

Российская Федерация
Иркутская область
МУНИЦИПАЛЬНОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДВОРЕЦ ДЕТСКОГО И ЮНОШЕСКОГО ТВОРЧЕСТВА
ИМЕНИ ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА ЕВТУШЕНКО»
муниципального образования города Братска
665709, г. Братск, ул. Солнечная 2
тел. (3953) 33-56-69 E-mail: brddut@mail.ru

Сборник материалов для занятий в молодежном психологической клубе
«Школа жизни»

(дополнительная общеобразовательная программа «Психология общения»
темы: «Влияние», «Манипуляция» , «Скрытое воздействие»)

Автор – составитель:
методист
Ткаченко С.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Теоретические сведения
2. Влияние
3. Манипуляция
4. Скрытое воздействие
5. Список литературы

Цели и задачи пособия:

- обобщить и систематизировать научно-психологические подходы к разработке проблемы специфики влияния, скрытого воздействия и манипуляции на личность
- наряду с концептуальным обобщением материала в области психологии влияния, расширить представления о специфике влияния, скрытого воздействия и манипуляции на личность, выявить позитивные, отрицательные и развивающие аспекты воздействия на личность
- описать феномены психологической влияния, скрытого воздействия и манипуляции на личность
- выявить методы и технологии противодействия скрытому влиянию и манипуляции, показать психологические пути формирования культуры безопасности современного человека;

Данный сборник рекомендуется для самостоятельной работы обучающихся в ДДЮТ в психологическом клубе, а так же он может быть использован на практических занятиях по психологии влияния и смежным психологическим дисциплинам.

Введение

"Жизнь требует от нас знания худшего, чтобы делать из него лучшее"

(Олпорт, 2002, с.448)

Социальная среда, в которой живет человек с рождения, подразумевает общение. В процессе общения и восприятия информации, мы подвергаемся психологическому воздействию, часто сами того не подозревая. Эти проявления изучает психология общения, ее раздел – психология влияния. Эта же наука исследует приемы воздействия в общении людей друг с другом на учебе, работе, дома и в любом другом месте.

Психология влияния изучает процессы и результаты изменения поведения человека, его воззрений и суждений другим человеком, средствами массовой информации, рекламой и пр.

Конструктивное влияние

Такое влияние соответствует правилам поведения, обхождения (этикета), принятым в обществе, и субъективным критериям нравственности, справедливости, благородства конкретного человека. Оно осуществляется на основе законов уважения, внимания и почтения к другим людям, поэтому требует высокого уровня психологической культуры. В литературе при обозначении конструктивного влияния используются синонимичные термины: «цивилизованное», «развивающее», «лично-ориентированное», «дружественное» и т.д.

Конструктивное влияние – это влияние, прежде всего, словом, открытое и открыто адресованное интеллектуальным возможностям человека. Конструктивное влияние способствует сохранению и развитию дела, деловых отношений, личностной целостности участников. Это влияние свободно от силовых и обманных приёмов, поэтому не вызывает у людей эмоциональных всплесков, волнений и страха. Особенностью конструктивного влияния является то, что оно строится на основе добровольного согласия.

Способами оказания конструктивного психологического влияния являются:

аргументация;

контраргументация;

самопродвижение.

Аргументация

Аргументация – это высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному явлению.

Необходимые условия аргументации

Цель аргументации должна быть отчётливо осознана самим инициатором влияния и открыто сформулирована адресату, например: «Позвольте мне доказать Вам, что этого человека нецелесообразно принимать к нам на работу».

Необходимо заручиться согласием адресата выслушать аргументы, например: «Согласен ли ты выслушать моё мнение?». Если получен отказ, то дальнейшие попытки аргументации будут восприняты собеседником как принуждение.

Эмоционально уравновешенное состояние, душевная ясность. Для этого необходима большая предварительная работа. Должна быть концентрация не столько на логике построения собственного доказательства, сколько на психологии взаимодействия с адресатом. Необходимо быть убедительным для конкретного человека, а убедительность возникает в процессе взаимодействия.

Общие правила аргументации

Вежливость и корректность

При любых ответах партнёра аргументатор должен сохранять вежливость. Высказывания, принижающие личность собеседника, недопустимы. Замечания, подобные: «А я думал, ты хорошо учился в школе», манипуляции, которые нарушают эмоциональное равновесие во время обсуждения проблемы.

Простота и ясность высказываний

Все высказывания должны быть простыми, понятными, не содержащими вычурных выражений и редко используемых или специальных терминов. Например, вряд ли удачна формулировка: «Давайте подойдём к проблеме онтологически, оставим пока в стороне её этиологический аспект». Вместо неё лучше использовать другую: «Давайте решать проблему по существу, сейчас не так важно, как она возникла».

Общий язык

В аргументации важно использовать язык, понятный обоим партнёрам.

4. Краткость

Для того, чтобы удержать внимание слушающего, речь должна быть по возможности краткой. Заставлять себя слушать – почти всегда означает совершать насилие над другим человеком. Краткость – одно из выражений вежливости и уважения к собеседнику.

5. Наглядность

При доказательстве своей идеи полезно применять наглядные средства:

- рисунки, графики;
- предметы, образцы продукции и др.;
- образные сравнения.

Все эти средства должны быть понятными, доступными для разглядывания, воображения, а если возможно, и для ощупывания.

6. Избегание чрезмерной убедительности

Чрезмерная убедительность может проявляться в прямом указании адресату на его

ошибку: «Ну, видишь теперь, где ты ошибся?». Прямое указание, замечание бросает вызов чувству собственной значимости и поэтому вызывает защитную реакцию сопротивления.

Другой вариант чрезмерной убедительности – излишнее количество аргументов.

Излишняя доказательность подозрительна.

Техники аргументации

1. Метод положительных ответов Сократа – последовательное доказательство предлагаемого инициатором решения проблемы или задачи. Каждый шаг доказательства начинается со слов: «Согласны ли вы с тем, что...».

Если адресат отвечает утвердительно, данный шаг можно считать пройденным и переходить к следующему. Если партнёр отвечает отрицательно, инициатор продолжает словами: «Простите, я не совсем удачно сформулировал вопрос. Согласны ли вы с тем, что...» и т.д. до тех пор, пока адресат не согласится со всеми шагами доказательства и с предлагаемым решением в целом.

П р и м е ч а н и е. Задавать иные вопросы, кроме вопроса «Согласны ли Вы...», не рекомендуется. Особенно опасны вопросы: «А почему Вы не согласны?» или «Почему Вы возражаете против очевидных вещей?».

2. Метод двусторонней аргументации – открытое предъявление как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее адресату понять, что инициатор влияния сам видит ограничения этого решения.

Партнёру предоставляется возможность самому взвесить аргументы «за» и «против».

Контраргументация

Контраргументация – это система высказываний и доводов, построенных на основе анализа и поиска противоречий в аргументах собеседника с целью формирования или изменения его отношения к обсуждаемой проблеме.

Контраргументация – это более частое явление, чем аргументация, особенно если обсуждение темы занимает несколько часов, дней или даже месяцев.

Техники контраргументации

1. Метод перелицовки аргументов партнёра - прослеживание хода решения проблемы или задачи, предложенной партнёром, вместе с ним до тех пор, пока не будет найдено противоречие, свидетельствующее о справедливости противоположных выводов.

П р и м е ч а н и е. Рекомендуется тщательно придерживаться логики чужого решения, вместо того, чтобы предлагать свою.

В а р и а н т (а): Выслушивание доказательства партнёра.

В а р и а н т (б): Воспроизведение вслух того доказательства, которое предложил партнёр.

В а р и а н т (в): Прослеживание логики доказательства партнёра с использованием наглядных средств.

Высокий пилотаж исполнения техники: помочь партнёру прийти к открытию «Мы оба ошиблись».

Высший пилотаж: помочь партнёру прийти к открытию «Ну вот видишь, я всё же нашёл правильное решение».

Примечание. Не рекомендуется быть «убийственно» убедительным и подчёркивать, что партнёр допустил ошибку или противоречие.

2. Метод развёртывания аргументации – предъявление партнёру новых, ранее не известных ему аргументов.

Примечание. Можно использовать только после того, как проведена работа с уже предъявленными аргументами партнёра, иначе новые аргументы просто не будут услышаны.

3. Метод разделения аргументов – разделение аргументов собеседника на верные, сомнительные и ошибочные и обсуждение их по формуле:

1) «Я согласен с Вами в том, что...» (далее воспроизводится соответствующий аргумент);

2) «Правда, я уже менее уверен, что...» или «Не могу избавиться от некоторого сомнения в том, что...» (далее воспроизводится сомнительный аргумент).

Примечание. Такое начало помогает партнёру почувствовать, что в принципе вы готовы и согласиться с ним. Выражение сомнения помогает партнёру почувствовать, что вы готовы обдуманно и честно взвешивать все аргументы.

3) «Ну а что касается (далее следует ошибочный аргумент), то увы... (далее следует опровержение с помощью метода положительных ответов, перелицовки или развёртывания аргументации).

Примечание. Работа, проведённая на этапах 1 и 2, помогает партнёру принять ваше несогласие на этапе 3 и рационально оценить ваши встречные аргументы и доказательства.

Самопродвижение

Самопродвижение – это открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества в отборе кандидатов, назначении на должность и т.п.

Самопродвижение отличается от самовосхваления тем, что инициатор влияния не просто утверждает о себе что-либо, но подкрепляет эти слова реальными делами или фактами – свидетельствами реальных дел.

ПРИМЕР

«Психологу необходима креативность», говорит преподаватель психологии и поворачивается к доске. Тут обнаруживается, что мела нет. Не долго думая, преподаватель берёт тряпку и рисует схему влажной тряпкой» (из опыта университетских коллег).

П р и м е ч а н и е. Если вы не можете подтвердить свои возможности реальными действиями, то по крайней мере не опровергайте их своими же действиями.

Техники самопродвижения

Реальная демонстрация своих возможностей.

Предъявление сертификатов, дипломов, официальных отзывов, патентов, печатных работ, изделий и др.

Предъявление графиков, расчётов, схем.

Раскрытие своих личных целей.

Формулирование своих запросов и условий.

П р и м е ч а н и е. Парадокс самопродвижения заключается в том, что действительно компетентные люди характеризуются сниженной потребностью заявлять о своей компетентности. Как заметил писатель Б. Шоу, «умный человек не замечает своего ума, как человек, привыкший хорошо одеваться, не замечает своего костюма».

Самопродвижение так же, как аргументация, нуждается в том, чтобы его специально развивали и усиливали. Кроме этого, самопродвижение требует умения проявить свою компетентность и, следовательно, знать и помнить, в чём эта компетентность заключается.

В сущности, самопродвижение – это тоже аргументация. Это демонстрация фактов, которые воспринимаются как аргументы.

Практика самодисциплины

Как развить в себе полезные привычки

История человечества — цепочка случайностей. Мы это еще в детстве постигали: не было гвоздя — отвалилась подкова, без подковы захромала лошадь, командир на хромой лошади стал легкой мишенью, убили командира — побежала армия. Враг вступает в город, пленных не щадя, оттого что в кузнице не было гвоздя.

Или вот: одна мама, уплыв за облака в своих фантазиях, забыла повязать шарфик на шею сыну, он простудился, заболел и умер. И мы не знаем, какого злодея, гения или гениального злодея потеряли. И не дано нам знать, куда бы повернула история, если бы на его шее тем пасмурным ноябрьским днем был повязан шарфик.

А другая мама в тот самый день своему сыночку на тонкую шейку заботливо повязала толстый красный шерстяной шарф. И он не заболел и не умер. Он вырос и стал взрослым. Звали его Адольфом. И пошла история человечества другим путем. По ухабам.

Я не строю иллюзий. Большинство людей прочтет сегодняшний урок, скажет про себя "Прикольно!", и переключится на Ютуб для просмотра очередной серии "Универа".

Но, быть может, среди них будет один человек, который применит полученные знания, чтобы выполнить свою жизненную миссию, реализовать свои грандиозные мечты.

И получим мы новый поворот в истории, об истинных причинах которого никто и никогда не догадается.

Все может быть...

Итак, на прошлом уроке мы остановились на том, что для достижения конкретных результатов в гораздо большей степени важна дисциплина, чем мотивация.

Напомню суть урока: «Чтобы начать тренировки, не нужно ждать, когда вы будете в олимпийской форме. Наоборот, вы тренируетесь, чтобы достичь этой формы».

Но это был скорее теоретический экскурс. Теперь же пришло время для практического занятия, которое поможет вам выработать нужные привычки, добиться конкретных положительных результатов.

Как развить дисциплину? Приобретая привычки – начиная с небольших. Выбираясь из зоны комфорта. Постепенно вы набираете обороты. Используете полученные положительные результаты для дальнейших изменений в своей жизни. И наконец – наслаждаетесь прорывными успехами.

1. Мелкими шагами

Ваш мозг противится резким изменениям. Если вы мотивируете себя на титанические усилия из серии «Начиная с завтрашнего дня, я – новый человек», то только перегорите и вернетесь назад.

Большие и внезапные прыжки вперед здесь не помогут, но тактика медленных и постепенных изменений – срабатывает отлично.

