

Ирина Ермолова

МАНИПУЛЯЦИЯ

**Психология
личности**

**Способы
Приемы
Виды**



18+

Ирина Ермолова

Манипуляция

«Автор»

2023

Ермолова И.

Манипуляция / И. Ермолова — «Автор», 2023

ISBN 978-5-532-91035-5

Психологическая манипуляция — тип социального, психологического воздействия, социально-психологический феномен, представляющий собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной или насильственной тактики.

ISBN 978-5-532-91035-5

© Ермолова И., 2023

© Автор, 2023

Ирина Ермолова

Манипуляция

Как правильно манипулировать людьми и постоянно добиваться своего

Есть популярный стереотип, что умение влиять на окружающих может пригодиться только тем, кто занимает руководящие позиции на работе. Но это очень спорное выражение, ведь такие способности нужны каждому человеку, находящемуся в обществе. Психологи выделили несколько способов для успешных манипуляций над людьми:

1. Взгляд

При такого рода общении в первую очередь следует помнить о пронзительном выражении глаз. При правильном взгляде собеседника окружающие сразу будут узнавать выносливую личность.

2. Пауза

Когда окружающие пытаются задать слишком личный или просто некорректный для данной компании вопрос, собеседнику следует сделать эмоциональную паузу, продолжая смотреть прямо на них, собираясь ответить, но не производить это действие. Люди понимают, что он не будет обсуждать эту тему и начинают говорить о другом, благополучно забыв о своём вопросе.

3. Иллюзия поддержки

Эта ситуация подобна предыдущей, только в той собеседник должен показывать свою враждебность по отношению к их любопытству, а здесь он поощряет тему разговора. Когда человек что-то требует на повышенных тонах, следует просто продолжать дружелюбно смотреть на него, тем самым поддерживая, этот манёвр сможет усмирить пыл человека. После этого нужно продолжать кивать и молчать, поощряя к дальнейшему обсуждению, он станет замолкать, понимать некорректность этой темы и в итоге извиниться.

4. Ответ на психологические приёмы

Если человек начинает применять к собеседнику какой-то способ воздействия, лучшим для него решением будет не мериться с ним набором навыков, а просто мило улыбнуться и немного кивнуть, показывая, что всё понято и поддаваться манипуляциям не собираешься.

5. Скрытие неприязни

Существуют разные жизненные ситуации, в некоторых приходится общаться с окружающими, которые, мягко говоря, неприятны человеку. Они могут вызывать гнев или отвращение из-за своего поведения, но индивид всё равно обязан поддерживать с ними хорошие отношения. Здесь человек может просто представить на месте этих личностей маленького ребёнка, который сам не понимает, что творит, и не следит должным образом за своим поведением. Сохранять хорошие отношения с невоспитанными детьми намного легче, чем с капризными взрослыми.

6. Введение в ступор

Когда человек чувствует от собеседника своего рода давление, подталкивание к скорейшему принятию решения или просто требование к действию, ему следует применить этот психологический приём. Индивид должен прямо спросить, даже больше сообщить факт, что чувствует давление, это смутит собеседника и он перестанет оказывать воздействие.

7. Слово «нет»

Иногда воздействие окружающих нельзя просто сгладить при помощи правильной мимики, как правило, это не работает на опытных манипуляторах. В таких ситуациях человеку нужно научиться отказывать, чётко говорить «нет». Речь не идёт о расплывчатых фразах «возможно», «я подумаю» или «у меня нет возможности для этого». Нужна конкретика.

8. Не оправдываться

Этот пункт плавно вытекает из предыдущего. После отказа индивиду не следует писать объяснительную на несколько страниц. Ему нужно перестать испытывать чувство вины после слова «нет». Увидев оправдания, окружающие решат, что личность ещё колеблется в своём решении, начнут склонять к противоположному.

9. Уверенность в собственной правоте

Когда человеку нужно чтобы окружающие поверили в его правду, индивиду не следует приводить массу аргументов, которые другой манипулятор сможет опровергнуть, а просто сообщить факт.

10. Не забывать о роли манипулятора

Человеку, начавшему проявлять себя с новой стороны, следует не забывать о своём решении, потому что неопределённость не поможет ему в воздействии на людей. Данные способы воздействия на окружающих, позволяют человеку оградиться от манипуляторов, став таким же, как и они. Личности будет сложно оставаться такой при каждом разговоре, но сохранение данной позиции поможет достичь успеха.

Манипуляции в семье

В некоторых семьях манипуляции становятся таким же обыденным явлением, как горячие завтраки и поездки к родителям на выходные. Почему жёны и мужья прибегают к такому не очень красивому способу управления своей второй половинкой? Вы можете удивиться, но истинной причиной может быть обычный страх. Особенно это развито у тех женщин и мужчин, которые когда-то пережили болезненный разрыв. После такого травмирующего опыта, вступив в новые отношения, человек больше всего на свете боится того, что партнёр причинит боль своим предательством, безразличием, изменой. Есть испытанная и, как многим кажется, правильная тактика поведения в этом случае: вовсе не вступать ни в какие отношения. А есть другая: начав новые отношения с другим партнёром, поступать так, чтобы привязать его к себе как можно более прочно. А как это сделать, если вы стремитесь не «раствориться» в партнёре, не подпускать его слишком близко, из боязни нового предательства? Некоторые выбирают метод манипуляций.

