

БОЛЬШАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ МАНИПУЛЯЦИЙ

Ирина Корчагина



Ирина Корчагина

**Большая энциклопедия
манипуляций**

«Автор»

2013

Корчагина И. Л.

Большая энциклопедия манипуляций / И. Л. Корчагина —
«Автор», 2013

Ирина Корчагина – известный московский психолог, постоянный эксперт программы «Утро» на Первом канале, автор уникальных методик противостояния манипуляциям, организатор и директор психологического центра «Счастливая семья». Вся самая полная информация о манипулятивных техниках и приемах! Все, что вы должны знать о манипуляциях и манипуляторах, чтобы эффективно общаться с людьми в любой ситуации! Всегда ли манипуляции – это зло? Как понять, что вами манипулируют? Какие приемы наиболее часто используют ваши близкие? Как противостоять манипуляторам? Когда манипуляции помогают эффективно решать проблемы? Как использовать манипуляции себе во благо и другим на пользу?

© Корчагина И. Л., 2013

© Автор, 2013

Содержание

Все мы немножко фокусники	5
Глава 1. Формула полезной манипуляции	9
Практикум: как научиться слушать.	12
Глава 2. Я хочу, чтобы ты захотел	14
Глава 3. Как избавиться от вредных привычек	16
Как отбавить от сигареты	17
Как сократить количество спиртного	19
Как излечить от трудоголизма	20
Две стороны одного трудоголизма	21
Как помочь справиться с лишним весом	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Ирина Корчагина

Большая энциклопедия манипуляций

Все мы немножко фокусники

Манипуляция. Какое противное слово! Так и представляешь себе, что чьи-то холодные липкие пальцы начинают вертеть тобой, превращая в послушную куклу. Как хочется этого избежать! Стоп! Но разве мы сами, каждый из нас, не являемся манипуляторами? Я предвижу, как вы можете сказать: «Я? Да что вы? Никогда. Я такая белая, пушистая». «А я весь из себя такой правильный, справедливый. Я никогда никем не манипулирую».

В таком случае давайте разберемся в том, что же есть такое манипуляция.

Давайте представим, что вы успешный специалист, сотрудник надежной, преуспевающей компании. Ваше место работы – предмет зависти ваших менее удачливых друзей. Ваша компания – просто солнце в галактике бизнеса. Но ведь и солнце не безупречно. Светит, к сожалению, только днем! И у него тоже есть пятна. Вот и ваша компания, которую вы имеет честь представлять, тоже имеет свои изъяны. Не доходят у руководства руки, чтобы заменить устаревшую аппаратуру, на которой вы работаете. Сколько раз вы уже докладывали руководству, что техника отжила свой век, что клиенты ворчат, проявляют недовольство. Да, да, соглашается руководство, конечно, техника маленько устарела, надо менять. Но вместо того, чтобы отдавать распоряжение о замене техники, ваш шеф начинает вас увещевать: ты – такой классный сотрудник, ты так умеешь умашивать своих клиентов, что они снова и снова к тебе возвращаются. погоди еще немного, уговаривает шеф, еще совсем чуть-чуть и еще капельку, и мы, разумеется, сделаем все, как положено.

Понимая, что вы бегаєте по кругу, вы начинаете думать. Хорошенько думать. И приходит озарение: а ведь шеф вами манипулирует! Щедро сдобривая вас комплиментами, он заставляет вас работать в старых условиях, но с новой отдачей. Он применил классическую манипуляцию, с помощью которой лиса выманила у вороны сыр. А средства, предназначенные на модернизацию, шеф наверняка экономит на что-то другое, а, может даже, просто кладет себе в карман. И что же делать? Ведь неравен тот час, когда ваша работа встанет, как вкопанная. И вы же окажетесь виновным за простой в работе, вас лишат премии, а возможно, и работы.

Когда мы понимаем, что прямыми просьбами мы не можем достичь цели, мы начинаем прибегать к уловкам и хитростям.

Надо срочно что-то предпринимать. Говорить бесполезно, говорилось уже сто раз. Стукнуть кулаком по столу? Шеф не любит, когда яйца курицу учат. Может рассвирепеть. Что же делать? Вы на грани! И тогда вы понимаете, что вас может спасти встречный хитрый ход. Вы применяете закрученный шантаж. Не прямой, потому что прямой шантаж грозит увольнением. Вы ловко закручиваете маленькую интригу. Настолько безобидную, что ее даже трудно назвать интригой.

Вы подговариваете нескольких надежных клиентов, таких давнишних, что их вполне можно считать родственниками. Они по очереди, с промежутком в несколько часов, но на протяжении одного дня, идут к шефу с челобитной, жалуясь, что им не нравится старое оборудование, и они подумывают, а не сменить ли им место. Шеф в капкане. Ему ничего не остается делать, как безотлагательно закупать для вас новое оборудование, и вы оперативно подключаете его, не прерывая технологического процесса. Вы при этом даже ни в чем не замечены. Ловко расставляя вокруг себя помощников, вы добились того, что шеф произвел определенные действия, необходимые вам. Словом, вы применили манипуляцию.

Манипуляция – это некоторый прием или ряд приемов, при помощи которого мы заставляем другого человека совершать какие-то действия, приводящие к необходимым вам результатам.

Манипуляции бывают разные. Бывают заметными, бывают незаметными. Они могут быть полезными, как в вышеописанном случае. Но могут быть и вредными, причем не только для окружающих, но и для самого манипулятора. Иногда человек совершает действия, которые со стороны воспринимаются манипуляциями, а он сам и не догадывается, что является вредным манипулятором. И понять не может, почему в ответ на его манипуляции получает реакцию, которая его обижает или оскорбляет.

В этой книжке я постараюсь объяснить, что происходит в каждом конкретном случае, какие механизмы психики оказываются задействованными. Я за то, чтобы совершать позитивные манипуляции, приносящие успех. А такие манипуляции существуют!

Неслучайно манипулятором также называют фокусника, который работает руками. Существуют еще фокусники-иллюзионисты, но это совсем другой вид искусства. Трюки иллюзиониста создаются благодаря технической оснастке. Его в гастролях сопровождают вагоны хитрой техники, которые создают магнитные поля. Эти магнитные поля сказочным образом держат на весу красавиц и на глазах у изумленной публики уничтожают злодеев. Фокусник-манипулятор работает только руками. Больше у него ничего нет, и на ваших глазах он разорвет денежную купюру на мелкие кусочки и тут же вернет ее вам в целости и сохранности. У него особенные, волшебные руки, которые демонстрируют увлекательные фокусы. Все зрители, сидящие в зале, знают, что их обманывают. Всем доподлинно известно, что купюра никаким образом не рвалась, ее просто подменили. Все хорошо осведомлены в том, что карты в карточных фокусах никуда не пропадают, а просто подтасовываются. И ни для кого не секрет, что кролики припрятаны где-то в рукаве. Самое главное тут – мастерство.