Поверьте, когда вы продвигаетесь вперед мелкими шагами, то через год обнаружите вместо себя другого человека – и даже не поймете, когда именно это произошло.

Секрет заключается в том, чтобы сделать небольшой шаг вперед и позволить своему подсознанию принять его как новую базовую точку. В этом случае следующий шаг станет проще, потому что линия старта передвинулась.

Здорово, не правда?

Дисциплина - это решение делать то, что не хочется делать, чтобы достичь того, чего очень хочется достичь.

Небольшие изменения, к которым вы привыкаете и следуете каждый день, приводят к удивительным результатам.

Например, если вы будете прочитывать всего 10 страниц в день, то через год вы таким образом прочтете примерно 15-20 книг. Мыслей в голове станет больше. Язык – богаче. И как собеседник вы станете еще интереснее.

Вы можете внедрять огромные изменения, разделяя их на небольшие шаги.

Этот принцип работает во многих аспектах жизни, даже весьма мрачных:

1. Вербовка шпионов это не «Здравствуйте, сэр, не желаете ли поработать на иностранное правительство, чтобы погубить свою страну?». Вербовка это серия относительно безвредных и законных шагов – ужинов, небольших подарков и расспросов по не таким уж важным темам, что в итоге приводит к серьезной государственной измене.

2. Вы слышали об эксперименте с лягушкой в кипятке? Может, это и обман, но говорят, что если положить лягушку в кастрюлю с водой и медленно ее нагревать, то лягушка не выпрыгнет, потому что температура воды будет повышаться постепенно. Поначалу это будет даже нравиться лягушке, расслабит ее...

Не знаю, зачем кому-то понадобилось заниматься подобными вещами, и вообще насколько этот эксперимент – правда, но именно так вам нужно низвергнуть саботажника из своей головы. Сварите его заживо. Медленно, усыпив его внимание.

Хотите начать больше заниматься спортом? Выйдите на прогулку.

Хотите сесть на диету? Начните с отказа от одной самой вредной вещи – вероятно, это сахар. Хотите бросить курить? Возьмите сегодняшнюю «последнюю» сигарету, переломите ее пополам и смойте в унитаз.

Из этого следует следующий пункт.

2. Управление исключениями

Каждый человек – это коллекция слабостей и пороков.

Лучший способ победить их заключается в том, чтобы принять свои пороки и слабости как данность и научиться ими управлять. Нельзя просто заставить их испариться, но можно научиться перенаправлять энергию своих страстей.

...

ТЕХНИКА ВДУШЕНИЯ МЫСЛЕОБРАЗОВ

В чем заключается суть приема.

Чтобы заставить человека действовать так, как нужно вам, вы должны создать яркую картинку в уме своего собеседника. Захватить его внимание этой картинкой. Сделать так, чтобы вызванный вами образ запечатлелся в его голове.

Если вы все сделали правильно, то однажды заложенный в человека яркий образ начнет жить в его подсознании своей собственной жизнью, со временем развиваясь.

Например, один молодой человек сделал так, чтобы девушка начала дорожить отношениями с ним. Узнав, что ее самыми важными ценностями в жизни являются дом и семья, он нарисовал ей очень привлекательную картину их совместного будущего. Он буквально сказал ей: «Ты знаешь, я хочу чтобы мы с тобой жили в прекрасном загородном доме, чтобы у нас в этом доме было все сделано очень красиво и со вкусом...». И далее он ей расписал такую замечательную жизнь, что девушка начала активно представлять эту картину, и она уже жила в том доме в своем воображении, она уже имела все красоты и комфорт, которые он ей нарисовал, и очень боялась их потерять, хотя их у нее еще не было.

Другой пример – жена призывает мужа сделать ремонт:

«Посмотри, какие здесь могут быть антресоли. Вот представь: к нам приезжает моя мама и привозит с дачи четыре ведра огурчиков. Естественно, стихийное бедствие – закрутка. И, конечно, банка за банкой, банка за банкой! И куда их столько? Да на антресоли! Приходишь ты зимой, и с морозца-то я тебе сама рюмочку налью, а за закуской и бежать не надо – хвать ее с антресолей, и вот они, хрустящие, уже сами в рот просятся...».

Когда люди что-либо воображают, они находятся в таком состоянии, когда все, что говорит собеседник, кажется правдой. Пусть они представляют не только желаемый для вас результат, но и приятные чувства, связанные с ним.

Вы обратили внимание на ту силу, которой способен наделить вас скрытый гипноз?

Представьте себе на минуту, что полученные в результате тренировки гипнотические навыки останутся с вами на всю жизнь. Они помогут вам, какую бы цель вы перед собой не поставили в будущем. И вы знаете, что обязательно этого добьетесь. Только представьте, какое у вас возникнет чувство удовлетворения и уверенности в себе. Ведь вы будете точно знать, что благодаря полученной подготовке справитесь с любой ситуацией. Звучит не плохо, вы согласны?

Как вы догадались, лучше всего прием внушения мыслеобразов действует на людей с развитым воображением. Для этих людей даже однократное использование приема способно изменить жизнь.

А вот небольшая коллекция фраз, с помощью которых вы можете начинать внушать уже сегодня.

- Вы когда-нибудь (были, делали, чувствовали) ...?

- Что Вы испытываете, когда ...?
- У Вас когда-нибудь было так, чтобы ...?
- Только представьте себе ...
- Только вообразите ...
- Представьте, что Вы можете ...
- Представьте, что было бы, если бы Вы ...
- Мысленно перенеситесь на ... лет вперед.
- Только подумать, что было бы, если бы Вы могли ...
- А Вы можете сейчас вспомнить, как ...
- Помните, как Вам хотелось ...
- Вы можете вообразить (осознать, стать, получить, заставить себя) ...
- Насколько Вы были бы счастливы (взволнованы), если ...
- Насколько Вам было бы приятно, если ...
- Что произойдет если...
- Как Вы думаете, Вы смогли бы...
- Как Вы думаете, Вы бы справились...
- Я не знаю, получится ли у Вас...
- Я даже не могу вообразить (представить), что Вы...

Теперь вы знаете, с какой легкостью вы можете влиять на окружающих людей. Немного потренируйтесь в комбинировании фраз – и вам все будет под силу.

А чтобы вы смогли закрепить полученные сегодня знания на практике, я предлагаю вам выполнить небольшое домашнее задание.

1. Решите, на ком именно вы будете сегодня тренироваться, и определите цель воздействия на этого человека (что именно вы хотите от него получить).
2. Придумайте текст внушения – историю, разжигающую воображение собеседника, содержащую яркие образы.
3. Расскажите историю человеку, отследите его реакцию.
4. Пришлите текст внушения мне на почту для проверки, расскажите о реакции на нее вашего объекта.

Подписчика, придумавшего самое интересное и полезное внушение, ждет сюрприз!

Успехов Вам!

ПРЯМОЕ И СКРЫТОЕ ВЛИЯНИЕ

Обычно я учу влиять незаметно. Скрытый гипноз дает вам максимальную гибкость в коммуникации. Вы можете доносить до своего собеседника любые мысли, и делать это очень корректно.

Но полезно помнить, что наиболее сильный эффект достигается в комбинации скрытого и явного воздействия.

Когда человек пытается воздействовать только скрытно, его признают мутным и скользким. И перестают доверять.

Когда другой декларирует, что воздействует только явно, любому грамотному психологу ясно, что тот занимается самообманом. И просто не осознаёт своих скрытых посланий.

Мастер коммуникации всегда поддерживает красивый баланс между своими явными и скрытыми воздействиями. Он влияет прямо, когда надо влиять явно. И он делает это косвенно, когда надо работать внушениями.

В этом и заключается ответ: для разных ситуаций предпочтительнее разные виды воздействия, а вместе их сила возрастает в разы.

Разберем подробнее?

ЗАЧЕМ НУЖНО ЯВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ?

1. Чтобы прятать свои внушения

Собеседнику же надо куда-то направить своё внимание? Должен же он хоть как-то объяснить себе, что сейчас происходит? Обязательно!

Вот мы и обеспечиваем ему привлекательный маячок. "Смотри сюда!" - говорим мы. Потому что не надо быть крутым гипнотизёром, чтобы понять, что просьба "А вот сюда смотреть не надо!" вызовет противоположный эффект.

Как минимум, вы должны чётко предъявить, в качестве кого (в какой роли) вы перед ним выступаете, и что вам нужно (на первый взгляд) от него. Это первейшее условие доверия!

Человек так устроен: он ищет смысл происходящего. И чтобы он не нашёл то, чего мы показывать не собирались, мы предлагаем ему лёгкое и доступное объяснение: происходит вот это! И пытливый ум собеседника успокаивается.

Позаботьтесь о том, чтобы явное воздействие было! Только тогда у неявных появится шанс.

2. Чтобы было, на кого влиять

Здравый смысл подсказывает, что внушить что-либо тому, кто в принципе не замечает ваши послания, достаточно затруднительно. Те же рекламщики отчётливо понимают, если телезритель переключил канал до того, как увидел ролик, рассчитывать на мощный отклик не приходится.

Первый этап эффективного воздействия - фиксация внимания. Поэтому у вас должна быть "витрина" В прямом или переносном смысле. Яркая, контрастная, отчётливо заметная - привлекающая внимание.

Травите анекдоты, рассказывайте истории, поднимайте темы, волнующие многих (или конкретного собеседника), становитесь на возвышение, красиво жестикулируйте, ловите взгляд, говорите отчётливо, задевайте за живое, рисуйте на бумажке или транслируйте на экран слайды - выделяйтесь из толпы.

3. Чтобы отделить своих клиентов от чужих

Если вы продаёте кофеварки, указание на то, что именно вы этим занимаетесь должно быть явным. Только так к вам в салон зайдут те, кому кофеварки нужны. Только так вы получите собеседников, которым можно внушать.

Транслируйте чёткое сообщение: за этим - ко мне! Я помогаю в этом и этом. Если у вас такие-то потребности, у меня есть то, что поможет их удовлетворить. Один из секретов скрытого гипноза - выбирать тех, кому внушить конкретную идею легче.

Альтернатива – вы просто тащите к себе всех подряд, воздействуя на базовые инстинкты (секс, еда, безопасность), а потом продаёте им кофеварки. Но лично мне эта альтернатива нравится меньше.

4. Чтобы удовлетворить запрос на влияние

Это когда к вам приходят именно как к специалисту по влиянию: гипнотерапевту, тренеру-мотиватору, эксперту по переговорам и так далее.

Соответственно, если вам заплатили за то, чтобы воздействие было, клиент должен убедиться: всё в порядке - гипноз в наличии. Именно поэтому эриксоновские гипнотерапевты так старательно бубнят и подвывают гипнотическим голосом, подвешивают руки клиентов в каталепсию и предлагают закрывать глаза. Уплочено!

Но надо понимать, что основная работа всё равно делается косвенно, неявно.

КОГДА ПОЛЕЗНЕЕ СКРЫТОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ?

1. Когда прямое утверждение порождает сопротивление

Верьте мне! - Ага, разбежались!

Только у нас есть то, что вам нужно! - Все вы так говорите!

Ходите только в наш магазин! - Чтобы вы задирали цены?

Стучите на своих коллег! - А не пойти бы вам...?!

Наша мука не содержит асбеста! - Хотите сказать, что чужая содержит?

Каждый уважающий себя человек хочет оставить за собой свободу выбора. Да, вы зашли в этот автосалон, но вы явно хотели бы сами решить, какая машина и по какой цене вам подойдёт.

Да, девушка согласилась встретиться с молодым человеком за чашечкой кофе. Но это не значит, что она сейчас с радостью примет предложение поехать к нему в гости. "А поговорить?"

Замена прямого воздействия косвенным - это дань уважению и приличиям. И здравому смыслу. Каждый человек хочет думать, что принял решение сам. Даже тот самый самец, что старательно соблазняет ту самую самку.

Поэтому мы просто внушаем. Внушаем правильные критерии для принятия нужного нам самостоятельного решения.

2. Когда мы внушаем произвольную реакцию

Есть вещи, о которых можно попросить. И если человек к вам расположен, он вашу просьбу выполнит.

С другой стороны, есть масса того, чем человек просто не управляет. Люби меня, доверяй мне, прекрати злиться, возбуди сексуально, захоти сделать эту работу - мы бы и рады, но как? Это вне ведома сознательного разума.

Конечно, тот, кто владеет самогипнозом, вызвать у себя все эти реакции сможет. Но зачем вынуждать человека обходить свой подсознательный контроль, если скрытый гипноз даёт вам более эффективные инструменты?

Да и захочет ли собеседник сам себе внушать доверие и влюблённость к вам? Вопрос риторический, как вы понимаете.

Итого

Явное воздействие маскирует скрытое. Оно привлекает к себе внимание и побуждает людей вас слушать.

Скрытое же воздействие обходит возможное сопротивление, оставляет людям иллюзию свободы выбора и помогает вызвать нужные вам произвольные реакции. То есть позволяет человеку искренне заинтересоваться вашим предложением.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ О МАНИПУЛЯЦИИ ВНИМАНИЕМ

Наша способность принимать осознанные решения - зачастую иллюзия. Эксперименты показывают, что внедрить в сознание людей чужие идеи легче, чем мы думаем. Но если понимать, как нами манипулируют, этому можно противостоять.

