессия, в отличие от манипуляции, – это нападение явное, недвусмысленное, в отличие от манипулятора, агрессор сразу заявляет о том, чего он хочет, обвиняет, предъявляет требования.

Однако – внимание! – приведенное высказывание может выступать в качестве хода в целостной манипулятивной игре. Например, девушка высказывает обвинения, приведенные выше, своему молодому человеку, зная, что он ее очень любит и ни за что не разорвет с ней отношения. Таким образом она актуализирует у него страх, что уйдет, и может воспользоваться этим опасением для того, чтобы выторговать для себя какие-либо условия или «бонусы», которые не получала раньше. Например, чтобы этот молодой человек стал более покорным (обретение власти в отношениях). Или ку-

пил ей что-нибудь. Или сделал для нее что-нибудь... («Ну ладно, я остаюсь с тобой, мучитель, но за это...»)

На этом примере хорошо видна разница между отдельной манипулятивной репликой и манипулятивным приемом. Дело в том, что манипуляция – это процесс, направленный на достижение манипулятором поставленной цели, его можно назвать также **действием** (в рамках психологической теории деятельности действие понимается как процесс, направленный на достижение осознаваемой цели). Как отмечалось выше, для манипулятора другой человек выступает как объект, поэтому нет принципиальной разницы для него между тем, чтобы открыть банку с помощью консервного ножа, и тем, чтобы, например, выудить из человека нужную информацию, воспользовавшись теми или иными его психологическими особенностями. И то и другое – действия, при осуществлении которых необходимо соотносываться с логикой орудия.

Манипуляция как действие может осуществляться как в один шаг (действие или реплику), так и в форме последовательности шагов (действий или реплик). В рамках данной книги отдельный манипулятивный шаг называется **операцией**.

Приведенные первые два примера иллюстрируют манипулятивные операции (последние реплики диалогов представляют собой реализацию манипулятивных операций). В настоящей книге есть отдельные главы, где описаны класси-

фикация и основные типы операций, которые используются в манипуляции. В третьем примере реплика девушки сама по себе не является манипулятивной, однако может быть использована ею при осуществлении манипулятивного действия.

Манипулятивное действие, состоящее из нескольких операций, может быть построено в соответствии с определенной логикой и замыслом. Например, чтобы добиться власти или материальных благ в отношениях с партнером, манипулятор сначала готовит психологическую почву, опираясь на которую ему будет проще достичь цели. Например, он всячески показывает, что не удовлетворен отношениями и хочет их разорвать (это сработает только в том случае, если партнер дорожит отношениями и боится разрыва). Или, наоборот, всячески подчеркивает, что его партнер – настоящее сокровище и исключительный человек (если партнер чувствителен к лести и любому поощрению). Так или иначе, в построении манипулятивного действия часто прослеживается определенная логика, определенный принцип.

Манипулятивное действие, построенное по определенному логическому принципу, мы называем **манипулятивным приемом**. Логический принцип построения приема описан в разделе «Структура манипулятивного приема» главы 3.

А теперь давайте обратимся к разбору примера про жену, мужа и шубу, приведенного в начале книги. Давайте попробуем определить, какой вариант воздействия на мужа явля-

ется манипулятивным, а какой нет.

Вариант А представляет собой агрессивное нападение. Жена не скрывает своих намерений, ее воздействие носит характер лобовой атаки, косвенным его совершенно не назовешь. Поэтому этот вариант манипуляцией не является.

Вариант Б – открытое выражение женой своих потребностей. Она хочет шубу и говорит об этом, не умалчивая. Говорит и о том, что ее желания могут показаться нелогичными, но тем не менее они есть. Многие женщины, с которыми я обсуждала эту ситуацию, не очень верят в действенность этой линии поведения – хотя она, как видим, совершенно неманипулятивна. И думаю, что именно это неверие в действенность открытого выражения своих желаний и потребностей, недоверие к партнеру и отсутствие возможности по-человечески с ним находить общий язык является одной из причин такой распространенности манипуляций.

Все остальные варианты (В, Г, Д, Е, Ж, З, И) являются собой манипуляцию чистой воды. Затрагивая и умело используя слабые струнки в душе мужа (которые отражены в условии задачи), жена целеустремленно подталкивает его в нужном для себя направлении. Обратите внимание: ни в одном из этих вариантов жена ничего от мужа не требует, она просто «доводит его до нужной кондиции». Он сам примет то решение, которое нужно жене.

