

Дмитрий
Горячев

16+



Кодекс манипулятора

Дмитрий Горячев

Кодекс манипулятора

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66208186

SelfPub; 2022

ISBN 978-5-532-94865-5

Аннотация

Весь мозг манипулятора в одной книге. От А до Я. От того как он мыслит и почему, до того что он делает и как достигает поставленных целей. Жизнь не такая простая, как кажется на первый взгляд. Каждый взгляд, каждый жест, каждая улыбка обладает тысячами оттенков о которых пойдет речь в этой книги. Уже через пару страниц вы сами захотите стать манипулятором. Ведь куда интереснее быть хищником, а не добычей.

Содержание

Введение	4
I. Матчасть	6
Две модели четырех типов личности	7
Ролевые позиции	16
Позиции восприятия	22
Логические уровни	27
Речевые уловки	30
Отношенческие уловки	40
Виды обстоятельств	47
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Дмитрий Горячев

Кодекс манипулятора

Введение

Сейчас вы нашли уникальную книгу, аналогов которой не существует. Любая психологическая литература исходит из презумпции добропорядочности и честности человека, на самом же деле, прожив какое-то время на этой планете, вы поняли, что мир пронизан корыстью и двойными стандартами. И лучше вы будете думать так, чем потом сто раз разочаровываться и терять надежду на лучшую жизнь. Возможно кто-то прочитав эту книгу скажет, что это набор необычных нлп-техник. И будет не прав. Здесь есть нлп-техники, но книга рассчитана на формирование призмы мироощущения, а не отрывчатых эффектных нлп-трюков. Тут как в старом анекдоте про женитьбу: «Что главное в женитьбе? – Чтобы жена была счастлива. – Нет! Первым делом надо найти жену, и это важнее её счастья». Логично. Поэтому первые две главы посвящены базовым понятиям и принципам, и только потом к ним присоединяются тактические приемы и уловки.

Тем, кто смело поставит эту книгу в рубрику деловой литературы отвечу, что первоначально задумывалось попасть именно туда, но, сейчас поместить её туда, это всё равно, что

пить свою слюну из стакана.

В то же время, это и не обучающая литература, но педагогика рассматривается в качестве одного из подраздела книги.

Оппозиционных настроений в этой книги вы тоже не найдёте. Это книга про игру по правилам. О дипломатии. Об использовании инстинктов, правил и законов себе на пользу.

Данная книга сплошь и рядом пронизана личным мироощущением, поскольку автор рос и воспитывался в высоко-манипулятивной семье, возникшей в кросскультурной межкультурной среде. Живя в такой среде чрезвычайно необходимо обладать высоким адаптивным потенциалом.

Поэтому это триллер. Триллер о манипуляторе, о манипуляциях, о лжи, о смещении добра и зла. Чем-то эта книга похожа на «Идеальный Роман» Макса Фрай, только наоборот: вместо концовок даны исходники. Если не готовы принять всю чернуху мира и получить новое развитие, то выбросьте эту книжку в мусорное ведро. Оставайтесь в розовых очках. Но для тех, кто всё-таки решится её прочесть, для вас я открываю кавычки. Кавычки, которые с высокой долей вероятности так и останутся незакрытыми:

I. Матчасть

Матчасть – это главное, что следует знать о манипуляциях, это система координат. Представьте себе мешок с разобранным до винтика миксером. Вы можете встряхивать мешок, заглядывать в него, рассматривать детали, пытаться соединить их – прибор собрать сложно, далеко не каждый сможет. Нужна схема! В результате вы получите инструменты, которые позволят вам действовать верно в любых обстоятельствах, даже в неопределенности.

Две модели четырех типов личности

На сегодня в психологии существует множество различных классификаций людей. Большинство из них абсолютно бесполезны с точки зрения специализации на лжи и обмане.

В данном разделе содержится два вида типологии личности. Первый вид – общий, он связан с основным способом постижения мира, то есть чему человек отдает наибольшее предпочтение: мысли, эмоции, действию или мистическому началу. Вторая типология в качестве основного критерия рассматривает ограничения, которые есть у людей.

По первому виду людей можно разделить на четыре типа: мыслители, чувствующие, деятельные и одухотворенные.

Мыслителями считаются люди, которые решают жизненные проблемы преимущественно «головой», руководствуясь разумом; они в основном ориентируются на интеллект.

Чувствующими считаются люди, которые в решении жизненных проблем руководствуются преимущественно эмоциями; они в основном живут чувствами.

Деятельными считаются так называемые «люди действия».

Одухотворенные считаются люди, которые верят в духовное начало жизни.

При одурачивании "**мыслителя**" используется интеллект.

туальный подход. К примеру, вы можете навязывать ему соответствующую модель поведения ссылаясь на известных учёных, высокоинтеллектуальных персон, приписывая им высказывания и несуществующие мысли, создавая иллюзию, что эти гиганты мысли с вами заодно.

Чувствующих изначально можете «купить» на искренность, любовь и заботу. При общении с такими людьми делайте упор на их эмоциональном благополучии. С такими людьми все время демонстрируйте безусловную любовь, поддержку, приятие и одобрение.

Деятельные склонны принимать вызов и действовать. Они любят ставить перед собой цели и добиваться реальных результатов. Деятельным приводите сотни программ по «развитию», "возрождению", «улучшению», "модернизации", «стабилизации», "реализации" и тд. Всегда имейте под рукой различные планы, проекты, программы, обоснования. Все это вам поможет при их одурачивании.

Одухотворенные люди ищут духовный смысл жизни и стремятся во всем найти скрытую провидческую целесообразность. Одухотворенные придают большое значение символам. Это те кто: не будут переходить дорогу после черной кошки; присядут "на дорожку"; не станут планировать серьезные дела на пятницу 13-ого числа и тд. К ним относятся самые незащищённые слои населения, в том числе многие пенсионеры. В основном эти люди «открыты» настолько, что обманываются сами. Большинство даже посчитают, что

встреча с вами ниспослана им свыше.

Искусный обманщик (манипулятор) это тот же **сценарист**, конечная цель которого сделать так, чтобы зритель поверил в реальность происходящего.

Манипулятору, в отличие от сценариста, приходится писать не художественные, а реальные сценарии, где задействованы не податливые актёры, а часто непредсказуемые люди.

Поэтому цель искусного манипулятора «писать» особые сценарии, которые будут не раскрывать творческие начала человека, а, наоборот, ограничивать его спонтанные творческие устремления и проявления, лимитировать выбор вариантов действий.

Как этого проще всего достичь? Стараться подбирать людей для вашего сценария уже с готовыми ограничениями.

Какие бывают ограничения? Внешние – фактические, материальные. Это могут быть кредиты, долги, проблемы с законом, тяжёлая работа, бедность, опыт, отсутствие времени, окружение, больной родственник, семейное положение, проблемы со здоровьем, генетика, возраст. Внутренние – умозрительные ограничения. Это ограничивающие убеждения, правила, мораль, токсичные эмоции, мода, привычки, суеверия, жертвенность, астрология, нумерология, натальная и прочие "знания".