Хочу в этой статье рассказать вам об экспериментах психолога Джея Олсона из Университета Макгилла (Канада).

Внимание Олсона привлек один карточный трюк, который часто демонстрируют фокусники: вы пролистываете перед зрителем колоду карт и просите его выбрать одну из них случайным образом. Доброволец не знает, что фокусник уже понял, какую карту он выбрал – и тот эффектно угадывает ее к изумлению аудитории.

Секрет заключается в том, чтобы задержать определенную карту во время пролистывания, сделать так, чтобы она запомнилась человеку. Эти несколько лишних миллисекунд привлекают внимание мозга, что затем побуждает добровольца выбрать именно эту карту. Результаты поразительны: в эксперименте Олсону удалось «запрограммировать» 103 из 105 участников. Но самое интересное дальше.

Когда Олсон расспрашивал участников по окончании эксперимента, оказалось, что 92% испытуемых даже не представляли, что ими манипулируют, они были уверены, что полностью контролируют свои решения.

И более того, значительная их часть даже представила выдуманные причины такого решения. Один сказал, что выбрал десятку червей, потому что 10 – большое число, и он думал о сердцах до начала эксперимента. Также Олсон понял, что тип личности не слишком влияет на вероятность, что вами будут успешно манипулировать – все мы одинаково уязвимы.

Подобные манипуляции происходят постоянно:

- Когда мы выбираем блюдо в ресторане, мы с вдвое большей вероятностью выберем что-то из начала или из конца меню, потому что это больше всего привлекает внимание. И при этом у нас найдутся причины: выбрали рыбу, потому что давно уже ее не ели.
- Если в магазине играет музыка на французском, мы невольно выбираем при покупке вино из Франции. И опять-таки этого не осознаем.
- Когда вы даете кому-то горячий напиток, вас с большей вероятностью воспринимают как человека «теплого», а когда от вас исходит неприятный запах, люди склонны считать вас морально ущербным.

Как обнаружить манипуляции?

Вот четыре приема манипуляции, с которыми мы часто сталкиваемся в повседневной жизни, в том числе общаясь с коллегами и друзьями.

1. Сила прикосновений. Если вы просто на секунду возьмете человека за предплечье и заглянете ему в глаза, он будет гораздо более открыт к вашим предложениям.
2. Скорость речи. Фокусники часто торопят своих добровольцев, чтобы те выбрали первое, что приходит на ум – а это может быть та самая идея, которую они им внедрили. Но как только люди сделали выбор, манипулятор переключается в более расслабленный режим. Тогда доброволец начинает думать, что он свободно сделал свой выбор.
3. Поле зрения. Задерживая выбранную карту, Олсон делал ее более «выпуклой», благодаря чему она застревала в сознании людей. Есть масса способов сделать это – например, поместить что-то на уровне глаз человека, пододвинуть что-то чуть ближе к цели. По этим же причинам мы часто выбираем самое первое, что нам предлагается.
4. Специальные вопросы. Например: «Почему, на ваш взгляд, это хорошая идея?» Или: «Какие, на ваш взгляд, здесь преимущества?» Звучит очевидно, но когда вы даете человеку убедить самого себя, он будет более уверен в своем решении в долгосрочной перспективе – как будто это с самого начала была его идея.

Все мы поддаемся на подобное скрытое влияние. Но если вы начнете замечать, кто дергает за эти ниточки, можно отбросить эти атаки.

ПРЕХВАТ ИНИЦИАТИВЫ В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Что делать, если ваша роль в разговоре с оппонентом вынуждает вас защищаться, просить или оправдываться. Если вы по своей сути мягкий и интеллигентный человек, то эта проблема наверняка актуальна для вас.

Перехват инициативы в жестких переговорах

Например:

1. Вас просят о чем-то, чего бы вам очень не хотелось делать, но трудно отказать, так как вы зависимы от собеседника.
2. Вам предлагают сделать что-либо, вы отказываете, но на вас стремятся надавить:

- Вы не хотите брать на себя ответственность?
- Похоже, что вы боитесь.
- Я подозреваю, что... – далее следует какая-либо инсинуация.

Нелишне будет напомнить, что давление можно оказывать, используя слухи, мелкие придирки, скрытые угрозы, намеки и т.д.

Конечно, самый простой путь – это сократить общение с оппонентом. Но к сожалению, это не всегда удается. Кроме того, наверняка бывали ситуации, когда вы натыкались на прессинг неожиданно, будучи совершенно к нему не готовы. Потом, конечно, вас посещали светлые мысли о том, как следовало ответить... Но момент уже упущен. Поединок проигран.

Как реагировать?

Первое, что требуется сделать, – остановить свою импульсивную реакцию и провести психодиагностику оппонента.

Сделать это можно разными способами. Попсовые психологи рекомендуют: «Сосчитайте до десяти». Можно, однако это действует слабо. Еще советуют: «Рассмотрите внимательно человека, с которым общаетесь, отыщите какие-то характеризующие его детали. Например, особенности одежды, мимику лица, жесты или, скажем, особенности его рабочего места». Это помогает лучше.

Еще эффективнее – начать отслеживать все изменения в состоянии оппонента, которые возникают по ходу его действий. Попробуйте перехватить взгляд: куда он направлен? Сопоставьте содержание слов с движениями рук или мимики.

Может оказаться, что собеседник смотрит не вам в глаза, а куда-то поверх вас или в сторону, а может, и вниз (ему самому неудобно за себя?). Бывает, грозные слова контрастируют с суетой рук: дергает пуговицу, бездумно перекладывает что-то на столе и т.д. Вся эта невербальная информация позволяет понять истинное состояние и мотивы оппонента.

Как только вам удалось перевести себя в состояние исследователя, можете приступать к выяснению, каким именно силовым преимуществом пользуется оппонент против вас.

Вам необходимо выявить источник преимущества оппонента над вами. Тогда вы сможете целенаправленно это преимущество ослабить.

Может быть, «собеседник» рассчитывает только на крик – здесь грамотно будет не уступать, а дожидаться, когда его крикливый запас иссякнет.

Или, может быть, он пытается использовать в качестве союзников присутствующих лиц, для чего обращается к ним к разными репликами: «Вы посмотрите на этого чудика...», «Всем ясно, что...».

Не тушуйтесь, внимательно изучите реакции тех, к кому эти фразы адресуются. Одно то, что вы рассматриваете этих людей, принуждает их дать вам какой-то сигнал. Очень редко случается полное единодушие наблюдателей. Наверняка найдется кто-то, кто станет на вашу защиту. Молчание же присутствующих вы всегда можете повернуть и себе на пользу.

Основное – не давайте себя сломить, спокойно и неторопливо возражайте. Ищите возможность поставить под сомнение выявленный вид силы или ослабить ее какими-либо другими приемами.

Скажем, идет ссылка на авторитет – ослабляем или авторитет, или сферу применимости суждения: мол, для данного случая оно не подходит или подходит лишь частично.

Если оппонент пользуется своим более высоким должностным положением, обратите внимание на нарушения в предлагаемых им действиях федеральных законов или внутренних приказов по фирме.

Не умаляйте его аргументов самих по себе (сохраняйте перспективу сотрудничества), а ограничивайте их применимость какими-либо объективными соображениями. Например, ваш собеседник рассчитывает на вашу поддержку за оказанные ранее им услуги. Не принижая значимости таковых, объясните, насколько вам трудно сделать то, что от вас ожидается. Подробно разьясните суть ваших проблем, покажите, почему они перевешивают силу прежних услуг. Разумеется, все это должно быть правдой.

Если партнер пытается взять вас наскоком, не давая времени обдумать ситуацию, найдите повод остановиться: скажите, что вам необходимо позвонить, выключить чайник, отлучиться – все, что может послужить удобным предлогом и позволит прервать натиск. После этого задайте более медленный, удобный для вас темп беседы. Причем каждый раз, когда он начинает торопить вас, переспросите о любой детали, и попросите время «изучить проблему». Далее, если вы все еще недостаточно защищены, постарайтесь найти новый вид силы, где вы сильнее оппонента.

Это может быть чья-либо поддержка, прежние взаимоотношения, ваша роль добытчика заказов для фирмы и т.д. Используйте эту силу, но не увлекайтесь атакой. Ведь для вас требуется лишь выровнять баланс сил. Как только вы выполнили задачу нейтрализации давления, ищите возможность договориться о том, каким образом можно решить проблему, что для этого необходимо сделать. Постепенно вы настроите партнера на более миролюбивый лад. Затем вы сможете обсудить, как будете взаимодействовать в подобных ситуациях впредь.

ГИПНОЗ И МАНИПУЛЯЦИИ В ПОЛИТИКЕ

Вы заметили, что в последние годы в политических кампаниях всё чаще стали практиковаться методы гипнотического воздействия на избирателя?

Процесс этот становится все более интересным по мере того, как электорат вырабатывает иммунитет к прямым внушениям.

Гипноз и манипуляции в политике

Если во времена СССР эффективно действовали лозунги типа «С каждым днем все радостнее жить!», то теперь политикам приходится осваивать приемы косвенного воздействия. К слову говоря, последний депутат, которого я консультировал в технологии скрытого гипноза, показал очень хорошее знание НЛП, что подтверждает мою мысль.

Сейчас недирективный гипноз и манипуляции в политике полностью заменили грубую пропаганду советских времён.

Существует масса приемов косвенного внушения. Те политики, которые ими владеют, часто показывают успешные результаты на выборах.

Здесь важно отметить, что технологии эти одни и те же и для политиков (манипуляция обществом), и для психотерапевтов (лечение пациентов) – все отличие состоит в особенностях их применения.

Например, представьте, что пациент находится в кабинете психотерапевта, и получает гипнотическую команду: «Вы сидите в удобном мягком кресле, вы слушаете, что я вам говорю и усваиваете сказанное безоговорочно и надолго» (последняя часть фразы произносится более низким голосом).

Это классическая техника «подстройки и ведения». Ее суть заключается в том, что врач в начале подстраивается к собеседнику, говоря вещи, с которыми тот соглашается безоговорочно. Пациент ведь действительно сидит в мягком кресле и слушает. А раз первая часть фразы человеком принимается без каких-либо сомнений, то и вторая часть фразы по инерции проникает в подсознание и принимается к исполнению.

Похожим образом политики воздействуют на избирателей. Людям говорят: «Выборы состоятся совсем скоро, но многие ещё не определились, за кого именно отдать свой голос. Вам сложно сделать свой выбор, потому что большинство кандидатов нагло врут. Я убежден, что, ознакомившись с моей программой, вы согласитесь с тем, что я приложу максимум сил, чтобы сделать вашу жизнь лучше»

Другой метод скрытого гипноза называется «Смещение фокуса внимания». Здесь выступающий подразумевает, что что-то обязательно произойдет, и говорит об этом как о свершившемся факте. При этом формально он делает акцент в речи совсем на других вещах: «Когда вы проголосуете за меня, я добьюсь принятия законопроекта о помощи малоимущим, и вы будете рады, что приняли правильное решение на выборах»

Следующий метод называется «Выбор без выбора», или «Двойная связка». Чаще всего его используют родители в отношении своих детей, когда задают им вопрос типа: «Ты будешь суп или манную кашу?»

Если просто спросить малыша, будет ли он есть, то высока вероятность получить отрицательный ответ. При двойной же связке у ребёнка уже нет выбора, так как обедать придётся в любом случае.

Аналогичным образом политик, выступая перед электоратом, говорит: «После моего предыдущего выступления многие из вас поняли, что моя программа действительно защищает интересы людей. Но, возможно, некоторым еще потребуется какое-то время, чтобы еще раз всё не спеша обдумать и проголосовать за мой вариант повышения благосостояния граждан»

Часто опытные ораторы используют слова с неопределённым и расплывчатым смыслом. К примеру, ссылаются на демократию, свободу, гражданское общество. Эти слова настраивают на позитив и дарят людям надежду. К сожалению, но одна энциклопедия не дает точного и

однозначного определения этих понятий. Каждый понимает их по-своему, вкладывает собственный смысл, и это создает огромный простор для манипуляций.

По своей сути методы манипуляции обществом и гипноза в политической агитации направлены на то, чтобы сделать избирателей более послушными. Осуществляется это с помощью косвенного воздействия на психику. А следовательно, нужно уметь выявлять такие вещи и относиться критично к любому политику и общественному деятелю, уверенным голосом обещающему народу всевозможные блага...

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

В завершение статьи я предлагаю немного потренироваться. Перед вами фрагмент из старого интервью Григория Явлинского Владимиру Познеру, в ходе которого лидер партии «Яблоко» продемонстрировал обширный арсенал приемов скрытого воздействия на телезрителей.

В.В. Познер: Как вы объясните популярность Путина?

Г.А. Явлинский: Я постараюсь обсудить это с другой стороны. Давайте посмотрим, что за эти шесть месяцев происходило у нас в стране. Вот у нас взрывались дома. У нас началась антитеррористическая операция и превратилась в широкомасштабную войну с непонятным исходом. Потом прошли самые грязные за всю историю Российской Федерации выборы. Самые грязные по стилистике, когда творилось на экранах, в том числе первого канала, все то, что люди с трудом могли принять. Потом произошла совершенно непонятная вещь, особенно для тех, кто голосовал за «Единство» как за Путина. Произошло соединение коммунистов и жириновцев в такой противоестественный блок. Такой КоЖиЕд появился. Потом вдруг обменяли журналиста на военных. Потом снова стали взрываться дома в Хабаровске. Скажите, вы действительно считаете, что всему этому нет альтернативы?

