

АНАСТАСИЯ БАЛАШОВА

МАТРИЦА МАНИПУЛЯЦИЙ



КАК ДОБИВАТЬСЯ СВОЕГО
И ЗАЩИТИТЬСЯ
ОТ ЧУЖОГО ВЛИЯНИЯ

#Psychology#KnowHow



Анастасия Балашова
Матрица манипуляций.
Как добиваться своего и
защититься от чужого влияния
Серия «#Psychology#KnowHow»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68620465

*Матрица манипуляций. Как добиваться своего и защититься от
чужого влияния: АСТ; Москва; 2023
ISBN 978-5-17-153482-0*

Аннотация

Каждый день нами манипулируют и пытаются заставить делать то, что нам невыгодно. Хватит это терпеть! Вам не придется больше соглашаться на невыгодные предложения, делать то, что хочется другим, идти на поводу у своей совести, испытывать страх или чувство вины. Благодаря этой книге вы узнаете: как строятся манипуляции, что лежит в их основе, какие приемы используют против вас и как самому овладеть искусством манипуляции.

Книга психолога Анастасии Балашовой предлагает вам взять свою жизнь в свои руки и сделать себя счастливым человеком.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Жертва и охотник	5
Введение	7
Глава 1. Что такое манипуляция	8
Глава 2. На чем основана манипуляция?	17
Как войти в раппорт?	21
Виды подстройки	23
По жестам и движениям	23
По голосу	23
По приоритетному восприятию информации	23
По использованию лексики собеседника	25
По одежде, похожей по стилю	26
По проблемам	26
По ценностям	27
По настроению	28
Благоприятные условия для манипуляций	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Анастасия Балашова
Матрица манипуляций.
Как добиваться
своего и защититься
от чужого влияния

© Балашова А., 2022

© ООО «Издательство АСТ», 2023

Жертва и охотник

В воздухе – томительное напряжение. В ее дрожащей руке – бокал красного сухого вина. На губах – неприятное послевкусие. Оно помогает сдерживаться, чтобы не разреваться. Облокотившись на стену, она смотрит, как он обустраивается. Горящие в гостиной свечи, еще несколько минут назад бывшие элементом интимной атмосферы, теперь добавляют трагизма.

Он обулся, взял куртку и грустно посмотрел в ее голубые глаза, полные надежды:

- Прости, но я так не могу.*
- Поняла тебя, – выдавила из последних сил.*
- Так будет лучше для всех. Прощай, – он резко открыл дверь и быстро начал спускаться.*

Она истерично прокричала: «Пошел к черту!» и со всей силы захлопнула дверь. Залпом опустошив бокал, прижалась спиной к стене и сползла вниз. Сидя на холодном кафеле в шикарном черном бархатном платье, заревела от обиды, ненависти, презрения и любви. С его уходом время словно остановилось, а силы покинули. Не могла понять, почему снова не повезло и нужный больше воздуха человек ушел. «Неужели так много прошу у мира? Неужели недостойна любви? За что мне это все?»

Внезапно подняла голову, вытерла слезы, размазав тушь,

и с ненавистью посмотрела на дверь: «Ты все равно будешь моим. Найду способ. В этот раз готова на все».

Введение

Приветствую на страницах этой книги всех, кто решил погрузиться в заманчивый и опасный мир манипуляций. Уверена – то, что вы узнаете от меня, не оставит вас равнодушным. При этом абсолютно не важно, какие цели вы **преследуете и почему хотите изучать** манипуляции. Знаю, что большинство из вас хочет научиться *защитаться от манипуляторов* и понимать, как обезопасить себя от их мерзких приемчиков.

А у некоторых из вас есть бессознательное или вполне осознанное желание узнать что-то полезное для себя, что поможет вам управлять другими людьми и получать от них то, что нужно именно вам.

Судить я никого не собираюсь, каждый из нас волен делать то, что он хочет. Я хочу дать вам информацию, которая навсегда изменит вашу жизнь, а вы имеете полное право хотеть ее использовать для своей защиты или для нападения.

Это всего лишь информация, но с ее помощью вы точно сделаете свою жизнь лучше. Будете ли вы с ее помощью делать хуже жизнь других людей – вопрос ваших этических соображений. Но оставим эту сладкую часть для двух последних глав, и просто давайте начинать.