С этой точки зрения можно выделить четыре типа людей.

1. Умный-и-бедный.

Для этого типа людей характерно богатое воображение

и обилие умозрительных ограничений. Воображение лишь усиливает ограничения. Фантазия либо укладывается в рамки ограничений и бурлит в их границах, либо подавляется. Умный-и-бедный стремится соответствовать нормам, традициям, правилам, моде, ожиданиям, напрягая свою фантазию для того, чтобы оказаться хоть и "лучшим из", но все же "одним из".

2. Простой-и-ломовой.

У людей этого типа умозрительных, воображаемых ограничений меньше, поскольку их воображение более бедное. Впрочем, полета фантазии у них тоже нет – по этой же причине. Простого трудягу не увлечешь высокой идеей, ему пахать надо. В прямом и переносном смысле. У него крестьянский ум, крепкий, без высоколобых заморочек, прямой и конкретный. Потому мы и называем этот второй тип Простой-и-ломовой. У него тоже есть своя мораль. Правда, более простая и понятная, чем у Умного-и-бедного.

3. Простой-и-сильный.

Людям этого типа свойственно убогое воображение, а их моральные ограничения сведены к нулю: "Я хочу" и "Это мое". Их могут сдерживать лишь реальные барьеры: кулак, пуля, решетка, забор, нищета, инвалидность и прочее. Их жестокость по отношению к тем, кто не отдает «мое» (не хочет "делиться"), не сдерживается ни сочувствием, ни воспитанием. Простой-и-сильный стремится отнять, отобрать, наложить дань. И это не обязательно должны быть рэкетеры и

бандиты. Те же самые побуждения вели на битву вожаков, атаманов, князей, принцев, герцогов и королей. Еще двести лет назад "право сильного" было едва ли не основным. Да и сегодня оно часто оказывается в почете, например, среди отдельных представителей силовых структур. Чем большей силой обладает Простой-и-сильный, то есть чем меньше у него фактических ограничений, тем безудержнее и опаснее он становится.

4. Умный-и-шустрый.

Богатое воображение Умного-и-шустрого направлено не на возведение умозрительных ограничений, а на обход реально существующих. Он не склонен строить. Он любит не сооружения, а пути. Стремление поживиться за счет других сближает его с Простым-и-сильным. Но, в отличие от последнего, он не склонен присваивать чужое с использованием грубой силы. Его стихия – обыграть, объегорить, обхитрить. Нередко он маскируется под специалиста малопонятного узкого профиля. В мелком своем варианте Умный-и-хитрый оборачивается банальным мошенником. В крупном масштабе – это финансовый магнат, церковный деятель или иезуит.

Как вы могли уже догадаться, наиболее предпочтительным для манипулирования будет первый тип людей.

Люди, у которых в силу объективных причин словарный запас сведён к минимуму, – Простые-и-ломовые, Простые-и-сильные – к объективной реальности гораздо ближе.

Как это ни парадоксально звучит, но давно известно, что **чем человек образованней, тем он больше подвержен воздействию**. Просто он знает больше слов, у него голова засорена большим объемом мифической реальности. И значит, на него легче повлиять. Ему всегда можно объяснить, что откуда берется, почему происходит и во что именно надо верить. А значит, и что надо – делать.

Что для вас важно в смещении в словесную реальность – вы всегда сможете объяснить человеку, что такое «хорошо» и что такое «плохо». Что действительно важно, а что лишь помеха в жизни. Это делает возможным управлять поведением человека – как его поступками, так и бездействием. И пока он считает, что все главное – «там», он легко и непринужденно отступит «здесь». Что, по большому счету, и требуется. Вы можете хотеть от него не обязательно денег – например, нарубить дров. Или соблюдать здоровый образ жизни и чистоту в доме. Или держать язык за зубами. Или хвалить какой-то товар, методику, народный рецепт, диету, скидки, тренинг, ставки, автомобили, кулачные бои, витамины, БАДы, криптопирамиды.

Такой подход помог сделать имя, заработать популярность и деньги, таким личностям как: Елена Малышева (диеты), Виктория Боня (коррекция силуэта шеи), Геннадий Малахов (народные рецепты), Вадим Зеланд (медитации), Таня Цой (скидки), Эрик Китуашвили (автомобили), Мирзакарим Норбеков (оздоровительные системы), Кирилл Доро-

нин ("Финико"), Анатолий Сульянов ("Хардкор"), Дмитрий Рудиков (ставки).

Они не просто что-то освещают, рассказывают про объекты своего выбора, как это делает, например, Валентин Петушков ("Wylsacom"), или Сергей Бубович ("Менталист"), а учат жизни через свои интервенции: "Считай, что дела обстоят так-то, и поэтому делай это", "Чувствуй то-то и поэтому делай это", "Думай о том-то и, как следствие, делай это", "Обращай внимание на то-то, чтобы сделать это".

Поговорим о том, за счёт чего им это удаётся? Ведь у данных самопиарщиков (мегаблогеров) получается создать целую разветвленную систему ценностей, внедрить в сознание людей свои личные интерпретационные фильтры, «влепить» собственную карту реальности.

Если какие-либо из тяжёлых эмоций прожиты до конца, то со временем, они могут стать **"токсичными"**, и это даёт возможность при необходимости жать по ним, как по кнопкам джойстика. А люди, в свою очередь, не смогут не «вестись», так как будут задеты за живое.

Это происходит когда внутренние психологические опоры не устойчивы, и проявляется, чаще всего, **в следующих моментах:**

1. Мегаблогер ярко выражает сильные эмоции (обычно это гнев, печаль, обида, радость и пр.), а люди следом «вваливаются» в эти состояния, тем самым, проявляя **неспособность "соскочить"**, – "закипело и всё". Посмотрите, на-

пример, выступления Тони Робинсона или Николая Соболева.

2. **Незрелая самоидентичность** помогает самопиарщикам «протаскивать» людей через фильтры "должно быть/ не должно быть". Впечатлительные Умные-и-бедные начинают думать, что живут не так, как надо жить. Был счастлив – огляделся – стал несчастлив. Почитайте, например, "Опыт дурака" Мирзакарима Норбекова или обратите внимание на лозунг компании «Финико»: *"Занимайся чем хочешь, а деньги должны быть!"*.

3. **Неспособность** выплюнуть отравленную пилюлю, когда её подают в обёртке из «доброго» намерения. Здесь речь идёт о "синдроме славного парня (хорошей девочки)". Люди не могут **сказать другому «нет»** – то есть, сама мысль о том, что кто-то расстроится из-за отказа – она непереносима, и чтобы не испытывать чувство вины, проще согласиться на просьбу или требование. Например, Анна Богинская призывает отлайкать свои видео так: *"Ваши лайки спасают судьбы!"*.