К слову замечу, что я постоянно участвую в передаче «Инструкция по применению» и однажды была свидетелем, как телевизионщики, снимая сюжет, пытались запихнуть кролика в шляпу, чтобы он затем оттуда выскочил. Куда там! Кролик, по определению, не мог выскочить из шляпы, потому что решительно не хотел туда прятаться. Торчал из шляпы в одной позе, и все тут. У фокусника этот кролик делает все то, что нужно. Вот он, искусный обман. Зрители приходят в восторг оттого, что их обманывают. Но как красиво! Их надувают, прямо перед носом, и все от этого получают удовольствие.

**Фокусник осуществляет с кроликом манипуляцию по формуле:
я хочу, чтобы ты сделал.**

Но человек – не кролик! И он далеко не всегда будет счастлив, если его начнут запихивать в шляпу без его на то желания. Да и какое желание вообще может быть у человека залезть в эту самую шляпу! Там ведь тесно. Поэтому прятать человека мудрый манипулятор будет не в шляпу, а в такую емкость, где человеку будет удобно находиться. То есть мы обязательно должны подумать об удобстве для объекта манипуляций. Будет ему удобно прятаться в шкафу? Места достаточно, но не задохнется ли он там? Надо продумать систему вентиляции. Словом, нам необходимо создать все условия для того, чтобы в рамках нашей манипуляции другой человек чувствовал себя комфортно.

Правило № 1 успешного манипулирования: для объекта манипуляций необходимо создать комфортные условия.

Именно комфортные условия дают возможность применить какой-нибудь отвлекающий маневр, хитрость, как это делает фокусник. Пока все зрители смотрят на стройные ножки его ассистентки и получают от этого эстетическое удовольствие, артист вытаскивает из рукава припасенную заранее карту. Все счастливы!

В основе всякой манипуляции всегда лежит не просто прием, а обман, прием с хитростью, в результате чего одна сторона добивается от другой желаемого для себя результата. Если обман произведен с мастерством, меняется формула манипуляции. Из формулы: «я хочу, чтобы ты сделал, как я хочу», она превращается в формулу: «я хочу, чтобы ты захотел, как я хочу». То есть объект манипуляции перестает быть безмолвным кроликом, а становится полноценным участником манипулятивной конструкции. У человека создается полное ощущение, что не им кто-то вертит и крутит, а он сам является хозяином положения, сам решает, куда ему пойти и что ему сотворить. В приведенном выше примере именно так и получилось: искусными действиями подчиненный добился, что его шеф захотел модернизировать производство. В результате получилась положительная манипуляция, которая всем принесла радость.

Искусный прием меняет формулу манипуляции, и тогда она становится такой: я хочу, чтобы ты захотел.

Слово «манипуляция» пришло к нам из технической терминологии. В Толковом словаре Ожегова написано, что манипуляция – это сложный прием, действие над чем-нибудь при работе ручным способом. Манипуляции в технике существуют со знаком плюс. Нужно быть очень большим мастером, чтобы произвести хорошую манипуляцию и получить тщательно выделанную вещь. Это в технике. Почему же в переносном смысле к манипуляции прилип ярлычок «плохо»?

Я думала над этим долго и сформулировала свою версию ответа на этот вопрос.

Есть распространенное мнение, что в воспоминаниях человека плохое уходит, а хорошее остается, поэтому прошедшие события нам кажутся более радостными, чем они были на самом деле. Не соглашусь с этой мыслью. На самом деле негативные эмоции оказывают гораздо более сильное воздействие на человека. Примеров тому множество, но, дабы не утомлять читателя, приведу только один.

Допустим, вы очень занятой человек, не успеваете дома убратся и приглашаете для этой нудной и неблагодарной работы приходящую помощницу. Если в очередной день она выполнила все ваши указания, то наверняка вы о ней тут же забыли. Может, даже и спасибо не сказали. Зачем еще тратить время на слова благодарности, если вы ей платите за работу? А вот если она убралась не очень хорошо? Вы наверняка будете долго кипеть и возмущаться только лишь из-за того, что она опять забыла протереть полочку в ванной комнате, несмотря на то, что вы каждый раз пишете ей записки и расклеиваете на зеркалах. Возможно, вы даже подумаете о том, что ее надо уволить, и только нежелание взваливать на себя новые хлопоты по поиску хороших кадров удержат вас резких движений. В конце концов, это всего одна полочка, а вы так разбушевались!

Негативные эмоции намного сильнее позитивных. Неслучайно в русском языке существует сравнительная степень для слова «любовь». Можно любить больше, можно любить меньше. А ненавидеть можно всегда одинаково, сильно и страстно.

То же происходит и с манипуляциями: негативные мы помним, мы них заостряем свое внимание, а позитивные даже не считаем манипуляциями. Ведь все к обоюдному желанию заканчивается хорошо! Значит, это вовсе не манипуляция!

Негативные эмоции сильнее позитивных, поэтому оставляют более глубокий след в нашей жизни.

Так как же все-таки оценивать манипуляции, хорошо это или плохо? На мой взгляд, манипуляция – это и не хорошо, и не плохо. Манипуляция просто есть, существует, как явление природы. Как дождь. Дождь, это хорошо или плохо? Прекрасно, когда солнечный теплый дождь поливает ваши растения, дарит свежий воздух, и все цветы на вашей даче начинают благоухать. Но если ливень идет третий день кряду, а вы застряли на даче, и на ваших участках нет твердого дорожного покрытия, то ничего хорошего в этом нет.

Манипуляции необходимы, потому что практически никогда между людьми не бывает стопроцентного совпадения в желаниях, во времени и в обстоятельствах. Мужчина хочет быть с этой женщиной, но не видит надобности в штампе в паспорте, вот и приходится женщине применять манипуляции. Начальник по привычке наваливает на подчиненного кучу обязанностей, а тот, бедняга, боится перечить. Уже сил нет терпеть! Сказать напрямую боится, и снова на помощь приходит хитрость. Ребенок понимает, что надо поступать в институт, но лень учиться, и родители пускают в ход разные увертки. Мы постоянно в ежедневной речи используем приемы манипуляции, даже не понимая этого. Иногда мне кажется, что вообще без манипуляций мы не можем и шагу ступить. Все мы регулярно становимся немножко фокусниками.

Манипуляции возникают, потому что не бывает стопроцентного совпадения у сторон во времени и в желаниях.

А надо ли вообще разбираться в правилах манипуляций? Или пусть идет, как идет? Однако мы вступили в век психологической грамотности. Мы стали по науке строить отношения и по правилам устраиваемся на работу. Во всех этих аспектах человеческой жизни манипуляции необходимы. Их грамотное применение или отклонение при необходимости сделает нашу жизнь более полноценной, а общение с людьми приятнее.

Я, в свою очередь, вижу свою задачу в том, чтобы растолковать читателю, когда манипуляции бывают полезными, а когда становятся вредными. Как надо умело пользоваться первыми и как остерегаться вторых. Конечно, мои рассуждения – всего ли один из взглядов на эту проблему. И вам решать, что вам подходит, с чем вы соглашаетесь, а что резко отрицаете.

Если мы не можем справиться с ситуацией напрямую, мы незаметно для себя становимся фокусниками и применяем манипуляции.