Глава 1. Что такое манипуляция

Изучение техник и приемов манипулирования людьми следует начинать с самого главного – определения, что такое манипуляция. Это слово в последнее время на слуху у всех, оно стало привычным настолько, что любое неподходящее для нас поведение мы сразу называем «манипуляцией»:

– *Пожалуйста, вернись домой до полуночи, потому что я волнуюсь.*

– *Что ты мной манипулируешь!*

– *Мне не нравится, что ты так себя ведешь.*

– *Опять начинаешь свои манипуляции?*

Называть манипуляцией то, что нам не нравится, удобно. Тот, кому обращены наши слова, по незнанию начинает думать, что сказал лишнее. И, не желая быть плохим и портить отношения, перестанет что-либо требовать от собеседника и стыдливо закончит разговор.

Из этих примеров важно понять:

▷ первая фраза – не манипуляция,

▷ вторая фраза (обвинение в манипуляции) – **настоящая манипуляция – скрытое воздействие на человека с целью получения от него какой-либо выгоды.**

Из такого определения следуют два основных признака манипуляции.

1. «Скрытое воздействие» значит, что человек, который манипулирует, не говорит о желаниях напрямую, а пытается получить выгоду косвенным способом, используя обходные пути. Ни один манипулятор никогда открыто не скажет вам: «Хочу от тебя это и еще вот это» или «Не хочу, чтобы ты так делал».

2. «Получение выгоды» значит, что манипулятор хочет что-то от другого человека: материальные ресурсы, психическую энергию или выгодное манипулятору поведение.

Только при соблюдении этих двух условий мы можем говорить, что имеем дело с манипуляцией.

Не являются манипуляцией открытые просьбы, пожелания, требования, когда говорящий ничего не скрывает, честно говорит, что хочет получить.

▷ *Вернись, пожалуйста, домой до полуночи, потому что я волнуюсь.*

▷ *Давай поженимся?*

▷ *Подари мне цветы.*

▷ *Одолжи мне денег до зарплаты.*

▷ *Я хочу переехать к тебе.*

Первые примеры этой главы – тоже не манипуляции, а обычные просьбы. Но в ответ людей обвинили именно в ней. Зачем? Чтобы не выполнять просьбу. При этом человек не говорит, что не будет что-то делать, а использует фразу со скрытым смыслом для достижения цели, то есть манипулирует.

– *Пожалуйста, вернись домой до полуночи, потому что волнуюсь.* (**Просьба:** хочу, чтобы ты пришел до конкретного времени).

– *Что ты мной манипулируешь?* (**Манипуляция:** хочу проигнорировать просьбу, но об этом прямо не говорю).

Давайте еще немного потренируемся с этой же ситуацией:

– *Снова уходишь... Я так волнуюсь.* (**Манипуляция:** хочу, чтобы ты не уходил, но открыто об этом не говорю).

– *Не волнуйся, приду через час.* (**Просьба:** хочу, чтобы ты был спокоен, и прямо об этом говорю).

Человек может годами жить в окружении токсичных людей и считать, что манипуляции его не касаются. Но это значит только, что он их не замечает и не осознает. И только успевает удивляться, почему у него нет энергии и сил, почему не чувствует себя счастливым, не любит себя, переедает, имеет зависимости, постоянно болеет. Да потому, что вся его жизнь пропитана манипуляциями, и весь свой жизненный ресурс (материальный и нематериальный) он отдает другим людям.

Продолжим изучать основную терминологию.

Человека, который в своих интересах управляет поведением другого помимо его воли, называют **манипулятором**. Человека, которым управляют, называют **жертвой манипу-**

ляции. Как человек может понять, что он является жертвой, если манипуляции незаметны? По трем основным критериям.

1. Жертва манипуляции испытывает негативные эмоции (чувство вины, злость, обиду, тревогу, стыд). Они напрямую влияют на качество жизни.

2. У жертвы манипуляции падает самооценка, закрадываются сомнения и появляются мысли: «Я делаю что-то не так», «Я не очень хороший человек».

3. Во взаимоотношениях с манипулятором не соблюдается баланс обмена. Жертва дает больше, чем получает от манипулятора, и бессознательно чувствует эту несправедливость.