В.В. Познер: Нет-нет. Ведь я вам задал другой вопрос. Как объяснить популярность Путина?

Г.А. Явлинский: А кто вам сказал, что Путин популярен?

Сколько манипулятивных приемов в речи Г. Явлинского вы смогли найти

КАК БЫСТРО ОЦЕНИТЬ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА

Как научиться понимать, что за человек перед вами, почему он ведет себя так или иначе? В чем секрет успешного общения с разными людьми?

Я предлагаю вашему вниманию несколько внешне невинных вопросов, которые помогают заглянуть в голову человека.

Если вы послушаете рассуждения собеседника на эти вопросы, то узнаете о нем довольно многое. А уж если его мысли совпадут с вашими, считайте, что нашли свою родственную душу.

1. «Как вы обычно развлекаетесь?» — такой простой вопрос позволит узнать:

- привычки собеседника;
- характер (например, ленивый, нытик, оптимист и так далее);

- уровень дохода;
 - количество друзей (а следовательно, умение дружить);
 - его увлечения и вообще степень интересности человека.
2. «Если бы у вас был миллиард, на что бы вы его потратили?» — этот вопрос поможет выяснить:
- жизненные ценности и приоритеты человека;
 - чего ему не хватает в жизни;
 - степень эгоизма;
 - амбиции;
 - моральные принципы и интеллектуальный уровень.
3. Далее следует задать провокационный вопрос. Просто подведите собеседника к теме, которая способна вызвать спор. Например, спросите, как он относится к политическим партиям или сексуальным меньшинствам, вегетарианцам или феминисткам. Еще лучше, если вам удастся проверить, как он воспринимает мнение, противоречащее его взглядам. Так можно узнать:
- мировоззрение человека в целом;
 - насколько сильна его интеллектуальная составляющая;
 - склонен ли собеседник к агрессии;
 - является ли он человеком, который любит лить воду и не умеет делать выводы из собственных рассуждений;
 - насколько он толерантен к чужому мнению;
 - насколько он толерантен в принципе;
 - уверен ли он в своих доводах;
 - легко ли им манипулировать;
 - имеет ли он собственное мнение в целом.
4. На следующем этапе стоит спросить человека о том, как бы он решил некую моральную дилемму. К примеру, задайте вопрос: «Если бы вы обладали способностью быть невидимым, считали ли бы вы себя обязанным соблюдать общепринятые нормы?»
- В данном случае просто интересно послушать рассуждения человека, узнать о его принципах и соотнести их со своими.
5. «Что бы вы изменили в этом мире?» — последний вопрос из нашего списка. Здесь стоит обратить внимание на то, какое время будет «изменять» собеседник. Так можно узнать, на чем он делает больший акцент — на прошлом, настоящем или будущем. Также можно выяснить:
- степень эгоизма собеседника;
 - степень глобальности его мыслей.

Как вы считаете, можно ли благодаря данным вопросам действительно распознать родственную душу или понять, что стоит прекратить общение с этим человеком?

КАК ОБЕРНУТЬ ПРОВОКАЦИЮ В СВОЮ ПОЛЬЗУ

В мае 2004 года на пресс конференции Филиппа Киркорова в Ростове на Дону журналистка местной газеты Ирина Ароян задала вопрос: «Чем обусловлено столь большое количество ремейков в вашем репертуаре?».

Киркоров был, мягко говоря, раздосадован вопросом и далее последовал известный многим ответ: «Я с вами не хочу разговаривать (...). Просто я не люблю разговаривать не с профессионалами, понимаете (...). Я не хочу, чтобы вы меня фотографировали. Вы мне надоели. Меня раздражают ваша розовая кофточка и ваш микрофон...».

Затем последовала нецензурная брань в исполнении «звезды» и предложение «выйти вон». На выходе из зала пресс конференции телохранители Киркорова отнимают у журналистки фотоаппарат и диктофон и выводят технику из строя. Видеофрагменты скандальной пресс конференции публикуются сначала в Интернете, а потом по телевидению. Уголовное дело со

штрафом в размере 60 тыс. рублей оказалось каплей в море по сравнению с репутационными потерями: вся концертная деятельность Ф. Киркорова была свернута до конца 2004 года, а последствия скандала были ощутимы вплоть до 2007 года.

В чем заключается ошибка Киркорова как спикера? Его предсказуемость.

Любой вопрос имеет свой подтекст и много смыслов, и плох тот спикер, кто не умеет ориентироваться в пространстве вопроса, интерпретировать его в соответствии со своими интересами.

Грамотный оратор путешествует в многомерном смысловом пространстве вопроса, и если у него спросят: «Чем обусловлено столь большое количество ремейков в вашем репертуаре?», он найдет чтонибудь получше, чем «Я с вами не хочу разговаривать».

Помните, ваш главный враг – не провокатор, а ваша предсказуемость. И до тех пор, пока ваша реакция будет легко прогнозируема, вами будут манипулировать.

Как реагирует опытный лидер на такие провокации?

Во-первых, лидер поймет ваше намерение: ЧТО вы хотите, одновременно с этим проанализирует, ПОЧЕМУ и ЗАЧЕМ вы этого хотите, после чего примет собственное решение: КАК на самом деле он решит вас понять. А после этого он сообщит вам, ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ вы хотели ему сказать. В таких условиях манипулировать им будет очень непросто.

Повторю: лидерская интерпретация – это умение понимать вопрос или замечание собеседника, интерпретировать его так, как выгодно именно вам.

Процесс этот исключительно творческий, и я приведу здесь только самые эффективные интерпретации. Их пять:

- контекстная (реальный смысл);
- позитивная (услышать радость, конструктив и благодарность);
- негативная (наезды, обвинения, недовольство);
- вежливая, психотерапевтическая (услышать душевную боль, эмоции);
- деловая (что теперь делать?).

Разберем для примера следующую ситуацию. Вы ведете переговоры с потенциальным деловым партнером, который очень недоволен предлагаемыми вами условиями сделки. Он наезжает на вас по поводу цены, сроков поставки и вообще ставит под сомнение вашу порядочность.

Услышав подобные обвинения, многие слабые переговорщики взрываются праведным гневом и хлопают дверями.

Но чтобы все-таки заключить сделку на выгодных условиях, вам важно научиться внушать людям понимание того, что именно стоит за их собственными словами (представляю сейчас удивление на вашем лице – читайте дальше, будет понятнее о чем речь!). Варианты здесь могут быть следующими:

1. «Вы меня хотите обмануть, много вас тут таких ходит!» - негативная интерпретация.
2. «Ценю сильных партнеров, которые умеют держать удар. Выдержите сейчас - будем сотрудничать дальше» - позитивная интерпретация.
3. «Я очень боюсь неудачи в бизнесе. Пожалуйста, развейте мои страхи!» - интерпретация психотерапевтическая.
4. «Предлагаю обсудить важные моменты нашего возможного сотрудничества. Если ваши ответы меня удовлетворят, мы с вами будем работать» - интерпретация деловая.

Прокрутив в голове все эти варианты, вы выбираете тот ответ, который приблизит вас к достижению цели.

Аналогично рассмотрим другую ситуацию: молодой человек опоздал, девушка его ждала и сердится. Обиделась. Как это проинтерпретировать? Итак,

- Я тут стою уже пятнадцать минут, а тебя все нет и нет!

Как можно понять слова девушки, что она хотела сказать на самом деле?

1. «Ты меня не любишь, уйди с моих глаз. Но не сразу - вначале я хочу с тобой поссориться. Жутко хочу!» - негативная интерпретация.
2. «Я тебя очень жду! Целуй быстрее, восполняй упущенное!» - позитивная интерпретация.
3. «Мне больно предположить, что я теперь для тебя не так ценна, как раньше... Развей мои страхи, пожалуйста!» - интерпретация психотерапевтическая.
4. «Быстрее уведи меня отсюда в какое-нибудь теплое место, и вообще я хочу мороженое!» - интерпретация деловая.

На какой интерпретации остановиться? Это ваше дело, в зависимости от того, что вы хотите достигнуть в итоге. Молодой человек решил выбрать позитив:

– Я тут стою уже пятнадцать минут, а тебя все нет и нет!

– Сердишься? Если бы не любила, то ведь не ругалась бы, согласись. Ну ругайся, ругайся, а я буду тебя целовать и просить прощения!

Конечно, бывают и противоположные интерпретации:

Семейная сцена

– Дорогая, ты не права! - говорит муж.

– Я не права? Ты хочешь сказать, что я вру? То есть брешу? Как собака? Мама, он меня сукой назвал!

Все также зависит от цели...

В общем, не отвечайте на негативные вопросы и замечания собеседника тем, что первым придет вам в голову. Вместо этого сперва решите, какой результат от беседы вы хотите получить, и выстраивайте свой ответ соответствующим образом.

ПРАКТИЧЕСКИЙ БЛОК

Вам предлагается несколько потенциально конфликтных ситуаций. Подумайте, как вы можете интерпретировать упреки в свой адрес? И если вы решите реагировать не на исходную фразу, а на сделанную вами интерпретацию, то какой именно будет ваша реакция? Итак,

1. Уборщица в магазине, взяв по полу грязную воду и едва не задев вас шваброй:

– Куда прете, не видите, тут люди полы моют!

2. В беседе с продавцом вы нажали голосом, продавец мгновенно отреагировал:

– А не надо тут орать!

3. Супруга выдает претензии домашним:

– Ну почему вы никогда не моете за собой посуду?! Что за свинство?

4. Руководитель по поводу не представленного вовремя отчета:

– Почему до сих пор не сделано? Сколько это будет продолжаться?

ОТВЕТЫ НА ПРАКТИКУМ РАБОТЫ С ИНТЕРПРЕТАЦИЯМИ

1. Уборщица в магазине, взяв по полу грязную воду и едва не задев вас шваброй:

– Куда прете, не видите, тут люди полы моют!

Возможная интерпретация: «Вам будет удобнее пройти с другой стороны, где сухо».

Соответственно, ваш возможный ответ: «Благодарю вас, мадам!».

2. В беседе с продавцом вы нажали голосом, продавец мгновенно отреагировал:

– А не надо тут орать!

Интерпретация: «Спокойное и деловое обсуждение нам быстрее поможет разобраться!»

В этом случае естественно ответить: «Вы правы, повышать голос ни мне, ни вам ни к чему, и в деловой манере мы решим этот вопрос быстрее. Итак, чем вы обосновываете свой отказ на возврат товара?»

3. Супруга выдает претензии домашним:

– Ну почему вы никогда не моете за собой посуду?! Что за свинство?

Вы понимаете, что реально дело не только в посуде, и можете услышать внутренний крик: «Я устала. Я не чувствую вашей любви. Я не чувствую себя нужной и уважаемой!».

При таком понимании в крепкой семье ситуация решается быстро. Можно, например, подойти и тепло обнять: «Хорошая, родная! Прости нас, пожалуйста, что мы тебе не сказали спасибо за такой вкусный ужин и что ты у нас самая любимая! А посуду я сейчас пойду и уберу!».

4. Руководитель по поводу не представленного вовремя отчета:

– Почему до сих пор не сделано? Сколько это будет продолжаться?

Если вы решите рассказывать, в силу каких причин и обстоятельств отчет был задержан, едва ли это то, что на самом деле хочет услышать ваш шеф. Его вопрос, скорее всего, был: «Когда отчет будет на моем столе и есть ли у меня гарантии, что в следующий раз задержек не будет?»

Переведя его раздраженную реплику таким образом, вполне адекватно будет ответить: «Завтра к десяти утра отчет будет лежать у вас на столе. В причинах задержки я разберусь, и в следующий раз предоставление отчета вовремя я беру под свой личный контроль. Вы можете быть уверенным, что больше вам не придется делать нам таких замечаний. Нужно ли завтра утром мне принести отчет лично или достаточно будет оставить его у секретаря?»

5. В мае 2004 года на пресс конференции Филиппа Киркорова в Ростове на Дону журналистка местной газеты Ирина Ароян задала вопрос: «Чем обусловлено столь большое количество ремейков в вашем репертуаре?».

Филипп мог достойно ответить журналистке, если бы решил, что ее вопрос искренний и ей действительно хочется знать правду. В таком случае его ответ мог быть таким:

«Это важный вопрос, спасибо, что вы его задали. Действительно, многим хотелось бы знать, какова доля ремейков в моем репертуаре. В процентах мне ответить трудно, но если брать мои самые популярные песни, то на 10 хитов приходится в среднем один ремейк. И такой баланс я выбрал неслучайно. Мои поклонники разбираются в музыке и ценят оригинальное исполнение, на котором я делаю главный акцент. Именно поэтому песни, которые принесли мне широкую известность, – мои собственные: «Атлантида», «Зайка моя», «Ты, ты, ты», «Я поднимаю свой бокал»... Впрочем, вы и сами можете их назвать, не так ли? А если нет, я готов подарить вам свой последний диск. Это тот случай, когда «лучше один раз услышать!».

