

КНИГА-ТРЕНАЖЕР

Эвелина Леви

[influence] **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ
ИНТЕЛЛЕКТ** ПОБЕЖДАЙ
БЕЗ МАНИПУЛЯЦИЙ

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ

УМЕНИЕ РЕШАТЬ КОНФЛИКТЫ

САМОДОСТАТОЧНОСТЬ

ЭМПАТИЯ

УВАЖЕНИЕ

ДОВЕРИЕ

ИСКУССТВО
УПРАВЛЯТЬ
ЭМОЦИЯМИ



Эвелина Леви

**Эмоциональный интеллект:
побеждай без манипуляций**

Серия «Практический тренинг»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67102236

Эмоциональный интеллект: побеждай без манипуляций / Эвелина Леви:

АСТ; Москва; 2022

ISBN 978-5-17-138060-1

Аннотация

Отдаем мы себе в этом отчет или нет, мы манипулируем другими или сами попадаем в ловушку манипуляции, общаясь с коллегами и начальством, в отношениях с противоположным полом, родителями и детьми, друзьями, близкими и даже незнакомыми людьми.

Искренние позитивные эмоции, счастливые отношения, удовольствие от жизни – все это невозможно получить с помощью манипуляции. Автор книги рассказывает, что эмоциональный интеллект – это не просто средство защиты от манипуляций. Это ключ к познанию себя, своих истинных ценностей и желаний, а значит – и к управлению своей жизнью.

Понимая свои эмоциональные реакции и управляя ими, мы можем принимать оптимальные решения и выбирать те действия и поступки, которые лучше всего раскрывают наш потенциал.

Эмоциональный интеллект влияет на наше становление как личности, умение общаться и создавать прочные отношения не только в рабочем коллективе, но и в семье, с близкими и друзьями.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Часть I	5
Глава 1	5
Масштабы манипуляции	9
Глава 2	20
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Эвелина Леви

Эмоциональный интеллект: побеждай без манипуляций

Часть I

Манипуляция как явление

Глава 1

Что такое манипуляция?

Каждый из нас – жертва манипуляции.

Каждый из нас – манипулятор.

Да, вы тоже жертва.

Да, вы тоже манипулятор.

Какие эмоции вызывают у вас эти утверждения? Какие ощущения в теле вы сейчас испытываете?

Протест? *Ну вот еще, как я могу быть жертвой? И я не манипулирую, а просто все держу под контролем!*

Дыхание частое, вы слышите свое сердцебиение и готовы прямо сейчас доказать мне, что эта история – точно не про вас. Вас затапливает гнев, потому что я только что нарушила

ваши границы.

Покорное согласие? *Увы, я правда легко поддаюсь на чужое влияние.*

Плечи и взгляд опущены, ваше тело сжато, чтобы занимать как можно меньше места. Вы уже чувствуете вину, соглашаетесь с моим утверждением, как будто я обвиняю вас в проступке, который вы действительно совершили.

Скептицизм? *Ну, не знаю, я просто открыл(а) эту книгу от нечего делать. Ни от каких манипуляций не страдаю и сам(а) не использую. К чему такие обобщения?*

Напряжение в груди, нахмуренные брови. Вы сомневаетесь, что мои слова могут быть правдой. Вы чувствуете в них подвох, вам не нравится, как они звучат.

Я могла бы предложить вам много разных вариантов ответа, от протеста и скептицизма до покорного согласия, но лучше сами на несколько секунд сделайте паузу и прислушайтесь к своим ощущениям.

Мы крайне редко пытаемся разобраться в том, что чувствуем на самом деле, и совсем не слышим сигналы, которые подает нам тело.

Забегая вперед, скажу: это и есть главная причина того, что каждый из нас – жертва и манипулятор в одном лице. И пока мы не научимся быть внимательными к своим эмоциям, это не изменится.

Так почему бы не попробовать прямо сейчас?

Должна признаться: я тоже только что манипулировала

вами. Я предложила вам согласиться с фактами, которые вызывают у вас неприятные эмоции, чтобы сразу заинтересовать темой книги. Фактически я навязала вам переживания, которые никак не входили в ваши планы.

И даже если вы считаете, что мои слова не вызвали у вас никаких эмоций, но все еще читаете книгу, то... манипуляция сработала. Вы попались на крючок эмоций, какими бы они ни были. И кстати, не испытывать никаких эмоций можно только в одном случае – если вы уже умерли.