Глава 1. Формула полезной манипуляции

Манипуляции были всегда. Это не новое изобретение современных психотехников, которые разрабатывают методики повышения уровня продаж. В одной русской народной сказке я обнаружила потрясающую формулу манипуляции. Предлагаю вам ее подробный разбор. Именно такими искусными приемами меняется формула, и объект манипуляции **сам хочет делать то**, к чему подталкивает его манипулятор.

Герой сказки Иван меньшой – разумом большой оказался жертвой завистников, царских министров, которые пожелали известить Ивана и отправили его на невыполнимые задания. Поиски необходимых диковинок привели его к Бабе Яге. Следует отметить, что Баба Яга из именно этой сказки сильно отличается от общепринятого образа. У нее нет помела, и живет она не в избушке-развалюшке на курьих ножках, а в особняке на двенадцати каменных столбах. И, вдобавок, она не одинока – у нее есть сынок, Змей Горыныч. Именно он владел диковинками, за которыми послали Ивана. Всех, кто прежде посягал на собственность Змея, грозный хозяин пожирал вместе с их запыхавшимися одежками. Вероятно, Бабе Яге самой надоело людоедство свое отпрыска, ибо по причине его свирепости семья жила в абсолютной изоляции, даже «волк не прорыскивал, сокол не пролетывал», а уж пиров и подавно не устраивали. Скукотища эта вынудила Бабу Ягу измениться, помудреть, и она взялась подсобить путнику, для чего спрятала его в погреб.

Далее она начинает совершать поступки, которые на первый взгляд могут показаться противоестественными для заботливой мамы.

Сынок заявляется домой после разбоя и, несмотря на усталость, первым делом замечает, что в их доме запахло неприятельским русским духом.

– Что ты, сынок, – притворно запела мамаша. – Это ты, сыночек, по свету летал, русского духа нахватался.

То есть раньше он по Руси летал, города и царства разорял, на честных людей нападал без всякого запаха, а теперь вдруг запах. Наглая ложь! Но сынок и глазом не моргнул, не возмутился, мол, мам, хорош лапшу на уши вешать. Он покорно согласился с маминой наглостью и, сев к столу, принялся налегать на сытный ужин. Из этого эпизода ясно, что между мамой и сыном давно установились доверительные отношения.

После ужина она предложила ему поиграть в карты, в дурака, чтобы развеять скуку монотонной жизни. И торжественно вывела из погреба припрятанного гостя с ароматом «Русский дух». Предварительно она взяла с сына слово, что тот его не проглотит на десерт. Сын так обрадовался компании, что ни звуком, ни взглядом не упрекнул маму в том, что та его полчаса назад обманула. Он только провозгласил свои условия игры: победитель съедает побежденного. Понятно, что хозяин был уверен в своей непобедимости и правила на скорую руку сляпал под себя.

Но у мамы были совсем иные намерения, и она применила еще одно откровенное мошенничество: стала гостью подыгрывать. Хотя во всем остальном всячески выказывала уважение к сыну, не пилила его, не дергала, даже не подшучивала над ним и всячески подчеркивала, что он в доме хозяин. (Что, по большому счету, тоже было неправдой).

Правило № 2 успешной манипуляции: демонстрировать уважительное отношение к объекту манипуляции.

Иван выиграл у Змея три раза. Должно было последовать поедание хозяина, но Баба Яга почему-то не забеспокоилась. Зато как взволновался грозный Горыныч! Казалось бы, что ему, злодею, стоило нарушить слово и сожрать наглеца. Но ничего подобного не произошло. Он

оказался человеком честным и от слов своих не отказался. Он бросился маме в ножки и стал слезно просить: «Мама, упрости гостя меня не есть!»

Представляю эту трогательную сценку: здоровый детина формата богатыря Ивана Поддубного пускает слюни и вызывает к помощи хрупкой женщины. Почему же он это сделал? Да потому! Вот она, отгадка, почему Змей Горыныч позволил маме осуществить весь этот плохо спрятанный обман: ему самому надоело слыть грозным пожирателем добрых молодцов, однако устойчивый имидж злодея – что добрые люди-то скажут! – не позволял ему самовольно превратиться в добродушного и гостеприимного хозяина. Именно на этом построена данная манипуляция: оба, мать и сын, очень хорошо друг друга знают, а поэтому понимают смысл происходящего и разыгрывают данную сцену и для гостя, который потом всему миру расскажет о своих подвигах, и для самих себя, чтобы каждый остался в своей роли.

Как часто в жизни люди бывают заложниками своего статуса, характера, образа, имиджа! Как нужна им бывает подобная манипуляция мудрой Бабы Яги. Я в своей психологической практике частенько выдумываю такие структуры, чтобы помочь клиентам, о чем расскажу позже. А сейчас вернусь к сказке, чтобы показать, что из всего этого домашнего жульничества получилось.

Успешная манипуляция позволяет сохранить статус и имидж, для того, чтобы ее объект смог, не выходя из роли, совершить непривычный, но необходимый поступок.

История закончилась блестящим финалом. Иван получил вожаемые диковинки. Змей Горыныч сознался, что эти безделицы давно ему уже надоели, но не предоставлялось возможности от них избавиться, а выбросить-то жалко. Зато теперь освободилось место, и у него есть повод организовать новый масштабный поход за трофеями. Баба Яга получила возможность организовать пир на весь мир и повеселилась вволю. Все трое получили море положительных эмоций, от которых самооценка каждого резко полетела вверх. Каждый в этой истории оказался героем.

Формула Бабы Яги – это такая манипуляция, в которой всегда участвует больше двух человек, но направлена она на достижение одной конкретной цели.

Манипуляции Бабы Яги были хорошо обдуманы, тщательно спланированы, и благодаря этому реализовалась формулировка: я хочу, чтобы ты захотел. Змей Горыныч давно был не против изменить привычный образ жизни, и поэтому **захотел** оставить в живых нежданного гостя и устроить для любимой мамы праздник.

Для того чтобы спланировать манипуляцию по данной формуле, должны присутствовать следующие компоненты:

- – уверенность в себе;
- – хорошее знание партнера, объекта вашей манипуляции;
- – четкое понимание ситуации,
- – поставленная цель;
- – расчет выгод, которые извлекут все участники манипуляции;
- – доверительные отношения;
- – умение договариваться.

Казалось бы, все очень просто. Но парадокс заключается в том, что самые простые вещи как раз сложно осуществить. В жизни мы очень часто пытаемся провернуть подобные манипуляции, но при этом не задумываемся, а поставлена ли цель, а четко ли мы понимаем ситуацию. Иногда эти фокусы удаются сами собой, спонтанно. Но чаще всего они не получаются, и тогда вместо позитивной манипуляции мы обретаем скандал, конфликт, а то и крах всей жизни.

Я постараюсь представить вам разнообразные жизненные ситуации, чтобы показать, почему возникают неудачи, какие необходимые компоненты для манипуляции отсутствуют. Часто манипуляции срываются из-за того, что человек в себе не уверен, а потому начинает суетиться, сам не может удержать паузу нужной длины. Или предательская дрожь в голосе выдает незатейливый обман, и вся конструкция летит в тартарары. Очень часто в супружеских парах со стажем теряется уважение друг к другу, и тогда мудрая формула Бабы Яги, направленная на взаимную пользу, превращается в подлую подставу.