Как ведёт себя манипулятор?

1. Стремление убедить партнёра в собственной незаменимости Вы окружаете близкого человека такой сверхзаботой и таким вниманием, чтобы он не смог даже заподозрить, что вас можно поменять на кого-то другого. И как только партнёр делает хоть что-то, что даёт вам возможность подозревать его в «неправильном» поведении, вы даёте понять: «Я тебе всю жизнь отдала, я ради тебя только и живу, ты не имеешь право меня бросать!».

Почему это не работает?

Потому, что любые действия, в основе которых лежит страх, превращаются в невротическую привязанность. Существует такой закон: обычно с нами случается именно то, чего мы боимся. Чувство долга – слишком тяжёлое бремя для любого, даже очень любящего человека. Если на первый план выходит именно оно, чувства вашего партнёра постепенно сойдут на нет. И в один момент он может спросить сам себя: «А почему я всё время ей должен?».

2. Культивирование вины.

За что угодно: за то, что мусор не вынес, за то, что ест неаккуратно, за то, что приходит с работы поздно. Делая постоянные замечания, вы как бы намекаете: «Такого несовершенного никто, кроме меня, терпеть не будет! Тебе крупно повезло, что я на это соглашаюсь!». Мужчина, по идее, обязан принимать собственную неполноценность, чувствовать свою вину за неё и, разумеется, бесконечную благодарность вам за то, что вы его ещё не выгнали.

Почему это не работает?

Никому не нравится ощущать себя вечным лузером, а мужчине и подавно. Рано или поздно рядом с ним обнаружится женщина, которая будет восхищаться теми его недостатками, за которые вы его ругаете. И у него исчезнет чувство вины, он станет неуязвим для ваших манипуляций.

3. Нажим на эмоции

Фраза: «Ты что, меня не любишь?!», сопровождаемая слезами и истерикой, заставляет вашего партнёра идти вам на уступки и постоянно, раз за разом, доказывать вам свою любовь словами, поступками или подарками. Увы, такого «укола любви» не хватает надолго: вам нужны постоянные подтверждения того, что вы ему небезразличны.

Почему это не работает?

Потому, что это поведение маленькой девочки, неразумной настолько, что она не понимает, что нельзя постоянно брать – любовь предполагает взаимность. Как часто вы выказываете мужу свою любовь? Однажды он произведёт нехитрый подсчёт, и окажется, что ваши отношения – это игра в одни ворота.

Как перестать манипулировать мужем?

1. Поймите, что причина всех ваших страхов – не вовне, а внутри вас. Спросите себя: «Чего я больше всего боюсь? Того факта, что меня предадут или бросят, или повторного переживания тех чувств, которые меня когда-то ранили?».

2. Перечислите все возможные причины, по которым вы хотите оставаться в браке: есть ли среди них страх разочарования и боли? Примите как факт, что отношения – это не та вещь, в которой можно обойтись вообще без боли. В любви бывает всё: взлеты, падения, радости и печаль. Вы можете продолжать закрываться от своего мужчины, отгораживаться от него плотной стеной манипуляций, но разве вы не чувствуете себя в браке ещё более одинокой, когда так себя ведёте?

Подумайте: что произойдёт, когда вы перестанете скрывать от мужа свои страхи и чувства? Да, есть риск, что он не выдержит испытания искренностью, но также есть шанс, что ваши отношения станут намного теплее и ближе. Попробуйте вести себя с ним не как строгая мамочка или капризная девочка, а как равный с равным.

Как мужчины манипулируют женщинами

Все мужчины склонны, по крайней мере незначительно, к манипуляциям, начиная с причудливых ответных фраз в начале отношений. Даже если они честны в повседневной жизни и любят своих девушек или жен, они охотно используют различные уловки, такие как неожиданные страстные поцелуи, чтобы облегчить жизнь и избежать некоторых домашних дел. Что же это за уловки?

1) «Дорогая, я бы сделал это, но ты ... сделаешь лучше!» Многим мужчинам так не нравится заниматься домашними делами, что они сделают многое, чтобы женщина больше не просила сделать их ту или иную работу. С этой целью, когда мужчины что-то делают, они стараются причинить больше вреда, чем пользы. Бывали ли случаи, когда мужчина разбивал любимую фарфоровую чашку во время мытья посуды? «Случайно» соединял белое белье с цветным? Оставлял на зеркале много разводов во время мытья? А может, он вытер пол в ванной любимым пушистым персиковым полотенцем, которое теперь похоже на тряпку? Будьте осторожны – это может уловка!

2) «Но ты могла бы сделать это для меня ...» Многие мужчины оказывают давление на своих партнеров, заставляя своих женщин чувствовать себя виноватыми. Неудивительно, они учатся этому с детства, делая грустные гримасы или плача, когда мама отказывается покупать другую игрушку. Вот почему женщина постоянно слышит просьбы (например, связанные с сексом), и, если не хочет или просто не в силах что-то сделать, должна выслушать все причитания со стороны мужчины и потом еще некоторое время наблюдать его грустное или обиженное лицо. Многие мужчины также используют шантаж в виде того, чтобы пойдут тогда пить пиво с друзьями или простужаются. В таком случае теплые чувства – своего рода награда за хорошее поведение.