Прежде чем кем-то манипулировать, нужно определить цель, для чего вообще все это затевать. **У каждого манипулятора есть цель – то, чего он хочет от жертвы:**

- ▷ *Хочу, чтобы начальник меня повысил.*
- ▷ *Хочу, чтобы от меня перестали требовать то, что я не хочу делать.*
- ▷ *Хочу, чтобы коллега сделал за меня мою работу.*
- ▷ *Хочу, чтобы меня любили.*

Но не стоит думать, что манипуляторы исключительно умные и расчетливые люди, что они мыслят долгосрочными стратегиями и строят грандиозные замыслы. Большинство реализуемых манипуляций – бессознательные шаблоны мышления. И часто манипуляторы сами не понимают, чего

они хотят от жертвы.

Редко, но бывает так, что цель манипулятора в принципе не требует каких-то ухищрений. И если бы жертву просто попросили о чем-то, она бы смогла это дать без особенного принуждения.

Мы встречаем ситуации, когда манипулятор уверен – то, чего он добивается от жертвы, в первую очередь нужно ей самой. На субъективный взгляд манипулятора его цель будет полезна в первую очередь для самой жертвы. Можно ли считать такое манипуляцией? Конечно! Ведь, несмотря на благие намерения, жертва делает что-то под давлением и управлением манипулятора.

Манипуляторы субъективны, думают исключительно о себе. Им только кажется, что для жертвы будет лучше именно так. Это один из способов жить в гармонии со своей совестью, психологическая защита. Ведь если манипулировать просто так, это плохо, а если ради счастья «жертвы», то очень даже хорошо. Только вот почему-то жертвам весь этот контроль не нравится.

Мишень манипулятора – то, на что он воздействует для достижения цели, слабые места жертвы. Я выделяю две главных мишени: потребности и ценности.

Что ты мной манипулируешь? (Мишень – потребность быть «порядочным человеком».)

▷ *Все успешные люди инвестируют в криптовалюту.* (Мишень – ценность «успех».)

▷ *А что на это скажет твоя мама?* (Мишень – ценность «семья».)

Раньше к мишеням для манипуляций я относилась еще и инстинкты. Но последние исследования в этой области говорят о том, что нет у нас с вами никаких инстинктов. Вообще инстинкт – это врожденная форма поведения, характерная для всех особей одного вида. Жестко установленных форм поведения, как у животных, у человека нет. Наши действия в первую очередь являются результатом обучения и опыта, а вовсе не генетики. Врожденные программы человека – это рефлексy, а инстинкты – это социальное научение, которое можно отнести к потребностям или ценностям человека.

Эффективная манипуляция «цепляет» жертву за слабое место. Когда мишень выбрана неверно, манипуляция не работает. Если у человека нет ценности «родители» или эта ценность не приоритетна в данном вопросе, то хоть заманипулируйся словами «что скажет мама?», эффекта не будет.

Техники манипуляций – это то, что связывает жертву, цель и мишень. Конкретный прием, помогающий манипулятору достичь целей. Все техники можно условно разделить на два вида: основанные на определенных лингвистических конструкциях или на психологических трюках.

Техника манипуляции нужна для того, чтобы вызвать у жертвы определенные эмоции (чувство вины, страх, стыд). И уже эмоции управляют поведением жертвы, заставляя ее делать то, что хочет манипулятор.

Схема манипулирования человеком выглядит так.

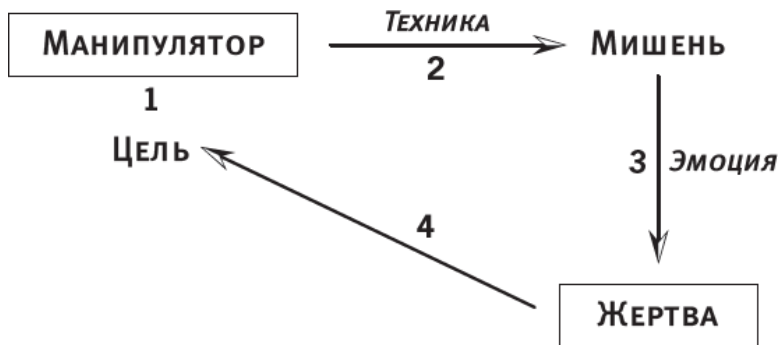


Рис. 1. Алгоритм осуществления манипуляции

На первом шаге у манипулятора появляется конкретная цель, на втором он использует определенную технику, затрагивающую потребности и ценности жертвы. На третьем шаге жертва начинает испытывать негативные эмоции, в результате чего выполняет цель манипулятора (шаг 4). Еще раз повторюсь, что в большинстве случаев это происходит бессознательно. Ни манипулятор, ни тем более жертва не отслеживают такой алгоритм. Есть, конечно, те, кто все просчитывает, но таких единицы.