Пока мы живы, мы испытываем эмоции. Пока мы испытываем эмоции, но не осознаем их и не управляем ими, нас очень легко поймать на такой крючок.

Отдаем мы себе в этом отчет или нет, мы манипулируем другими или сами попадаем в ловушку манипуляции, общаясь с коллегами и начальством, в отношениях с противоположным полом, родителями и детьми, друзьями, близкими и даже незнакомыми людьми.

Манипуляция – это осознанное или неосознанное, но всегда скрытое воздействия одного человека на другого для достижения за счет него собственных целей.

Стать манипулятором или жертвой может человек любого возраста и пола. Уровень образования, дохода и социального положения ни при чем – можно быть нобелевским лауреатом или миллионером из списка Forbes и при этом не уметь строить открытые честные отношения, пытаться контролировать

других людей и самому попадать в ловушку манипуляторов.

Ребенок притворяется больным, чтобы получить внимание и заботу родителей или потому, что ему не хочется идти в школу. Жена обижается на мужа, чтобы получить доказательства его любви. Мужчине приходится отложить собственные дела, чтобы помочь знакомому, потому что отказать неудобно. Пожилая мать винит взрослую дочь или сына за невнимание и вмешивается в ее или его жизнь. Начальник обесценивает работу или угрожает увольнением, и сотрудник, испытывая чувство вины, работает сверхурочно без дополнительной оплаты. Политик обещает своим избирателям золотые горы, чтобы получить их голоса, но забывает о своих обязательствах, как только получает желаемый пост. Реклама убеждает, что лекарство – это то, что нужно, чтобы почувствовать себя здоровым. И мы уже готовы расстаться с деньгами, чтобы получить волшебную таблетку.

Манипуляция – неотъемлемая часть жизни, как личной, так и профессиональной. Она повсюду.

Принять этот факт непросто. Для большинства из нас свобода воли – одна из важнейших ценностей. Признать, что кто-то нагло нарушает ее в угоду собственным интересам, – все равно что согласиться со своим подчиненным положением, отказаться от права выбора и личной свободы.

Признать, что манипуляторы – мы сами, – еще сложнее. Разумеется, есть довольно большой процент людей, которые манипулируют другими вполне осознанно и не испытывают

по этому поводу никаких угрызений совести. Но если вы читаете эту книгу, вы точно не из их числа.

И чем раньше мы признаем, что это так, тем скорее сможем научиться обходиться без манипуляции и не попадаться на уловки других.

Масштабы манипуляции

Представьте себе обычный день Семена, 35-летнего менеджера по продажам в IT компании. Семен живет с женой и 5-летним сыном в спальном районе Москвы, каждое утро отвозит ребенка в детский сад и затем едет на работу в центр города.

За полтора часа дороги он несколько раз успевает послушать новости по радио. Инфляция, падение курса рубля, неблагоприятные прогнозы экспертов-экономистов, трагичные предсказания экспертов-политологов, безысходная статистика экспертов-медиков. 95 % всего, что мы узнаем из СМИ, – это негатив. Если верить новостям, в мире не происходит ничего хорошего. Даже прогноз погоды чаще разочаровывает и подтверждает общий неутешительный вывод: жизнь – боль, она непредсказуема и страшна.

Достаточно сместить фокус внимания с негатива на что-то хорошее, чтобы увидеть, что СМИ представляют картину мира очень однобоко. Но хорошие новости плохо продаются, поэтому изо дня в день нас продолжают накачивать нега-

тивом.

Семен чувствует тревогу за будущее. Ипотека не выплачена, растет число увольнений, а жена опять попросила денег на новые туфли. Еще и в груди неприятно покалывает последнюю неделю...

Страх и тревога, которые для огромного числа людей являются ведущими эмоциями, сопровождаются выбросом гормонов стресса. Мы переходим в режим выживания, собираем все силы для того, чтобы пережить трудные времена. Этот режим очень эффективен на коротких дистанциях, когда нужно избавиться от угрозы, но если верить СМИ, трудные времена не заканчиваются никогда. Значит, расслабляться нельзя. Но и постоянно находиться в состоянии боевой готовности невозможно. Организм очень быстро изнашивается, и в первую очередь страдают сосуды и сердце, не предназначенные для таких перегрузок. Сердечно-сосудистые заболевания – главная причина смертности мужского населения в России. Поэтому умение не попадаться на крючок страха – это вопрос выживания. Вот и у Семена начинается психосоматическое покалывание в груди. Это еще не инсульт, но, как говорится, осадок остался.