3) «Ты помнишь, как ...» Некоторые мужчины, пытаясь выиграть ссору, на которую у них нет аргументов, начинают напоминать партнерам о ситуациях, которые они якобы им давно

прощали. Это еще одна форма признания вины, но основанная на устаревших или даже несуществующих преступлениях. Не дайте себя одурачить старому привкусу, такое возвращение в самую неожиданную ситуацию – одна из худших мужских манипуляций!

4) «Твой друг так хорошо одевается!» Бывает, что мужчины пытаются изменить стиль в одежде своей девушки, открыто расхваливая наряды или аксессуары ее друзей. Они повторяют реплики о стиле одежды, обращаясь непосредственно к женщинам или с помощью друзей и при этом надеяться, что из-за чувства зависти женщина на следующий же день выскочит в торговый центр за новым «стартовым комплектом». Не дайте себя обмануть! Каждая женщина должна носить то, что ей нравится и, самое главное, нужно носить ту одежду, в которой чувствуешь себя комфортно!

Как женщины разных знаков зодиака манипулируют мужчинами

Все женщины прибегают к манипуляциям, когда хотят добиться от мужчин желаемого. При этом каждая выбирает те средства, которые считает наиболее эффективными. Каким именно образом представительница прекрасного пола будет воздействовать на партнера, во многом зависит от ее знака зодиака.

Овен

Женщина-Овен крайне редко прибегает к скрытой манипуляции. У нее сильный характер, поэтому она решительно заявляет мужчине о том, чего от него ждет. Если он пропустит ее слова мимо ушей, в ход пойдут угрозы: «Не потерплю! Подам на развод! Найду того, кто сможет!» Если разгневанная мадам и не думает поступать подобным образом, а просто хочет приструнить «негодника», значит, манипулирует.

Телец

Женщина этого знака будет льстить партнеру. Когда он придет в прекрасное расположение духа, то сделает для своей дамы все что угодно. Можно сказать, что ее подход положительно влияет на настроение мужчины и его уверенность в себе.

Близнецы

Представительница данного знака обожает метод «кнута и пряника». Сегодня она хвалит возлюбленного, а завтра безжалостно его критикует. В результате он делает все, что нужно Близнецам, при этом не зазнается и не обижается.

Рак

Женщина-Рак будет охотно уступать мужчине, если речь идет о каких-то незначительных вещах. В том, что является для нее принципиальным, она не захочет идти на компромисс, поэтому быстренько напомнит партнеру, скольким для него «пожертвовала». Пристыженный, он согласится с ее условиями.

Лев

Если «Львица» не может добиться от возлюбленного того, что ей надо, то устроит ему взбучку. Обычно это действует безотказно. Если же упрямец продолжит гнуть свою линию, она начнет демонстрировать холодность и отстраненность. Редкий экземпляр захочет быть в опале у этой царственной особы.

Дева

Со свойственной ей дотошностью женщина-Дева изучит психологическую литературу, чтобы разбираться во всех видах манипуляций. Правда, применять их будет осторожно и только в случае необходимости. Чаще всего партнеру придется выслушивать поучения и наставления, замаскированные под мудрые советы и пожелания добра.

Весы

Женщина-Весы мечтает о гармоничных отношениях, поэтому, пытаясь добиться чего-либо от мужчины, действует очень деликатно. Она ненавязчиво, мимоходом выражая свое мнение, подталкивает возлюбленного в нужном ей направлении.

Скорпион

Представительница этого знака обладает сложным характером. Иногда она довольно резко критикует спутника жизни. Открытые высказывания чередуются с показным молчанием. Пусть партнер сам догадается, что он сделал не так, и исправится.

Стрелец

Женщина-Стрелец независима и прямолинейна, поэтому манипуляции не являются ее коньком. Вместе с тем она понимает, что в отношениях не обойтись без некоторой хитрости. Эта умница предпочитает хвалить мужчину даже по пустяковому поводу. Он радуется, как ребенок, и признается, что ради такой изумительной женщины готов горы свернуть.

Козерог

Представительница данного знака в принципе не любит манипулировать. Если она и прибегает к каким-то ухищрениям, то только в самом начале отношений. Например, в ее духе флиртовать со всеми вокруг, чтобы вызвать жгучую ревность у своего бойфренда.

Водолей

Женщина-Водолей отличается непредсказуемостью. Один день она будет критиковать мужчину, на другой сделает вид, что ничего не произошло, при этом, конечно, лелея надежду, что он все поймет. В конце концов, эта дама предъявит партнеру ультиматум, который прозвучит для него как гром среди ясного неба.

Рыбы

Если женщине этого знака не удастся получить от мужчины желаемое, она обращается к такому средству манипуляции, как игнорирование. Ее возлюбленный столкнется с холодным молчанием, односложными ответами, подчеркивающими, что не о чем говорить, сердитыми взглядами. Ему придется приложить немало усилий, чтобы добиться хоть каких-то объяснений.