Поэтому, прежде, чем затевать подобную манипуляцию, загляните в себя и честно себе скажите, есть ли все у вас все выше перечисленные компоненты для постановки спектакля. Только тогда можно быть в полной уверенности, что ваша манипуляция принесет пользу всем. В противном случае последствия могут быть печальными.

Но если каких-то из перечисленных компонентов у вас нет сегодня, то они непременно появятся после прочтения этой книги, потому что прямо сейчас мы будем развивать и тренировать различные навыки, которые понадобятся не только для осуществления манипуляций, но и для того, чтобы стать более успешными в жизни.

Мы начнем наши тренировки с необходимого навыка. Это – **умение слушать**. Этот навык поможет не только в манипуляциях, но и в общении в целом.

Практикум: как научиться слушать.

Для начала надо научиться слушать себя, то есть, говоря заумным языком, открыть аудиальный канал восприятия информации. Для этой цели хороши все виды работы со словом.

Очень полезно читать вслух отрывки литературных произведений и также вслух пересказывать их близко к тексту. Этим делом занимаются, как правило, школьники, а люди взрослые воспринимают это занятие как недостойное себя. А зря! Пересказ текстов развивает речь, память и очень полезен тем, кто часто выступает перед аудиторией. Особенно полезно практиковать пересказ литературных, высоко художественных текстов тем, кто страдает употреблением слов-паразитов.

Если вам не хочется впадать в школьное детство, можно впасть в юность и начать декламировать стихи. Юности свойственно стихотворчество, когда рождаются первые чувства, и их полет застывает на бумаге в нервных строчках. Кто не сочинял стихов в семнадцать лет! Сейчас я не предлагаю вам сочинять стихи, я предлагаю вам учить их наизусть. Это тоже очень хорошо развивает умение слушать. Прекрасно для этих целей подойдет «Евгений Онегин» Пушкина. Легко читается, легко воспроизводится.

Понимаю, что стихи – весьма специфическая форма литературы, далеко не всеми любимая. Тогда учите песни, но только со всеми словами. Вам медведь наступил на ухо? Не можете ни куплета повторить, не используя технику караоке? Ох, как все запущено! Караоке, увы, навык слушания не развивает. Пение под караоке – дело хорошее, но для другого: для снятия стресса, что тоже помогает приходить в себя после бомбежки манипуляторов.

Для того, чтобы научиться слушать себя, можно заняться принципиально другой работой со словом – учить иностранный язык. Помимо развития обозначенного навыка, эта деятельность даст возможность убить сразу много зайцев, например: провести время в приятной компании, получить повышение по службе или перейти на другую работу, где требуется иностранный язык. Можно пойти на курсы, а можно просто купить разговорник и выучить сотню-другую фраз перед очередным путешествием. Представляете, путешествуете вы по Европе на автобусе, и в каждой стране заводите разговор на языке аборигенов? Ваши соседи по автобусу будут восхищены! Но, главное: вы будете вслух повторять слова, слушать себя и разминать аудиальный канал восприятия информации.

Размявшись немного, мы можем перейти ко второму этапу развития навыка общения: слушать партнера. Мы потренируем прием понимающего, или активного, слушания. Люди, работающие в сфере продаж, наверняка этот прием знают и успешно применяют его в своей профессиональной деятельности. Но, как я часто замечала по своей психологической практике, людям не приходит в голову, что этот прием можно применять в жизни.

Прием заключается в том, что вы повторяете слова вашего собеседника и уточняете их вопросом: ты вот это сказал, я тебя правильно понял?

Вы можете потренировать прием понимающего слушания с хорошим другом, во время чаепития, или за бокалом пива. Предложите своему другу этот прием как игру. Скажите: давай поиграем в игру «я тебя правильно понял». Выглядеть это будет примерно следующим образом: ваш собеседник будет вам что-то рассказывать, а когда он сделает небольшую паузу, вы повторите смысл его повествования, добавив вопрос: я тебя правильно понял?

Умение слушать позволяет совершить успешную манипуляцию, в которой выигрывают оба партнера.

Когда мы практикуем этот прием на занятиях в нашем центре «Счастливая семья», наши семинаристы убеждаются, как часто в общении мы вкладываем разный смысл в одни и те же слова. Произносим одни слова, а подразумеваем различные понятия. Вот где фокусы-то!

Прием понимающего слушания позволяет произносимое и подразумеваемое привести к единому знаменателю.

Во время тренировки этого приема выясняется, как сложно слушать другого человека. Для того, чтобы повторить его слова, надо сосредоточиться, надо быть внимательными, надо настроиться на волну собеседника. Это требует определенных усилий, а мы далеко не всегда хотим напрягаться.

Одна моя знакомая как-то раз с улыбкой пересказала телефонный разговор, который произошёл между ее мужем и тетей. Тетя позвонила и, услышав в трубке мужской голос, решила, что это сын. И вытараторила следующий текст: «Петечка? А мамы нет дома? А ты как? В институте учишься? Мама здорова? Все хорошо? Ну, слава Богу, передавай привет». И все это без единой паузы, без обратной связи слушателя. Муж, который даже не успел открыть рта, недоуменно покрутил в руках трубку. Поговорили, называется!

Прием понимающего слушания не позволит спутать мужа с сыном.

Вы можете потренировать этот прием на даче, с друзьями, или с родственниками за семейным ужином. А не получится тренировка, приходите к нам: попрактикуемся вместе!

Возможно, вам показалось, что этот прием надуман и в жизни его трудно воспроизвести. Когда я впервые узнала о нем в институте, я вообще подумала: какая чушь, мне в жизни никогда это не пригодится. И представьте себе, пригодилось буквально на следующий день. Расскажу эту поучительную историю.

Две мои подруги кошмарным образом поссорились из-за какого-то пустяка, примерно, как у Гоголя поссорились Иван Иванович с Иваном Никифоровичем. Но я-то с ними не поссорилась! И мне по-прежнему хотелось общаться с ними обеими. Но когда я встречалась с одной, она выливали мне ушаты брани на вторую, и я чувствовала себя в глупом положении. И вот после занятий, наполненная новыми знаниями, я встретила с одной из этих девушек, и она начала мне жаловаться на вторую свою подругу. Я время от времени вставляла: «Ты сказала то-то и то-то, я тебя правильно поняла?» Да, обрадовано кивала моя подруга и снова продолжала жаловаться. Так мы проговорили часа четыре. Она высказала все, что накопилось у нее на душе, я при этом не сказала ни единого слова от себя и ни чем себя не опорочила. При этом я поддержала активную беседу. И все это благодаря волшебному приему активного слушания!

Прием активного слушания помогает вашему собеседнику раскрыться в полной мере.

Надо сказать, что после этой длинной беседы моя подруга перестала жаловаться на свою обидчицу. То же самое я проделала со второй подругой, дав ей возможность выговориться до конца. После этого мое общение с обеими стало гораздо более комфортным.

Однако мы отвлеклись от нашей основной темы – манипуляций. Далее я предлагаю вам рассмотреть, в каких конкретных ситуациях мы можем применить формулу мудрой Бабы Яги.