Мишени, по которым бьет манипулятор

Мишень манипуляции – это та область нашей личности, нашего Я, на которую манипулятор оказывает направленное воздействие.

Существует древнегреческий миф об Ахилле, легендарном герое Троянской войны, сыне мирмидонского царя Пелея и бессмертной морской богини Фетиды. Желая сделать своего сына неуязвимым, мать окунала его в младенчестве в воды священной реки Стикс, и из-за этого телу Ахилла не могло повредить никакое оружие. По преданию, незащищенной осталась только пятка, за которую Фетида держала сына, погружая его в воду (отсюда и пошло выражение «ахиллесова пята»).

Каждый из нас, будучи устойчив к одним внешним воздействиям (словам, поступкам окружающих людей), обнаруживает свою уязвимость по отношению к другим – имеет свою ахиллесову пятку. Для каждого из нас есть определенные модели поведения окружающих, которые вызывают сильные эмоции и выбивают из состояния устойчивого равновесия.

Например, для некоторых людей совершенно непереносима ситуация, когда собеседник начинает плакать, – они готовы сделать все, что он хочет, все, что он требует или требо-

вал, только бы это прекратилось. Другие теряют способность здраво рассуждать, если собеседник подчеркивает их статус и заслуги (или, скажем, внешние данные), «тают» и готовы сделать для собеседника все что угодно, даже в ущерб собственным интересам. У третьих очень легко вызвать чувство вины и «сыграть» на нем и т. д.

Уязвимые точки человека одновременно являются и мишенью, по которой «бьет» манипулятор, добиваясь своих целей: когда они задеты, *практически всегда* возникает более или менее выраженная эмоциональная реакция. Это может быть переживание неясного дискомфорта, разочарования, горечи, обиды, злости, ревности, это могут быть и эмоции позитивно окрашенные – переживания самодовольства, гордости за себя или за кого-то, удовлетворенного тщеславия, интереса или любопытства. Но чаще всего не бывает того, чтобы манипулятивный удар по «мишени» проходил бесследно и не вызывал никакой эмоциональной реакции.

Эмоции, которые возникают в результате манипулятивного воздействия на точку уязвимости человека, имеют некоторые характерные особенности:

- они могут не соответствовать ситуации. Например, вы спокойно разговариваете с сослуживцем в кафе во время обеденного перерыва, разговор носит совершенно невинный характер, но неожиданно вы отмечаете появление непонятно откуда возникшего чувства раздражения;
- они могут соответствовать ситуации, но быть неадекват-

но сильными. Например, на совещании вам не дают высказаться до конца, а вы чувствуете себя в такой ярости, что готовы вцепиться оппоненту в горло, хотя обычно такие бурные эмоции вам не свойственны;

— эмоции, возникающие в ответ на задевание точки уязвимости, могут носить амбивалентный, противоречивый характер, когда одновременно вы испытываете совершенно разные эмоции. Когда, как пишет Е.В. Сидоренко в своей книге *«Тренинг влияния и противостояния влиянию»*, одновременно «и смешно, и противно». Как бы вы чувствовали себя, услышав в свой адрес, например, следующее: «С тобой всегда приятно иметь дело, ты человек организованный, обязательный, без всякой там креативности!...»? (Приведенный пример описывает манипулятивную операцию «универсальный щипок», механизм которой подробно описан Е.В. Сидоренко, а в данной книге излагается в главе, посвященной описанию манипулятивных операций в рамках вектора воздействия на чувства.)

Мишенями манипулятора обычно становятся те области нашего Я, которые связаны со значимыми для нас людьми, идеями, желаниями и потребностями. Например, если человек сильно боится чего-нибудь, скажем нападения собак, им легко манипулировать (сделать так, чтобы его маршрут не проходил мимо определенной улицы, просто ненавязчиво сообщив ему, что уже было два случая нападения на прохожих стаи бездомных псов в этой местности). Если человек

придает большое значение тому, чтобы его поступки (в том числе в глазах окружающих людей) были последовательными, манипулятор может легко «поймать» его на этом: «Позвольте, но ведь два месяца назад в разговоре со мной вы высказывали совсем другое отношение к этому делу, что же это вы теперь говорите?» Боясь выглядеть непоследовательным, человек говорит и делает то, что теперь, в изменившихся обстоятельствах, считает неправильным. Манипулирование, эксплуатирующее этот страх, было детально описано еще в классической работе Роберта Чалдини «*Психология влияния*».