Манипуляция удалась.

Семену попадается реклама нового кроссовера – мощного, стильного и комфортного. Его седану уже пять лет, и пора решить, что делать дальше: вкладывать деньги в ремонт

или менять его на новый автомобиль. Покупка машины – это еще один кредит в дополнение к ипотеке, а ситуация и так нестабильная. Но Семен уже видит себя за рулем блестящего черного кроссовера. Он чувствует себя сильным и уверенным, его статус в собственных глазах резко повышается. Он еще не принял окончательное решение о покупке, но семя этой идеи посеяно и вскоре прорастет. Новый автомобиль не избавит Семена от тревоги, с которой он живет постоянно, но сейчас ему кажется, что именно этого ему не хватало.

Манипуляция удалась.

Уже подъезжая к работе, Семен получает смс от коллеги Виктора, который проспал и просит Семена прикрыть его перед начальством. Семен чувствует раздражение. Виктор часто опаздывает, уходит на больничный в самые ответственные месяцы, на него нельзя положиться. Семену часто приходится помогать ему и, как сейчас, врать руководителю, что Виктор отошел с рабочего места. Но он свой парень, общительный, дружелюбный и веселый. Семену неудобно подставлять его, поэтому он соглашается.

Манипуляция удалась.

В конце рабочего дня начальник вызывает Семена и хвалит его за удачный проект. Это успех, Семен – незаменимый сотрудник, и вообще, вся компания держится только на нем. Конечно, как только будет возможность выбить премию или

поднять зарплату, он добьется для Семена достойных условий. Но сейчас не лучшие времена, все кругом терпят убытки, а конкуренция на рынке труда растет. В общем, придется ему взять дополнительный проект, а там видно будет. Семен соглашается, хотя для него это означает сверхурочные часы и новый стресс. Но в конце концов, кто, если не он? Тем более начальник обещал премию.

Манипуляция удалась.

По дороге домой Семену звонит жена и говорит, что забронировала путевки на море. Семен понимает, что из-за отпуска покупку машины придется отложить еще на несколько месяцев. Он чувствует злость и срывает ее на жене: она мало зарабатывает, но много тратит, ему приходится все тянуть на себе. У него новый проект, куча работы, еще и сердце прихватывает, а она совсем этого не ценит. Жена чувствует вину и страх за здоровье Семена. Она готова отказаться от идеи отпуска.

Манипуляция удалась.

Тем временем реклама продолжает убеждать Семена, что, как только он сядет за руль нового кроссовера, все негативные эмоции исчезнут сами собой...

У Семена – обычная жизнь. За этот день он ни разу не встретился со злостными манипуляторами, откровенными

абыюзерами и нечестными дельцами, которые пытались бы нажиться за его счет. Он просто ехал в машине, слушал новости и работал. Ему кажется, что все его решения он принял сам, однако в течение дня он четыре раза поддался на манипуляции других и один раз выступил в роли манипулятора сам.

Семен живет на автомате, не задумываясь о причинах собственных эмоций. Его тревога появляется из-за негативных новостей, которые он воспринимает на веру и не подвергает критическому анализу. В отношениях с коллегами и начальством его границы нарушают, но чувство вины и неуверенность в себе не дают ему отстоять свои права. Дискомфорт от негативных эмоций накапливается, и он пытается избавиться от него. Но как именно это сделать, он не знает, ведь причины эмоций Семен не анализирует. Он срывает часть негатива на жене, но это тоже не помогает. Поэтому он просто маскирует свое состояние с помощью внешнего объекта – нового автомобиля. Так у него формируется искусственная потребность, которая не имеет ничего общего с его истинными желаниями. И поскольку настоящая проблема так и останется нерешенной, Семен очень быстро разочаруется в покупке и будет искать новый способ заглушить дискомфорт.