Глава 2. Я хочу, чтобы ты захотел

Выше мы перечисляли необходимые условия, благодаря которым формула успешной манипуляции воплощается в жизнь. Одно из них – четкое понимание ситуации.

Герой нашей следующей истории очень хорошо осознавал, что происходит вокруг него, быстро сориентировался в расстановке сил и составил план полезной манипуляции.

Алексей работал в небольшой компании. Его шеф, Дмитрий, он же хозяин фирмы, – милейший человек, грамотный специалист. Алексею нравилась его работа, его устраивала зарплата. Было одно неприятное обременение: брат шефа. Брат, назовем его Сергей, мягко говоря, к работе был совершенно неприспособленный. С детства уж так повелось в этом семействе, что старший все время младшего тянул за собой. И в школе за него уроки делал, и в институте ему свои шпаргалки передавал. Тянул и за уши, и за волосы, и за руки, и себе на плечи взваливал. Когда старший, Дмитрий, открыл свое дело, было само собой разумеющимся, что Серегу тоже куда-нибудь пристроят. Мама братьев в этой же фирме вела всю бухгалтерию. Младшего назначили замом. А как иначе? Ведь семейный бизнес!

Буквально через неделю после того, как Алексей начал работать, он вник в ситуацию и убедился, что угроза исходит от тихого с виду младшего братца. Сергей при всем при том был о себе очень высокого мнения. Он мнил себя профессионалом высшей лиги и постоянно рвался в бой, все время стремился показать, что он самый что ни на есть гигант русского бизнеса.

Он перехватывал контакты своего брата, назначал встречи и устраивал переговоры. Но ни одной договоренности он так и не достиг. Мама братьев, разумеется, видела, что из-за младшего сына фирмы терпела убытки, но она свято верила в могущество старшего, который сумеет эти убытки перекрыть. Регулярно Дмитрий вспыхивал, кричал, что этого дармоеда он кормить не намерен, и пусть тот катится на все четыре стороны. Но мама каждый раз умоляла его сменить гнев на милость. Ну что поделать – не удался сыночек. Ведь в семье – не без уродца. Он матери дался уж больно тяжело, болел сызмальства, слабенький был. Да и сейчас не больно-то силен. Куда же он денется?

Апогеем стала встреча Сергея с одним постоянным клиентом, в результате которой клиент заявил, что больше с этими придурками, имея в виду всю фирму Дмитрия, работать не собирается. Шеф орал полдня, мама успокаивала старшенького и заступалась за младшенького. Алексей понял, что ему пора выступать. Ведь процветание фирмы являлось его кровным интересом. Он вовсе не хотел, чтобы из-за братолюбия шефа его кошелек отошел.

Алексей проявил очень важное качество для позитивного манипулятора: он правильно выбрал время для своих действий. Отсюда вытекает следующее необходимое для полезных манипуляций правило:

Правило № 3 успешной манипуляции: запастись необходимым терпением и выдержать паузу.

На другой день, когда страсти более или менее улеглись, он подошел к боссу и предложил ему:

- А давай твоему брату дадим конкретный участок работы.
- Ты что? Этот придурок все испоганит.
- Не испоганит. Мы дадим ему такой участок, который не будет мешать делу. Мы его нагрузим дополнительными обязанностями и выведем его из основных дел.

Дмитрий наострил уши.

– Ты что-то хитрое придумал?

– А вот придумал, – сказал Алексей и изложил шефу свой план.

Сергея назначают директором по пиару. Ему поручат изучать Интернет и находить, с какими сайтами обмениваться ссылками, на каких сайтах давать рекламу. Ему также предназначалась торжественная обязанность изучать рынок бумажных рекламоносителей. Дмитрию план понравился, хотя некоторые сомнения у него оставались.

– Думаешь, сработает?

– Все зависит от того, с каким значением ты преподнесешь ему новую должность, – заключил Алексей. – Главное, побольше раздувай щеки от важности, когда будешь брату излагать должностную инструкцию.

Шеф так и сделал. Поддал больше басистости в голосе, добавил торжественной интонации, подчеркнул, что от работы брата будет зависеть продвижение их фирмы на рынке, а в нагрузку посулил, что будет отправлять его на презентации. Сергей с удовольствием заглотнул наживку.

Он обложился журналами, газетами и погрузился в Интернет. Так как толковых советов от него никто не ждал, все эти задания дублировали другие сотрудники фирмы. И что вы думаете? Через несколько месяцев формула Бабы Яги сработала и в пользу несмышленного брата. Он разобрался в Интернете и нашел несколько порталов, благодаря которым продажи их компании поднялись практически на высоту Эвереста. Он научился так молотить языком на презентациях, что об их фирме пошла хорошая слава в деловых кругах. Выиграли все. А больше всего за слабенького сынка радовалась мама.

В результате целенаправленных мудрых ходов Алексея несмышленный брат мобилизовался и захотел приносить пользу компании брата, захотел совершать общественно полезные действия. Главный манипулятор, Алексей, добился своей главной цели: он сохранил свое хлебное рабочее место и свои действия твердо вел в намеченном направлении.

В данном случае мы ведем речь об осознанных манипуляциях. Они заранее продумываются, они осуществляются по заранее подготовленному плану и завершаются успехом.

Чем лучше продуман план манипуляций, тем больше дополнительных выгод, помимо основной цели манипулятора, получают все участники процесса.

История, которую я привела, очень типична для офисной жизни. Уверена, что многие читатели по примеру Алексея смогут организовать свою собственную карьеру. Ведь на работе мы проводим большую часть дня, и это время должно быть проведено с максимальным комфортом для личности.

Продолжим далее рассматривать, в каких еще ситуациях нам поможет формула мудрой Бабы Яги.

Глава 3. Как избавиться от вредных привычек

Манипуляции Бабы Яги идеально подходят, чтобы помочь близкому человеку справиться с какой-нибудь зависимостью. Разумеется, в нашем повествовании мы ведем речь о зависимостях в ограниченных размерах, когда они еще не превратились в болезнь, излечить от которой может только специалист. Мы будем говорить о тех легких формах зависимостей, которые в той или иной мере свойственны многим людям.

Пожалуй, наиболее распространенная зависимость – это табачная.

Как отвадить от сигареты

Всем хорошо известно, как трудно бросить курить. Считанным единицам удается сделать это самостоятельно, с помощью своей собственной сильной воли. Но далеко не каждый человек обладает нестигаемым характером, закаленным круче самой лучшей стали. Почему же так сложно расстаться с сигаретой? Есть множество причин, которые навеки привязывает сигарету к человеку, я не буду углубляться в эту тему. Я коснусь только одного аспекта курения, который непосредственно пересекается с нашей темой. Сигарета всегда готова для поцелуя, она безотказна и никогда не пилит. Она удовлетворяет базовую потребность человека в получении внимания. Стало грустно – пошел, пообщался с сигареткой, получил поцелуй. Понервничал – поиграл с сигареткой пальцами, то есть получил новую порцию общения. Сигарета – фактически живое существо: она зажигается, она меняет форму, она двигается. И всегда молчит!