4. Этот пункт неразрывно связан с предыдущем и проявляется в **неспособности переносить отвержение**. Люди с тревожным типом привязанности очень боятся быть отвергнутыми. Они постоянно «вмазываются» в созависимые отношения. Такие отношения могут формироваться с блогерами, тренерами, коучами и другими самопиарщиками. Например, если не продлить абонемент или подписку на следу-

ющий месяц, блоггер (коуч) может отвергнуть или перестать адекватно общаться. Этим причинит сильную внутреннюю боль, поэтому человек «предпочтет» остаться в токсичных вине или стыде, чем прожить эту боль.

Таким образом, не тратьте своё время на **неуправляемые** типы людей – не ввязывайтесь в «шахматные» войны с Умными-и-шустрыми, не сталкивайтесь лбами с Простыми-и-сильными. Ищите для вашего «сценария» Умных-и-бедных с перечисленными «кнопками», дружите с ними, используйте их в борьбе против Умных-и-шустрых. Простых-и-сильных научитесь грамотно натравливать друг на друга или на Умных-и-шустрых (тут аккуратнее). Простых-и-ломовых «учите» до Умных-и-бедных.

Ролевые позиции

Есть такие люди, которые каким-то неведомым образом могут побеждать, выигрывать и выкручиваться практически из любых ситуаций. Как им это удаётся?

Существуют универсальные технологии, **стратегии победы** над большинством соперников. Они предельно просты и предельно эффективны. В них заложен принцип – аналог игры "камень, ножницы, бумага". Вы выбираете инструмент исходя из того, какой инструмент вы видите у вашего визави. Если вы знаете, что ваш оппонент выбирает «камень», вы выбираете «бумагу» и доминируете. Если он переходит на ножницы, вы выбираете «камень» и опять доминируете. Если соперник переходит на «бумагу», вы выбираете ножницы. И есть аналогичные технологии, как совершать **переход** исходя из того, какой инструмент применяет ваш оппонент. Один из них – ролевой переход.

Какие существуют роли? Роль Жертвы, роль Преследователя и роль Спасателя. Соответственно, роль Преследователя доминирует над ролью Жертвы. Роль Жертвы доминирует над ролью Спасателя. Роль Спасателя доминирует над ролью Преследователя. Какие есть плюсы и минусы каждой роли?

Позиция Жертвы. Свойственны такие эмоции, как печаль и страх. Такие люди обычно жалуются и меряются сво-

ими неудачами. *"Посмотрите, как плохо мне!", "Посмотрите, какая же беда со мной приключилась!", "А вот, посмотрите, у меня беда ещё страшнее!"*. Плюсы роли Жертвы: 1) тебе помогают; 2) ты не несёшь ответственность за то, что происходит; 3) ты не тратишь свои ресурсы, ты просто ждёшь, когда придёт Спасатель. Минусы позиции: 1) такие люди уязвимы перед Преследователем; 2) таких людей не уважают.

Если вам нужно по какой-то причине перевести человека в позицию Жертвы, самый простой способ – вызвать у него чувство вины. *"Как ты такое мог допустить?", "Посмотри, что ты наделал!", "Всё из-за тебя!", "Посмотри, как нам тяжело, плохо из-за того, что и как плохо ты делал"*.

Позиция Жертвы очень уязвима и слабая по отношению к позиции Преследователя.

Позиция Преследователь. Свойственная эмоция в основном – гнев. Фразы, которые начинаются из серии: *"Я сказал", "Я принял решение", "Ты должен сделать так"*. То есть жесткое управление.

Плюсы позиции Преследователя. Во-первых, это способность управлять, контролировать, манипулировать. Минусы: подверженность на манипуляции, на провокации, и, предсказуемость.

Как оппонента перевести в позицию Преследователя? Во-первых, нужно удостовериться, что он сейчас в безопасности и не испытывает страх. Найти для него цель. И сказать, что

вот именно этот человек, или эта вещь, или эта ситуация... что-либо угрожает ценности оппонента. *"Именно из-за этого ты теряешь что-то важное для тебя."* Чтобы вызвать в нём праведный гнев. Как только вы вызвали в человеке гнев, вы сделали его Преследователем. Преследователю ещё свойственно кого-то в чём-то обвинять. *"Это ты виноват.", "Это всё из-за тебя"*.

Но, позиция Преследователя уязвима, и проигрывает позиции Спасателя.

Позиция Спасателя. Спасатель обычно даёт свою экспертную оценку. Он знает, как правильно и он несёт справедливость в этот мир. Он всегда за всё хорошее, против всего плохого. Там фразы могут начинаться с таких слов: *"Всё не так однозначно", "Давайте в этом разберемся", "Ну нельзя же так, это же не честно, не справедливо", "Ну нельзя обижать слабых, серых, убогих, глупых", "Это же не справедливо", "Ну нельзя же так", "Это не по-людски"*.

Какие плюсы у Спасателя? Спасатель всегда хороший. Спасатель всегда над ситуацией, он оценивает, он выше всего этого. Он судья. Он вершитель судеб. Он всегда за справедливость. Это всегда положительная фигура.

Какие минусы у позиции Спасателя? Спасателя легко втянуть на защиту Жертвы. Спасатель ведётся на манипуляции Жертвы. Спасателя легко подставить.

Как сделать из оппонента Спасателя, если вам это нужно? Самое простое – спросить его **экспертную оценку**. *"А как*

ты думаешь, как это сделать правильно?", "На сколько это справедливо?", "На сколько можно так поступать?"

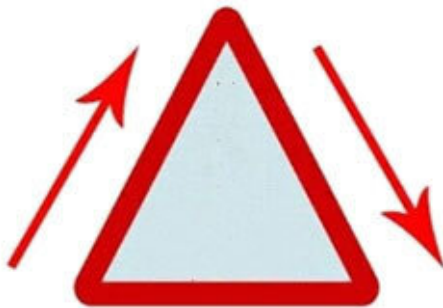
Отыграем на примере: "Как сбить цену?". Если я, как клиент хочу понизить цену товара по контракту и с позиции Жертвы это будет звучать, как просьба, давление на жалость.

"Пожалуйста, войдите в моё положение. В стране и так кризис, мы все утягиваем пояса. Ну войдите в положение. Ну, пожалуйста." – просьба, давление на жалость. Если ваш оппонент в позиции Преследователя, то вы проиграете. Преследователь будет исходить из того, что: *"У меня такие цены. Хочешь бери. Не хочешь уходи. Мне всё равно. У меня такие условия. Я сказал цена будет такая. Мы с тобой договорились, бери за эту цену. Это нормальная цена."* – позиция Преследователя доминирует над позицией Жертвы. Если же ваш оппонент всё-таки не Преследователь, а Спасатель, то он поведется на эту жалость и скорее всего пойдет вам на уступки. Соответственно, если ваш оппонент твёрдо стоит на позиции Преследователя, он проявляет гнев и кого-то в чём-то обвиняет и декларирует свои цели, желания, намерения. Для того, чтобы над ним доминировать мы должны перейти из роли Жертвы в роль Спасателя.