Я уверена, что хотя бы одна из этих бытовых ситуаций в жизни Семена показалась вам знакомой. Мы живем иллюзией самостоятельности, в то время как на самом деле боль-

шинство наших решений заранее predetermined рекламой, кинематографом, СМИ или политической пропагандой. Мы легко попадаемся на крючки манипуляции и позволяем другим людям управлять нами, потому что сами просто плывем по течению.

Пока мы не понимаем собственные эмоции и оторваны от своих истинных желаний, мы всегда будем искать решение проблемы вовне. Заедать грусть, покупать ненужные вещи на распродаже, принимать успокоительное, чтобы не чувствовать тревогу, обвинять других людей, чтобы не брать на себя ответственность за последствия.

Человек, живущий неосознанно, на автомате, – идеальная жертва манипуляции и такой же идеальный манипулятор.

И разумеется, всегда найдутся люди, готовые воспользоваться нашей человеческой слабостью в своих корыстных интересах. Это стало особенно актуально в XX веке, после появления и распространения глобальных средств связи (радио, телевидения, кино, интернета, социальных сетей).

Вот лишь несколько примеров того, к каким последствиям приводит манипуляция массовым сознанием.

В начале XX века Эдвард Бернейс, один из крупнейших специалистов по PR и племянник Зигмунда Фрейда, использовал теорию психоанализа, разработанную дядей, для создания общественного мнения. Бернейс – основоположник современной науки массового убеждения, основанного не на разуме, а на манипуляции подсознательными чувствами и

импульсами.

Он показал американским корпорациям, как они могут заставить людей хотеть то, что им не нужно, связывая определенные товары с подсознательными желаниями.

В своей книге «Пропаганда» он писал: «Нами управляют, наши мозги формируют, наши вкусы создаются, наши идеи предлагаются в основном людьми, о которых мы никогда не слышали».

В 20-х годах одна из крупных табачных компаний обратилась к Бернейсу за помощью, чтобы сделать курение привлекательным для женщин и тем самым расширить свою аудиторию. В то время о вреде сигарет еще не было известно, реклама табачной продукции была разрешена, но курение было в основном мужским занятием.

Бернейс сыграл на желании женщин получить равные права с мужчинами. 1 апреля 1929 года газета «The New York Times» вышла с заголовком «Девушки курят сигареты в знак свободы».

В тот же день он организовал в Нью-Йорке «парад свободы». Женщины, которые в нем участвовали, несли факелы в виде зажженных сигарет, тем самым выражая протест против запрета на курение.

Рут Хейл – известная американская журналистка, защищавшая права женщин, в своем выступлении на параде заявила: «Женщины! Зажгите свой факел свободы! Боритесь с еще одним сексистским табу!»

Благодаря манипуляции Бернейса женщины смогли овладеть традиционно мужским символом.

Для этого им достаточно было лишь закурить. Они получили иллюзию свободы, а табачные компании – многомиллиардные прибыли. До сих пор, несмотря на запрет пропаганды курения и все факты о его разрушительных последствиях для здоровья, многие женщины видят в нем все тот же символ независимости. Так, благодаря манипуляции произошла глобальная перестройка мышления не только одного поколения женщин, непосредственно на которых была направлена манипуляция, но и всех последующих.

Перевод одной из книг Бернейса лежал и на столе у Йозефа Геббельса – министра народного просвещения и пропаганды Третьего рейха, которого также называют «отцом лжи и пиара». Феноменальный успех, которого добилась фашистская Германия, во многом стал возможен благодаря грамотно выстроенной пропаганде. Геббельс сделал ставку на пропагандистскую мощь массовых коммуникаций и поставил цель завладеть сознанием людей, используя любые средства. Какой трагедией обернулась история этой манипуляции массовым сознанием, вы знаете.

Манипулятивные технологии, основанные на идеях Бернейса, продолжают широко применяться и сегодня достигли наивысшего расцвета. НЛП, религиозные секты и псевдопсихологические культы, которые обещают решить психологические проблемы участников, но на самом деле стремятся

обрести контроль над их сознанием, и даже просто реклама, которая давно стала привычной частью нашей жизни, – все это виды манипуляции.