Мишенями манипулятивного воздействия чаще всего становятся:

- иррациональные идеи (представления);
- чувства;
- желания (мотивация);
- психические состояния;
- установки, стереотипы, привычки.

Ознакомимся с ними более подробно.

Мишень 1. Иррациональные идеи (представления)

Понятие «**иррациональная идея**» («иррациональное представление») было введено и описано американским психологом Альбертом

Эллисом, основателем рационально-эмотивной психотерапии. Буквально оно означает некое представление или идею, которые носят характер убеждения относительно себя, других людей или окружающего мира, но не является рационально обусловленным и логически правильным. Иррациональные представления являются как бы призмой, через которую индивид рассматривает и оценивает внешние события.

Иррациональные идеи не есть нечто экзотическое, они характерны далеко не только для невротиков или людей с психологическими проблемами. Они наблюдаются практически у каждого из нас: у кого-то одни, у кого-то другие, у кого-то их больше, у кого-то меньше.

В качестве примера приведем одну из наиболее распространенных иррациональных идей, описанных Альбертом Эллисом: «Я должен быть во всех отношениях компетентным, адекватным, разумным и успешным (нужно все понимать, все уметь, все знать и во всем добиваться успеха)!». Иначе говоря, я должен всегда быть на высоте; если я чего-то не знаю, не умею, если у меня что-то не получается – значит, я неудачник. Человек с такой иррациональной идеей не будет иметь душевного покоя. Еще бы! Ведь все знать, все уметь, быть всегда успешным просто НЕВОЗМОЖНО. Для такого человека любой, даже незначительный, неуспех в каком-нибудь деле оборачивается серьезными переживаниями по поводу личной несостоятельности. А этим легко может

воспользоваться манипулятор.

В качестве примера иррациональных представлений можно привести следующие:

- Я должен всегда быть на высоте.
- Я должен всем нравиться.
- Я не должен допускать ошибок.
- Я должен быть последовательным в своих суждениях и поступках.
- Если человек оказал мне какую-то услугу, я обязан ответить ему услугой.
- Люди должны быть честными (например, возвращать долги).
- Родители (особенно мать) должны во всех ситуациях думать сначала о ребенке, а потом о себе.
- Что бы ни случилось, надо быть верным данному однажды слову.
- Это будет ужасно, если я не стану богатым, не смогу обеспечить своих детей на всю жизнь вперед.
- Очень плохо, что я не смогу быть всегда здоровым и красивым. Стареть – ужасно.
- Когда окружающим заметны твои переживания – это признак твоей слабости. Этого нельзя допустить!!!
- Хорошие дети всегда слушают своих родителей.
- Женщина, не имеющая детей, – неполноценна.
- Настоящий мужчина никогда не плачет.
- Люди старше 40 лет необучаемы в принципе.

Список можно продолжать бесконечно. Каждый из нас носит в себе большее или меньшее количество иррациональных представлений, которые мы отчасти усваиваем с родительскими наставлениями в детстве, отчасти получаем из окружающей нас социальной среды (общение с друзьями, коллегами, средства массовой информации и т. д.). Некоторые иррациональные идеи являются обобщением собственного опыта человека.

Иррациональные представления осложняют нашу жизнь и в определенном смысле являются зоной нашей уязвимости. С одной стороны, именно из-за них те или иные события мы воспринимаем не вполне адекватно. С другой – иррациональные представления дают манипулятору «зацепку» для достижения им своих целей.

Мишень 2. Чувства

Моя дочь в 7-летнем возрасте, говоря о манипуляции и пока не зная, как это называется, именovala манипулирование «игрой на чувствах», и в этом детском определении, на мой взгляд, есть немалая доля правды.

Чувства – это устойчивые эмоциональные переживания человека, которые выражают его отношение к себе самому, другим людям, ситуациям или объектам. Чувства относительно постоянны во времени, в отличие от эмоций, и даже могут им противоречить: например, мать сердится на ребен-

ка, увидев замечание в его дневнике (это ситуативная эмоция), но при этом не перестает любить его (чувство). Чувства – это любовь и ревность, страх, ненависть, нежность, зависть, уважение, благоговение, привязанность, самовлюбленность, гордость... Чувства человека выражают его индивидуальность и вместе с тем делают его уязвимым для манипуляции. Потому что умелый манипулятор легко использует чувства человека как попутный ветер для достижения своих целей...

