

ДМИТРИЙ КОВПАК
АНДРЕЙ КАМЕНЮКИН

БЕЗОПАСНОЕ ОБЩЕНИЕ



КАК СТАТЬ
НЕУЯЗВИМЫМ

 ПИТЕР®

**Андрей Геннадьевич Каменюкин
Дмитрий Викторович Ковпак
Безопасное общение, или
Как стать неуязвимым!
Серия «Сам себе психолог (Питер)»**

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6508863
Безопасное общение, или Как стать неуязвимым! / Ковпак Д.,
Каменюкин А.: Питер; Санкт-Петербург; 2013
ISBN 978-5-496-00423-7*

Аннотация

Что нужно, чтобы стать неуязвимым? Возможно ли сохранять спокойствие в любой конфликтной ситуации, не превращаясь ни в молчаливого наблюдателя, ни в яростного борца за справедливость, ни в саркастического насмешника? Эта книга научит вас эффективной технике безопасного общения. С ее помощью вы сможете противостоять и легкому стрессу, и тяжелому прессингу. Воспользуйтесь конкретными советами профессионалов, чтобы добиваться успеха, избегая нервотрепки.

Содержание

Вместо предисловия	4
1. Слово лечит и слово калечит	7
Недетские игры	16
Манипуляции и манипуляторы	19
«Нога в дверях»	21
Решение здесь и сейчас	22
Манипуляция «взаимного обмена»	23
Иллюзия альтернативы	27
«Карфаген должен быть разрушен»	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Дмитрий Ковпак, Андрей Каменюкин Безопасное общение, или Как стать неуязвимым!

Вместо предисловия

Общение. Насколько привычно для нас само это слово, настолько же сложны стоящие за ним механизмы. Десятки сложнейших процессов, над которыми ломают голову психологи, физиологи и специалисты по искусственному интеллекту. Изучению законов общения посвящен не один научный труд (с библиографией вы можете ознакомиться на сайте: <http://www.piter.com/download/978549600423>). Однако успехи науки в этом внешне совершенно простом вопросе до сих пор уступают эмпирическому опыту пятилетнего малыша, овладевшего премудростями коммуникации играючи.

Но парадокс в том, что, имея в сравнении с ребенком грандиозный опыт, любой взрослый человек в некоторых специфических ситуациях зачастую способен совершить довольно наивные ошибки. В результате чего могут возникать сильные переживания и даже потрясения, по последствиям

сравнимые с вероломным нападением. Подобных неприятностей несложно избежать, если своевременно отнестись к теме общения несколько серьезнее.

Мы нередко совершаем поступки, далекие от наших намерений и желаний. А после сами недоумеваем, как же это могло произойти. Подобное несоответствие может касаться обыденных ситуаций, таких как поход в магазин или в банк, в салон красоты или в гости. Но случается, что проявляется оно и в более серьезных вопросах. Речь может идти о карьере, личной жизни, здоровье, выборе профессии и прочих ключевых событиях жизни. Конечно, в этих случаях расхождения в целях и результатах могут привести к совсем уж нежелательным последствиям. Но почему так получается? Основная причина этого явления – встреча с *манипулятором*, неумение его распознать и противостоять ему.

Даже трудно поверить, что какие-то звуки и выражения лица, не создающие сами по себе физического повреждения нашего организма, являются, тем не менее, лишь видимостью мирного и беззаботного поля, этакой зеленой залитой солнцем лужайки под голубым небом. В реальности поле это минное и не всегда удастся пройти по нему без потерь. Для безопасности мирных «прогулок», а также помощи в созидательном труде и создана эта книга. Она не дает ответов на все вопросы и не способна решить любую проблему сама по себе. Тем не менее вдумчивый читатель найдет или освежит в памяти полезную для себя профильную информацию. А

также обнаружит инструменты, с помощью которых проблемы, связанные с общением, решаются быстрее и проще. Авторы постарались представить свои эскизы карты некоторых интересных, на их взгляд, участков нейросемантических полей. Кроме того, в книге изложен ряд представлений о патогенных механизмах в общении, методиках работы по их обезвреживанию и профилактике.

