

*Психологический ключ*

*для любой ситуации*

Олег Серапионов



**Внушаю**  
и  
**манипулирую!**

**51** *действенный*  
**прием**

**Олег Серапионов**  
**Внушаю и манипулирую!**  
**51 действенный прием**  
**на все случаи жизни**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=4937632](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4937632)*

*Олег Серапионов. Внушаю и манипулирую! 51 действенный прием на все случаи жизни: Астрель; Москва; 2012  
ISBN 978-5-271-44358-9*

### **Аннотация**

Хотите научиться направлять поведение других людей в нужную вам сторону? Ускользнуть от попыток манипулировать вами? Видеть суть человеческих поступков? Понимать скрытые мотивы окружающих? В этой книге – 51 простой, но очень эффективный прием «пси-воздействия». Потратьте несколько минут на их освоение, и вы не пожалеете! Эти уроки воздействия должны быть у каждого, кто хочет управлять, убеждать, направлять!

# Содержание

Введение	4
Рука помощи или камень на шее?	7
Круговорот манипуляций	9
Манипуляции – зло или...	11
...выгода для всех?	14
Основные правила манипулятора	19
Конец ознакомительного фрагмента.	21

# Олег Серапионов

## Внушаю и манипулирую!

### 51 действенный прием на все случаи жизни

#### Введение

#### «Никто из людей не остров»

*Нет человека, что был бы сам по себе, как остров; каждый живущий – часть континента; и если море смоев утес, не станет ли меньше вся Европа, меньше – на каменную скалу, на поместье друзей, на твой собственный дом.*  
*Джон Донн*

Эта книга – о том, как **быстро и эффективно** добиваться любых своих целей при помощи других людей. Слова «быстро и эффективно» выделены не случайно. Ведь если немного подумать, нет такой цели, которой мы могли бы достигнуть самостоятельно. И нет такого человека, который бы совсем не имел никакой цели – долговременной или сиюминутной. Даже если он просто валяется на диване, уставившись в потолок, то все равно преследует какую-то цель. Воз-

можно, обдумывает новый проект, или мечтает, или отдыхает после трудного дня. Это неважно. Важно то, что он действует. Валяться, думать, мечтать, отдыхать – это все действия. А действий без цели не бывает. «Может, он просто бездельник?» – предположите вы. Пусть будет так. Однако и у бездельника есть цель! Эта цель – бездельничать в свое удовольствие. Но может ли бездельник ничего не делать сам по себе? Не может!

Потому что: 1) нужно, чтобы КТО-ТО обеспечил ему еду, крышу над головой и мягкий диван; 2) чтобы НИКТО не мешал наслаждаться ничегонеделанием.

И если бездельник не сумеет заставить (уговорить, убедить) этих КТО и НИКТО обеспечить ему все условия для безделья, у него ничего не выйдет. Ему либо придется оторвать зад от дивана и пойти заработать себе на хлеб, либо он просто умрет с голоду.

Современный мир подарил человеку одну из величайших иллюзий – иллюзию полной самостоятельности. Семья, школа, средства массовой информации с детства убеждают каждого из нас, что он является свободным, ни от кого не зависящим человеком, у которого множество прав и совсем немножко обязанностей; причем обязанности каждый человек выбирает себе сам. Но сам ли? Что вообще человек может сделать самостоятельно? Практически – ничего. Он рожден ДРУГИМИ. Он воспитан ДРУГИМИ. Он пользуется теми вещами, которые сделаны ДРУГИМИ.

Почему так «цепляют» истории о тех, кто оказался на необитаемом острове? Потому что они о том, чего стоит человек САМ по себе. И каждый, кто смотрит или читает такую историю, прикидывает ситуацию на себя – а что бы сделал Я, если бы попал в такой переплет?

– А вдруг ты завтра попадешь на остров в океане?

– На остров, вот здорово!

– А как же ты там проживешь без повара, без няни?

– А я найду кого-нибудь!

– Да хорошо бы кого-то, но мы-то знаем, что этот остров необитаем.

– Совсем необитаем?

– То есть абсолютно.

*Ю. Михайлов*

Можно навывдумывать каких угодно приключений, но в реальности редко кому удастся выжить в одиночку. Не проходит сезона, чтобы СМИ не сообщили о пропаже туристов, потерявшихся не весть как далеко от центров цивилизации. По тревоге поднимаются силы МЧС – и хорошо, если заплутавших находят живыми и невредимыми. А сколько случаев увечья и даже гибели... И это совсем рядом с человеческим жильем! А что говорить про необитаемый остров!