Как здесь строится полемика? *"Как вы можете в такое тяжёлое время, когда кризис на дворе, так взвинчивать цены?", "Как вам не стыдно?", "Вы так пытаетесь нажиться на ваших клиентах?", "Представьте, как вы будете*

выглядеть в глазах ваших партнёров, когда они узнают какие вы деньги дерёте в такое сложное время?". Если ваш оппонент останется в роли Преследователя и будет исходить только из собственных интересов, он будет иметь более слабую позицию. И через некоторое время его уверенность будет падать. Но! Если против вас играет человек, который также знаком с этой техникой, он скорее всего перейдет на роль Жертвы. И уже будет говорить: *"Ну, послушайте, я в таком же положении, мне тоже нужно кормить семью. Надо мной тоже, ведь, начальство есть. Надо мной есть бенефициары, которые всё это устанавливают. Надо мной есть люди, которые меня уволят. Я не могу ничего для вас сделать. Я в точно таком же положении"*. Таким образом, если ваш оппонент перешёл на позицию жертвы, теперь он будет над вами доминировать. Через некоторое время ваша уверенность начнет таять. Соответственно, в этой ситуации вам необходимо также переходить на следующую позицию – Преследователя. Теперь вы уже можете декларативно выбивать из вашего оппонента скидки, если он находится в позиции Жертвы. И так мы переходим из позиции в позицию, пока мы не загоним в тупик, пока наш оппонент не выдохнется.

преследователь



спасатель



жертва

Соответственно, первым делом смотрим в какой роли находится ваш оппонент: Жертва, Преследователь или Спасатель. **И выбираем предыдущую роль.** Если он находится в Жертве – то выбираем роль Преследователя. Если он в Преследователе – выбираем роль Спасателя. Если он в Спасателе – выбираем роль Жертвы. Так вы будете доминировать в переговорах.

Позиции восприятия

Как доминировать в переговорах, даже если вы не правы? При этом оппонент не будет понимать почему вы доминируете.

Есть три позиции восприятия.

Первая позиция. Вы исходите в переговорах только из своих целей, только из своих желаний, только из себя. Стиль ведения переговоров – от своих целей: *"Я хочу", "Я сказал", "Мне нужно"*. Такой стиль используют жёсткие «достигаторы», которые привыкли управлять силой.

Вторая позиция. Вы «учитываете» интересы оппонента с точки зрения вашей выгоды. Вы, как будто бы, исходите из позиции оппонента. Здесь можно пользоваться рамкой «Мы»: *"Ну, мы же с тобой всегда договоримся"*. Также можно поставить себя на место другого человека: *"На твоём месте я бы согласился, потому что..."*, *"Я думаю вам интересно это, потому что..."*, *"На твоём месте я бы это сделал, потому что мне бы захотелось получить (такой-то) результат"*, *"Это в твоих интересах..."*, *"Давай договоримся..."* Это стиль ведения переговоров – клиентоориентированность. Человек из первой позиции всегда задавит человека из второй позиции.

Третья позиция – "от правил". Здесь вы вместо того, чтобы спорить с оппонентом или доказывать его потребно-

сти, присоединяетесь к какой-то высшей системе, к правилам, к законам. Начинаете апеллировать к чему-то высшему, что стоит над вами. А, в идеале, и над оппонентом. Например: *"Это не по правилам", "это не по закону", "это не по-человечески", "не по-пацански", "это противоречит здравому смыслу", "по статистике это делается не так", "мы так не договаривались", "это не по понятиям"*. Таким образом, вы вместо того, чтобы участвовать в споре подставляете вместо себя «большую» систему.

Смена позиций восприятия похожа на игру "камень, ножницы, бумага" или карусель.

Если два человека находятся в первой позиции восприятия происходит спор или конфликт. Два человека ударяются лбами:

– Я хочу.

– Нет, я хочу.

Соответственно, если перед вами человек в первой позиции, который говорит: *"Я сказал", "Мне нужно, чтобы ты сделал это", "Мне нужен такой результат"* – вам надо перейти в третью позицию и отвечать: *"Это не по-человечески", "Нормальные люди так не поступают", "Это противоречит закону"*. То есть, вы вместо себя подставляете целую систему. А один человек всегда проиграет целой системе.

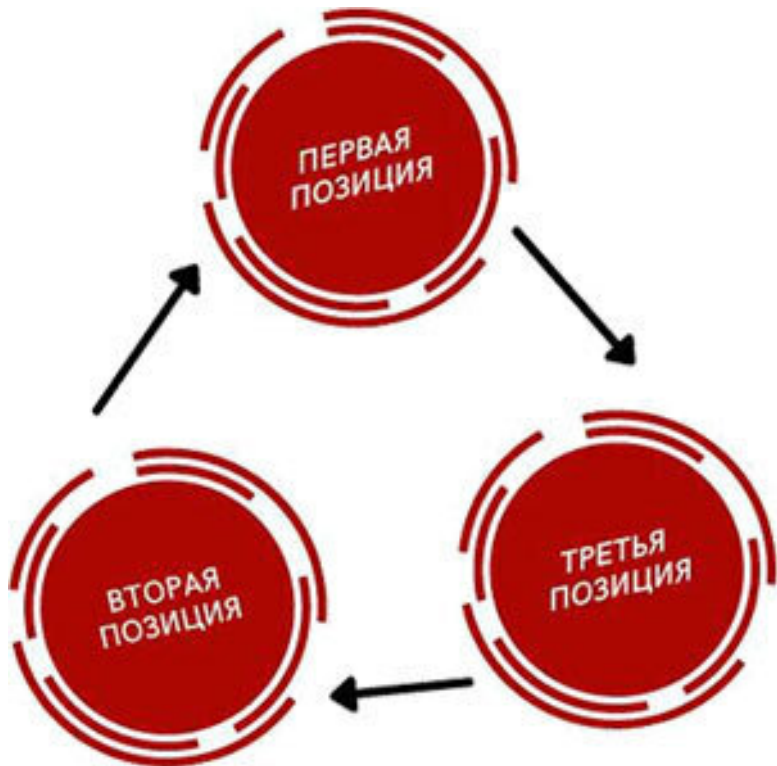
Если ваш оппонент находится в третьей позиции восприятия и апеллирует только буквой закона: *"Ну мы же договорились"* (нудит), *"Мы подписали договор – будет как по до-*