1. Слово лечит и слово калечит

*Нам не дано предугадать,
Как слово наше отзовется, —
И нам сочувствие дается,
Как нам дается благодать...*

Ф. Тютчев

*Слово – самое сильное оружие человека.
Аристотель*

Одним из основных отличий человека, отражающим закономерности его физиологического, психического и социального развития, является наличие особого психического процесса, называемого речью. Речь сопровождает наши дела и поступки, предваряет и подытоживает их. Благодаря словам становится возможным обмен опытом между людьми. Облеченные в формы речи образы и идеи превращаются в достояние масс, передаются из поколения в поколение и живут в веках.

Многообразие слов, силу их влияния на человека ярко и образно выразил в своих стихах В. Шефнер:

Есть слова – словно раны, слова – словно суд, —
С ними в плен не сдаются и в плен не берут.

Словом можно убить, словом можно спасти,
Словом можно полки за собой повести.
Словом можно продать, и предать, и купить,
Слово можно в разящий свинец перелить.

Откуда же проистекает удивительная сила речи? Из каких исторических глубин приходят к нам слова и как они возникли?

Подражая голосам дикой природы, первобытные люди приманивали зверя. Язык животных, а точнее имитация звериного мычания или рыка, превращался в зачатки человеческих слов. Год за годом, век за веком примитивные звуки преобразались и в конце концов наш предок оказался вооружен самым грозным оружием всех времен – словом.

Как человек заговорил? Наука до сих пор оставляет этот вопрос открытым. Начиная еще с Древнего мира было выдвинуто немало гипотез, затрачено много усилий, чтобы раскрыть тайну возникновения речи, установить время, когда она появилась, и причины, которые вызвали ее к жизни. Теория звукоподражания, то есть возникновение языка из имитации криков животных, – всего лишь одно из предположений. Немецкий философ Лейбниц считал, что слова образовались благодаря стихийному инстинктивному подражанию тем впечатлениям, которые производили на древних гоминоид предметы окружающей среды и животные, например «кукушка» – «ку-ку».

Подобных неподтвержденных гипотез существует очень

много.

Например, гипотеза божественного происхождения языка, которая предполагает влияние высших сил на его формирование и обретение человеком. Язык был создан божественным началом в представлениях народов, населяющих Азию и Индостан. В некоторых сохранившихся писаниях отмечается, что язык создали мудрецы под покровительством бога. Так, в индийских ведах говорится, что установителем имен является бог – Всеобщий ремесленник и «господин речи». Он давал имена другим богам, а имена вещам устанавливали люди – святые мудрецы. Во всех религиях мира слову уделяется отдельное почетное место. О том, что «в начале было Слово», прямо заявляет Евангелие. Оно же добавляет, что изначально «Слово было у Бога, и Слово было Бог». Древние верили, что особая последовательность слогов может сама по себе обладать чудодейственной силой. Во многих религиях так считается до сих пор.

Еще одна гипотеза предполагает, что люди изобрели язык. Она представлена в первую очередь позицией Ж.-Ж. Руссо и А. Смита, которые считали, что язык возник как результат соглашения или договора. По их мнению, люди однажды просто собрались и договорились о значении ряда слов.

Платон был сторонником установления имен. Аристотель же считал, что слова являются знаками волнений души, впечатлений от вещей. Согласно некоторым представлениям, названия устанавливал государь или правитель. Так, напри-

мер, каждый новый властитель в Китае начинал правление с исправления имен.

Сторонник гипотезы случайного изобретения языка, Э. Торндайк, считал, что связь звуков со смысловым содержанием слов могла устанавливаться у отдельных индивидуумов случайно. При повторении эта связь фиксировалась и передавалась другим членам коллектива. Подтверждение этой гипотезы можно увидеть в том, что в разных языках зачастую действительно нет соответствия между фонемами и смыслом понятия.

По мнению В. В. Бунака, сторонника гипотезы жизненных шумов, речь возникла на основе звуков, свойственных высшим обезьянам, но не на основе аффективных криков, а на основе жизненных шумов, сопровождающих обыденное поведение. Это хрюканье, аканье, мяуканье и другие звуки, издаваемые при сборе пищи, взаимодействии с другими животными, на ночлеге и пр. Звуковые образы становились основным ядром в общении и подготавливали появление речи.