Искусство обольщения: эффективные приемы флирта

Флирт – искусство обольщения потенциального сексуального партнёра – является одной из самых увлекательных составляющих любовного свидания и может также вдохнуть новую жизнь в отношения, которые длятся уже долго. Человек свободно владеет языком тела, даже если не отдаёт себе отчета на сознательном уровне. Манипулируя жестами, выражением лица, позами, возможно, также послать сигнал, который означает: «Ты меня интересуешь». Несколько подобных приемов могут сделать всю подготовительную работу, еще до момента, когда в голове возникнет желание завести разговор.

Жесты телом

Флирт ногами Стопа и голень очень чувствительная область, поэтому прикосновения к этой части могут ощущаться интенсивно. Заигрывая ногами, проскакивает намек на запретное и непристойное. Такой флирт происходит, как правило, под столом, где он скрыт от посторонних глаз. С виду оба флиртующих введут себя обычно, но там, внизу, происходит тайная соблазнительная игра.

Флирт руками

Разница между руками мужчины и женщины – весьма очевидна. Руки женщины, как правило, хрупкие и изящные. Рука мужчины с ярко выраженными венами невероятно сексуальна. Чтобы привлечь внимание к рукам, женщине достаточно одеть эффектный браслет, мужчине – часы с большим корпусом. Демонстрация внутренней стороны кистей означает доступность и незащищенность. В то время как скрещенные или прижатые по бокам руки сигнализируют о нежелании идти на контакт.

Тактильные прикосновения

Робкое касание очень сближает, постепенно разламывая стену. Прикосновения могут быть специальными и случайными. Если не происходит случайных прикосновений, на помощь приходят специальные: нечаянное затрагивание руки, касание к бедрам или шеи.

Правильный настрой

Проявление интереса к партнеру, умение слушать, заинтересованный взгляд – надежные элементы хорошего флирта, а соответствующее поведение станет главным козырем в этом процессе. Позитивное, слегка возбужденное настроение. Настоящие эмоции всегда вызывают у людей положительную реакцию. Поэтому, искренняя улыбка будет транслировать партнеру доверительный и теплый посыл.

Визуальный контакт

Не следует неотрывно смотреть на объект своих чувств – это не очень-то привлекательно, а наоборот – настораживает. Медленно окинуть человека взглядом, при этом, не останавливаясь на какой-то одной части тела, – женщины ненавидят, когда мужчины выпяливаются взглядом в их грудь, а мужчины робеют, когда женщины фиксируют взгляд на их пах. Главное – создать атмосферу таинственности и привлекательности.

Непринужденная беседа

Это не просто дружеский разговор, во время флирта не стоит давать волю чувствам и изливать душу собеседнику. Беседа во время флирта должна содержать в себе следующее нюансы:

- Compliments, они покажут заинтересованность;
- Двусмысленные фразы, но без энтузиазма. Важно быть уверенным, что партнер их правильно понял;
- Беседа – это процесс, в котором участвуют двое, поэтому логично будет не перетягивать все внимание на одного.

Мотивов флирта множество, но цель, как правило, одна – понравится. Кто-то хочет понравиться, для поднятия своей самооценки, кто-то ради сексуального удовольствия, а кому-то просто скучно. Мотивы у всех разные, а приемы обольщения остаются неизменными.

Правила идеальной лжи

Конечно, всегда лучше говорить правду. Так проще, легче и этичнее. Но, как ни крути, часто мы лжем, врет и обманываем. Мы делаем каждый день и не по одному разу. Американский психолог Роберт Фелдман, посвятивший карьеру изучению вранья, утверждает, что даже самый правдивый человек, разговаривая с незнакомцем, врет в среднем четыре раза за десять

минут. Что интересно, разговаривая с родственниками или близкими друзьями, мы обманываем еще чаще.

Психолог из Калифорнийского университета Беркли Лианн Бринк, занимающаяся распознаванием лжи, утверждает, что понять, что вам врут, если врун способный, практически невозможно. А ее коллега из Университета Сан-Франциско Пол Экман провел эксперимент, в котором участвовало 15 тыс. человек. Им показывали видео, в котором люди врут и говорят правду, и просили распознать, где им наврали. В среднем с заданием справилось меньше половины.

Считается, что ложь – это намеренное искажение так называемой истины, или проще говоря неправда. Но если вдуматься, то такое понятие как истина, слишком уж непростое в понимании и определении, чтобы можно было говорить о ее искажении. Во-первых, истину знают далеко не все, а во-вторых, каждый видит ее по-своему, а уж правда и вовсе у всех своя. Поэтому часто люди не столько истину намеренно искажают, сколько видят ее такой, какой хотят видеть и понимают ее так, как в состоянии понять, и соответствующим образом ее отражают в своих словах и поступках. То есть, люди лгут – они искажают информацию, иной раз даже не понимая этого.

Соблюдая эти 7 правил вы сможете сочинять истории так, что вас точно не поймут на лжи.

1. Забудьте слова: «точно-точно», «это правда», «честно говорю» и других фраз, которые подтверждают ваши слова. Когда человек говорит правду, ему не нужно ее ничем подкреплять.