говору", а вам нужно по-другому, то вам можно присоединиться к его же позиции, но выбрать более «крутую» систему, которая «сделает» систему оппонента. Но, здесь, опять-таки, вероятно возникнет спор. В таком случае можно занять вторую позицию и попытаться нащупать у оппонента ценности и интересы. Например: *"Слушай, войди в моё положение, вот ты на моём месте можешь быть в будущем, вот представь", "Для тебя значения имеют только факты, а как же чувства?", "Ты в такой же ситуации можешь оказаться", "Ты вникаешь в то, что меня волнует?", "Ты пойдешь мне навстречу или будешь уваливать по законам?", "Подними ситуацию выше сделки – продемонстрируй, что тебя забывает нечто большее, чем просто сиюминутная выгода", "Почему бы вам не попробовать использовать ваше преимущество во благо?", "Вы пришли за правотой или решением проблемы?", "Ты ищешь выход из ситуации или только защищаешь свою правоту?", "Предлагаю не обсуждать правоту, а подумать над тем, как сделать, чтобы от сделки выиграли обе заинтересованные стороны", "Мне кажется, готовность вникать в специфику нашей ситуации важнее...", "Прояви своё отзывчивое сердце", "На твоём месте я бы закрыл на это глаза", "Вы же почетный и уважаемый человек, а не мелкий стяжатель корыстных законов", "Давайте не будет жертвовать цельностью плана ради мелких недоразумений", "На твоём месте я бы сейчас пошёл на встречу. Мы же вместе работаем".* Таким образом, вы достаёте оп-

понента из его системы, отсоединяете от этой системы, и говорите, что с вами дружить будет намного выгоднее. По факту, вы воздействуете на ценности оппонента и показываете ему будущее, где вы для него что-то делаете. Таким образом, вы вносите в голову оппоненту путаницу, он не понимает кто оправдывается – он или вы. Вы расшатываете оппонента до тех пор, пока не станете важнее «сухого» следования букве закона. Для этого необходима эмпатия.

Если оппонент находится во второй позиции – что-то продаёт, договаривается, выясняет ваши потребности, «щупает» вас, то вам следует занять первую позицию. Если вы присоединитесь к позиции оппонента, то достигнете компромисса, разделите что-то, но не выиграте. Чтобы взять все ресурсы нужна первая позиция. Здесь оппонент, который исходит из ваших позиций, проигрывает, если вы занимаете глухую оборону и стоите на своём.

Если оппонент знаком с данной техникой, то вам важно **заблокировать** ему **все** возможные **ходы**. Для этого, например, подойдёт фраза, закрывающая сразу все три позиции: *"Я знаю чего я хочу, ты должен дать мне этот результат, у меня есть свои принципы, и ни для кого я не буду делать исключения, даже для тебя"*.



Логические уровни

Суть в том, что вы обращаете внимание на каком из логических уровней говорит ваш оппонент и подстраиваетесь к нему. Логических уровней всего шесть.

1. Окружение. То есть, если оппонент говорит про людей, места или вещи, которые его окружают, вы точно также можете перенять, зайти на этот логический уровень, и точно также разговаривать о местах, о людях, о каких-то вещах. И ваша речь станет ему более понятной. Если оппонент во время разговора смотрит на определенные точки в пространстве и наделяет их своим субъективным смыслом, то вам желательно повторять вектор движения его глаз, находя подобные точки, и придавать им аналогичный смысл.

2. Действия. Примеры. *"Я что-то сделал. Мы что-то сделали. Мы с тобой поехали на рыбалку. Сыграем в футбол. Сделаем шугаринг. Поедем к маме."* Всё про действия.

3. Навыки. Это разговоры про то, кто что умеет. Примеры. *"Как у тебя это получается? Как этому можно научиться? Что это за навыки? Что они тебе дадут?"*


4. Ценности. Примеры. *"Почему тебе это важно. О чём ты думаешь? Почему ты об этом думаешь? Почему у тебя именно такие цели?"* Смотрим на эмоциональный отклик.

5. Самоидентификация. Разговор о том, кем вы себя считаете, чтобы у вас были такие ценности, или такие дей-

ствия, или такие навыки. Например. *"Я – мужчина. Я – женщина. Я – робот. Я – бизнесмен. Я – психолог."* Это про идентичности, про самоидентификацию.

6. Миссия. Примеры. *"Ради кого ты являешься тем, кто ты есть? Во имя чего ты всё это делаешь? Зачем ты живёшь? Ради кого ещё? Кому ещё это важно? Для чего в рамках общества?"* Это духовный уровень свободный от эгоизма и эгоцентризма.

Если вы подстроитесь по логическому уровню к оппоненту, вы будете для него более понятны. Если оппонент разговаривает с вами с уровня окружения: "Я был с такими-то людьми, в таких-то местах, а у них такие-то машины", а вы находитесь на уровне ценностей, то эмпатия нарушится. Вы не будете друг друга понимать. Вам с начало необходимо зайти на его логический уровень, а потом уже "за ручку" начать поднимать его на свой уровень.



МИССИЯ

Самоидентификации

Ценности

Навыки

Действия

Окружение

Речевые уловки

Речевые уловки это "таблица умножения" для манипулятора, его "нотная грамота". Познав все виды речевых уловок, вы получите систему координат, которая поможет подбирать форму реагирования на то или иное суждение оппонента о вас и ваших знакомых, о ситуации, о вашей работе.

Существует четырнадцать видов речевых уловок.

1. Метафрейм.

Это предложение взглянуть на ситуацию шире, например, рассмотреть не только утверждение, но и того, кто его озвучил, или ситуацию, в которой оно прозвучало. Можно вспомнить еще более широкую ситуацию – культурную, экономическую, политическую, историческую. Таким образом, вы даёте оценку (мета) самой оценки оппонента, становитесь его "карманной библией".

– Вы забыли про свои обязанности!

– Ошибочное заявление, слишком категоричное, чтобы быть обдуманным.

Или

– Законы бесполезны, поскольку хорошие люди в законах не нуждаются, а дурные от законов лучше не становятся.

– Это рационализация в форме софизма.

Частые речевые конструкции: *"Это все правильно"*, *"Но не здесь или не сейчас"*, *«Именно»*, *"Абсолютно"*, *«Бесспор-*

но», "Конечно", "В некоторых случаях", "При определенных обстоятельствах", "Действительно".

2. Модель мира.

Суть уловки – указание на то, что возможны разные точки зрения на одну и ту же ситуацию. Эти точки зрения определяются воспитанием, типом личности, образованием, информированностью и т. д. Соответственно, вы подбрасываете мысль, что данное конкретное восприятие ситуации неполно и даже не вполне самостоятельно, поскольку было предопределено внешними факторами. Осевая цель данной речевой уловки – поляризация мира, идей, людей, убеждений. Вспомните книги Р. Кийосаки ("Богатый папа, бедный папа") или Г. Кардона ("Правило в десять раз больше"), все они построены на поляризации убеждений.