Манипулятивные техники или фразы – это универсальные инструменты, они не зависят ни от жертвы, ни от целей манипулятора. Да и в «наборе эмоций жертвы» чаще всего только две «единицы». Знание слабых мест жертвы усили-

вает эффект от манипуляции, особенно если манипулятор очень четко попал. Но и без знания индивидуальных особенностей может получиться, если выбрать правильную технику и вызвать нужную эмоцию. У большинства людей схожие ценности вызывают схожие эмоции. Большинство женщин «цепляют» их дети и отношения, мужчин – успех и деньги.

Жена упрекает мужа: *«Все успешные мужчины делают подарки женам».*

Манипулятор: жена.

Цель манипулятора: получить подарок от мужа (какой именно, из вводных данных неизвестно, ведь это манипуляция, а значит, открыто манипулятор не скажет, что хочет).

Жертва: муж.

Техника манипуляции: «Обобщение».

Мишень манипуляции: ценность «успех» (отсылка идет к успешным мужчинам).

Эмоция: чувство стыда (жертве должно быть стыдно, что она так не делает).

Мужчина говорит женщине: *«Я такой, какой есть. Не нравится – давай расходиться».*

Манипулятор: мужчина.

Цель манипулятора: не менять свое поведение, которое не нравится женщине, и закрыть эту тему.

Жертва: женщина.

Техника манипуляции: «Эгоизм манипулятора».

Мишень манипуляции: потребность в любви.

Эмоция: страх (жертва боится ухода манипулятора).

Дочь заявляет маме: *«Ты слишком все драматизируешь».*

Манипулятор: дочь.

Цель манипулятора: избавиться себя от упреков и продолжать делать, что нравится.

Жертва: мать.

Техника манипуляции: «Ты адекватный?».

Мишень манипуляции: потребность быть хорошим.

Эмоция: стыд (жертва стыдится своего неидеального с точки зрения манипулятора поведения).

Все техники, мишени и эмоции мы разберем в этой книге. Если будете тренироваться, научитесь разбирать каждую манипуляцию на составные части.

МАНИПУЛЯЦИЯ – это скрытое воздействие на другого человека с целью получить от него какой-либо ресурс. Манипуляции основаны на определенных техниках, которые цепляют жертву, вызывая у нее негативные эмоции. Открытые просьбы не являются манипуляциями. В большинстве случаев управление другими людьми происходит бессознательно.

Глава 2. На чем основана манипуляция?

В основе любой манипуляции лежит конкретная техника или прием. Но для их работы обязательно нужно доверие. Если его нет между манипулятором и жертвой, ничего не получится. Вот почему наиболее вредными и токсичными для нас людьми являются не организаторы казино и финансовых пирамид, не маркетологи с навязчивой рекламой, не случайные попутчики. Никто из них не может нанести вам столько вреда, сколько самые близкие люди.

Те, кому доверяете, управляют вами чаще всего. Родители, дети, партнер, друзья, коллеги, начальник, подчиненные. И чем дальше будете читать эту книгу, тем больше будете видеть различных приемов, которые постоянно используют люди вокруг вас. Манипуляции везде и всюду, они пронизывают любой диалог. Когда разговаривают двое, каждый из них имеет свои цели и хочет их достигнуть. **Общение – это столкновение интересов и обмен ресурсами. А любой обмен ресурсами – это манипуляция.**

Наглядный пример обмена ресурсами – это рынок. Продавец хочет продать подороже, покупатель – купить подешевле. Как только они встречаются, идет процесс обмена манипуляциями. Выиграл тот, кто владел техниками. Если не

владел никто, выигрывает самый хитрый из них, потому что **хитрость – это врожденный набор манипуляций**. А сама манипуляция начинается еще задолго до их встречи, ведь покупатель почему-то пришел за покупками именно сюда, а не в соседний отдел.