2. Смотрите вашему собеседнику прямо в глаза, но не слишком пристально. В вашем взгляде не должно быть напряжения.

3. Придумывая свою «историю», описывайте все так, как будто это сюжет фильма. Так вам проще будет избежать чувства вины и стыда, ваш уровень гормонов останется в норме и вы не будете излишне краснеть и потеть.

4. Любой рассказ нужно наполнить мелкими деталями. Обычно, в придуманных историях мы их избегаем. Поэтому приложите усилия и опишите в подробностях некоторые моменты: цвета, цифры, детали, погоду, эмоции, запахи и звуки.

5. Следите за своей позой. Ваши руки не должны быть скрещены или спрятаны за спиной. Лучше будет вообще открыть ладони, чтобы показать собеседнику, что вам можно доверять.

6. Старайтесь избегать жестов, которые закрывают лицо. Не чешите нос, не прикрывайте рукой рот, не опускайте голову вниз. Держитесь естественно, но следите за своими движениями.

7. Не замирайте. Дышите. Не замораживайте мимику. Следите за тем, чтобы ваши эмоции соответствовали рассказу. Иначе у слушателя возникнет диссонанс в восприятии ваших слов и он вам не поверит.

Если ты собрался соврать человеку и уже вступил с ним в разговор, не надо оттягивать момент обмана. Постарайся сделать это в начале разговора, чтобы нетности этот груз по ходу всей беседы. Это важно не только для твоего ментального здоровья, но и для успеха всей затеи. Дело в том, что в процессе разговора человек может привыкнуть к твоим поведенческим особенностям и явно заметит подвох, если вдруг во время диалога они поменяются.

Стоит отметить, что ложь как раз является обстоятельством, которое может изменить мимику, интонацию и жестикуляцию человека. Поэтому сначала начинай со лжи, а уже потом переходи к разговору на любые темы. Так будет эффективнее.

Экстраверты и интроверты

В начале XX века психоаналитик Карл Юнг работал вместе с пионерами психоанализа Зигмундом Фрейдом и Альфредом Адлером. В ходе исследований он обратил внимание на некое странное обстоятельство. Обсуждая одну и ту же историю болезни пациента, Фрейд и Адлер фокусировались на совершенно разных симптомах и к тому же разработали практически противоположные теории. Юнг пришел к выводу, что оба зацепились за нечто ценное, и, поразмыслив над своими выводами, создал собственную теорию. Юнг считал Фрейда экстравертом, поскольку последний был ориентирован на внешний мир, людей, места и вещи. Многие теории ученого строились при интенсивном взаимодействии и обсуждении с многочисленными коллегами. По мнению Фрейда, цель психического развития личности – обрести удовлетворение в мире внешней реальности. Адлер же, полагал Юнг, был интровертом, так как его теория и внимание фокусировались на собственных мыслях и чувствах. Теории Адлера основывались на внутренней борьбе человека, направленной на преодоление чувства беспомощности, которое он назвал комплексом неполноценности. Он считал людей творцами-художниками, собственными руками создающими свою жизнь.

Экстраверт -человек оптимистичный, открытый, общительный, предпочитает социум; активно участвует в своей жизни и жизни близких, друзей, общества. Интроверт – человек замкнутый, склонный к одиночеству, испытывающий неудобства при контакте с другими, но при этом тоже любящий пообщаться. Хранит своё личное пространство, держится на расстоянии. Не торопитесь делать выводы о человеке и давать ему определение – «ненормальный», если его уединенность и отчужденность кажутся вам странными. Вы слышали про такие типы личностей, как экстраверт и интроверт, или амбиверт? В данной статье мы подробно рассмотрим каждый тип личности, его характеристики, манеру поведения и образ жизни. Эта статья поможет вам не только понять окружающих, но и глубже познать себя и свою натуру.

Черты характера интровертов

Давайте окунемся во внутренний мир интроверта и выделим его особенности, чтобы в следующий раз его отчужденность и отстраненность не принимать за высокомерие и плохое отношение к вам. Интроверты не спешат заводить новые знакомства. Общение с новыми, незнакомыми людьми грозит для них потерей энергии. У них очень ограниченный круг людей, с которыми они общаются. Они сторонятся шумных компаний и скоплений людей. Интроверты могут дружить по-настоящему, преданны и верны своим, пусть и немногочисленным, друзьям. Интровертам требуется одиночество, чтобы восстановить потраченную энергию. Неожиданно они пропадают из поля зрения. После необходимого восстановления могут продолжать свою активность. Чужой человек не сможет добиться доверия от интроверта. Для этого потребуется время и терпение. Вежливость и скромное поведение интроверта вызывают у людей уважение. Гости чувствуют себя у интроверта уютно и комфортно, могут расслабиться и ощутить себя как дома. Интроверты планируют и стараются находить баланс между пребыванием в обществе и уединением.

Признаки экстраверта

•Необходимость регулярно общаться; •Любовь к публичным выступлениям; •Привычка говорить не подумав; •Чувство дискомфорта в тишине; •Любовь к шумным компаниям; •Ярко выраженные лидерские качества; •Желание всем нравиться; •Желание всегда быть в центре внимания; •Удовольствие от работы в команде; •Умение говорить о своих чувствах; •Наличие широкого круга общения.