Если мы хотим избавиться от курения, надо подумать о том, чем его заменить. Многие, бросающие курить, подсознательно заменяют курение едой, поэтому стремительно набирают вес. Сигарету можно заменить разными вещами. Одна из таких замен: внимание окружающих. Замечательно, если курильщик может обратиться к кому-то: знаешь, мне нужно больше твоего внимания, целуй меня как можно чаще, и тогда я перестану курить. Тогда никакие манипуляции не понадобятся! Но такие ситуации в жизни представить практически невозможно. Поэтому приходится осуществлять формулу мудрой Бабы Яги.

Вот так мы и подступили с одной моей клиенткой. Назовем ее Татьяной.

(Сразу оговорюсь, что все истории, которые я привожу в книге, подлинные, но имена и биографические факты я тщательно меняю, чтобы никто не смог узнать реальных людей. А если вы кого-то все-таки узнали, уверяю вас: это совпадение.)

Для того, чтобы избавить ближнего от курения, нужно придумать, чем заменить сигарету.

Прежде, чем приступить к делу, мы тщательно проанализировали с Татьяной, а что же происходило вообще в их семье. Мы подметили, что их брак, который к тому моменту подошел к отметине в семь лет, уже превратился в рутину. Татьяна сетовала на недостаток внимания к себе со стороны мужа, но и сама она не вкладывала в эти отношения столько души, как это было в первый год их знакомства. Она увязла в паутине ежедневных дел, погрязла в бытовухе и стала относиться к мужу, как предмету мебели, с которого надо каждый день вытирать пыль. Милые ежедневные поцелуйчики практически исчезли из жизни! Я объяснила Татьяне, что с помощью манипуляций она сможет не только мужа отучить курить, но и освежит их отношения.

Ее муж Николай, как и многие другие курильщики, был совершенно не против того, чтобы избавиться от вредной привычки, но у него это никак не получалось. Он не единожды давал клятву, что с понедельника начнет здоровый образ жизни, но держался максимум до четверга, а чаще всего уже в среду начинал нервничать и курить одну за другой. Наконец он пошел на крайнюю мере: закодировался от курения.

Кодировка прошла успешно, курить он перестал, но вместе с парами сигаретного дыма из его жизни ушло многое другое. Он стал мрачным, раздражительным, начал отпускать злобные шутки в адрес подчиненных, а на жену вообще перестал обращать внимания. Приходил домой с работы, тупо упирался в телевизор, а потом заваливался спать и со словами «очень устал» отворачивался к стенке.

Жена осторожно выразила недовольство переменами в жизни мужа:

– Знаешь, Коля, раньше у тебя был только один недостаток, а теперь их у тебя тьма.

Коля на это покрыл ее нелитературной бранью. Супруга очень расстроилась, даже заплакала, а он опять не заметил.

Так прошел месяц. И за это время обнаружилась еще одна неприятность: резко снизился объем продаж – Николай занимался продажей строительных материалов. Супруга Татьяна с ужасом поймала закономерность: все неприятности начались после его кодировки. Что они там наковыряли в мозгах ее любимого мужа? Она уж не чаяла, когда он снова начнет курить. К счастью, это случилось месяца через полтора, когда на работе у них произошел сабантуй. Под рюмашку коньяка Николай незаметно для себя выкурил и сигарету.

После этого случая он стал курить больше обычного – если раньше на день хватало пачки, то теперь к ужину он уже распечатывал вторую. На робкое замечание супруги Николай недовольно ворчал:

– Сам знаю, сколько мне курить.

Именно в тот момент Татьяна и обратилась ко мне.

Мы шли постепенно, ставя промежуточные задачи. Сначала мы сократили количество выкуренных сигарет за день. Потом перевели Николая на более легкие сигареты. Потом и количество легких сигарет удалось сократить. А когда он стал выкуривать полпачки, он сам заявил, что теперь намерен бросить курить. И бросил! Правда, Таня все время держала руку на пульсе и применяла разные маневры.

Позитивная манипуляция предполагает, что манипулятор усиливает внимание по отношению к объекту своей манипуляции.

То она «нечаянно» прольет ему суп на руки в тот именно момент, когда он потянется за сигаретой. То она вдруг прыгнет ему на колени и начнет демонстрировать новое нижнее белье, когда нераскуренная сигарета уже у него в зубах. То по ее наущению дети начнут тянуть папу к компьютеру. Свекровь тоже была включена в процесс и звонила с неотложными просьбами в самый подходящий для курения момент. Даже собака, лохматый рыжий спаниель, был в деле и бросался лизать руки хозяину, когда тот вынимал из пачки новую сигарету. Татьяна подключила и сотрудников Николая. Они тоже придумывали всем миром отвлекающие маневры, от чего все получали огромное удовольствие, и сами заметно сократили количество потребляемых сигарет.

Безусловно, Николай замечал уловки супруги. Но, как Змей Горыныч в сказке не пытался докапываться, откуда на самом деле доносится ароматный русский дух, так и Николай не бунтовал, когда Татьяна в очередной раз проливали ему на руки чуть тепленький компот.

В итоге этой формулы выиграли все: Николай бросил курить, в отношения супругов вернулась слегка подзабытая нежность, и на работе у Николая коллектив стал более дружным.

Как сократить количество спиртного

Я подчеркиваю, что в данном тексте не идет речь об избавлении от алкоголизма, потому что это отдельный, очень сложный процесс, который не укладывается в рамки нашей темы. Речь может идти только о сокращении количества спиртного вашего партнера, если вы считаете, что с этим наблюдается заметный перебор. К абсолютной трезвости я тоже не призываю, потому что уверена, что бокал хорошего вина за субботним ужином только укрепляет любовь и дружбу.

Собственно, действия в данной ситуации будут такие же, как и в предыдущем примере: хитрые отвлекающие маневры.

Моя клиентка, назовем ее Маша, была огорчена тем, что ее друг каждый вечер выпивал по три бутылки пива. Она считала, что это много, но ее друг был абсолютно с ней не согласен. Все прямые методы воздействия провалились с треском. Она просила, умоляла, приводила медицинские аргументы. Ругалась и скандалила, грозила разрывом. Ничего не действовало! Тогда в ход пошли хитрости. В качестве отвлекающих маневров были использованы друзья. Маша с ее другом чаще стали ходить в гости, а ездили туда на его машине, и он был за рулем, с чем охотно соглашался. Соответственно в дни выездам спиртного не употреблялось ни капли. Стали к ним в дом чаще навещаться друзья. В такие дни, разумеется, выпивалось пиво, но Маша внимательно следила за дозами друга и незаметно «убавляла» содержимое бутылок. Занятые оживленной беседой, друзья не замечали, что Маша остатки из бутылок незаметно отправляла в раковину.

К сожалению, в этом случае дело до логического завершения не дошло. Маша была деловой женщиной, увлеченная собственной карьерой. Ей не захотелось тратить силы, время и фантазию на то, чтобы отвлекать друга от пива. На ее примере я окончательно убедилась в том, что конструктивная манипуляция требует больших моральных вложений самого манипулятора. Ее невозможно осуществить мимоходом, левой пяткой, безрассудно, походя.