## Рука помощи или камень на шее?

Человек не способен прожить без помощи других людей. Любое его действие обеспечено другими людьми – присутствующими или отсутствующими, живыми или умершими. Так что каждую секунду нашей жизни другие люди так или иначе влияют на нас, помогают нам. А мы, в свою очередь, помогаем им. Вопрос в том – что это за помощь? Ведь помогать можно по-разному. Можно руку протянуть утопающему, а можно ему камень на шею привязать... Сколько таких «камней на шее» в виде «отеческих» советов или «дружеской» поддержки утопило наши самые лучшие начинания! В юности я был влюблен в сокурсницу и имел глупость поделиться своей тайной с человеком, имевшим на меня большое влияние. «Эта девушка не для тебя, – сказал он с сочувственной улыбкой. – У нее генеральский запал, а ты тянешь в лучшем случае на майора». Много лет спустя мы с ней встретились, я узнал, что у нее было три брака, и ни в одном она не нашла счастья. В конце встречи она с грустью призналась мне, что не только знала о моих чувствах, но и сама была в меня влюблена! Но по женской гордости ждала, когда я к ней подойду первым... Так и не дождалась. Мало того, что совет влиятельного человека (который, кстати говоря, был руководителем психологических курсов) поломал ее судьбу; мне самому потом еще очень долго пришлось избавляться

от «комплекса майора». Я не позволял себе строить «генеральские» планы, масштаб моих решений и поступков был в лучшем случае «майорским»... Почти десятилетие ушло у меня на то, чтобы открыть старую, как мир, истину – в каждом солдатском ранце лежит генеральский жезл! А для мужчины этим жезлом в 99,9 % является женщина. Ведь лишь при поддержке мудрой жены мужчина и может стать генералом – хоть в прямом, хоть в переносном смысле. Я упустил свою женщину с генеральским запалом; в результате этот запал у нее ушел на три неудачных брака, а я остался без нужной поддержки. И все благодаря совету лица, которому я сознательно позволил так кардинально влиять на себя. Был ли тот совет манипуляцией? По смыслу – нет (если только у руководителя курсов не было своих видов на мою любимую девушку). Технически – да, безусловно, потому что был использован один из классических приемов манипулятора, который так и называется: «отеческий совет». Другое дело, что я сам с бараньей покорностью послушался этого совета, и в результате две судьбы пошли не по той колее.

# Круговорот манипуляций

Люди манипулируют друг другом постоянно. Сознательно или бессознательно, со смыслом, без смысла, с выгодой, без выгоды, но – манипулируют. И если вы до сих пор считаете, что уж кто-кто, а вы точно не участвуете в этом круговороте манипуляций, – вы либо очень наивный человек, либо просто не понимаете до конца, что такое манипуляция.

Манипуляция – это действие постороннего лица, которое заставляет человека поступать не так, как он бы поступил, не будь этого действия.

Понимаете? ЛЮБОЕ постороннее человеческое действие, которое заставляет нас поступить так, а не иначе, уже есть манипуляция! И совсем необязательно, что это действие изначально было нацелено на то, чтобы вынудить нас поступить определенным образом.

«Гречка подорожала, а скоро, говорят, и рис, и пшено дороже станет!» – две старушки в очереди в кассу делятся своими переживаниями. И вы разворачиваетесь и идете обратно в торговый зал – закупать и гречку, и пшено, и рис... И соль на всякий случай, и спички, и мыло – хотя пришли только за хлебом. Вы стали жертвой манипуляции, но пытались ли старушки вами манипулировать? Да у них и в мыслях этого не было! Но вы купились. Ладно крупа и спички: в конце концов, в хозяйстве это все так или иначе сгодится. А сколь-

ко раз вы покупали абсолютно ненужные, некачественные, ни к чему не применимые вещи? А сколько раз принимали решения – вредные, бессмысленные, бестолковые? Вспомните любые три таких решения (или покупки), которые придут вам на ум, а заодно вспомните и то, что именно подтолкнуло вас к этим решениям и покупкам. «Сам не знаю, какой-то внутренний импульс» – большинство ответов будет именно таково. А что же вызвало этот импульс? Какое постороннее событие? Сумели вспомнить? Если да – поздравляем, вы уже начинаете осознавать, что такое манипуляция. А значит, готовы сделать ее управляемой, то есть начать манипулировать сознательно. И поддаваться на манипуляции – тоже сознательно. Да-да, не удивляйтесь: во многих случаях имеет очень большой смысл поддаться чужой манипуляции. Ведь нередко чужие манипуляции помогают нам достигать наших собственных целей. Собственно, любое, кратковременное или долговременное, взаимодействие людей есть цепь обоюдных манипуляций. И от того, насколько осознанными будут эти манипуляции, зависит, будет ли взаимодействие приятным или отталкивающим, выгодным или убыточным.