А Элейн Эйрон уверена, что около трети сверхчувствительных людей можно назвать экстравертами. Она выделила понятие «социальный экстраверт», которое отличается от интроверта Юнга тем, что первые без труда заводят знакомства и уверенно чувствуют себя в многолюдных местах. В остальном они даже схожи.

Определение интроверта и экстраверта может помочь руководителям и менеджерам при работе с сотрудниками. В частности, при раздаче поручений. Экстраверту будет сложнее справиться с заданием, требующим усидчивости и внимательности к деталям. А инициативу интровертов желательно поощрять, не позволяя экстравертам становиться «раздражителями» в коллективе. Несмотря на то, что экстраверт и интроверт имеют существенные различия, они в состоянии ужиться в одной ячейке общества. Ты наверняка замечала в компании заводилу и «тихоню», в паре более импульсивную супругу и ее «послушного» мужа и так далее. Они находят компромиссы и взаимодействуют со всем миром, а не только представителями своего. Итак, экстраверт предпочитает социальные и практические аспекты жизни, операции с реальными внешними объектами, а интроверт предпочитает погружение в мир воображения и размышлений. Экстраверт направлен на растрачивание собственной энергии и движение её по направлению к окружающим объектам. Интроверт же, наоборот: на накопление энергии в своем внутреннем мире.

Кто умнее: интроверты или экстраверты?

Вопрос о том, кто из интровертов и экстравертов более умный поднимался не раз. Однако, естественно, однозначного ответа тут попросту не существует. Просто мозг обоих психологических типов работает по-разному. Но это вовсе не значит, что интроверт не сможет, в случае надобности, сделать публичный доклад, а экстраверт – провести один день в одиночестве на даче.

Как распознать манипулятора в своем окружении?

Манипуляторы– это люди, которые имеют сверхъестественный способ заставить нас поверить, что они обаятельны, благосклонны и добры. Но к тому времени, когда мы понимаем обратное, мы оказываемся в их сетях тонкого обмана, игр разума и управления. Манипуляторы умеют точно вычислить наши слабые места и используют их против нас. С помощью хитрых уловок заставляют служить своим целям в ущерб нашим интересам. Единожды преуспев, не оставляют нас в покое до тех пор, пока мы не решимся дать отпор. Оказаться жертвой манипуляций крайне неприятно. Чтобы защититься от них, следует соблюдать правила безопасности. Наивные попытки манипуляции со стороны детей, уверяющих, что ужасно больны именно в день контрольной, или хорошо знакомые уловки мамы, которая точно знает, как заманить вас поработать на дачу в ваш единственный выходной... Все это нам хорошо знакомо, наверняка вы либо умеете этому противостоять, либо включаетесь в привычную игру.

Но совсем другое дело, когда манипулятором оказывается ваш коллега, начальник, новый друг... Порой мы сами не замечаем, как уже пляшем под чужую дудку, работаем на чужой успех, и разгребаем последствия чужих ошибок. Несмотря на то, что манипуляторы обычно

хитроумны и изобретательны, существует простой чек-лист, который позволяет быстро понять, кто перед вами. Пройдитесь по каждому из семи пунктов, и если большинство ответов «да», то будьте начеку!

Признаки манипулятора

У манипулятора низкий порог эмпатии. Этот человек не умеет сопереживать, он считает, что только ему доступно истинное страдание или чувство. Манипуляторы частенько поднимают руку, потому что им действительно кажется, что тебе не больно.

1. Не берет на себя ответственность за свои же поступки.
2. Не говорит прямым текстом о своих требованиях.
3. Часто отвечает расплывчато.
4. Мнение манипулятора зависит от окружающей его обстановки или оппонента.
5. Скрывает свои потребности, пытаясь их логически обосновать.
6. Часто критикует и осуждает.
7. Требуя от других знаний и умений во всем.
8. Передает послания при помощи других людей.
9. Следует принципу «Разделяй и властвуй».
10. Часто принимает облик жертвы.
11. Игнорирует и не выполняет просьбы.
12. Постоянно лжет.
13. Открыто шантажирует.
14. Очень ревнив.
15. Не переносит критику.
16. Льстит и дарит подарки, чтобы понравиться.
16. Добивается своих целей за счет окружающих.
17. Пытается казаться лучше, чем есть на самом деле.
18. Не принимает во внимание проблемы других.
19. Постоянно обвиняет всех вокруг.

Это краткая психологическая характеристика манипулятора, которая может дополняться различными деталями. Внешние признаки, по которым его можно распознать:

Первое впечатление: он кажется идеальным;

1. Хорошо выглядит, ухожен;
2. Умеет красиво говорить, не скупится на комплименты;
3. Всегда смотрит в глаза;
4. Предпочитает классический стиль в одежде;
5. Не выделяется из толпы;
6. Старается нарушить личное пространство, завоевать его: прикасается,
7. Трогает за плечо, берёт за руку, в то время как к себе пускает достаточно неохотно.