– В приеме на работу вам отказано.

– Всё ясно. Вы антисемит.

Частные речевые конструкции: *"С точки зрения", "Исходя из"*.

3. Намерение.

Здесь вы предлагаете оппоненту задуматься о том, зачем он утверждает именно это. Довольно мощный сдвиг восприятия! Во-первых, нередко случается, что высказывание реактивно, бесцельно. Во-вторых, намерение бывает подсознательным, а мгновенное осознание может произвести взрывной эффект. В-третьих, так удобно обнажать подразумеваемые смыслы.

В большинстве случаев применение данной речевой уловки сводится к приписывание оппоненту низменных мотивов, «скатывание» его по логическим уровням вниз.

– Я никогда не подпишусь на канал "Отец лжи"!

– Понятно. Хотите, чтобы я начал Вас переубеждать.

Или

– Давай лучше пойдём в другой ресторан.

– Молодец! Решил на мне сэкономить.

Частые речевые конструкции: *"Ты хочешь сказать", "Ты можешь", "Ты должен", «Нужно», "Вы хотите?", "Вам бы хотелось?", "Вам было бы необходимо?", "Желательно было бы"*.

4. Иерархия критериев.

В этом уловке вы привлекаете более весомые ценностные критерии, чем те, что задействованы в утверждении оппонента. Тем самым мы побуждаем человека задуматься о чем-то более важном, оценить влияние его суждения или образа действий на ценности и потребности, которые до этого выпадали из фокуса его внимания. Здесь вы показываете оппоненту самодостаточность и независимость, защищаете границы своей иерархии ценностей, «трясёте» своей "карманной библией".

– У вас совсем нет денег.

– Главное – здоровье.

Или

– Вы выглядите очень плохо.

– Внешность для меня не главное.

Частые речевые конструкции: *"Гораздо важнее", «Лучше», "Хуже", «Главнее», "Самое главное", "Почему именно это выделено, как ключевой момент?", "Это действительно важно"*.

5. Последствия.

Здесь вы переводите внимание оппонента на будущее, заставляете задуматься, куда он идет. Это может быть привлекательный вариант развития событий или не очень. Или это предложение выбрать направление движения. Токсичные люди используют данную речевую уловку для катастрофизации ситуации, «нагоняют» жуть.

– Я вложился в биткойны.

– Они через 4 месяца упадут и ты обанкротишься.

Частые речевые конструкции: *"Это приведет к тому, что", "Это позволяет", "Если... то...", "Чем... тем...", «Поэтому», "Это ведет к"*.

6. Обобщение.

Здесь вы применяете утверждение оппонента гораздо шире, чем он сам, что может создать эффект доведения до абсурда или уменьшить степень уникальности, исключительности конкретной ситуации и ее элементов. В любом случае вы уводите внимание в область философствования, обсуждения широких закономерностей, что размывает фокус и снижает накал.

– С тобой тяжело общаться!

– Это ведь гипотеза, а не приговор!

Частые речевые конструкции: *"Каждый раз"*, *«Итого»*, *"Все"*, *«Всегда»*, *"Постоянно"*, *«Никто»*, *"В общем"*, *«Никогда»*, *"В целом"*, *"Так получилось"*, *"Вообще"*.

7. Конкретизация.

Здесь вы – напротив – переводите внимание на конкретные примеры. Вы как бы предлагаете отказаться от пафоса обобщений и заняться именно этой частной ситуацией. Ведь отдельно взятую проблему решить можно, а проблемы философского уровня годятся только для констатации закономерностей, с которыми ничего не поделать. Конкретизация часто используется иронистами.

– Ваше подсознание не даёт вам развиваться.

– Какое именно? Верхняя его часть или нижняя?

Или

– Как ты себя ведёшь! Посмотри на себя со стороны!

– С какой именно? Справа или слева?

Частые речевые конструкции: *"В частности"*, *"Именно это"*, *«Конкретно»*, *"В этом"*, *«Сегодня»*, *"Завтра"*, *"Приведите пример"*, *"При каких условиях"*.

8. Детализация.

Похоже на предыдущую, но здесь вы идёте не от общего к частному, а от целого к части. В конкретизации вы переходили от пиджаков к этому конкретному пиджаку, а сейчас будете от пиджаков идти к лацканам, пуговицам, ниткам. Зачем? Принцип тот же: чем точнее локализована проблема,

тем меньше ресурсов понадобится для ее решения. Надо закрепить пуговицу, а не покупать новый пиджак.

– Мне не понравилось как меня обслужили!

– Что именно? Начало обслуживания, середина, завершение?

Частые речевые конструкции: *"Какая часть", «Только», "Что именно", "По пунктам", "Детально".*

9. Стратегия реальности.

Здесь вы предлагаете задуматься, как человек пришел к такому выводу или суждению. Другими словами – что делает это мнение реальным, достоверным, настоящим. Довольно часто выясняется, что убеждение было просто внушенным, т. е. не имеющим под собой никаких оснований. Возможно, собеседник сделал вывод сгоряча, или еще в детстве, или по неосведомленности.

– Я бы не советовал иметь дела с этим человеком.

– Как вы пришли к такому мнению? От чего вы отталкиваетесь?

Частые речевые конструкции: *"А вы проверяли?", "Как отличить это от этого?", "Получается, есть точный критерий?", "Может быть это просто кажется так?", "Как вы собираетесь проверять это?", "Научное обоснование имеется?", "Тестирование было?", "На самом деле", "В действительности", "Без лукавства", "Так не бывает", "Ближе к теме", "Теперь о серьезном", "На что ты опираешься?", "Как вы это поняли?", "Что вас привело к такому мнению?", "Каков*

ход ваших умозаключений?", "С позиции...", "Давайте вернёмся к началу...", "Да, именно так может показаться на первый взгляд..."

10. Применение к себе.

Интересный способ "взорвать мозг" и создать в голове парадокс – применить критерий из утверждения к самому этому утверждению. Идея в том, что оппонент заявляет своим высказыванием: некий критерий важен. Но если вдруг окажется, что его слова расходятся с делом? Например, что он хамит, делая замечание о хамстве взрослому человеку... На практике такая речевая уловка превращается в "обратку".

– Вы непорядочный человек!

– Разве порядочно осуждать другого человека?

Или

– Вы допускаете много просчётов в работе!

– Расскажите мне про ваше безупречное профессиональное становление.

Частые речевые конструкции: "Давай оценим то, что ты говоришь", "Давай внимательно посмотрим на ситуацию", "Давай разберём твои слова", "По твоим же словам", "Ты же сам об этом говоришь", "Как ты и говорил", "Как ты и хотел".

11. Другой результат.

В этом приёме вы буквально переводите стрелки внимания с одной темы на другую. Основанием для этого может служить важность, уместность, интересность, а то и просто эмоциональное давление. Зачем? Чтобы прекратить обсуж-

дение неудобного вопроса (где другой силен) и перейти к другому – удобному (где сильны и убедительны вы).