# Манипуляции – зло или...

Общественное мнение громко заявляет: манипуляции – зло. Никто не имеет права манипулировать другим человеком или группой людей. Хочу заметить, что подобное заявление – уже манипуляция, преследующая несколько целей. Одна из них – внушить индивидам, что они – свободные, независимые, самостоятельные люди. Давайте задумаемся на минуточку: а надо ли это внушать человеку, который действительно свободен в своих мнениях и поступках? Неужели он не разберется сам, без общественного мнения?..

И все же, действительно ли манипуляции – зло? С одной стороны, никому не нравится думать, что им манипулируют. С другой – нет такого человека, который не желал бы иметь большее влияние на значимых ему людей, или попросту – манипулировать ими, как ему захочется. Правда же состоит в том, что мы без конца поддаемся на чужие манипуляции, будучи совершенно уверенными, что поступаем так по собственной воле. Эта привычка к манипуляциям передана нам по крови, впитана с молоком матери. А что такое воспитание, как не бесконечная манипуляция?

Родители пугают своих детей бабами-ягами, кощеями, монстрами, людоедами – разве это не манипуляция? Еще какая! Причем самая грубая из всех существующих – игра на страхах. Вы только почитайте сказки, в которых, как счита-

ется, всегда побеждает добро... Всегда ли? Колобка-то лисица слопала! А нечего было от бабушки с дедушкой убежать! А вот как начинается другая сказка:

**Жила однажды маленькая девочка. Была она упрямая и чересчур любопытная. Бывало, отец с матерью ей что-нибудь скажут, а она их не послушается – ну, как тут беде не случиться...**

И вот как заканчивается:

**И обратила она девочку в полено и кинула его в огонь. И когда оно как следует разгорелось, подсела она к очагу, стала греться и сказала:**

**– Вот теперь-то она светит ярко!**

*Братья Гримм*

Куда смотрит общественное мнение? Почему до сих пор не запретили эти ужасные, насквозь манипулятивные сказки? Ведь это же насилие над личностью ребенка! Ведь он, наслушавшись таких сказок, будет бояться ходить один по темным лесам, убежать от родителей, разговаривать с незнакомцами... и получит **ОТЛИЧНЫЕ ШАНСЫ ВЫРАСТИ** здоровым и невредимым и **ДОЖИТЬ ДО ПРЕКЛОННЫХ ЛЕТ!**

Говорить о том, зло манипуляции или нет, можно исходя исключительно из их цели. Манипуляции сами по себе ни злы, ни добры. Злыми или добрыми могут быть только мотивы манипуляции. Манипулирование – всего лишь инструмент воспитания и влияния. Инструмент, надо сказать, очень действенный и эффективный – только нужно уметь им

пользоваться! Умелая манипуляция доставляет пользу и удовольствие как самому манипулятору, так и объекту его влияния. Правда, при одном условии: если цель манипуляции – созидание, а не разрушение.

## ...ВЫГОДА для всех?

Манипулирование людьми – это не что иное, как дипломатия. Подобно тому, как дипломаты добиваются выгодных для своей державы договоренностей, учитывая при этом интересы другой стороны, так и манипулятор-созидатель умеет влиять на других людей так, что они сами с радостью помогают ему. Просто потому, что им это **ТОЖЕ ВЫГОДНО**.

Да! Как бы ни странно это звучало, но объект манипуляции сам заинтересован в манипулировании собой. Ведь любая манипуляция со стороны чужого человека удовлетворяет какие-то потребности объекта. Только поэтому она становится возможной. Родители, пугая детей страшными сказками, удовлетворяют потребность ребенка быть в безопасности. И заодно формируют такие свойства, как осторожность и рассудительность.