Типичные фразы:

Ты такой (-ая) же, как все.

Не накручивай себя.

Ты всё неправильно понял (-а).

Я такая (-ой), какая (-ой) есть. Я не изменюсь.
Я думал (-а), ты меня любишь / ...ты мне доверяешь / ...мы друзья.
Я извинилась (-ся) уже – что ещё тебе от меня надо?
Все проблемы из-за мужчин (из-за женщин).
Давай без истерик и драм.
Что подумают о тебе люди?
С тобой невозможно разговаривать.
Почему люди становятся манипуляторами

Причина 1. Недоверие

Имеется в виду недоверие к себе и ко всем остальным. Манипулятор находится в постоянном конфликте с самим собой, так как не знает, что ожидать от себя в следующую минуту. Подозрения он переносит и на других. Как только в его кругу появляется важный для него человек, он своим воздействием словно привязывает его к себе, не давая свободы. Полный контроль обеспечивает ему хоть какое-то временное спокойствие. Это точка зрения Фредерика Перлза.

Причина 2. Власть

Манипулятор хочет получить неограниченную власть над другими: неважно, одной личностью или целой толпой. Своими действиями он заставляет их делать, чувствовать и думать только то, что ОН хочет и может контролировать. Это точка зрения Эриха Фромма.

Причина 3. Бессилие

Пассивный манипулятор, сознаваясь в собственном бессилии, вызывает к себе жалость, и люди, в силу мягкости характера, выполняют его желания. Активный, наоборот, использует беспомощность других для того, чтобы подчинить их своей воле.

Причина 4. Одобрение окружающих

По этой причине манипулятором становится человек с заниженной самооценкой. Его задача – получить одобрение всех окружающих. Причём зачастую он ненавидит их, но всегда льстиво улыбается, дарит подарки, говорит комплименты и всеми правдами и неправдами строит из себя милейшего человека. Точка зрения Эллиса.

Причина 5. Боязнь трудностей Есть люди, которые боятся принимать ответственные решения и менять собственную жизнь. Их задача – избежать их, и сделать это можно через того, кто находится рядом и сможет обеспечить им необходимый комфорт. Точка зрения Бёрна.

Почему они так делают и как с этим бороться

Склонность к манипулятивному поведению может появиться с ранних лет или во взрослой жизни, но это всегда приобретенные, а не врожденные навыки. Главная, часто неосознанная цель манипулятора— контроль ситуации. За пределами видимого поведения скрываются страхи, внутренние конфликты и чувство незащитности. Манипуляции на чувствах других позволяют не только подчинить себе эмоции людей, но и почувствовать себя значимым. Чтобы

распознать влияние такого человека, стоит прислушиваться к собственным ощущениям. Нейтрализовать психологическую атаку можно, если вести себя не так, как ожидает манипулятор.

От вас хотят оправданий— просто согласитесь с доводами и уходите, пытаются вывести на агрессивную реакцию— оставайтесь спокойны. Здоровые отношения возможны только в условиях взаимного уважения, принятия и умения говорить о своих желаниях и чувствах. Если понимаете, что стали жертвой манипулятора и не можете справиться с ситуацией самостоятельно, обратитесь к психологу: специалист поможет позаботиться о себе или, когда нет другого способа обезопасить себя,— выйти из нездоровых отношений.

Психология личности: как понять себя и других людей

«Психология. Как понять себя и других людей» – так называется книга английского специалиста Луизы Дэкон. Психолог из университета Кингстона на ее страницах подробно рассказывает о том, как функционирует человеческий разум, разъясняет особенности восприятия и функциональности памяти. Также на страницах книги даются ответы на вопросы о том, почему люди ведут себя определенным образом. К примеру, разъясняется, почему они лгут. Приводится и масса интересных примеров, как полностью абстрактных, так и конкретных. Но на вопрос о том, как понять себя, психология, книги и различные брошюры однозначного ответа дать не могут, включая и ту, которую написала Луиза Дэкон. Почему же так? Потому что каждый человек уникален во всем. Несуществует единого шаблона для понимания людей. Так же как и нет единого подхода к пониманию себя.

Что такое личность?

Первым делом нам с вами обязательно нужно разобраться с тем, что такое личность. Это чтобы понимать, изучением кого именно занимается рассматриваемая нами область психологии. Существует много определений личности и все они в той или иной степени верные. Но я хотел бы высказать наиболее, с моей точки зрения точную версию того, что такое личность.

Личность – это совокупность психологических характеристик человека, а также все физиологические особенности его организма, которые складываются в процессе развития человека и определяют его поведение. Я считаю, что определенные отличительные особенности человек имеет с рождения. И дело не только и не столько в таких вещах, как отпечатки пальцев, сетчатка глаза, линия жизни, ДНК и всем остальном, что физически отличает нас от остальных людей, значительно более важную роль для нас играют – врожденный темперамент, психологические и умственные задатки, которые определяют наши способности и делают каждого человека уникальной личностью на более высоком уровне.