Манипуляции с уменьшением спиртного приводили к позитивному результату в тех случаях, где были большие семьи: имелись дети, домашние животные, бабушки. К манипулятивным приемам также подключались другие близкие родственники. Чем больше привлекается народа, тем быстрее приходит желаемый результат. Подчеркну, что в наших экспериментах, а провели мы их немало, результат всегда достигался без капания на мозги, без чтения лекций и моралей, одними только хитрыми отвлекающими маневрами.

Манипуляции, направленные на позитивный итог, сопряжены с большой душевной работой самого манипулятора. Иначе результат не будет достигнут.

Как излечить от трудоголизма

Прежде чем приучить своего ближнего к тому, что не надо сутками пропадать на работе, важно проанализировать, а почему он, собственно, там пропадает. На мой взгляд, есть две глобальные причины. Первая – излишнее увлечение материальными ценностями. Вторая – нежелание быть дома.

Совершенно бесполезно убеждать собеседника, что материальные ценности не главное. Совершенно бесполезно командовать и требовать: чтобы после восьми на работе не смел задерживаться. И уж совсем глупо решать за другого: ты устаешь, ты так много работаешь, тебе нужен отдых. На все эти совершенно справедливые замечания каждый трудоголик найдет тысячу логически обоснованных возражений. Больше того: чем больше будет таких наездов, тем сильнее у трудоголика закрепится нежелание быть дома, и тогда первая причина трудоголизма, увлечение материальными ценностями, прочно сольется со второй.

Если на работе гораздо интереснее, чем дома, человек будет находить множество веских причин, почему ему надо там задержаться. Трудоголик сам себя в этом убеждает, так что докопаться до истины очень сложно. Он свято верит в том, что в течение рабочего дня слишком много офисной суеты, лишних телефонных звонков, а вот после шести, когда все уgomониться, тогда можно, наконец, сосредоточиться и прописать важный документ. Ему и в голову не придет, что вместо этого он весь вечер просидит, тупо разглядывая бумажные завалы на собственном столе. Человек, погруженный в свой трудоголизм, таких вещей не осознает. Это должен осознать тот, кто понимает, что партнер слишком много работает и с этим надо что-то делать. Иначе и до инфаркта недалеко. Инфаркт в сорок лет стал весьма распространенным явлением среди любителей много работать.

Тяжело признаваться в том, что ваш родственник засиживается на работе потому, что дома не интересно. Признавая это, человек неизбежно приходит к выводу, что необходимо что-то менять в себе, в своей жизни. На самом деле довольно часто так случается, что позитивная манипуляция предполагает предварительную работу над собой. Вспомним автора нашей формулы Бабу Ягу: она тоже поменялась. Прежде она была злой и вредной людоедка, которая всех прохожих молодцов перемалывала еще крепкими зубами. Но потом она поняла, что с таким характером обрекаешь себя на одиночество. И стала любезной, вежливой и гостеприимной.

Если мы хотим избавить ближнего от трудоголизма, надо создать дома комфортную атмосферу, чтобы ближнему захотелось спешить домой.

Какова бы ни была причина, в любом случае исцелять от трудоголизма необходимо, используя пошаговую стратегию. Как и во всех других случаях зависимостей, прямые уговоры не дадут плодов. Трудоголик всегда найдет, что возразить своему оппоненту. Ты ведь кофточку хочешь? А для нее надо поработать! Или: чтобы у нас была стабильная клиентура, я вынужден ходить со своими клиентами ужинать в ресторан. Или: сейчас у меня срочный проект, потерпи немного.

Но один срочный проект завершается, а ему на пятки наступает второй, такой же срочный и важный. Между тем, каждый разумный человек, да и сам трудоголик тоже, понимает, что время для отдыха и перерывов необходимо. Поэтому манипулятор вновь бросается в бой: фантазия, внимание, терпение. Покой нам только снится! Взамен интересной и важной работы трудоголику надо предлагать разнообразный и интересный досуг в доме либо вне его. А лучше и то, и другое.

Трудоголизм излечим, в этом меня постоянно убеждает моя собственная психологическая практика. А в качестве доказательства своего тезиса я приведу один любопытный случай.

Две стороны одного трудоголизма

Аня была самоотверженной и верной женой. Она во всем и всегда потакала своему супругу, никогда не требовала от него помощи по домашнему хозяйству. Никогда ни с чем не спорила и никогда не применяла целенаправленных манипуляций. Муж приходил домой поздно, усталый и измученный, молча ужинал и заваливался на диван перед телевизором. Или сразу ложился спать, даже без ужина. Анна полностью оградила его от всех бытовых забот. Сама занималась ремонтом квартиры. Когда купили участок, она занялась строительством дома и довела строительство до конца. Муж только молча выделял ей средства. Они давно уже никуда не ходили вместе. Муж терпеть не мог театры, скучал на концертах и утомлялся от гостей. Он много работал, и отдых признавал только один: тупо лежать на диване перед телевизором.

Анна ублажала своего мужа всегда. Даже когда они вместе выезжали на отдых, а это регулярно происходило два раза в год, на Новый год и в середине лета, она не переставала ухаживать за ним и подавала ему еду, которую для него набирала со шведского стола. Муж все это время величественно восседал за столом.

Шло время. Дети подросли, стали требовать меньше внимания, и Анна стала больше уделять времени себе. Она регулярно ходила в фитнес-клуб, где у них сложилась своя женская компашка. Говорили о том, о сем, в основном о девичьем. То есть о мужьях и детях. Но о мужьях чаще.

Большинство женщин, как водится, своих мужей ругали. Лишь одна из них, Марина, мужа своего нахваливала. Он и заботливый, и внимательный, и по дому все делал. То она расскажет о том, что купила шкаф, и муж его сам собрал. Всю сантехнику он сам в доме меняет, никакие слесари не нужны. А как он ухаживал за ней! Каждую неделю водит ее в дорогие рестораны, на презентации и светские тусовки. У нее полный гардероб вечерних платьев! Подруги, распариваясь в сауне, допытывались, как ей это удается.

– Поделись секретом, – требовала Анна, но Марина лишь отшучивалась.

Но однажды, в буфете, где они после процедур выпивали свежевыжатые соки, она раскололась и поведала, что посещала различные психологические тренинги и научилась хитростями приобщать мужчину к домашним делам и побуждать к содержательному досугу.

– Правда, каждый раз столько приходится перед ним плясать! – посетовала Марина. – Хочется плюнуть и послать его. Да я уже давно собрала бы сама этот шкафчик. Если бы он был моим настоящим мужем, я бы не выдержала, надоела бы мне эта волынка.

– Так он тебе не муж? – разочарованно уточнили подружки Марины.

– Ну, любовницам-то они, конечно, горазды угождать, – произнесла с досадой Анна.

– Я особенная любовница. У меня к этому талант. А замуж не хочу. Я замужем была, мне там не понравилось. Я женщина свободолюбивая, независимая. Бизнесом занимаюсь. Сама себя кормлю, сама себя обеспечиваю. Двух раз в неделю общения с мужиком мне вот так, – и она ладошкой показала на полметра выше головы.