Благодаря грамотным PR-компаниям в нашем сознании конкретные вещи прочно связаны с социальным статусом: успешный бизнесмен должен иметь вполне определенный автомобиль, часы, телефон и даже парфюм. Если вы успешны и богаты, вам просто необходимо купить эти вещи, чтобы подтвердить свой статус. Но это правило работает и в обратную сторону: если вы хотите стать успешными и богатыми, купите эти вещи. Реклама убеждает нас в том, что достаточно окружить себя правильными вещами, и статус, о котором мы мечтаем, появится сам собой. Это обещание очень заманчиво, ведь оно означает, что не нужно начинать работать, прикладывать усилия, сталкиваться с трудностями и преодолевать их, чтобы добиться успеха. Такой путь очень сложный, и идти по нему готовы немногие. Приобрести атрибут успеха, который часто бывает не по карману его владельцу, гораздо проще. Маркетологи смогли создать очень стойкую иллюзию, благодаря которой сам факт обладания статусной вещью возвышает человека в собственных глазах. Этот феномен объясняет баснословные продажи дорогих смартфонов по всему миру. Многие люди не могут себе их позволить, но готовы брать кредиты и влезать в долги только для того, чтобы стать обладателем гаджета, который благодаря рекламе ассоциируется у них с успехом. Но-

вые модели смартфонов выходят каждый год, и несмотря на то, что большинство людей пользуются минимальным набором функций, они снова тратят на гаджеты солидную часть дохода, потому что ходить со старыми – несолидно.

Манипулятивная реклама воспитывает в нас безответственность, постоянно предлагая легкие решения.

Купи эту машину (телефон, часы, бренд одежды) – и обрети уверенность в себе и статус.

Съешь эту еду – и почувствуй себя счастливым.

Выпей это лекарство – и стань здоровым.

Надо ли говорить, что все эти обещания ложны? Вы не станете успешным, купив в кредит машину, которая вам не по карману. Вы не станете счастливым, съев гамбургер, шоколадные конфеты или йогурт. А таблетка не сделает вас здоровым, если вы сами не позаботитесь о своем организме, выбирая качественную еду, занимаясь спортом и следя за своим психологическим состоянием.

Только осознанный выбор и ответственность за свои решения и поступки позволяют стать по-настоящему здоровым, счастливым и успешным человеком. Но этой правды вы не узнаете из рекламы, потому что осознанным человеком невозможно манипулировать. Ему не продашь вредный газированный напиток под видом счастья, а значит, для индустрии он невыгоден.

Именно поэтому на первой странице этой книги я и предложила вам попробовать проанализировать свои эмоции. С

этого шага начнется наш путь к отказу от манипуляции.

Но прежде, чем мы выясним, как не поддаваться чужому влиянию и строить отношения без скрытого управления другими, давайте разберем подробнее, почему так много людей прибегает к манипуляции.

Истоки этого теряются в веках. Еще в VI в. до н. э. китайский философ и полководец Сунь Цзы создал «Трактат о военном искусстве» – систему военной и политической манипуляции, которой до сих пор пользуются многие политики и бизнесмены.

Возможно, выжить в современном обществе без манипуляции просто не получится? И нужно просто научиться вовремя распознавать манипуляторов и при этом уметь манипулировать самому? Разберем ответы на эти вопросы в следующей главе.

Глава 2

Зачем прибегать к манипуляции

Представьте себе, что манипуляции больше нет. Как тогда будет выглядеть наш мир? Давайте немного пофантазируем.

Реклама честно сообщает нам: «Курение даст вам иллюзию свободы и независимости, но это не настоящая свобода. К тому же оно разрушит ваше здоровье и, может быть, убьет».

«Новый кроссовер – это просто машина. Она качественная, комфортная и вполне может дать вам мнимую уверенность в себе. Вы будете ловить завистливые взгляды коллег и заигрывающие – девушек, которые мечтают о состоятельном кавалере. Но сколько бы вы ни пытались себя обмануть, от правды никуда не денешься: вы возьмете кредит на покупку машины для того, чтобы казаться, а не быть. И каждая выплата величиной в половину зарплаты будет напоминать вам о том, что вы не можете ее себе позволить».

Политик откровенно говорит своим избирателям: «Я вряд ли смогу выполнить свои обещания и как-то улучшить вашу жизнь. Мои собственные интересы для меня гораздо важнее. Мне нужны власть, связи и деньги. Решение ваших проблем волнует меня в последнюю очередь».