– Почему ты не научишься финансовой грамотности?

– А кто будет меня кормить, пока я буду учиться?

Или

– Когда у тебя появятся уже деньги?

– Как только пробью свой финансовый потолок.

Ещё

– Почему ты такой бедный?

– Зато здоровый.

Частые речевые конструкции: *"Дело не в том, что", "С другой стороны", "На ваш взгляд", "И в то же время", «За-то», "По вашему мнению", "По вашим наблюдениям", "С другой точки зрения", "Речь об ином", "По мнению", "Да, но...", "Да, и..."*

12. Переопределение.

Другими словами, подбор других слов для того же самого – вернее, как бы того же самого. Ведь выбор слова задает нюансы значений, которые могут играть за или против. Описал так – одно впечатление. Описал иначе – другое. Так что здесь мы просто играем словами с прицелом на результат.

– Почему ты возишься с этим так долго?

– Пытаюсь достичь совершенства.

Или

– Почему всё так сложно?

– Учитываются все варианты.

Ещё

– Почему вы опоздали?

– Я не опоздал, просто автобус не приехал, и пришлось идти пешком.

Частые речевые конструкции: *"Другими словами", "Похоже на", "Иначе говоря", "Примерно то же самое, что и", "Что-то вроде", "Речь не о..., а о...", "Да я стремлюсь к...", "Правильно ли я понимаю, что...", "Итак, то, что вы говорите, – это...", "Правильно ли я вас понял, что..."*

13. Контрпример.

Это буквальный поиск исключений из правила, заявленного собеседником, или предложение этого исключения. Как ни странно, таких примеров хватает практически для любого утверждения! Просто обычно вы их не замечаете, поскольку сосредоточены на коллекционировании подтверждений собственных мнений. А где один контрпример, там и множество!

– Трудами праведными не построишь палат каменных.

– Что будет, если честный человек выиграет в лотерею?

Частые речевые конструкции: *"А что если...", «Предположим», "Нет", "Не всегда", "Не совсем так", "Не так", "Позвольте не согласиться", "Нельзя согласиться", "Не совсем правильно".*

14. Аналогия.

Способность проводить аналогии – один из базовых инструментов мышления, поэтому она встречается повсеместно.

но. Напомню, что аналогий можно провести множество. Некоторые из них работают на укрепление мнения, а некоторые показывают его полную бессмысленность. Вопрос, как обычно, не в истине. Вопрос в целях говорящего!

– Почему сразу «нет»? Вы же даже не пробовали!

– А кошачьи экскременты тоже нужно пробовать, перед тем как понять, что не моё?!

Или

– Почему не хотите взять кредит? Был негативный опыт?

– Можно сначала вопрос... А вы занимаетесь сексом с мужчинами?

– Нет.

– Был негативный опыт?

– Понял вас. Всего доброго.

Частые речевые конструкции: *"Похоже на", "Примерно то же самое, что и", "Иначе говоря", "То есть", "Это всё равно что", "Я бы сравнил это положение вещей с такой ситуацией...", "Это равносильно", "Точно также как".*

Отношénческие уловки

Говорят, что чужая душа – потёмки, и что не всё то золото, что блестит. Нельзя не согласиться. Но как уберечься от попадания в состояние замешательства и непонимания ситуации?

Для этого необходимо знать основные паттерны поведения человека. Они же, в свою очередь, определяются преобладающими тенденциями в той или иной сфере жизнедеятельности. Пусть разбор некоторых паттернов в сфере личных отношений станет понятной иллюстрацией **феномена завышенных ожиданий**, когда один человек ждёт от другого чего-то большего, чем просто общения и ведётся на простые манипуляции. Суть подобных отношénческих уловок уже была раскрыта в предыдущих статьях: «морковки», "решалки", «мурчалки», "обещалки", «добрилки», "чсвэшки".

Учитывая 90 % разводов в России, можно предположить, что многие пары первоначально состояли в отношенческих уловках, а не в отношениях или любви.

Зная, чем начинается тот или иной паттерн поведения, можно предсказать направление действий оппонента и переиграть его.

1. Гóстинг (от ghost – призрак).

Буквально – исчезать, как призрак. Вы встречаете кого-то, вы идете на свидание, вы прекрасно проводите время. Меж-

ду вами завязывается активная переписка. Затем однажды вы отправляете ему текст и не получаете ответа. Вы ждете несколько дней, полагая, что абонент просто занят. Затем проходят пара недель, и у вас уже нет сомнения, что все закончилось.

Подобное отношение оставляет не угасающее чувство тревоги, во время которого вы ожидаете услышать от вашего нового знакомого хоть что-то при каждом сигнале телефона. Но проверяя смартфон, каждый раз натываетесь только на сообщения от друзей или уведомления оператора. Может понадобиться гораздо больше времени, чтобы преодолеть такой разрыв, во-первых, из-за мучительного периода ожидания, во-вторых, из-за чувства неопределенности, причиной которого явился тот факт, что вы так и не поняли, что именно пошло не так. В наши дни люди относятся к призракам так, будто это просто забавная причуда знакомств в эпоху цифровых технологий, но это не так.

2. Бредкра́мблинг (от bread – хлеб, crumble – крошить).

Или «крошить хлебешек». Подразумевает действия человека, направленные на поддержания общения, но при этом требующие минимальных затрат. В отличие от призрака, который полностью прекращает общение, крошитель любит отправлять кокетливые но не содержательные сообщения вроде «эй, как дела?», особо не прилагая усилий, чтобы встретиться. Это может продолжаться месяцами, даже года-

ми. Для такого человека это простой способ держать дверь открытой, если он решит, что хочет что-то предпринять в будущем, или чтобы вы так отчаялись, что согласились на самые худшие условия.

Периодически крошитель исчезает на несколько недель, чтобы неожиданно объявиться и кинуть еще парочку «интригующих» крошек, заставляя вас переживать и гадать, интересны ли вы вообще ему.

3. Орб́итинг (от orbiting – вращающийся).

Еще один новый не самый приятный тренд. Человек может загостить вас или периодически крошить хлебушек, но при этом продолжит взаимодействовать с вами в соцсетях. Ставить лайки или появляться в сторис. Если призрак все еще мелькает на ваших страницах, это значит, что вы до сих пор у него на орбите. Это также может явиться причиной стрессов и тяжелых раздумий для вас, так как не всегда понятно, сожалеет ли призрак о своем решении, или просто пытается играть на нервах и сделать так, чтобы вы о нем окончательно не забыли. Конечно, в большинстве случаев вы никогда не узнаете наверняка, ведь ваш собеседник никогда не решится сказать, что на самом деле чувствует и что конкретно хочет.

4. Стэ́шинг (от stash – припрятать).