Вы никогда не задумывались над тем, почему реклама, столь ненавидимая подавляющим большинством людей за навязчивость, все равно продолжает существовать и приносить огромные барыши? Ведь если что-то вызывает резкую неприязнь – значит, люди должны избегать этого всеми способами: переключать программы во время рекламной паузы, пролистывать журнальные страницы с рекламой, выкидывать рекламные буклеты, попадающие в почтовые ящики. То есть информация **НЕ ДОЛЖНА** доходить до потреби-

теля, потому что потребитель **НЕНАВИДИТ** носителя этой информации – рекламу. А ведь реклама не просто доводит информацию – она **ЗАСТАВЛЯЕТ** нас покупать то, без чего мы в 99,9 % случаев могли бы прекрасно обойтись. Парадокс? Ничего подобного. Реклама взывает к нашим базовым потребностям – пусть навязчиво, пусть грубо, пусть на грани приличия (а нередко и за гранью). Но голос потребностей заглушает голос разума и нравственного чувства. Уничтожьте в человеке эти базовые потребности – и он перестанет замечать рекламу, какой бы назойливой она ни была. Эти базовые потребности были сформированы американским психологом Абрахамом Маслоу. Графически он изобразил их в виде пирамиды.



- **Первая ступень**, основание пирамиды – **физиологические потребности**: пища, вода, жилье, отдых, здоровье, желание избежать боли, желание получать удовольствие от физических ощущений.

- **Вторая ступень** – **потребность в безопасности, уверенности в будущем.**

- **Третья ступень** – **потребность в общении, желание принадлежать какой-то общности** (семье, компании друзей, единомышленникам и т. п.).

- *Четвертая ступень* – потребность в уважении, признании, одобрении.

- *Пятая ступень* – потребность в самореализации, желание оставить свой след в мире.

Хочу напомнить, что эти потребности названы базовыми не зря. Они обеспечивают человеку его существование в мире и социуме. Существуют также и сверхпотребности, такие как *любовь, вера, самопожертвование, стремление к духовному самосовершенствованию* – и когда они «включаются», пирамида Маслоу начинает рушиться.

В этой книге мы их рассматривать не будем, потому что искусство манипулирования людьми основывается на базовых потребностях. Надо сказать, чем выше поднимается человек по пирамиде потребностей, тем труднее им манипулировать. К счастью для манипуляторов, средний обыватель редко поднимается выше третьей ступени.

Если вы проанализируете всю рекламу, то поймете, что она затрагивает только три первые базовые потребности. Четвертая – признание – и пятая – самореализация – ей недоступны. Потому что манипулировать на этом уровне может только тот, кто изучил человека вдоль и поперек. Мудрая жена знает, на какие «кнопочки» надо «нажать», чтобы, удовлетворив мужа в потребности признания, получить то, что надо ей. Внимательные родители, которые действительно желают пользы своему чаду, всячески стимулируют по-

требность ребенка в самореализации – и тогда он добивается больших высот в своей профессии.

Не стремитесь затрагивать сразу все потребности своего объекта. Главное – поймите, что любая манипуляция это *взаимообмен*. Вы даете объекту почувствовать, что можете удовлетворить одну из его базовых потребностей, а взамен он делает то, что нужно вам.

# Основные правила манипулятора

Хочу сразу предупредить вас: влияние манипуляций на отдельно взятого индивида сильно преувеличено. Не забывайте, что все люди – разные. Генетика, воспитание, образование, окружение, свойства характера, темперамент, личные предпочтения – из всех этих факторов складывается индивидуальный психологический код каждого человека. И лишь просчитав этот код, можно манипулировать человеком. Подумайте: кто самый лучший манипулятор в мире? Правильно: человек, который знает нас, что называется, как облупленных. Родители, братья, сестры наблюдают за нами с рождения, живут с нами в одном доме. *«Враги человеку домашние его»* – что за великая истина! Люди, живущие бок о бок, владеют искусством манипулирования друг другом на подсознательном уровне. Они, как никто другой, могут самым эффективным образом влиять на своего домочадца, заставить его сделать то-то и то-то или же, наоборот, от чего-то отступить.

Почитайте биографии выдающихся людей, и вы поймете, что все они делятся на две категории. Одни получили мощную поддержку в своей семье: родители ободряли и поощряли их во всех начинаниях. Другие, наоборот, отделились от семьи очень рано – и выбились в люди лишь благодаря тому, что вовремя успели избавиться от ограничивающего

влияния домашних.

Ни один человек на свете не сумеет изучить нас так, как тот, кто живет с нами под одной крышей. А значит, и не сумеет повлиять на нас с такой силой. Это хорошая новость для тех, кто боится стать жертвой манипуляторов. Но есть и другая новость, которая вас не очень обрадует: вы никогда не будете иметь стопроцентного влияния на постороннего человека... **ЕСЛИ ТОЛЬКО НЕ ИЗУЧИТЕ ЕГО СО ВСЕХ СТОРОН!**

# 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.