Коллега Семена признается ему: «Я использую тебя, потому что ты никогда не отказываешь. Это очень удобно. Я мо-

гу допоздна развлекаться с друзьями и приходить на работу позже – ты же всегда прикроешь, если тебя попросить. Я бы вообще не стал с тобой общаться, ты скучный. Но если тебя назвать другом и выслушать твоё нытье, ты готов на все».

Начальник Семена говорит: «Твой проект, откровенно говоря, очень посредственный. И мне не хочется делиться с сотрудниками премией, которую выделили на отдел. А как ещё замотивировать тебя работать дальше?»

Семен не набрасывается на жену с обвинениями, а объясняет все как есть: «Ты тратишь немного. Я просто устал и очень хочу новую машину, потому что мне нужно отвлечься от своих проблем и чем-то порадовать себя. Я не хочу тратить деньги на отпуск».

Добьётся ли каждый из манипуляторов своей цели, действуя напрямую и не скрывая своих мотивов? Очень маловероятно. Честные компании не получают сверхприбыль или вообще обанкротятся, если их продукция создаёт угрозу жизни потребителя, а они не пытаются это скрыть. Политик останется без карьеры, коллегу вызовут на ковер, а начальнику придётся искать другой способ мотивации сотрудников – скорее всего, в ущерб своей выгоде. Самого Семена, вероятно, ждут обвинения в эгоизме и выяснение отношений, а не новый кроссовер.

Из всего этого напрашивается вполне закономерный вывод: жить без манипуляции невозможно. Поэтому нужно просто не позволять другим манипулировать нами и тща-

тельной скрывать собственные «приемы».

Но этот вывод верен только наполовину. Нам действительно нужно научиться не позволять другим манипулировать собой. Вряд ли маркетологи и политики откажутся от самого эффективного способа достижения своих целей. Да и просто людей, которые не умеют или не хотят общаться по-другому, всегда будет достаточно. Уметь защитить себя от манипуляции очень важно, а порой – жизненно необходимо.

А вот манипулировать самому – значит признаться в собственном бессилии и постоянно жить в страхе, что вас разоблачат.

Коллега Семена вынужден все время врать, юлить и изображать друга с тем, кто ему на самом деле неприятен. Это непросто. Он использует Семена, но и сам становится жертвой собственной манипуляции.

Начальник Семена не умеет выстроить честные отношения в коллективе. На первый взгляд кажется, что он все равно остается в выигрыше: премия целиком идет в его карман, а Семен работает за двоих и не просит денег. Однако, как мы помним, результатами работы Семена начальник не очень доволен. Но сказать об этом открыто он не может, а значит, Семен будет продолжать делать те же ошибки и выдавать средний результат. С учетом того, что нагрузка у Семена растет, довольно скоро он испытает эмоциональное выгорание – состояние, в котором сотрудник в принципе не способен показать какие-то результаты. Рано или поздно мани-

пуляция начальника приведет к тому, что пострадает работа всего отдела, и, возможно, компания понесет убытки. Ответить за это придется начальнику – в первую очередь своей репутацией. Сиюминутная выгода, которой удалось добиться с помощью манипуляции, будет иметь далеко идущие последствия.

Семен не может честно рассказать жене о своей неуверенности и страхах перед будущим. Он считает, что таким образом он признается в собственной слабости, неумении взять ситуацию под контроль. Семен боится, что она догадается обо всем сама, поэтому перекладывает на нее ответственность. В их отношениях нет полного доверия и взаимопонимания. Недомолвки и непроговоренные эмоции будут накапливаться, как снежный ком. В конце концов это может привести к разрушению отношений.

Первая и самая главная причина, почему люди прибегают к манипуляции, – это страх. Манипулятор боится, что без своих уловок не сможет получить то, чего хочет. Что окружающие и жизнь вообще априори враждебны и никогда по доброй воле не дадут ему то, что ему нужно. Он боится, что в этом мире, где ресурсы ограничены, все хорошее достанется кому-то другому.

Манипулятор стремится получить гарантию, обрести чувство контроля над ситуацией, чтобы выжить.

Но если заглянуть еще глубже, страх, который заставляет человека прибегать к манипуляции, всегда основан на недо-

статке уверенности в себе.

Он словно говорит: я не достоин того, чтобы жизненные обстоятельства сами сложились для меня удачно. Я не достоин того, чтобы люди ценили меня и действовали в моих интересах по собственной воле.