Нет на этом свете ни одного человека, который бы не использовал манипуляции. Он может не называть свои действия так, а по привычке действовать по скопированной у кого-то модели поведения. Поэтому, когда будем изучать техники и приемы, понаблюдайте, какие из них являются вашими рабочими инструментами для удовлетворения своих потребностей. Уверена, штук пять-десять в себе точно найдет каждый.

Вся наша жизнь – такой же рынок, где мы ежедневно обмениваемся ресурсами с другими людьми. Поэтому не стоит думать, что манипуляции – это только про продажи. Идете на работу – у вас обмен ресурсами: с начальством или подчиненными. Читаете эту книгу – у нас обмен: мои знания на ваше внимание к моей персоне. Когда вы в отношениях, даже в самых здоровых, то вы все равно воздействуете друг на друга. И даже порядок слов в предложении – это уже манипуляция. Но, к сожалению, люди недооценивают возможности и последствия чужого влияния.

Человек живет в социуме и мысленно постоянно взаимодействует с образами значимых ему людей. Даже если уйдете в лес, постройте себе избу и поселитесь там среди елей

и белок один-одинешенек, все равно будете разговаривать с образами знакомых людей: «Папа сейчас бы мной гордил-ся», «Нет, дорогая моя бывшая женушка, я все-таки на что-то способен».

Еще есть скрытые манипуляции-внушения, которые встречаются нам каждый день. Это предложения, что встраивает в наш мозг реклама, коллега или партнер. Вы ничего не заметили, а вами сманипулировали. Или вы сами в отношении себя любимого можете неосознанно использовать внушения, которые только вредят вам.

Как только мы открываем рот и говорим какие-то слова или просто находимся рядом с человеком, мы уже влияем на этого человека. Осознанно или нет, но хотим сделать так, чтобы он нам подчинился и вел себя, как нам хочется. И чем ближе к вам человек, чем чаще с ним взаимодействуете, тем больше обмениваетесь ресурсами, тем больше манипуляций между вами.

Но давайте вернемся к доверию.

Доверять людям или нет, зависит от индивидуальных психологических особенностей человека, но при этом большое влияние оказывает социум. В постсоветском обществе сложилась деструктивная ситуация: мы изначально не доверяем людям, наше доверие нужно заслужить, проверить временем. В США или Европе противоположная ситуация. Там, наоборот, изначально доверяют людям, пока они не доказали иное.

Есть такое понятие – базовое доверие к миру. Оно формируется у человека в раннем возрасте, с рождения до года. В это время мать – это самый значимый для ребенка объект, и она представляет для него весь мир. И как ведет себя мама, так впоследствии человек и будет относиться к миру. Мир жестокий или дружелюбный? Позаботится обо мне или отберет все? Мир услышит, когда его попрошу? Или меня никто не слышит и не придет на мой зов?

Если не сформировалось это глубинное, бессознательное доверие к матери, то и формирование доверия к другим людям уже во взрослой жизни будет нарушено. И когда такой ребенок вырастет, то ему будет сложно открываться людям.

Только я вас умоляю, не спешите ругать своих родителей, они делали для вас все, что могли. Вы уже взрослый и можете все исправить, если вас что-то в себе не устраивает. Не нужно во всех своих проблемах винить своих родителей. Идеальных нет ни у кого. Кого-то недолюбили, а кого-то перелюбили. Всегда помните, что ваши родители – это обычные люди, и они не виноваты в том, что сейчас вы выросли и стали манипулятором или вечной жертвой.

В этом есть плюсы для вечных жертв манипуляции (меньше доверия – меньше манипуляций) и минусы для тех, кто хочет научиться управлять другими.

Итак, поговорим о том, как формируется доверие.

Как войти в раппорт?

Самым главным навыком в общении с людьми считается умение заслужить доверие. Без него нет манипуляций: если не доверяете человеку, будете ли делать, что он хочет? Никогда.

Подойдет к вам грязный мужчина от помойки и скажет: «Эй, ты, дай денег». Пусть он даже составит фразу грамотно с точки зрения манипулятивной лингвистики: «Ты же понимаешь, что мне надо дать денег, иначе умру с голоду», пусть даже попадет в ваши потребности и ценности: «Если ты мне дашь денег, не буду спать под твоей дверью». Вы все равно сбежите от него.