Существуют теории происхождения языка из любовных призывов или необходимости приручения домашних животных и гипотеза возникновения языка как результата болтливости женщин или в процессе ритуально-магических действий. Есть даже креационистская теория, полагающая, что речь человеку передали внешние силы.

Свою идеологическую гипотезу предлагают хорошо нам известные Маркс и Энгельс. Она заключается в том, что че-

ловека научил говорить упорный труд. Ф. Энгельс по этому поводу писал: «Формировавшиеся люди пришли к тому, что у них появилась потребность что-то сказать друг другу».

В любом случае, как только инстинкты были несколько «подвинуты» разумом, в нем родились мысли, возникла потребность в более экономичном способе их выражения.

Качественным скачком на пути формирования сегодняшней привычной для нас речи стало появление гласных и согласных, соединение их в слоги.

В исключительном влиянии слов на психику человека сомневаться не приходится. Современный человек словами не только общается, но часто и мыслит ими. Мысль порождает идеи, образы и эмоции, которые самым непосредственным образом влияют на наше поведение и жизнь в целом. Еще два тысячелетия назад Лао-цзы советовал: «Будьте внимательны к своим мыслям, они начало ваших поступков». Даосские мудрецы говорили так же: «Посеешь поступок – пожнешь привычку, посеешь привычку – пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу». Поэтому не стоит относиться к словам, будь то свои или чужие, слишком уж снисходительно, эта беспечность может обернуться дорогой ценой.

Многие известные люди, сами того не осознавая, использовали словесное самопрограммирование, чтобы достичь какой-либо цели. Арнольд Шварценеггер в одном из интервью рассказывал, что в молодости он с утра до ночи повторял себе: «Я буду актером». Это помогло ему стать тем, кем

он хотел, несмотря на то что окружающие относились к его мечте весьма скептически.

В чем же заключается механизм вербального программирования? Частое повторение какой-либо словесной формулы со временем приводит к ее прочному закреплению не только в сознании, но и в подсознании. Постепенно она занимает доминантное положение. Шварценеггер все время напоминал себе о собственных устремлениях и благодаря этому поверил в свои актерские способности. Это позволило ему мобилизовать и эффективно применить свои силы к освоению совершенно новой для него профессии, а также качественно использовать возникающие шансы и открывающиеся возможности.

Сила самовнушения достаточно велика для того, чтобы спровоцировать ожог второй степени или ложную беременность, рассасывание спаек и религиозные стигматы. Конечно, она не способна «материализовывать» несуществующее, но ведь все, во что мы верим, субъективно существует. А вера действует на организм не менее эффективно, чем прочие, в том числе и физические, раздражители.

Правильный психологический настрой важен как для спортсмена перед соревнованиями, так и для ученика, сдающего экзамен. Он позволяет быть уверенным в себе и своих силах, помогает в максимальной степени использовать имеющиеся ресурсы. Но заменить собой знания и действия он, безусловно, не может.

Формируемые нашими словами, мыслями и образами установки – могущественная сила. Они пронизывают всю нашу жизнь. Мы можем либо быть их слепыми заложниками, либо превратить их в своих верных помощников. Это зависит от того, что в восточных религиозно-мистических практиках называется словом осознание. Это также одно из ключевых понятий эффективного самоменеджмента и качества жизни в современной психологии.

Для лучшего понимания роли установок в нашей жизни приведем в качестве метафоры один анекдот. Едет хмурый человек в троллейбусе и думает: «Вокруг одно быдло, начальник – кретин, жена – стерва...» За его спиной ангелхранитель записывает в свой блокнот: «Вокруг – быдло, начальник – кретин, жена – стерва...» И в свою очередь недоумевает: «Это вроде было уже. И зачем это ему? Но раз заказывает – надо исполнять».