То, как человек относится к другим людям и к жизни вообще, – это и есть то, как он относится к самому себе. Не доверяя миру, манипулятор на самом деле уверен в том, что он не достоин ничего хорошего.

Он вынужден искусственно самоутверждаться и повышать свою самооценку за счет контроля над другими людьми. При этом он не понимает истинных причин, по которым не может строить честные отношения, потому что не осознает свои эмоции, не знает, почему они возникают, не может сообщить о них окружающим. Манипулятор видит только следствие – дискомфорт, который доставляют неприятные эмоции, и пытается избавиться от него любой ценой. Его внутренние проблемы – страх и неуверенность в себе – при этом никуда не деваются. Он просто маскирует их, пытаясь контролировать других людей, но тем самым только обретает новые страхи – что его нечестную игру раскроют.

Манипуляция – это своего рода костыли для общения. Как и обычные костыли, они нужны, если человек по какой-то причине не может ходить – то есть общаться – сам.

Таким образом, когда человек не понимает причины возникновения негативных эмоций, не умеет донести их до

окружающих и получать желаемое способом, который никому не наносит вреда, он будет манипулировать.

Чаще всего мы прибегаем к манипуляции неосознанно.

Моя знакомая Марина призналась мне в своем страхе. Она боится, что Денис, ее молодой человек, бросит ее. Она живет с этим подсознательным страхом постоянно, и чтобы получить какую-то гарантию, что он не воплотится в жизнь, ищет подтверждение собственной нужности.

Например, если Денис собирается провести время в компании друзей без нее, она под влиянием тревоги придумывает что-то, чтобы он не уходил. Или она может даже притвориться, что плохо себя чувствует, чтобы вызвать у него чувство вины и таким способом заставить его остаться дома. А если он все-таки уходит, то Марина делает вид, что обижена.

Разумеется, она делает это неосознанно. Марина дорожит отношениями и далека от того, чтобы использовать Дениса, ничего не давая ему взамен.

Но когда она спрашивает меня: «Ты думаешь, я манипулирую?», я честно отвечаю ей: «Да. Ты действуешь так, потому что внутри у тебя есть незалеченные раны. Ты пытаешься убежать от них, вместо того чтобы признать, что тебе страшно, и наконец излечиться. В результате ты манипулируешь, хотя у тебя и нет никакого злого намерения».

Помимо горького опыта в прошлых отношениях с мужчиной, в детстве Марина, как и целое поколение советских детей, получила от родителей очень четкое послание: ее лю-

бят не просто так, а за какие-то достижения. Она постоянно должна была доказывать свою нужность маме и папе, быть достойной их любви, заслуживать их внимание. Отличными оценками, правильным поведением, оправданными ожиданиями. Марина хорошо усвоила это послание, и оно легло в основу ее поведения в отношениях с противоположным полом. Она манипулирует, просто чтобы получить подтверждение того, что партнер ее любит. За этим желанием скрывается неуверенность – в себе, в отношениях, в чувствах партнера. Но Марина не осознает этого, не анализирует причины своих эмоций и последствия манипуляции.

В отношениях с первым мужем ее страх в конце концов оправдался: он ушел от Марины. И сейчас отношения с Денисом далеки от стабильных: он все больше устает идти у нее на поводу, все чаще говорит, что ему не хватает свободы. Рано или поздно их отношения тоже развалятся, если только к этому времени Марина не научится понимать свои эмоции и говорить о них открыто.

Факт заключается в том, что в отношениях мы всегда неосознанно транслируем партнеру именно то, чего больше всего боимся. И чем больше мы лезем из кожи вон, манипулируя людьми и обстоятельствами в попытке заглушить свои внутренние страхи, тем больше подтверждений им находим. Пока мы продолжаем проживать эмоции неосознанно, не понимая те страхи и установки, которые их вызывают, и не пытаясь их проработать, этот сценарий будет повторяться сно-

ва и снова. Можно начать другие отношения с новым партнером, но чувство неуверенности в себе никуда не денется, а значит, придется снова манипулировать, чтобы получить подтверждение его любви.