– Это же так, – Анна замялась. Ее подмывало сказать «безнравственно», но она постеснялась бойкого язычка Марины.

– Неприлично, ты хочешь сказать? – подхватила ее мысль приткая любовница. – Я же семью не разрушаю. Наоборот, пока он со мной, его семья в полном шоколаде. Я его из семьи уводить не собираюсь, но и других любовниц завести ему не дам. А жена – ну что же, пусть будет и жена. Я не жадная. Поделюсь. Хорошего мужика на одну женщину жалко! – весело заключила Марина.

Но Анну это не убедило.

Прежде, чем приступить к конструктивным манипуляциям, следует задуматься: а не потребуется ли что-то изменить в собственном характере?

– И что же, жена не догадывается, что ее муж налево ходит? – продолжали любопытствовать подружки.

– А меня это не колышет, – пожала плечиками Марина. – Буду я мозг сотрясать на тему, что у них там в семье в их замечательной происходит? Какое мне дело!

– И что, ты никогда не пыталась его от жены увести? – спросила одна из девушек грустно.

– Да он говорит, что моментом уйдет, если я только ему сыночка рожу, да только я ему не верю, и роды в мои планы не входят. У меня ребенок уже есть, мне достаточно. Мне все нравится, как есть.

В этот момент у нее зазвонил мобильный, и на экране телефона высветилась фотография.

– А вот и он, соскучился, зайчик мой, – улыбнулась Марина.

Анна, сидевшая рядом, бросила быстрый взгляд на телефон Марины и окаменела. На экране телефона высветилась фотография ... ее мужа. Марина, между тем, ворковала с ним по телефону:

– Да, милый, я в спортклубе, да, как обычно. Ты во сколько придешь домой? Хорошо, родной, я тебя жду. В магазин заскочишь? Ну, что-нибудь вкусненькое. Ужин я приготовлю. Как обычно. Целую.

И она, довольная и счастливая, положила трубку.

Анна хотела что-то вымолвить, но ее совершенно переклинило. Вчера она проводила мужа в аэропорт в командировку. Сама отвозила его в аэропорт, видела его билет. Правда, теперь она припомнила, что видела этот билет издалека. Она не читала надписей, она не посмотрела, на кого он был выписан, этот билет. Она верила своему мужу. Она гордилась тем, что не уподоблялась другим женщинам, которые выворачивают карманы мужей и суют свой нос в их мобильные телефоны. Она была уверена, что ее муж другой, не такой, он замечательный. А ругала она его для острастки, потому что так полагалось. А оказалось... Она совсем его не знала. Когда Марина рассказывала о своем «муже», ей даже в голову не приходило, что говорят о ее супруге. Это был совершенно другой мужчина! Тот не пропадает на работе сутками, тот никогда не лежит на диване в редкие выходные, тот после работы спешит домой, тот дарит цветы, тот звонит днем и воркует по телефону. Когда ее муж звонил ей, Анне, в последний раз? Да он вообще никогда с ней не ворковал! Он был суров, немногословен, занят работой. Когда она к нему подходила с ласками, он сухо отклонялся и говорил, что не любит телячьи нежности. А тут – в дневное время, этот суперделовой мужчина звонит, без всяких предлогов. И в магазин собирается заскакивать! А она-то, она освободила его от всяких магазинов. Все сама да сама. Она ради него отказалась от карьеры. Ее родители, профессорская чета, преподаватели МГУ, мечтали, что дочь пойдет по их стопам.

– И давно это у вас? – с трудом выговорила Анна. – В смысле, давно вы с этим мужчиной?

– Уже пять лет, – сказала Марина и со смехом добавила: – Столько не живут.

Пять лет? И она даже ни разу ничего не заподозрила? Пять лет она провожала его в командировки, а оказывается, он сбегал из аэропорта и мчался к этой женщине. Вот конспирация-то! Пять лет он в доме у той женщины прибивал полочки и чинил краны, а у своей законной жены только лежал у телевизора. Пять лет ее муж выводил свою любовницу в свет в нарядных туалетах, а у нее, у законной супруги, нет ни одного вечернего платья.

Анна резко поднялась.

– Ты что? – хором спросили подружки.

– Нехорошо что-то стало, – пробормотала она. – Видимо, перепарилась.

И она стремительно ушла, не допив свой сок и не доев низкокалорийный салат.

Избавление от зависимости любой формы требует от манипулятора постоянной и самоотверженной работы.

Она долго бродила по парку, шурша опавшими листьями. Разные мысли приходили ей в голову. Первая мысль – напроситься в гости к Марине, сегодня же вечером нагреть к ней и посмотреть собственными очами, как ее муж притащит из магазина сумки с гостинцами. Но тут же она сама себя остановила: а дальше что? Ведь после этого визита должен последовать развод! Куда она денется с двумя детьми? Она уже давно без работы, без профессии. А привыкла к определенному уровню, к спортклубам, к отдыху за рубежом. И как она будет выглядеть в квартире своей соперницы, где муж прикручивает полочки? Полной идиоткой. Да и муж ли это был? Ведь она видела его мельком, на экране телефона. Да, экран был достаточно большим. Но мало ли бывает совпадений? Просто тот мужчина был похож на ее супруга. Столько на свете двойников. Он просто похож.

Однако внутреннее чутье ей подсказывало: это был ее муж. И та женщина, Марина, совершенно права: нужно потратить гигантские усилия, чтобы сподвигнуть ее мужа на ремонт шкафчика или поход в ресторан. Она когда-то это пробовала и надорвалась. Нет, ее решительно все устраивало. Анне нравилась ее жизнь. И пусть муж пропадает с утра до вечера ... на работе.

На всякий случай, чтобы не беречь себе душу, Анна сменила спортклуб, перестала общаться со своими бывшими подружками. И ее жизнь потекла своим чередом.

Вот такая поучительная история. А вы, уважаемый читатель, делайте выводы сами, какую из сторон трудоголизма вы желаете выбрать для себя и для своих партнеров.

Однако продолжим наш разговор о том, как с помощью манипуляций избавляться от зависимостей.

Как помочь справиться с лишним весом

Это очень деликатная тема, и подходить к ней следует с особой осторожностью. Ни в коем случае нельзя использовать критические замечания, типа: ты толстый, пузо отрастил. Эти замечания лишь вызовут раздражение у человека, потому что нет ничего более обидного, чем критика внешнего вида. Подвергая критике внешний вид другого, мы только спровоцируем конфликт. А вот используя маленькие хитрости, мы сможем не только избежать конфликта, но и подтолкнуть человека с лишним весом на конструктивное поведение.

Методы используются точно такие же, как и в примере про курение. Ловкими увертками создаются такие ситуации, что человек по объективным причинам остается без ужина. Отвлекающими маневрами толстячка отправляют в тренажерный зал или в бассейн. Например, одна из таких уловок: в качестве подарка на день рождения можно подарить клубную карту в пафосный фитнес-центр. Но при этом важно понимать, что наличие клубной карты не гарантирует регулярных походов в спортивный зал. Все равно придется постоянно придумывать хитрости и фокусы, чтобы человек был вынужден этой картой пользоваться, да еще и регулярно.

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.