Люди тратят огромное количество денег и времени, стараясь продлить свою жизнь и сделать ее более здоровой и активной. Они читают новейшие издания, посвященные вопросам здоровья, глотают витамины, едят здоровую пищу, бегают трусцой и посещают фитнес-клубы. Современный человек прилагает колоссальные усилия, пытаясь избежать стрессов, снизить уровень холестерина в крови, очистить закупоренные артерии, очистить от «шлаков» свой организм, избежать последствий переизбытка и загрязнения окружающей среды. Но мы уверены, что способ нашего мышления

влияет на здоровье и качество жизни гораздо больше, чем любой из вышеперечисленных факторов.

Вы можете скептически отнестись к такому заявлению. Казалось бы, как может нечто столь неосязаемое как мысль влиять на такую плотную материю как тело? Однако именно из существования этого влияния исходит современная психосоматическая медицина. Конечно, не все болезни имеют прямое психологическое происхождение. Болезнь, безусловно, может настигнуть вас вне зависимости от того, как вы думаете, ощущаете и действуете. Тем не менее способ вашего мышления может значительно влиять на здоровье двумя вполне доказанными способами.

Во-первых, мышление влияет на количество переживаемых стрессов. Во-вторых, оно определяет поведение, относящееся к поддержанию здоровья.

Многие недооценивают важность общения из-за его обыденности, ведь общаемся мы часто и много. Большинство людей просто не представляют сложности механизмов влияния слова на поведение человека и на всю его жизнь.

Включение механизмов саморазрушения, депрессии и даже суицидального поведения запускается порой внешне невинными ситуациями. Так, даже походя оброненные кем-то слова могут занозой остаться в мозгу и подспудно делать свое черное дело.

Слова – порой более страшное и опасное оружие, чем нож или пистолет. Обращенные к массам, они действуют как ору-

жие массового поражения.

Недетские игры

Вред всегда нанести несколько проще, чем принести пользу. Разрушать обычно легче, чем строить. За спиной у де-структора стоит закон энтропии. Что же это такое – энтропия?

Если в мешок насыпать черные и белые маленькие шарики, хорошо размешать и после этого зачерпнуть горсть, то мы найдем в ней примерно одинаковое количество шариков обоих цветов. Сколько бы мы ни перемешивали, результат будет примерно тот же. Почему же долгим перемешиванием мы не можем, например, белые шарики загнать вниз, а черные поднять вверх? Все дело в вероятности. Состояние, при котором шарики распределены беспорядочно, то есть черные и белые равномерно перемешаны, может быть осуществлено огромным количеством комбинаций, и, следовательно, наиболее вероятно. Состояние, при котором все черные вверху, а белые внизу, не имеет вариаций, поэтому его вероятность ничтожно мала.

Поддерживать гармонию своего состояния – такой же труд, как поддержание гомеостаза у клетки – работа над сохранением постоянства своей внутренней среды, несмотря на колебания состояния среды внешней. Такую же работу необходимо совершать человеку, желающему сохранить душевный покой и гармоничное состояние при неблагоприят-

ных воздействиях внешних нежелательных факторов.

Гармоничным является состояние, при котором соблюден правильный баланс сил и элементов, когда они находятся в равновесии. Энтропия подразумевает наличие множества вариантов потерять это равновесие, а люди вокруг вас нередко помогают ее реализации.

Если вдуматься, то довести человека до белого каления не такая уж и сложная задача. Для ее выполнения даже не нужно быть семи пядей во лбу. Достаточно наблюдательности, терпения, минимального анализа и логики.

Возьмем лист бумаги и ручку и будем записывать реакции человека на разные ситуации и стимулы. Сказали комплимент – улыбнулся, записали; сказали грубую шутку – отметили, что человек нахмурился; оскорбили – разозлился, зафиксировали и это. За пару недель краткое руководство (или хотя бы его бета-версия) по использованию данного индивида у нас в кармане. Как много запутанных сюжетов в духе «Санта-Барбары» закрутились по такому принципу на работе и дома!