Буквально – припрятать. Вы встречаетесь с кем-то, и вам кажется, что всё развивается хорошо. Но также вы замечаете, что ваш новый друг скрывает вас в социальных сетях. Это

современная версия ситуации, когда вас не хотят знакомить с родителями. В основном это может означать, что вы нравитесь человеку, с которым вы встречаетесь, но он держит свою дверь приоткрытой для других возможностей. Поэтому он прячет вас, как корзину с грязным бельем – под ванной.

5. Кóушунинг (от couch – диван).

Буквально, «подкладывать диванную подушку» или, как бы сказали у нас – «подстелить соломки». Когда, например, вы встречаете кого-то, кто вам действительно нравится, но он уже в отношениях. И то, как он ведет себя по отношению к вам создает впечатление, что он заинтересован, но при этом, он не уточняет, что собирается расстаться со своей половинкой. Это попытка подложить себе подушку на тот случай, если он заинтересуется в отношениях когда-нибудь в будущем.

6. Бёнчинг (от bench – скамейка).

Переводится как «сидеть на скамейки» и относится к сидению на скамейки запасных. Схожая с бредкрамбингом скамейка запасных включает в себя более активное проявление внимания, которого было бы достаточно, чтобы иметь вас в качестве полноценной опции.

Основное же отличие бредкрамблинга от бенчинга в том, что первое жестче, потому, что оппонент не даёт понять, является ли подобное поведение чертой его характера или он просто не заинтересован. Скамейщик же обычно дает понять, что заинтересован в предложении, если другие, более

интересные игроки покинут поле.

7. Кафхэндка́ффинг (от handcuff – наручники, cough – кашель).

Здесь происходит английская игра слов, недоступная в русском языке. Где слова «кашель» и «наручники» схожи по звучанию. Это «сезонные» отношения, обычно в период ранней осени и поздней зимы, когда люди чаще встречаются с кем-то регулярно, просто чтобы иметь теплое тело рядом. Человек использует вас как опцию (радиатор). В большинстве случаев это касается индивидуалистов, которые в обычное время предпочитают быть одинокими, но заводят с кем-то временные отношения, чтобы было проще пережить унылые погодные условия.

8. Кáрвинг (от curve – изгиб).

Иногда всячески уходить от ответа и «изгибаться» намного проще, чем открыто дать понять человеку, что с ним все кончено, или он не понравился. Карвинг – это когда кто-то отвергает ваше выражение симпатии, но не делает этого напрямую.

Этот метод часто используется как способ сохранить опцию, даже если человек на самом деле не заинтересован.

9. Фаердóринг (от fire door – пожарный выход).

Это когда один человек забирает всю власть в отношениях или переписки. Например, пишет всегда первый, но не отвечает часами, когда пишете вы, или никогда не строит конкретных планов, чтобы увидеться с вами, но ожидает, что вы

все бросите и приедете, когда ему будет удобнее. Кто-то, кто напишет вам, но не ответит, когда вы ответите. Кто-то, кто никогда не будет строить планы, чтобы увидеть вас, но ожидает, что вы бросите все и придете, когда у них будет свободный день. Как следует из названия, это не дорога с двусторонним движением. Это пожарная дверь. Вы можете выйти, но не можете вернуться обратно.

10. Серендепитизм (от serendipity – счастливый случай).

Сразу становится понятным значение странного тренда. Парень или девушка ждут появления в их жизни идеального партнера. А пока держат рядом с собой несколько запасных вариантов, немного недотягивающих до категории «супер». Как понять, что вы стали жертвой современной тенденции? Если вы договариваетесь о свидании уже в десятый раз, а оно так и не происходит, то вас не уважают и не ценят. Ведь вы уже отменили все другие планы.

11. Мбстинг (от most – главный).

Это иезуитская форма гостинга. Когда партнер сначала возвышает другого, осыпает вниманием, щедрыми комплиментами, признаниями в любви чуть ли не с первого свидания. Это, к слову, должно бы вас насторожить – ведь вы понимаете, что для серьезных чувств нужно время. И за один-два дня они точно не возникнут. Но вы так соскучились по комплиментам и обожанию!

И вот, когда вы эмоционально полностью включились в

отношения и уже почти на все сто процентов уверены, что встретили любовь всей жизни, получаете удар под дых и острую боль. Человек исчезает с радаров, звонки и сообщения игнорируются, встречи отменяются или пропускаются.

Как реагировать? Первый сигнал – слишком обильный и неадекватный поток комплиментов и тем более разговоры о браке, больших планах на будущее и огромной любви на всю жизнь. Видите? Уже загорелась красная лампочка!

12. Лей-баинг (от lay-by – придорожная стоянка).

Этот термин обозначает ситуацию, в которой вы встречаетесь с человеком, но он в это время продолжает флиртовать и заигрывать с другими людьми.

Это значит, что ваш партнер не на 100 % уверен в своем выборе и продолжает поиски кого-то «лучше», при этом не желая отпускать уже существующий вариант. Если вы оказались в такой ситуации, значит вы готовы быть «запасным аэродромом».

Виды обстоятельств

Подлинным манипулятором можно назвать только того, кто изучил искусство создания обстоятельств. Это вершина мастерства. На более низких ступенях находятся лжецы, уклонисты, тихушники, темнилы, динамщики, прохвосты, сказочники, истериоты. Они быстро «считываются» и получают заслуженный ярлык. В то же время, манипулятор очень трудно поддается вычислению, либо «ходит» с тем ярлыком, который ему самому выгоден.

Глупый человек манипулятором быть не сможет. Поскольку это требует глубоких мыслительных усилий по созданию цепочки многоступенчатых обстоятельства – уровня шахматного гроссмейстера. Обыкновенной лжец же практически всегда глуп.

При этом, глупые люди с деструктивными ценностями и худшими наклонностями (лжецы, обманщики, прохвосты) манипулятору **просто необходимы**, ими он прикрывается, на них он переводит стрелки в случае опасности.

Помимо ума манипулятору необходима быстрота реакции. Для того, чтобы в любой ситуации иметь возможность быстро перенаправить складывающиеся обстоятельства себе на пользу.

[Посмотрите](#), как Селин Дион умело отреагировала на поведение пьяной фанатки. Самым простым вариантом было

бы позвать охрану и выгнать фанатку со сцены. Но Селин сделал из возникшего обстоятельства блестящий имидживый ход — акт подлинного сочувствия, а как итог получила заметные репутационные дивиденды.

Чтобы грамотно выстраивать обстоятельства, необходимо знать структуру и виды обстоятельств.

Различают:

Обстоятельства малого круга. Это то, что непосредственно есть в данный момент. Характеры людей, внешний вид, явные отношения, ведущая тема разговора, особенности данной конкретной ситуации. Это то, что всем видно, слышно и интуитивно понятно. Селин Дион использовала как раз обстоятельства ближнего круга.

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.