Как остановить коллективное безумие

Вы слышали о "теории разбитых окон"?

В 1980-х годах Нью-Йорк представлял собой настоящий ад. Там совершалось более 1 500 тяжких преступлений КАЖДЫЙ ДЕНЬ. 6-7 убийств в сутки. Ночью по улицам ходить было опасно, а в метро рискованно ездить даже днем. Грабители в подземке были обычным делом. Грязные и сырые платформы едва освещались. В вагонах было холодно, под ногами валялся мусор, стены и потолок сплошь покрыты граффити.

Город находился в тисках самой свирепой эпидемии преступности в своей истории.

Но потом случилось необъяснимое. Достигнув пика к 1990-му году, преступность резко пошла на спад. В ближайшие годы количество убийств снизилось на 2/3, а число тяжких

преступлений – наполовину. К концу десятилетия в метро совершалось уже на 75 % меньше преступлений, чем в начале. По какой-то причине десятки тысяч психов и гопников перестали нарушать закон.

Что произошло? Кто нажал волшебный стоп-кран и что это за кран?

Эпидемия преступности пошла на спад после того, как в нью-йоркском метрополитене поменялось руководство. Новый директор Дэвид Ганн начал работу с... борьбы против граффити. Нельзя сказать, что вся городская общественность обрадовалась идее.

«Займись серьезными вопросами – техническими проблемами, пожарной безопасностью, преступностью... Не трать наши деньги на ерунду!» – говорили ему, но Ганн был настойчив. Он дал команду очищать вагоны. Маршрут за маршрутом. Состав за составом. Каждый вагон, каждый день.

В конце маршрутов установили моечные пункты. Если вагон приходил с граффити на стенах, рисунки смывались во время разворота, в противном случае вагон вообще выводили из эксплуатации. Ганн отправил вандалам четкое послание: «Хотите тратить время на то, чтобы разрисовывать поезда? Давайте. Но этого никто не увидит».

В 1990-м году на должность начальника транспортной полиции был нанят Уильям Браттон. Вместо того, чтобы заняться серьезным делом – тяжкими преступлениями, он вплотную взялся за... безбилетников. Почему?

Новый начальник полиции верил – как и проблема граффити, огромное число «зайцев» являлось сигналом отсутствия порядка. И поощряло к совершению более тяжких преступлений. В то время 170 тысяч пассажиров в день пробирались в метро бесплатно. Подростки перепрыгивали через турникеты или прорывались силой. И если кто-то обманывал систему, окружающие присоединялись к ним. Проблема росла как снежный ком.

Что сделал Браттон? Он выставил возле турникетов по 10 переодетых полицейских. Они выхватывали «зайцев» по одному, надевали на них наручники и выстраивали в цепочку на платформе. Там безбилетники стояли, пока не завершалась «большая ловля». После этого их провожали в полицейский автобус, где обыскивали, снимали отпечатки пальцев и пробивали по базе данных. У многих при себе оказывалось оружие. У других обнаружили проблемы с законом.

Довольно быстро плохие парни поумнели, стали оставлять оружие дома и оплачивать проезд.

В 1994 году мэром Нью-Йорка избран Рудольф Джулиани. Он забрал Браттона из транспортного управления и назначил шефом полиции города.

После этого полиция заняла принципиально жесткую позицию по отношению к мелким правонарушителям. Арестовывала каждого, кто пьянствовал и буянил в общественных местах. Кто кидал пустые бутылки. Разрисовывал стены. Прыгал через турникеты, клянчил деньги у водителей за протирку стекол. Если кто-то мочился на улице, он отправлялся прямиком в тюрьму.

Уровень городской преступности стал резко падать – так же быстро, как и в метро. Цепная реакция была остановлена. Насквозь криминальный Нью-Йорк к концу 1990-х годов стал самым безопасным мегаполисом Америки.

Волшебный стоп-кран сработал.

Этот феномен получил название «Теория разбитых окон». Его суть заключается в следующем: преступность – это неизбежный результат отсутствия порядка.

Если окно разбито и не застеклено, то проходящие мимо люди решают, что это всем безразлично и никто ни за что не отвечает. Вскоре будут разбиты и другие окна, и чувство безнаказанности распространится на всю улицу, посылая сигнал дальше и дальше. Сигнал, призывающий к более серьезным преступлениям.

Домашнее задание

Теория разбитых окон довольно многогранна. Но во всех своих проявлениях она гласит: человек нарушает закон не только и не сколько из-за плохой наследственности или неправильного воспитания. Огромное значение на него оказывает то, что он видит вокруг. Контекст.

Используя эти знания, подумайте, как вы можете применить теорию разбитых окон к разным областям своей жизни:

1. В общении с неадекватными людьми.
2. При воспитании детей.
3. Для наведения порядка в рабочем коллективе

КРАСИВАЯ ТЕХНИКА ВНУШЕНИЯ

Бывает, перед Вами возникают ситуации, когда Вам нужно привести своего собеседника в состояние повышенной внушаемости. Чтобы запечатлить в его подсознании все инструкции, которые Вы ему сообщите. При этом объект внушения должен оставаться в ясном сознании. Ну разве что минутное помутнение сознания, оно не в счет...

Я хочу рассказать Вам, как это сделать.

Готовы?

Человек - это сложная система. И эта система должна быть уравновешена. Поэтому в каждого из нас встроена система восстановления баланса. Она инстинктивная, произвольная.

Когда мы теряем равновесие, система неуклонно возвращает нас обратно.

И на процесс восстановления баланса переключается все наше внимание!

Улавливаете мысль?

Простой пример: встаньте прямо и, сохраняя прямое положение тела, начните медленно отклоняться вперед. Если Вы будете достаточно внимательны, Вы заметите, что в теле появляется напряжение, компенсирующее дисбаланс. Чем дальше Вы отклоняетесь, тем больше групп мышц напрягается. А в какой-то момент - бац! - и Вы начинаете размахивать руками! Хоть бы Вы этому и сопротивлялись...

А это всего лишь буквальное физическое равновесие.

Примеры пожизненные. Привычные физиологические потребности: поесть, попить, посетить туалет, помыться, поспать, почесаться - здесь тоже можно какое-то время сдерживаться. Но чем дальше, тем сложнее. И сдерживаться, и вообще соображать.

Баланс свое возьмет!

Помимо физического равновесия, существует множество аспектов психологического равновесия, чем мы сегодня будем активно пользоваться.

Если Вы были внимательны в изучении моих предыдущих уроков, то уже наверняка догадались, как именно это можно использовать.

Выводя собеседника из состояния равновесия, мы захватываем все его внимание, полностью и без остатка. Теперь все мысли человека направлены на то, как вернуться в нормальное состояние. Ни о чем другом он в принципе не может думать. А анализировать Ваши слова - тем более.

Это мгновения Вашей абсолютной власти над человеком!

Все Ваши слова в это время будут для Вашего собеседника мощнейшими гипнотическими командами. Которые надежно закрепятся в его подсознании...

Теперь несколько слов о том, как именно вывести человека из равновесия.

Чем ближе к балансу, тем меньше беспокойства у наших инстинктов. Поэтому в балансе мы можем быть осознанны. Можем сознательно контролировать свои реакции.

А признак сильного отклонения от равновесия – эмоции. Эмоции – это энергия, выделенная на восстановление равновесия!

Вы наверняка слышали о «состоянии аффекта». Это когда человек «за себя не отвечает».

Чем больше дисбаланс, тем сильнее подавляется сознательный контроль!

Итак, чтобы подавить контроль, надо лишить человека равновесия.

Как это можно сделать?

1. Своим поведением.
2. Подбором обстановки.
3. Уводом из настоящего.

Что мы можем сделать сами?

Во-первых, мы можем создать острую потребность в понимании. Делая непонятные для человека вещи. Например взять его за руку, и продолжить разговор, не отпуская его руки.

Во-вторых, мы можем создать потребность в усвоении и запоминании. Когда мы буквально засыпаем человека ценной информацией, в которой нельзя упустить ни одной важной детали.

В-третьих, мы можем активно использовать ситуации незавершенности, зная, что незавершенное действие стремится к завершению.

Примеры незавершенности:

1) Начать рассказ... И откладывать его завершение, чтобы рассказать еще нечто важное.

2) Перебивать человека в середине его мысли, чтобы донести до него нечто очень-очень важное.

3) Начать чаепитие, но помешать его закончить, переключив собеседника на срочное дело...

В-четвёртых, мы можем создавать проблему сами. Задавая неудобные вопросы. Наезжая. Тупя. Отвлекая от дела.

Массажисты могут делать больно.

Тренеры по единоборствам, танцам или гимнастике – лишают физического равновесия.

Здесь, разумеется, надо тщательно все продумать и подготовить, чтобы последствия вас устроили.

Чем нам может помочь обстановка?

Вы можете разговаривать на шатком мостике. Или на палубе при качке.

Вы можете быть далеко от источников еды, воды, тепла и возможности посидеть.

Переговоры могут проходить рано утром или поздно вечером, когда сильно хочется спать.

Почему-то поблизости может не быть туалетов.

Разумеется, вокруг могут шуметь и даже толкаться.

Важно здесь то, чтобы на вас эти нюансы обстановки действовали слабее.

Например, вы привычны к шуму.

Или моряк со стажем.

Или вы «жаворонок», а переговоры – утром.

Или вы попили, поели, сходили в туалет прямо перед встречей.

Или просто оделись потеплее.

Таким образом обстановка будет работать на вас и против вашего объекта.

Что такое увод из настоящего?

Дело в том, что когда человек внимателен к себе, реальных потребностей в настоящем у него мало. И их, как правило, легко удовлетворить.

То ли дело, когда человек мыслит на месяцы или годы вперед. В этом случае неудовлетворенных потребностей у него - море!

Да, их нет здесь и сейчас. Но ведь они «могут понадобиться».

Внимание обычного человека очень легко увести в прошлое или будущее.

Туда, где он лишен равновесия!

Это и неприятные воспоминания. Знаете же, стоит вспомнить какую-нибудь несправедливость, подлость или жестокость, как «вскипает разум возмущенный», и человек напрочь забывает, что проблема-то была годы назад. Годы и десятилетия!

Это ностальгия по «хорошим денькам». Когда трава была зеленее, а небо – голубее. Хорошие сильные эмоции засасывают внимание лишь самую малость слабее, чем плохие.

Это катастрофические ожидания и прочая тревога о будущем: «А вдруг?!», и вот уже активировался механизм бесконечных мысленных репетиций предстоящих событий...

Кстати, вы уже продумали свои действия на случай ядерной войны?

Мечты, кстати, нам не подходят: промечтавшись, человек возвращается в настоящее удовлетворенным.

Разве что, в процессе...

Итого: вы можете подавлять контроль жестко, создавая сильный дисбаланс по одной потребности, или мягко, провоцируя множество маленьких дисбалансов. Прекрасно дозируемый инструмент!

P.S. Повторю для тех кто не уловил или забыл: в моменты дисбаланса подсознание человека полностью открыто для ваших внушений. Все что вы скажете ему в такие моменты, будет принято его бессознательным минимум к тщательному обдумыванию, а максимум – к немедленному исполнению. Пользуйтесь!

Время на саморазвитие

Но в сутках всего 24 часа, из которых 99% отбирают: работа, сон, семья, друзья. Живя в постоянных заботах, сложно найти время на саморазвитие.

Как здорово работать с компьютером: нажал на клавишу – получил результат. В реальной жизни все сложнее. Техники психологического воздействия требуют изменения Вашего поведения, смены повседневных привычек.

Но, чем старше человек становится, тем сложнее ему учиться. Мозг перестает воспринимать информацию, выходящую за привычные рамки, тем более менять на ее основании выработанные годами привычки.

Действительно, как научиться чему-то новому, преобразить свою жизнь, когда большинство из нас привыкли жить на автоматизме, делая изо дня в день одно и то же. Этот автоматизм – тюрьма нашего разума.

Обстоятельства не дают нам изменить жизнь, а повседневная суэта занимает все время.

О какой свободе воли вообще может идти речь!

Долгие годы эта проблема была очень актуально и для меня. Я наметил себе кучу навыков, которые обязательно хотел развить, и приемов, которые просто необходимо было освоить. Все это требовало времени.

А времени как раз и не хватало. Днем работа, вечером семья, на следующий день снова работа. И так год из года...

Так продолжалось, пока однажды ко мне не пришла в голову мысль – сделать собственную систему тренировок.

Если мы все живем на автомате, словно роботы, следуя заданным программам (надеюсь, отрицать этого не будете?), то что мешает нам создать свои собственные программы поведения?

Я подготовил себе план, который включал пункты, обязательные к исполнению в течение дня. Каждый вечер подводил итоги: все ли удалось достигнуть, или были пункты, которые я забыл

выполнить? Во втором случае или переносил их на вечер, или(если это было невозможно) устраивал себе символическое наказание – холодный душ.

Определите для себя техники, которые Вы хотите освоить в первую очередь. Распределите их по ситуациям общения.