Вы даже не подозреваете, какое количество манипуляторов вас окружает. Прочные, хоть и незримые, нити их влияний протянулись к вам со всех сторон. Зачем кому бы то ни было это нужно? – спросите вы. Для того, конечно, чтобы заполучить в свое пользование ваши ресурсы (деньги, связи, знания, навыки и т. п.), участие или внимание. Есть отдельные личности, которым интересен сам процесс манипулиро-

вания. Как игра и способ развеять скуку жизни. Но большинство манипуляторов заинтересовано еще и в результате этой азартной игры – получении того, что они в силу разных обстоятельств не могут обрести сами.

Манипуляции и манипуляторы

Какие раны наносят слова? Как ими пользуются недобросовестные люди? Какие виды словесной агрессии мы регулярно наблюдаем в нашей жизни? Рассмотрим это на примере манипуляций. Напомним, что манипуляция – это вид психологического воздействия, которое используется для скрытого внедрения в психику жертвы целей, желаний, намерений, отношений или установок манипулятора, не совпадающих с актуально существующими потребностями жертвы. Технологии манипуляций были известны человечеству с древнейших времен. Наиболее четко они сформулированы средневековым итальянским дипломатом, писателем и историком Н. Макиавелли.

В буквальном смысле слово «манипуляция», происходящее от латинского слова *manus* – рука, обозначает разнообразные виды действий, выполняемых руками или приспособлениями, являющимися «продолжением» руки, и нередко требующих мастерства и сноровки при их исполнении. К манипуляциям относят управление рычагами, выполнение медицинских процедур, произвольное обращение с предметами и т. п. Но имеется и другое, переносное значение слова «манипуляция»: «проделка, махинация».

Манипуляцией можно назвать не только скрытое, но и явное воздействие одного человека на другого, любое обраще-

ние с человеком как с объектом, а не с субъектом действия. Манипулирование в отношении людей подразумевает преднамеренное (чаще все-таки скрытое) побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений или выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором своих собственных целей. Мы далеко не всегда осознаем, что стали жертвой манипуляции, которая заставляет нас действовать в соответствии с целями другого человека. При удачном стечении обстоятельств манипулятор, скрывая свои подлинные намерения, с помощью отвлекающих маневров и изощренных приемов добивается того, чтобы партнер, сам того не замечая, изменил свои первоначальные намерения, принял чужие цели и идеи как свои. В процессе манипуляции у жертвы может возникать обманчивое чувство взаимопонимания и общности с манипулятором. Намерения манипулятора всегда завуалированы, нередко они прячутся за маской дружбы и участия, хотя иногда могут скрываться даже за агрессией или беспомощностью.

Жертвой манипуляции человек может стать лишь в том случае, если сам выступает как соавтор, соучастник процесса. Манипуляция – это не столько насилие, сколько соблазн, игра на человеческих слабостях и уязвимых местах. Эти слабые места определяются особенностями психики и мировоззрения человека, его системой ценностей и системой отношений.

Нет человека, который не сталкивался бы с проявлением

чужого воздействия. Манипулятором может оказаться кто угодно – деловой партнер, начальник, член семьи, телеведущий, политик или даже мы сами.

Ниже мы рассмотрим подробнее наиболее часто встречающиеся типы манипуляций и методы противостояния им, которые назовем *противоядиями*.

«Нога в дверях»

Этот метод манипулирования часто применяют рыночные торговцы и коммивояжеры. Заключается он в том, что сначала продавец уговаривает не купить, а только «попробовать» или «примерить» свой товар. В этом случае налицо простая, но действенная ловушка для сознания. С одной стороны, нам не предлагают ничего опасного или плохого, за нами вроде бы сохраняется полная свобода любого решения. Но стоит только отведать или надеть предлагаемое, как продавец сразу задает другой лукавый вопрос: «Ну как, понравилось?» Ответить отрицательно на такой вопрос вообще нелегко, а тем более, если вы уже «примерились» к товару и он вам приглянулся. Чаще всего в такой ситуации вы, конечно, отвечаете утвердительно. И тем самым как бы даете невольное согласие на покупку. Ведь хотя речь, казалось бы, идет исключительно о вкусовых ощущениях или внешнем впечатлении, на самом деле за интересом продавца скрывается другой вопрос: «Будете ли покупать?»