Неосознанная манипуляция – всегда результат неуверенности в себе, понимания собственной ненужности. Но есть случаи, когда манипуляции совершаются вполне осознанно. Спрос на обучение техникам манипуляции сейчас велик, как никогда: НЛП, пикап, курсы стерв и акул бизнеса, книги из сегмента «популярная психология», которые предлагают различные приемы, позволяющие управлять другими людьми, многочисленные тренинги и марафоны... В англоязычной литературе существует целый раздел *dark psychology* (темная психология), который целенаправленно натаскивает читателя на манипулятивные уловки.

Люди, прибегающие к манипуляциям осознанно, не понимают, что на самом деле ищут волшебную таблетку, которая решит их проблему с общением.

Мужчина, у которого не складывается с противоположным полом, думает, что, научившись пикапу, он будет пользоваться успехом у женщин.

Женщина, которая в каждом новых отношениях повторяет предыдущий сценарий и играет роль жертвы, надеется, что пройдет курс стерв и сразу встретит мужчину мечты.

Топ-менеджер, у которого не получается подняться по карьерной лестнице выше определенной планки, уверен, что

стоит только освоить нужные методы воздействия на других, и он будет выигрывать все переговоры.

Все они полагают, что, если научатся добиваться от человека желаемого с помощью правильных техник, то это делает их счастливыми и успешными.

В конечном счете каждому из нас важно не понимание своей власти над другими и не тщеславное осознание своего превосходства, а искренние эмоции радости и удовольствия. Но их как раз манипулятор не получает никогда. Ему достается не настоящее счастье, а суррогат. Вроде бы он добивается своей цели, обретает желаемое, но подлинного вкуса победы не чувствует. Это все равно что есть маргарин вместо сливочного масла: на вид то же самое, а по сути – просто дешевый заменитель, который притворяется натуральным продуктом.

Искренняя радость, позитивные эмоции, которые мы получаем, когда люди испытывают удовольствие от общения с нами, когда мы авторитетны и убедительны безо всяких уловок и окружающие действительно нам верят, – это то, что манипуляторам недоступно. Они всегда живут в страхе, что «бумеранг» прилетит обратно: их тайную игру разоблачат, и они потеряют все, ради чего рисковали.

Манипуляция – это всегда признак наличия внутренней боли и неспособности с ней справиться. Ведь если мы можем просто получить то, что нам нужно, нет никакого смысла выбирать более сложный путь: юлить, хитрить и притво-

ряться, испытывая подсознательный страх, что наши уловки раскроют и мы лишимся контроля над другими. Манипулятор может выглядеть со стороны уверенным в себе и довольным жизнью, но это лишь бравада. Страх несовместим со счастьем, а человек, который постоянно живет в страхе и подсознательно ждет возмездия судьбы за свое неэтичное поведение по отношению к другим, страдает не меньше собственных жертв.

Именно поэтому и обвинять манипуляторов бессмысленно. Они выбирают такой способ общения, потому что страдают, но не могут избавиться от причины страдания. Они причиняют боль другим людям, но за свои стратегии им приходится платить одиночеством и ощущением бессмысленности собственной жизни, в которой есть расчет, но нет ни подлинных чувств, ни искренних отношений, ни ценностей.

Манипуляция не избавляет от боли. Это просто пластырь, которым человек пытается закрыть рану. Проблема, которая заставила его прибегать к манипуляции, никуда не девается сама собой. Но в то же время, модель манипулятивного поведения, которое человек повторяет из раза в раз, со временем закрепляется, становится «второй кожей». И избавиться от нее ничуть не легче, чем от самой проблемы.

Манипуляция – это, по сути, психологическое насилие. Манипулятор вынуждает другого человека делать что-то, чего ему не хочется, берет то, что ему нужно, ничего не оставляя взамен.

Но, как я уже объяснила выше, в отношениях, построенных на манипуляции, страдают в итоге обе стороны.

Поэтому считать, что какие-то техники позволят не решать свои эмоциональные проблемы и при этом жить счастливой полной жизнью, – это большая ошибка. Пока вы ищете волшебную таблетку, которая избавит вас от боли, вы просто теряете время и приучаете свой мозг следовать заведомо ложному сценарию.

Искренние позитивные эмоции, счастливые отношения, удовольствие от жизни – все это невозможно получить с помощью манипуляции. Единственный путь к подлинному счастью лежит через познание своего внутреннего мира, понимание своих эмоций и умение ими управлять.

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.