Вот пример рабочего плана на день:

Как проснулись:

– выполнение упражнений по развитию голоса и взгляда (всего 30 минут);

В течение дня:

– держать осанку;

– замедлять свои движения и ходьбу, не допускать суетливых жестов;

– избавляться от мелких привычек, которые тратят энергию и время: всякие почесывания, похрустывания пальцами, постоянный просмотр электронной почты и новых сообщений в социальных сетях и т.д.;

В ходе общения:

– использовать подстройку под позу и жесты собеседника;

– отслеживать его невербалику (для определения эффективности подстройки, диагностики внутреннего состояния человека, выявления признаков кратковременного спонтанного транса);

– говорить замедленно, спокойно, вежливо, низким грудным голосом;

– перед ответом на вопросы выдерживать небольшую паузу;

– когда говорите сами, смотреть прямо в глаза собеседника, не отводя своих глаз и не моргая;

– перед тем, как что-то сказать, подумать: «не раскроет ли эта фраза Ваш внутренний комплекс или психологическую проблему?»;

– анализировать психологические причины сказанных собеседником фраз;

– выявлять попытки манипулирования Вами;

Ситуации общения:

– при наличии у собеседника признаков транса: «пробрасывание минирующих внушений»

– при жестком разговоре: использовать техники перехвата инициативы в общении и лишения оппонента уверенности в себе и своей позиции

– при выявленной попытке скрытого манипулирования Вами: использовать методы активной и пассивной защиты от манипуляции, приемы контрманипулирования и др.;

Перед сном:

– контрастный душ.

Важно! После того, как Вы составили рабочий план своего развития, не пытайтесь тренировать все навыки разом – надорветесь. Увеличивайте нагрузку постепенно. Скажем, сначала сосредоточьте все внимание на отслеживании невербальных жестов собеседников. Недели через три это войдет в Вашу привычку. Тогда начните дополнительно использовать приемы психологической подстройки и т.д.

Я рекомендую составлять план развития на один год. Такой срок позволит довести все отработываемые навыки до автоматизма.

Какие еще могут быть трудности.

Чтобы подготовленный Вами план не остался бумажкой, а был реализован на практике, нужна огромная сила воли. Попробуйте, к примеру, изменить свое поведение в отношении супруги, с которой Вы прожили вместе 15 лет!

Здесь я никакого совета дать не смогу. Все зависит от того, способны ли Вы совершить над собой усилие, выйти за рамки повседневного автоматизма.

Если смогли, уважение Вам и уважение!

Не смогли – читайте литературу по психологии и дальше, в надежде, что она Вам как-то поможет.

В заключение приведу цитату Карлоса Кастанеды: «Весь смысл заключается в том, чему именно человек уделяет внимание. Мы либо делаем себя жалкими, либо делаем себя сильными – объем затрачиваемых усилий остается одним и тем же». Глубокая мысль, которая заставляет многое переосмыслить.

Удачи Вам и до встречи в следующих уроках!

ПОГРУЖЕНИЕ В ПРОБЛЕМУ

ФРАГМЕНТ ИЗ КУРСА "ИСКУССТВО ЧЕРНОГО ГИПНОЗА И БОЕВОГО НЛП"

«Если вы думаете, что у вас все получится, значит так оно и будет. Если вам кажется, что у вас ничего не выйдет, – так и случится. И в том, и в другом случае вы оказываетесь правы»

Генри Форд

В наши дни сотни тысяч психологов по всему миру вытаскивают своих клиентов из проблем, в которых те застряли.

Боевое НЛП

В своей основе работа любого психолога заключается в том, чтобы изменить у клиента психологическую рамку восприятия ситуации, то есть перенаправить его внимание (и, как следствие, мысли и действия) с негативных аспектов конкретной ситуации на позитивные.

По-сути, психологическая рамка – это функция нашего мозга, которая устанавливает ограничения при взаимодействии человека с окружающим миром. Рамки оказывают огромное влияние на то, как мы интерпретируем отдельные переживания и события, как реагируем на них, они «расставляют акценты» в этих переживаниях и направляют наше внимание.

Если говорить более простым языком, рамка является мнимым ограничением, которое мы сами себе создаем. Неприятное переживание, к примеру, может охватить нас целиком, если воспринимать его во временной рамке 5 минут непосредственно после события. Однако на фоне всей прожитой жизни то же самое переживание может показаться вполне банальным.

Помимо рамки времени, в психотерапии активно используются и другие рамки, в том числе рамка решения и рамка проблемы.

Рамка решения – это оценка событий на основании того, приближают они к цели, или отдаляют от нее. Вы думаете о том, что вы хотите получить, находите необходимые решения и используете их для продвижения вперед.

В свою очередь, рамка проблемы заключается в постоянном анализе причин того, почему что-то идет не так, как нужно. Как результат, человек чувствует себя еще хуже, но при этом никак не продвигается к решению проблемы.

РАМКА ПРОБЛЕМЫ И РАМКА РЕШЕНИЯ

Боевое НЛП

Вы заметили, какая разница в оценке одной и той же ситуации?

Вся наша жизнь напрямую зависит от того, привыкли ли мы воспринимать происходящие с нами события в рамках проблемы или в рамках решения.

Предлагая рассмотреть ситуацию через призму рамки решения, психологи-гуманисты помогают своим клиентам посмотреть на те позитивные возможности, которые содержат эти ситуации, и подталкивают сделать первый шаг к их достижению.

Для этих целей, например, в НЛП существует технология рефрейминга, которая заключается в целенаправленном изменении рамок, через которые человек оценивает происходящие с ним события. В результате клиент начинает воспринимать переживаемую проблему в расширенном контексте, со всеми ее минусами и плюсами.

Хороший пример изменения размеров психологической рамки можно увидеть в фильме «Кабаре». В начале одной из сцен картины крупным планом показывается ангельское личико поющего мальчика. Образ кажется очень добрым и цельным. Камера отъезжает, и мы видим, что на мальчике надета военная форма. Далее мы видим на его рукаве повязку со свастикой. По мере увеличения рамки мы постепенно понимаем, что мальчик поет на огромном митинге нацистов. И значение, и эмоции, которые несет этот образ, радикально меняются вместе с новой информацией и изменением размеров рамки.

Похожие изменения можно осуществить с помощью языка.

Представьте себе мать, которую беспокоит, что ее сын-подросток постоянно дерется в школе. Чтобы произвести рефрейминг проблемы, мы можем сказать ей: «Разве это плохо, что ваш сын способен защитить свою маленькую сестренку от любого, кому вздумается пристать к ней по дороге домой?». Эти слова помогут женщине изменить восприятие поведения своего сына, и найти более конструктивную реакцию, чем ярость и стыд.

Другой пример. Подросток недоволен, что отец всегда высказывается против его планов на будущее. Можно спросить парня: «Разве плохо иметь отца, который старается защитить тебя от разочарований и ударов судьбы? Ручаюсь, ты знаешь немного отцов, которые бы так заботились о своих детях». Осознав позитивные цели своего отца, подросток научится воспринимать родителя уже не как досадную помеху, но как потенциальный источник информации по планированию будущего.

Такова суть работы психологов-гуманистов: устанавливать новые психологические рамки вокруг проблемных ситуаций, так, чтобы клиенты могли проявить больше мудрости и находчивости при поиске выхода из них.

В свою очередь, практики черного гипноза и боевого НЛП исходят из противоположной задачи – они формируют у жертвы привычку смотреть на ситуацию через рамку проблемы.

Для этого внимание жертвы акцентируется не на поиске решения, а на вопросах типа: «Почему так произошло?», «Кто в этом виноват?», «Почему я не могу решить эту проблему?» и др.

Чем больше времени объект воздействия потратит, размышляя на подобные вопросы, тем сильнее он напитает психической энергией проблемную ситуацию, и тем сложнее ему в последующем будет ее решить.

Давайте посмотрим, как это делается на практике. Перед вами классический пример боевого НЛП – реальная беседа одного высокооплачиваемого «семейного психолога» со своей пациенткой.

Психолог: Анна, расскажи, в чем состоит твоя проблема.

Пациентка: Я никак не могу наладить отношения со своей свекровью.

Психолог: Как ты думаешь, почему так произошло?

Пациентка: Дело в том, что она привыкла постоянно опекать моего мужа, и никак не может расстаться с мыслью, что он уже взрослый человек. Она постоянно лезет в нашу жизнь, советует что да как надо сделать. Это страшно бесит, если честно.

Психолог: Действительно, иногда такое поведение свекрови становится проблемой. Расскажи, пожалуйста, хотя бы один пример ее вмешательства в вашу жизнь. И мы сможем разобрать его, проанализировать.

Пациентка: Совсем недавно мужа сократили на работе, ему выплатили пособие за три месяца вперед. За этот период ему нужно найти работу. Но он не хочет этого делать, считает, что сейчас у него есть время немного отдохнуть, устроить себе небольшой отпуск. И свекровь его в этом поддерживает.

Психолог: А в чем заключается суть проблемы в данной ситуации?

Пациентка: Проблема в том, что моему мужу уже 45 лет. В таком возрасте уже сложно устроиться на хорошо оплачиваемую работу. На поиски может уйти не один месяц, но муж этого не понимает. Он лежит на диване и отдыхает. А у нас ипотека, трое детей. Расходов очень много. Я сижу в декрете. Муж единственный кормилец. И он не понимает, что если не устроится на работу в течение двух месяцев после увольнения, нам просто не на что будет жить.

Психолог: Тогда, может, проблема в муже, а не в свекрови.

Пациентка: Нет. Вы не понимаете. Свекровь его в этом поддерживает. Периодически дает деньги на продукты, на одежду детям. Я ей благодарна, конечно, за это. Но мужа это совсем расслабляет, его устраивает такое положение вещей. А свекровь теперь абсолютно уверена, что имеет право диктовать свои условия и устанавливать порядки в нашей семье. Доходит до смешного, она указывает мне, куда поставить диван в моей квартире, как лечить ребенка, хотя ничего не смыслит в медицине. У меня накопилось столько возмущения и ее поведением, и поведением ее сына... Я уже на грани... А мне нужно еще детей воспитывать, при этом быть эмоционально уравновешенной, чтобы не нарушить их психику...

Психолог: И как давно свекровь начала вмешиваться в вашу жизнь?

Пациентка: С самого начала, как только мы поженились. Мы жили отдельно, но в квартире, которую она купила. С первых же дней она стала намекать, что это ее имущество. При каждом удобном случае она показывает свое превосходство и унижает меня... Потом я все-таки настояла на том, чтобы мы купили свою квартиру, чтобы не слышать постоянных упреков.

Психолог: Как вы думаете, почему она так поступает?

Пациентка: Она одинока, эгоистична. Считает сына своей собственностью. Она ни разу не сводила внуков в кино или цирк. Приходит в гости, всучит денег и все... Дети бабушку могут не видеть месяцами. Они вспоминают о ней, только когда им нужны деньги...

Психолог: Вы считаете, что свекровь портит и ваших детей?

Пациентка: Да, она действительно их портит... Заменяет человеческое общение деньгами... Как будто откупается...

Психолог: Получается, что свекровь играет разрушительную роль для вас. Она не только вам отравляет жизнь, делает своего сына безвольным, но и ломает жизнь ваших детей, делает их циничными и расчетливыми... Это действительно проблема... С ней нужно работать, иначе это разрушит вашу семью, вашу жизнь...

Обратите внимание. Все вопросы психолога были направлены на максимальную детализацию проблемной ситуации, и повышение ее значимости для пациентки. Под предлогом изучения конфликта «психолог» включил в него, помимо свекрови, также и мужа, и детей, и жизненные обстоятельства женщины.

Как вы понимаете, после такой «терапевтической» помощи шансы того, что Анна решит свои проблемы со свекровью, будут минимальными. Зато Анна станет постоянным клиентом, и будет стабильно поддерживать этого «психолога» материально.

Боевое НЛП

КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ БОЕВОГО РЕФРЕЙМИНГА

Для того, чтобы решить проблему и добиться желаемого результата, необходимо выйти за рамки ограничений, которые вам аккуратно насаждает манипулятор. Для этого нужно уметь отлавливать в разговоре структуру рамки проблемы и рамки результата (смотрите таблицу в начале главы), и вовремя пресекать ненужное направление в разговоре.

Если вы поняли, что собеседник под видом заботливого участия пытается раздуть значимость вашей проблемной ситуации, не предлагая при этом никакого ее решения, следует подумать: стоит ли доверять свою душу такому человеку? Не лучше ли обратиться к профессионалу, если вы сами не можете справиться с проблемой. Поняв суть деструктивного поведения этого человека, каждое его действие или слово в будущем следует воспринимать очень критически.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Для выполнения упражнения требуются три участника. Партнер «А» выступает «учебной жертвой». Он сообщает о какой-то своей незначительной проблеме, которую в принципе несложно решить, если приложить усилия.

Например, как он на днях поругался с женой, или как у него сломался компьютер.

Партнер «Б» выступает в роли манипулятора. Он предлагает партнеру «А» обсудить эту ситуацию, но при этом дает обратную связь лишь в рамке проблемы (смотрите диалог выше). В результате такого «общения» «А» должен почувствовать, что его проблема имеет колоссальную сложность и разрешить он ее просто не в силах.

Партнер «В» наблюдает за эмоционально-психическим состоянием «А». Он должен вовремя прервать упражнение, если видит, что «жертва» испытывает сильный стресс и может реально поддаться негативному программированию.