Зачем нам разум

Психолог Стивен Пинкер говорит, что, несмотря на кажущуюся непостижимость работы разума, нам не нужны никакие мистические концепции для ее объяснения. Разум – это всего лишь активность мозга, который является таким же биологическим органом, как сердце, печень или легкие. Мозг, играющий важную роль в поддержании нашей жизни, развивался постепенно. Относительно массы тела человеческий мозг больше, чем у животных, но мы –

всего лишь одни из многочисленных представителей животного мира со сложной нервной системой. Как отмечает Стивен Пинкер, «человеческий мозг – это увеличенная, измененная версия мозга других животных».

Мозг совершенствовался, направляя наше поведение таким образом, чтобы увеличить шансы на выживание. Разум помогает человеку решать практические жизненные проблемы – например, находить пищу и кров. Однако мы – животные социальные, и одна из насущных проблем для нас – общение с другими людьми. Мы порой не знаем, как заручиться поддержкой других людей и не стать марионеткой в чьих-то руках. Научиться общаться с людьми – сложная задача, поэтому разум нужен ещё и для налаживания контакта с другими умами.

Как начать понимать себя?

Как себя понять? Во-первых, следует «снять» защитные психические барьеры, мешающие адекватному восприятию собственной личности. Свои качества нужно принимать, а не прятаться от них. И именно в принятии себя состоит основная сложность, с которой приходится сталкиваться на пути к пониманию. Как же справиться с этой задачей? Ключ к принятию себя лежит в настоящем времени. То есть сознавать себя нужно не в прошлом или в будущем, а в текущем моменте.

Самоанализ, который дополнит картину наших сильных и слабых сторон в понимании других людей и себя, конечно. Как можно более искренне мысленно ответьте на следующие десять вопросов:

1. Как вы относитесь к своему прошлому?
2. Внимательно ли вы слушаете то, о чем вам говорят?
3. Уделяете ли вы внимание деталям или стараетесь сформировать общее представление о ком-то или о чем-то?
4. Как вы выражаете свои чувства, открыто или сдержанно?
5. Как вы ведете себя в незнакомой ситуации?
6. Опасаетесь ли вы трудностей и как вы с ними справляетесь?
7. Знаете ли вы, что может сделать вас счастливым в повседневной жизни?
8. Какая у вас память?
9. Насколько часто вы принимаете верные решения на работе?
10. Как вы принимаете решения – доверяете советам или прислушиваетесь к себе?

Узнать настоящую личность человека можно по общению. Узнать настоящую личность человека можно по общению, стоит только научиться внимательно относиться к поведению собеседника. Прежде чем завязать те или иные деловые или личные отношения, стоит остановиться, сделать паузу – на минуту, две, присмотреться к выражению лица и жестике другого человека, прислушаться к тому, что и как он говорит, и самое важное понять, какое он на нас производит впечатление. Чтобы "видеть человека насквозь", необходимо правильно и своевременно декодировать всю информацию, которую он доносит всем своим поведением, а не только смыслом сказанных им слов. Расшифровку поведения другого человека легко сделать опираясь на четыре источника информации:

Речевой код

Понимающие, или как еще их называют надежные, люди охотно вступают в беседу и разговаривают вежливо и доброжелательно. Они, как правило, думают перед тем, как что-то сказать, держат свое слово и знают, о чем говорят и что делают. Они не скупятся на комплименты и произносят их от души. Понимающие люди не склонны говорить о плохом и в любой ситуации находят хорошую сторону. При всем при этом они искренни и честны, везде, где только возможно.

Голосовой код

Манера речи понимающих людей позволяет им выразить самые разные чувства. Когда они что-нибудь обсуждают, то их тон выражает соответствующие случаю эмоции. Если они расстроены, довольны, напуганы или обеспокоены, это сразу отражается в их голосе. Тембр и громкость их голоса меняются в зависимости от обсуждаемой темы. Надежные люди ясно и понятно выговаривают слова, голос выразительный. В нем слышатся жизнерадостность и оптимизм, а в манере речи чувствуется сила, заставляющая собеседников внимательно слушать.

Код языка тела

Надежные люди двигаются свободно и держатся так, что люди видят их готовность к общению и не ощущают неловкости. Разговаривая, они часто склоняются к собеседнику и не боятся к нему прикоснуться. Любят кивать, чтобы подбодрить человека и показать ему свою заинтересованность. Надежные люди всегда принимают удобную позу, но сохраняют при этом хорошую осанку, высоко держат голову, расправляют плечи и не горбятся. Движениями рук они умеют проявить свой интерес или подчеркнуть ту или иную мысль. Жестикулируя, показывают собеседнику свои ладони и держат пальцы прямыми, демонстрируя, что им нечего скрывать. Сидя, понимающие люди свободно расставляют ноги или кладут их одна на другую, что также указывает на их открытость. Ступни плотно прижимаются к земле и смотрят в сторону собеседника.

Код выражения лица

Разговаривая, понимающие люди с удовольствием смотрят человеку прямо в глаза и не глядят по сторонам. Их собеседник чувствует, что для них в целом мире нет никого важнее его. Обычно у надежных людей спокойное и открытое выражение лица, указывающее на их готовность к общению. У них живая мимика, на лице заметна легкая улыбка, и его нижняя часть остается расслабленной, когда они говорят и слушают.

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.