Так, например, продавцы пылесосов с давних пор на Западе, а теперь и у нас, часто предлагают бесплатно воспользоваться чисткой ковров в расчете на то, что уж попав в дом хозяев, сумеют их убедить в необходимости покупки именно этого пылесоса. Главное для них – получить очную встречу, а там они уже смогут развернуть свой арсенал «домашних заготовок» разнообразных манипуляций.

Противоядие: Не стоит испытывать неловкости, отказываясь от навязанного предложения. Ваше чувство вины и дискомфорт в данном случае – лишь продукт ложных воззрений и иррациональных установок, на которых умело играют пройдохи. Убрать те струны, на которых играют в данном случае манипуляторы, можно, отказавшись от желания нравиться всем без исключения. Перестаньте стремиться «всегда быть на высоте» – это поможет предотвратить многие проблемы.

Решение здесь и сейчас

Эта техника манипулирования направлена на то, чтобы заставить человека принять решение немедленно. Манипулятор провоцирует и иногда напрямую настаивает на том, что определиться нужно непременно «здесь и сейчас», так как «завтра будет уже поздно». «Хватай мешки, вокзал уходит!» и подобные словесные угрозы формируют требова-

ния быстрого и необдуманного принятия решения. Создание суесть и эмоционального напряжения снижает степень осознанности поведения и разумного контроля над ситуацией. Этим пользуется масса аферистов, от вокзальных воришек до участников финансовых пирамид.

Противоядие: Стоит выработать для себя правило «не принимать скоропалительных решений». Вы можете десять раз получить мелкий выигрыш от поспешных решений, но понести гораздо более грандиозные потери от следующего такого же необдуманного. Не зря народная мудрость утверждает, что «утро вечера мудренее». Для того чтобы не «прогореть», следует не решать немедленно, а принять информацию к сведению, отложив решение на время, необходимое для его обдумывания. Торопитесь не спеша.

Манипуляция «взаимного обмена»

Помните детскую игру «махнемся не глядя»? Когда вам предлагали неизвестно что поменять на что-то вам принадлежащее, но ненужное. Иногда и теперь вам предлагают что-то, что до этого вам, по сути, не было нужно. Обычно это позиционируется как некий подарок, «добросердечный» презент. Казалось бы, почему его не взять? Но это часто тоже оказывается ловушкой. И, несмотря на хорошее знание того, где обычно располагается бесплатный сыр, многие из нас все

равно клюют на этот крючок.

Влиятельный французский антрополог М. Мосс, описывая социальное давление, сопутствующее процессу дарения подарков в человеческом обществе, утверждает: «Существует обязанность давать, обязанность получать и обязанность воздавать тем же». Поскольку договоренности взаимного обмена жизненно важны в человеческих социальных системах, сами условия жизни в обществе вынуждают нас чувствовать себя неуютно, когда мы обязаны кому-либо. Если мы собираемся беззаботно проигнорировать необходимость ответа на чью-то любезность, мы делаем схему взаимного обмена неработающей, сильно уменьшая вероятность того, что благодетель станет оказывать нам какие-либо услуги в будущем. Такое легкомысленное поведение не служит интересам социума. Поэтому мы с детства натренированы социумом раздражаться, находясь под бременем обязательства.

Хотя обязанность воздавать тем же составляет сущность правила взаимного обмена, именно обязанность получать делает использование этого правила таким легким.

Обязанность получать ограничивает нашу свободу выбирать тех, кому мы на самом деле хотели бы быть признательными.

Природа правила взаимного обмена такова, что даже совершенно не нужный подарок, от которого спешат отделаться при первой же возможности, тем не менее, требует ответного действия.

Египетские торговцы, снующие возле пирамид с широкой улыбкой на лице, протягивают туристам набор открыток или местные сувениры. Они не продают их, говоря, что это подарок, мол, вы им глубоко симпатичны и им просто хочется сделать что-то хорошее для вас. Но после выясняется, что они ждут презента и от вас, причем в виде купюры, пусть даже и вашей национальной валюты. Не у всех хватает настойчивости вернуть ненужный сувенир и отказаться заплатить цену, которая часто превышает разумную.