Если такое произошло, «В» декодирует «А», то есть повторно рассматривает с ним эту же самую проблему, но уже в рамке решения (акцентирует внимание «А» на вопросах, как тот видит разрешение ситуации, кто ему может в этом помочь, где можно достать нужные ресурсы для решения проблемы и т.д.)

Далее участники делают небольшой перерыв, «восстанавливаются», после чего меняются местами, и «разбирают» новую ситуацию.

Тест: Легко ли вас завербовать в секту?

Давайте определим, насколько вы подвержены вступлению в нетрадиционные религиозные организации и психокульты.

Перед вами ряд убеждений и мифов. Чем большее количество из них вы разделяете, тем проще вас будет завербовать.

1. **Миф о Наставнике.** Начинаящий практик, стремящийся к просветлению (обретению сверх-способностей, могущества и др.) должен встретить на своем пути истинного Наставника, который и раскроет ему ключевые секреты.

2. **Эффект Тулона.** Человек верит, что в его жизни должно наступить некое событие (авария, удар молнии, клиническая смерть), благодаря которому его жизнь радикально изменится: он обретет оккультное могущество, пробудит в себе «скрытые ресурсы» и пр.

3. **Теория заговора.** Существуют хранители великих тайн (магические практики, древние артефакты, контакты с НЛЮ), которые используют эти знания в своих интересах, и не спешат ими делиться.

4. **Легкий путь.** Вера в то, что есть быстрый, обходной путь к успеху, богатству и счастью.

5. **Мистическая трансформация.** С этим связана древняя оккультная формула: «Сделай нечто запретное и обретешь силу» Переступи порог. Откажись от запретов. Нарушь табу. Запретные действия дают колдовскую силу.

6. **Чудесное исцеление.** Это из серии «исключи всего один продукт из своего рациона и похудей на 8 кг»

Признайтесь честно, сколько убеждений из вышеперечисленных вы разделяете?

Как отвечать на фразу "Ты что, обиделся?"

Что делать, если человек сперва обидел вас словом или поступком, а потом смотрит на вас удивленный, и заявляет: "Ты что, обиделся? Не обижайся!"

В такие ситуации попадали все, но не все нашлись, как правильно ответить. Для вас это письмо.

Для начала стоит понять, что это откровенная манипуляция. И вы имеете право испытывать негативные эмоции.

Манипулятор просто проверяет, может ли он безнаказанно продавливать ваши личные границы.

Если скажете, что обиделись, покажете слабость. Если ответите что все в порядке, то оппонент поймет, что вы дали ему зеленый свет на дальнейшие действия.

Поэтому уместно будет ответить так: "Мне это неприятно"

Это сильный ответ:

Вы ответили не так, как ожидает оппонент, а значит, навязали ему свой сценарий разговора.

Вы не стали развивать конфликт, а локализовали его. Сохранив свое лицо, что важно.

Кроме того, вы подчеркнули, что эта ситуация вас не устраивает. И если оппонент не поймет намека, вы имеете право перейти к встречной атаке.

Не оправдывайтесь, это вас ослабляет

Все мы бываем неправы. Совершаем ошибки. Делаем глупости. Обижаем. Допускаем просчеты.

Как вести себя, когда ошибся? Признать свою ошибку. Принести извинения. Жить дальше.

Всё просто.

В повседневной жизни распространена другая стратегия: долго изворачиваться, со скрипом признать свою ошибку, сквозь зубы извиниться, долго-долго оправдываться, в конце концов — сделать виноватыми всех вокруг, но не себя.

Чем ниже самооценка человека, тем с большим азартом и большей настойчивостью он реализует эту стратегию. А почему? Потому что верит, что если правильно подобрать оправдания — то он окажется совсем не виноват.

Самый простой путь для этого — вовремя найти "крайнего".

Не оправдывайтесь.

«Я опоздал, извините, просто вчера поздно лег, было много работы, с утра несколько деловых звонков, вы же знаете, какой у нас сейчас аврал, всё как всегда в последнюю минуту, разве же тут можно хоть что-то сделать вовремя — вечная спешка...»

«Я опоздал, прошу меня извинить».

Заметили разницу?

Не оправдывайтесь. Оправдания превращают вас в жертву обстоятельств. Вы сами начинаете воспринимать себя как мелкую сошку, теряете самоуважение и уверенность в себе. Вы теряете доверие других людей, потому что много суетитесь и постоянно защищаетесь.

Будьте открыты и честно признавайте, если что-то не получилось. Такая стратегия позволит вам психологически завершить событие. Вы сделаете выводы и учтёте их в дальнейшем, не истощая себя бесплодным чувством вины.

В следующий раз, если вы заметите, что начинаете оправдываться — остановитесь и сдержитесь. И вы почувствуете, как увеличится сила вашей личности, даже если услышите о себе много неприятного. Сдержитесь. Дайте людям выразить свое отношение к вам, если они хотят, и примите это мужественно. Сдержитесь. Сделайте выводы и продолжайте жить.

Ловушка перфекциониста

Есть такое когнитивное искажение (ловушка сознания), которое называется черно-белым мышлением.

Это когда человек видит только крайности. Например, «либо я сдаю экзамен на отлично, либо я тупой неудачник». Такие люди просто не замечают оттенков.

Как это проявляется? Человек может жить следующими убеждениями:

1. Чтобы быть счастливым, я должен быть удачливым во всех своих начинаниях.
2. Чтобы я мог чувствовать себя счастливым, меня должны любить (принимать, восхищаться) все и всегда.
3. Если я допускаю ошибку, значит, я глупый.
4. Если я не достиг вершины, то потерпел провал.

5. Как хорошо быть популярным, известным, богатым; как ужасно быть обычным, посредственным человеком.
6. Моя ценность как личности определяется тем, что думают обо мне другие люди.
7. Я не могу жить без любви. Если я не чувствую любви со стороны своей жены (мужа, ребенка, начальника), я ни на что не годен, я ничтожество.
8. Если кто-то со мной не соглашается, значит, он не любит меня.

Признавайтесь, кто живет по этим принципам? 🐱

Если для вас характерно все вышеизложенное, рекомендую ослабить свой перфекционизм - иначе можно легко получить невротическое расстройство.

Кстати, наличие подобного когнитивного искажения у вашего партнера - это отличная мишень для манипуляций. Есть мысли, как ее использовать?

5 ПРАВИЛ МАНИПУЛЯЦИЙ В ПЕРЕГОВОРАХ

Манипуляция – это скрытое воздействие на собеседника с целью заставить его сделать нечто, выгодное манипулятору. При этом адресат думает, что он что-то делает, потому что принял самостоятельное решение.

Манипуляции в переговорах

Например, на переговорах звучит: «Если вы серьезная компания и хотите с нами долго сотрудничать, то, конечно, сделаете нам скидку». Цель манипулятора – получить уступки. Адресату же показывается другая цель: «Докажи, что твоя компания серьезная. Сделать это можно, только предоставив нам скидку».

Имеются ли у манипулятора другие способы получить уступку? Да, но тогда это звучало бы так: «Давайте поговорим о возможных уступках с вашей стороны», «Мы считаем, что вы можете сделать нам скидку, потому что во-первых... во-вторых... в-третьих...». Это уже не манипуляция, а диалог, в основе которого лежит аргументация.

Почему оппонент выбирает манипуляцию? Возможно:

Ему нравится сама игра.

Манипулятор не в достаточной степени владеет другими способами достижения своих целей (например, аргументацией).

Он уверен, что при манипулировании собеседником у него выше шанс получить желаемое. К сожалению, что при незащищенности жертвы в этом убеждении часто есть большая доля истины.

Как любая игра, манипуляция имеет свои правила.

1. ЛИШЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Эмоционально уравновешенный человек редко принимает решения под воздействием оппонента. Поэтому первая задача манипулятора заключается в том, чтобы выбить будущую жертву из равновесия. Похвалил, поругал, потом сильно похвалил, после чего сильно поругал – и адресат влияния начинает нервничать, не понимая, хороший он или плохой.

Эмоции берут верх над логикой, и человек готов к следующему шагу. Теперь ему можно предложить что-то сделать для того, чтобы восстановить свою репутацию в глазах манипулятора.

Как защититься?

Не спешить проявлять эмоции, если кто-то активно пытается их вызвать.

Задать себе вопрос: «Зачем меня так активно и много хвалят?» или «Почему меня начали ругать безо всякого повода?»

Не спешить что-то быстро делать под действием эмоций. Они – плохие советчики.

Опасно как оправдывать чью-то похвалу, так и оправдываться в ответ на упреки. Ничем не лучше с лету «давать сдачу» в ответ на удар. Часто именно ради такой реакции и совершает ход манипулятор. Он запросто может сказать: «Вот-вот! Вы мне еще и хамите. Я же говорил, что вам нельзя поручать ответственную работу. Вы эмоционально неустойчивы». Тогда уже поздно объяснять манипулятору, что это он спровоцировал эмоциональный всплеск. Есть люди, которые полжизни оправдывают чьи-то ожидания и являются прекрасными, профессиональными жертвами.

Задать себе вопрос: «Зачем мне делать то, что он хочет от меня?» или «Если бы я сам принимал решение, я бы такое решение принял?»

Не делать того, что «требует» манипулятор, если это на самом деле вам не нужно.

2. УДАРЫ ПО СЛАБЫМ МЕСТАМ

Честолюбие, профессионализм, чувство вины, совесть, жалость – все это слабые места. Каким из них обладает жертва, опытный манипулятор просчитывает быстро.

Переговорщик долго перечисляет свои заслуги и регалии, бизнес-партнеров – плечи развернулись, голос звенит, в глазах гордость за себя, самого лучшего. Скорее всего, амбиции и профессионализм – это точки, по которым при желании может бить его оппонент.

Удар может быть таким: «Как приятно иметь дело с таким профессионалом, как вы! Вы – человек опытный, знающий и т. д. и, конечно, понимаете, что наилучшим вариантом будет...» Эмоция у адресата положительная. Далее подсовывается вариант, выгодный манипулятору. Жертве сложно перечить. Во-первых, плохо не соглашаться с тем, кто так высоко тебя ценит, – сразу видно, что это человек умный и приятный во всех отношениях. Во-вторых, если не согласиться, вроде бы и не такой ты умный, как о тебе только что говорили. Сложно лишать себя приятных эмоциональных поглаживаний.

Второй вариант удара: «Ну, какой же вы профессионал, если предлагаете такие нереальные цены?..» Эмоция у адресата отрицательная. От нее хочется поскорее избавиться – проще всего, согласившись с оппонентом.

Откуда у взрослых и умных людей берутся слабые места? Все мы родом с детства, и наши уязвимости – оттуда же. Виноваты в этом родители, воспитатели и учителя.

Если вам каждый раз бьют по чувству ответственности и вы ведетесь на слова манипулятора, это уже не черта характера, а настоящее слабое место.

Как защититься?

Слабые места есть у всех: у кого-то их больше, у кого-то меньше. Но старайтесь не показывать их в бизнесе. Клиент, партнер по переговорам, руководитель должны видеть профессионала – гибкого, вдумчивого, устойчивого – а не человека, реагирующего на манипуляции. В фильме «Назад в будущее» главный герой, попадая в разные варианты своего прошлого и будущего, в ответ на фразу: «Ты – трус!» – всегда лез в драку. При этом никакие другие провокации на него не действовали. Одно слабое место сильно портило парню жизнь, особенно потому, что о данной слабости знали окружающие.

Выявить свои слабые места. Знать себя вообще полезно. Это дает возможность предвидеть опасные ситуации и не реагировать на них быстро. Быстрый ответ дают наши эмоции, а не разум; и они далеко не всегда – лучший советчик. Если человек уверен, что все люди должны быть ответственными, фраза: «Ты же мне обещал!» – может заставить его оправдывать свою же установку. Даже если он обещал десять лет назад, в другой ситуации и совсем не то, о чем говорит манипулятор. Конечно, ответственность – это важно. Но оценку себе можно давать самостоятельно, а можно реагировать на оценки других: значимых для нас людей или не очень.

Постепенно уменьшать количество слабых мест. Здесь нужна хорошая работа над собой. Как средство «скорой помощи» подойдет самовнушение типа: «Я делаю только то, что сам считаю нужным», «Мне нет надобности оправдывать чьи-то ожидания, кроме своих собственных».

3. МАНИПУЛЯТИВНАЯ ЛОВУШКА «КОРИДОР»

Манипулятор не бьет наугад. Он расставляет ловушки, которые при попадании в них невнимательной жертвы быстро захлопываются.

В одном конце «коридора» находится кнопочка, в другом – действие, которое манипулятор предлагает совершить: «Ведь вы хотите, чтобы у вашей компании резко выросли продажи? Если вы в самом деле этого хотите, единственным способом достичь таких результатов является заключение договора с нами. А мы, в свою очередь, обеспечим вам необходимый приток клиентов».

Если жертва включается в игру, манипулятор своего добился.

«Коридором» ловушка называется потому, что, попав в него, жертва видит лишь то, что показывает манипулятор: серьезность компании невозможно доказать, не сделав уступку. Другого выхода (выбора) нет. Начав делать уступки, чтобы доказать серьезность компании, адресат заходит в «коридор», выбраться из которого почти невозможно.