Констанция Бонасье в исполнении Ирины Алферовой умело манипулирует Д'Артаньяном (художественный фильм «Д'Артаньян и три мушкетера»), посылая его в Лондон за алмазными подвесками. Молодой гасконец очень самолюбив и, кроме того, влюблен в Констанцию – чтобы получить взаимность, он готов на все что угодно. Разберем этот пример.

К – Констанция

Д – Д'Артаньян

К: «Ах, что будет мне порукой, если я доверю вам эту тайну?»

Д: «Моя любовь к вам!»

К: «Боже мой, боже мой, могу ли я вам доверить судьбу королевы и мою жизнь?»

Д: «Однажды ночью все это уже было в моих руках!»

К (подходит сзади и обнимает Д): «Вы должны отправиться к нему в Лондон...»

Д: «В Лондон, к Бэкингему!!!»

К (отходит): «Сумеете ли вы?»

Д: «Вы же видите, как я люблю вас!»

К: «Да, вы говорите...»

Д: «Я честный человек!»

К: «Надеюсь, это так...»

Д: «Я храбр!»

К: «О, в этом я убедилась!»

Д: «Тогда испытайте меня!»

К: «Туда и обратно вы должны успеть за десять дней...»

Д: «О! Десять дней – это целая вечность, когда ждешь встречи с любимой!»

К: «Ах, я буду очень волноваться за вас. Это очень опасно...»

В приведенном примере Констанция умело играет на чувствах Д'Артаньяна, сначала сомневаясь в том, может ли она ему довериться (*Боже мой, боже мой, могу ли я вам доверить судьбу королевы и мою жизнь?*), потом – в том, что Д'Артаньян честный человек (*Надеюсь, это так...*) и любит ее (*Да, вы говорите...*). Д'Артаньян очень самолюбив и, кроме того, влюблен в Констанцию, которая очень искусно задевает обе эти струны в его сердце. Теперь в качестве доказательства любви и во имя подтверждения собственной чести Д'Артаньян отправится куда угодно, даже на край света.

Мишень 3. Желания, мотивация

Обратимся к определениям психологического словаря.

Мотив – это побуждение к деятельности, которое связано с удовлетворением потребностей человека.

Мотивация в широком смысле определяется как «побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность».⁴

Мотивация – это наши желания, потребности, ценности, то, что важно и значимо для нас. То, к чему мы стремимся и ради чего мы совершаем те или иные поступки. Это и желание богатства, и стремление дать детям образование, и жажда признания и успеха, и амбиции большого самолюбия, и поползновения поесть «на халяву». Это стремление сохранить лицо и расквитаться с обидчиками.

Имея представление о ключевых ценностях и мотивах другого человека, манипулятор с легкостью находит к нему подход. Хотите быть всегда красивыми и молодыми (а кто же не хочет)? Покупайте нашу косметику из манны небесной! Хотите устранить соперницу, вернуть мужа в семью? Потомственная колдунья Дарья Иванова решит все ваши проблемы (полная сексуальная привязка!!! Гарантия 100 %!!!). Хоро-

⁴ Психология: Словарь / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М.: Издательство политической литературы, 1990.

шие мамы покупают своим малышам памперсы Х и никакие другие (а вы хорошая мама своему малышу?).

Человек может хорошо представлять себе, что такое манипуляция, уметь защищаться от нее, но... потребности остаются потребностями, и, будучи сами по себе мощной движущей силой человеческого поведения, часто легко могут быть использованы другими людьми для достижения ими собственных целей и манипуляции в качестве «попутного ветра».

При этом манипулятор осуществляет целенаправленное воздействие на жертву, связывая в ее сознании образы тех или иных объектов, людей, ситуаций с возможностью или невозможностью реализации потребностей жертвы – возможностью реальной (объективной) или мнимой (существующей только в сознании жертвы).

Приведем примеры.

Работала на скорой, там случай был такой. Бабулька с завидной регулярностью вызывала неотложку несколько раз в день. В очередной раз главврач выслал специализированную реанимационную бригаду и строго-настрого наказал с бабкой разобраться: или госпитализировать, или предупредить, чтоб машины из-за ерунды не гоняла.

Бабка непростая была – ветеран всех войн. Запросто могла в горздрав пожаловаться. И имела нас всех в виду. Пытал ее доктор и так и этак – что болит? Уж полночь близится, а бабуля твердит: мол, ничего ей не надо, жить

надоело, дайте яду – и все тут!

В конце концов доктор не выдержал пытки.
Обратился к фельдшеру бодрым голосом:

– Марик, у нас есть яд?

Тот весело отвечает:

– Есть!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.