Потому что он не создал с вами раппорт. Не присоединился к вам. Не попал в ваш мир. Не вызвал доверие.

Раппорт – это особенное состояние специфического контакта между людьми, достижение которого характеризуется высокой степенью доверия и взаимопонимания. Люди, объединенные раппортом, пребывают на одной волне и движутся в одном направлении.

Достигнуть состояния раппорта можно с помощью подстройки к человеку. **Подстраиваться к человеку – значит становиться похожим на него для того, чтобы вызвать состояние полного доверия.**

С помощью каких инструментов мы можем создавать рап-

порт?

Виды подстройки

По жестам и движениям

Копируем позу собеседника и его жестикуляцию. Если он привык махать руками во все стороны, последуйте его примеру. Если сидит, сложив руки, «отзеркальте». Копируйте незаметно, повторяя общее направление движений или делая это с некоторой временной задержкой.

По голосу

У всех нас разный голос, он отличается множеством характеристик. Если хотите создавать успешную коммуникацию, подстраивайтесь к собеседнику по тембру голоса и скорости речи. Если вы, например, говорите быстро, будете бессознательно раздражать человека, произносящего слова медленно.

По приоритетному восприятию информации

Всех людей можно разделить на три группы:

▷ визуалы, для кого приоритетны зрительные впечатле-

ния;

▷ аудиалы, кто лучше улавливает на слух;

▷ кинестетики, «собирающие» информацию на ощупь.

Чтобы узнать тип приоритетного восприятия информации человека, задайте ему вопрос со словом «как»: «Как ты понял, что влюбился?», «Как прошел отпуск?»

▷ Визуал скажет: «Я увидел...»

▷ Аудиал – «Я слышал...»

▷ Кинестетик – «Я почувствовал...»

Часто у людей смешанный тип восприятия информации, поэтому не делайте поспешных выводов.

Раппорт заключает в том, чтобы говорить с человеком на его языке.

Если знаете, что собеседник визуал, говорите с ним «картинками».

▷ *Фразы*: я вижу, о чем ты говоришь; видеть в розовом цвете; посмотри на это с другой стороны; а как на твой взгляд; на первый взгляд; затуманенный взгляд; с глаза на глаз; но тени сомнения; мысленная картина.

▷ *Существительные*: иллюзия, угол зрения, картина, точка зрения, перспектива, видение, взгляд.

▷ *Глаголы*: описывать, видеть, смотреть, представлять, наблюдать, замечать, иллюстрировать.

Если человек аудиал, сделайте речь «звучащей».

▷ *Фразы*: я тебе говорю; послушай меня; пустой разговор; услышь свое сердце; шепнуть на ухо; громко и ясно; выра-

жать себя; на слуху.

▷ *Существительные*: шепот, болтовня, слова, крик, голос, речь, громкость, сплетни.

▷ *Глаголы*: кричать, молчать, слушать, говорить, сказать, болтать.

Если человек кинестетик, сделайте акцент на описание ощущений.

▷ *Фразы*: крепко держаться; чувствую проблему; камень с души свалился; давай не трогать эту тему; держать себя в руках; горячий спор; острый язык; прочная основа.

▷ *Существительные*: тяжесть, дыхание, ощущение, чувство, контакт, связь, напряжение, тепло.

▷ *Глаголы*: брать, трогать, ощущать, взять, стучать, касаться, ощупывать, держать, шевелиться, чувствовать.

По использованию лексики собеседника

Как вы говорите? Отец или папа? Бордюр или поребрик? Варежки или рукавицы? Это все имеет значение. Слова-паразиты: «ну», «конечно», «так-то да». Сюда же относятся и бранная речь, и жаргонные словечки, и местный узкий диалект.

Слушайте, какие слова говорит человек, и используйте их же в своей речи. Так вы создаете впечатление сходства, собеседник чувствует себя в безопасности, и появляется доверие.

По одежде, похожей по стилю

Одевайтесь так же, как и ваш собеседник. Он будет воспринимать вас на равных, и общение сложится намного лучше.