Дегустации в магазинах заставляют некоторых людей покупать те продукты, которые они попробовали. Товары, к которым «прикручены» подарки, покупают чаще, иногда не задумываясь о насущной необходимости самого подарка.

Правило взаимного обмена правит бал и в межличностных отношениях, когда речь не идет о деньгах или о коммерческом обмене. Поскольку и здесь это правило навязывает некие незримые долги.

Сила правила взаимного обмена такова, что странные или даже вызывающие у нас неприязнь люди, делая нам одолжение, тем самым вынуждают нас выполнять их требования. Однако следует отметить важную особенность данного правила, которая делает подобное возможным. Другой человек может нажать спусковой курок чувства признательности, оказав нам непрощенную услугу. Согласно правилу взаимного обмена, нам следует действовать по отношению к другим людям таким же образом, каким эти люди действуют по

отношению к нам. Существует еще один аспект правила взаимного обмена, который позволяет использовать это правило с целью извлечения выгоды. Как это ни парадоксально, но правило, призванное содействовать равноценному обмену, может, тем не менее, быть использовано для того, чтобы обмануть партнера. Согласно правилу, отвечать на действие необходимо действием подобного вида. На услугу следует отвечать услугой; на нее нельзя отвечать пренебрежением и уж конечно – нападением. Но в пределах границ подобных действий допускается значительная гибкость. Небольшая любезность может породить чувство признательности, вынуждающее согласиться на оказание гораздо более важной ответной услуги. Правило взаимного обмена позволяет человеку выбирать форму обязывающей первой услуги и форму ответной услуги, аннулирующей долг. Благодаря этому те, кто пожелает использовать данное правило с целью извлечения собственной выгоды и манипуляции окружающими, могут легко втянуть нас в нечестный обмен.

Противоядие: Вовсе не обязательно делать что-либо в ответ на непрошенную услугу или подарок, чтобы продолжать чувствовать себя свободным и «правильным». Поступайте, ориентируясь на свои правила игры, а не исходя из навязанных извне. Даже если манипулятор-благодетель будет действовать внезапно и коварно, следование правилу «бойся данайцев, дары приносящих» позволит избежать подвоха.

Иллюзия альтернативы

Эту технологию манипулирования хорошо иллюстрирует анекдот:

Отец-портной зовет в мастерскую своего сына.

– Сынок, нам предстоит мужской разговор. Когда ты окончил школу и сказал, что хочешь учиться наукам, мы с твоей мамой послали тебя в Кембридж, дали денег на учебу. Ты был хорошим учеником и получил диплом с отличием. Потом ты поступил в Оксфорд и получил там специализацию. Ты был лучшим, и тебя взяли в Гарвард, где ты блестяще защитил диссертацию. Все это так, но ты уже вырос, сынок, и пора наконец определиться. Так каким портным ты хочешь быть – женским или мужским?

Противоядие: Четко осознавайте и удерживайте свою цель. Не давайте другим людям заменить ее чуждыми вам целями и желаниями.

«Карфаген должен быть разрушен»

Техника повторов – еще один действенный способ манипулировать сознанием людей.

Во время Пунических войн – борьбы не на жизнь, а на смерть между Карфагеном и Римом – суровый римский сенатор Катон Старший прославился усвоенной им привыч-

кой. Выступая в римском сенате, о чем бы он ни говорил — о выборах ли в комиссию или о ценах на овощи на римском рынке, — каждую свою речь Катон неизменно заканчивал одной и той же фразой: «А кроме того, я думаю, что Карфаген должен быть разрушен!» У сенатора была цель — приучить слушателей к данной мысли. Такое многократное повторение одной и той же фразы, в конце концов действительно заставило сенаторов привыкнуть к стоящей за ней мысли настолько, что предстоящее разрушение Карфагена стало для них чем-то естественным. Над мудрым старцем сначала посмеивались. Но потом все случилось, как ему хотелось: в результате страшной кровавой борьбы Рим победил, Карфаген был стерт с лица земли, а самое место, где он стоял, распахали римскими плугами.

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.