Представьте разговор мужчины в трико и кроссовках с женщиной в костюме с белой рубашкой и черной бабочкой. Вряд ли у них получится проникнуться доверием друг к другу. Будьте на одной волне. Ваш индивидуальный стиль – это хорошо, но тогда не ждите, что вас будут понимать и доверять вам.

И если мы говорим про манипуляции, то это задача именно манипулятора подстраиваться к жертве.

По проблемам

Все пять видов раппорта, упомянутые выше, должны быть вам уже известны, про них много где говорят и пишут. Они действительно важны для создания доверия. Если же вы хотите вывести доверие на новый уровень, вам нужно будет использовать раппорт по проблемам. Дело в том, что ничто так не сближает, как общий враг. Коллеги дружат против начальника, студенты против преподавателей, подружки против мальчиков. И когда вы разделяете проблемы человека, не потому что вы обладаете чувством эмпатии, а потому, что

находитесь в схожем состоянии, человек вам больше доверяет.

Если женщина хочет похудеть, то скорее доверится тренеру, кто уже похудел и сталкивался с такими же проблемами, чем какой-нибудь фитнес-бикини, которая никогда и не была в ее весе. Если у человека есть проблема и он находит другого человека с такой же проблемой, то они сближаются, ведь они понимают друг друга, как никто. Поэтому если хотите войти в доверие к человеку, у которого есть проблема, придумайте себе такую же.

Ни в коем случае не высмеивайте его трудности и не обесценивайте волнующие его вопросы. Если это ваш близкий человек, разделите его проблему. Когда жена говорит мужу, что ей нечего надеть, а муж отвечает: «Это твои проблемы», доверия между ними нет.

По ценностям

О том, как определять чужие ценности, мы с вами поговорим отдельно. Сейчас же запомните: чтобы подстроиться к человеку, вы должны быть с ним на одном ценностном уровне. Если хотите войти в доверие к женщине, у которой главная ценность – дети, а вы чайлдфри, то самое худшее, что вы можете сделать, это сказать ей об этом. Восхищайтесь ее способностями воспитывать детей.

По настроению

Для возникновения доверия надо испытывать одинаковые эмоции. Эмоции временны. Они – результат выброса в кровь определенных веществ. В среднем эмоция длится два часа, и все это время надо со-чувствовать человеку. Если злитесь и хотите наладить контакт со счастливым, ничего не получится.

Благоприятные условия для манипуляций

Для управления другими людьми нужно не только знать техники и приемы, но также и четко определять благоприятное время для их использования. **Есть несколько состояний человека, при которых он становится более внушаемым.**

1. Доверие манипулятору.

Выстроенная с манипулятором система схожих, общих взглядов и создание раппорта. Жертва становится более внушаемой. Доверие создается и во время участия в каком-либо мероприятии. Сильно сближает общее переживание экстремальной ситуации. Даже совместное присутствие на вечеринке уже выключает внутреннего критика. Ведь если я хороший, а человек тоже здесь, значит, он хороший.

2. Успешный опыт взаимодействия.

Манипулятор сначала дает человеку что-то, что тому нужно, помогает в решении каких-либо проблем. Жертва начинает воспринимать манипулятора как «хорошего человека» и не ожидает, что ее обманут и воспользуются ее ресурсами. Нет даже мысли, что жертву может использовать человек, который заботится о ней: «До этого он меня не обманывал, значит, и сейчас не обманет». Манипулятор может подстроить события так, чтобы жертве потребовалась его помощь. А по-

сле оказанной услуги за счет жертвы удовлетворит свои потребности.

3. Эмоциональное возбуждение или хронический стресс.

В этот момент сознание работает очень плохо, и вся информация поступает напрямую в подсознание, где обрабатывается и закрепляется. А человек даже не понял, что им манипулировали. Любые негативные эмоции – это приманка для манипуляторов. Потому что манипуляции без эмоций не работают.

4. Мнимая «незаинтересованность» манипулятора.

Когда жертва считает, что человеку от нее ничего не нужно, ее внутренний критик отключается, и информация, переданная манипулятором, воспринимается лучше. Если вам звонят из банка с рекламным предложением, вы не будете вести долгие беседы, так как знаете, что вас будут убеждать непременно взять кредит на «лучших условиях». А если разговариваете со случайным попутчиком в соседнем кресле самолета, начнете его слушать, пусть даже он говорит то же, что и оператор банка.

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.