Как защититься?

Дать манипулятору понять, что, по вашему мнению, серьезность компании определяется не уступками, а качеством товара, солидными клиентами и партнерами, надежностью сотрудничества и др.

Дальше нужно разорвать «коридор»: «Мы можем поговорить о скидках, если вы увеличите в два раза объем закупок» или: «Да, для нас важно увеличить продажи. И мы видим несколько путей достижения такого результата. Сотрудничество с вашей компанией – один из них. Чем конкретно вы можете быть нам полезны?» О серьезности компании отдельно, о деньгах – отдельно!

Потом можно согласиться на предложение манипулятора. Но важно, чтобы это делалось осознанно, «потому что мне так выгодно», а не «потому, что у меня не было выбора».

4. МАНИПУЛЯТИВНАЯ ЛОВУШКА «АБСТРАКЦИИ»

Манипулятор использует абстрактные понятия. Чем больше толкований может иметь сказанное им, тем проще захлопнуть ловушку. Например: «А у ваших конкурентов товар лучше и цены ниже».

«Лучше» и «ниже» не имеют под собой фактов. Приняв данную информацию за истину (и не проверив ее), адресат в лучшем случае начинает оправдываться и объясняться. В худшем – делает скидки. То есть решение принимается на основании неконкретных предпосылок. При этом манипулятор, скорее всего, просто придумал это «лучше».

Как защититься?

Уточнять каждое неконкретное слово и работать только с фактами: «О каких наших конкурентах вы сейчас говорите? Какой товар вы имеете в виду? О каких объемах поставок вы говорили с нашим конкурентом?»

Если прозвучит конкретная информация, диалог будет конструктивным. Например, зная, что конкурент А за товар Х поставил цену О, можно сравнить объемы поставок, производителей и т. п. и провести двухстороннюю аргументацию.

Если фактов нет, это манипуляция, и ее инициатор постарается уйти от дальнейшего обсуждения вопроса. Что и требовалось доказать.

5. МАНИПУЛЯТИВНАЯ ЛОВУШКА «ВЫБОР БЕЗ ВЫБОРА»

Манипулятор использует альтернативные вопросы: «Что для вас лучше – получить больше по меньшей цене или меньше, но дороже?», «Вас устроит это сегодня или то завтра?», «Так вы заказываете четыре или пять?»

Подразумевается, что обо всем остальном вы уже договорились, осталось сделать последний маленький выбор. На «или-или» человеку, не уверенному в себе или своей позиции, бывает сложно не поддаться. «Выбор без выбора» – своего рода «коридор», только выхода из него манипулятор предлагает два, и оба в его пользу.

Как защититься?

Согласиться с тем, что выбор важен и он будет сделан, как только «мы договоримся по объему поставок, согласуем цену и т.д.»

Просто ответить: «Оба варианта так себе». На одном из съездов Сталин говорил о правом и левом уклонах в партии: «Вы спрашиваете, какой уклон хуже? Нельзя так ставить вопрос. Оба хуже – и первый, и второй уклоны»

9 ПРИЗНАКОВ ТОГО, ЧТО ВАМИ ЖЕСТОКО МАНИПУЛИРУЮТ

Социопаты, психопаты и нарциссы – это реальные люди, которые окружают нас. Они работают, общаются и иногда кажутся весьма успешными. Посредством исследований доказано, что около 4% руководителей имеют расстройства психики.

Как распознать манипулятора

Не допускайте, чтобы манипуляторы пользовались вами в своих целях. Сейчас я расскажу о том, какими приемами пользуются токсичные люди. Это поможет вам вовремя распознать такого человека и сберечь собственную психику.

КАК РАСПОЗНАТЬ МАНИПУЛЯТОРА

1. Газлайтинг

Это способ психологического манипулирования, с целью убедить вас в том, что вы неадекватны. Чаще всего манипуляторы используют газлайтинг просто из удовольствия. В лексиконе таких людей есть стандартный набор фраз, по которым вы можете их вычислить.

- Ты не в себе. Ты выжил(а) из ума.
- Ты ревнуешь, потому что не уверен(а) в себе.
- Ты слишком остро на все реагируешь.
- Да я же просто шучу. А у тебя видимо нет чувства юмора.
- Проблема не во мне, а в тебе.
- Не фантазируй. Я говорил не так!

Такие словосочетания разрушают вашу веру в себя и чувство реальности. Что делать в общении с такими людьми? Просто прекращать отношения, иначе однажды они доведут вас до психического расстройства.

2. Проекция

Агрессоры всегда утверждают, что неприятная ситуация возникла не по их вине, а по вашей. Они всегда перекладывают ответственность на плечи других людей. Это своеобразный защитный механизм, попытка оправдать свое негативное поведение, в том числе перед самим собой.

Манипулятор заявляет: «Жена ненавидит меня», хотя на самом деле он испытывает к ней сильные негативные чувства. Манипулятор считает, что на него злятся, хотя сам испытывает гнев.

Понимание того, как работает проекция, важно для самозащиты. Постарайтесь увидеть бессознательные мотивы манипулятора, понять, что он на самом деле думает и чувствует. Когда кто-то проецирует негативные чувства на вас, установите границы. Создайте силовое поле – невидимую стену. А затем верните манипулятору его проекции: «Я с тобой не согласен», «То, что ты говоришь, не соответствует действительности».

Не спорьте и не защищайтесь, поскольку тем самым вы подчеркиваете, что проекция реальна. Если манипулятор настаивает, вы можете сказать: «Значит, мы не согласны друг с другом» и прекратить разговор. Оставьте манипулятора барахтаться с его собственными тараканами.

3. Тактика «перемещения ворот»

Такая манипуляция помогает агрессору убедить всех вокруг, что у него есть весомые основания быть недовольными вами. Даже если вы предоставили все возможные доказательства собственной правоты и выполнили все, чтобы удовлетворить его просьбу, он поставит перед вами новую планку, повыше. Он всегда будет требовать от вас еще больших вложений. Решение – не вступайте в такую игру, поскольку вы уверены в себе и точно знаете,

что сделали все, что от вас зависит. Не пытайтесь еще что-то доказать такому человеку, вы ни в коем случае не должны чувствовать себя ущербными.

4. Смена темы

Эта тактика позволяет манипулятору уклониться от ответственности за свои слова и поступки. Такие люди всегда стараются избегать разговоров о том, что они сами являются виновниками своих неудач. Манипулятор будет переводить внимание на другие «важные» темы, использовать обобщения и другие приемы. Может прямо заявить: «Закончили разговор». И это может продолжаться бесконечно. Для отпора пользуйтесь методом «заигранной пластинки» – отказывайтесь разговаривать на иные темы до тех пор, пока не обсудили эту.

5. Оскорбления

Манипуляторы часто используют откровенное хамство. Но здесь все просто – как только услышали подобное, смело отправляйте человека в далекое путешествие. Даже если это ваш начальник.

6. Клевета

Агрессорам нравится разжигать споры между другими людьми. Если им сложно оказать прямое давление на вас, они будут пытаться повлиять через общее окружение. Клевета – это средство для разрушения вашей репутации.

Способы клеветы:

Осуждать «нелепый слух», излагая его содержание.

«Защищать» человека от слуха, излагая таковой.

Рассказывать «по великому секрету» тому, кто разнесет, – выдумывая надежный и непроверяемый источник и открещиваясь самому.

Приписывать человеку глубокую скрытность, притворство, тайные замыслы: подозрение, не имея явной пищи, само начнет толковать нейтральные факты и поступки в пользу обвинения.

Вытаскивать такие истории из прошлого человека, где уже нельзя определить и доказать истину, и толковать факты в неблагоприятном свете.

Для реальных поступков человека находить низкие побуждения.

Приписывать жертве зависть к коллегам: этому верят особенно охотно.

Провоцировать человека вопросами на неосторожные ответы и пересказывать их.

Использовать анонимные письма и доносы и т.д.

На клевету всегда надо реагировать очень жестко, но не терять эмоционального контроля над собой. Реакция должна быть длительной, настойчивой, с далеко идущими последствиями. Ни в коем случае нельзя ограничиваться одной сценой первичного возмущения. Надо настаивать на расследовании факта клеветы и всегда доводить дело до логического итога. Если оклеветанному человеку хотя бы раз удастся публично (а это обязательно надо делать публично) доказать свою чистоту, то следующие попытки оклеветать его будут наталкиваться на усилившееся недоверие окружающих к порочащей информации.

7. Обесценивание

Обесценивание – это защитный механизм, который работает по принципу принижения значимости чувств, ценностей и успехов других людей. Обесценивание, полученное в контакте с близким человеком, – очень неприятная вещь. Особенно печально, что оно иногда скрывается под маской заботы, добрых советов или «объективной оценки» наших результатов и достижений. Разберем самые частые варианты обесценивания и способы реакции на них.

Преуменьшение результатов

«Твоя повесть – не шедевр, конечно, но очень неплохо», «Для Москвы это не слишком большая зарплата, но неплохая, да, неплохая» – и тому подобные высказывания в духе «твои достижения, конечно, не блеск, но сойдут».

Как бороться: «Для меня это успех, и неважно, что ты об этом думаешь». Вы объясняете собеседнику, что неважно, какова средняя зарплата по рынку или литературная ценность вашего рассказа, вы гордитесь своими достижениями и не позволите принижать их значимость. В конце концов, никакого «объективного» успеха для всех не существует. Но на будущее сделайте вывод: у этого человека поддержки и одобрения искать не стоит.

«У других еще хуже»

Это просто классика обесценивания: в ответ на ваши жалобы вам предлагают подумать о тех, у кого дела идут еще хуже. «Подумай о тех, кому сейчас хуже». Собеседник чаще пускается в пространные рассуждения о том, что нужно быть благодарным за то, что у нас есть, ведь многие мечтали бы и о таком: о таком доме, таком муже, таких детях. Рассуждение в теории даже правильное... Но несвоевременное.

Как бороться: «Извини, но для меня это важно, и я правда расстроена». Вы прямо говорите собеседнику, что отказываетесь считать свои переживания малоценными.

Отсылка к «излишней эмоциональности»

Когда вы обижены или задеты, вам сообщают, что ваша реакция неадекватна. «Ты такая эмоциональная!», «Ну почему же ты так остро все воспринимаешь», «Совсем не понимаешь шуток».

Как бороться: «Мне было неприятно», – говорите вы и поясняете, что обидного услышали во фразе или шутке. Таким образом вы одновременно транслируете, что не считаете свои чувства неуместными. Дальше все зависит от ответной реакции. Человек, который хочет сохранить хорошие отношения, скорее вступит в диалог: постарается узнать, что именно вас задело, объяснить, что он имел в виду. Если он или она продолжает обесценивать ваши чувства – стоит подумать об увеличении дистанции или прекращении отношений. Это по сути тактика газлайтинга: сначала вызвать у вас сильные негативные переживания, а потом уверить вас в том, что это – ненормально.

8. Агрессивные шутки

Манипуляторы часто их используют и в каждой такой шутке есть определенное скрытое намерение. На ваш счет отпускают злобные комментарии? И когда вы обижаетесь, то делают вид, что это всего лишь невинная шутка? Будьте уверены – вас обязательно обвинят в

отсутствии чувства юмора. Не думайте оправдывать «шутника», нормальный юмор не вызывает чувства унижения.

9. «Треугольник»

Токсичные люди всегда стремятся отвлечь вас от своих далеко не благих намерений, просто переключив внимание на другого человека, якобы угроза исходит от него. Так создаются «треугольники», манипулятор может сказать, что некто отзывается о вас плохо. Причем третья сторона зачастую – это тоже жертва агрессора, но никак не ваш враг. Поэтому, прежде чем делать быстрые выводы о людях на основании мнения третьих лиц, проверьте информацию. Может оказаться что это будет не противник, а наоборот, союзник в борьбе с манипулятором.

Зная о таких тактиках, вам удастся очистить свое окружение от токсичных личностей. Берегите свои нервы и не общайтесь с теми, кто вызывает у вас неприятные чувства.

Источники :

1. Александр Истомин: Сборник книг по скрытому воздействию на человека 2016г.
2. Бирюков А.Н. Анатомия любви и фальшивок. Рязань: Рязанская областная типография, 2014. — 234 с.
3. Болтаева С.В. Звуковая организация внушающей речи, СТАТЬЯ. 2014 г.// Известия Уральского государственного университета. — 2003. — №27? — С. 161-167. В данной статье приведены результаты анализа фонетической структуры текстов внушения на уровне фразы.
4. Большаков А. Большая книга скрытого влияния на людей, «АСТ, СПб, Прайм-ЕВРОЗНАК». – 2007. – 255 с.
5. Борг Джеймс. Сила убеждения. Искусство оказывать влияние на людей. 2015 г. М.: Претекст, 2013. — 314 с.
6. Татарникова Н. С. Психология влияния: Учебно-методическое пособие./ Татарникова Н.С.- Н. Новгород: ВГИПУ, 2011г. – 75 с.
7. Харламова, Т. М. Психология влияния : учебное пособие / Т. М. Харламова. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2017. – 111 с. – (Библиотека психолога). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103799> (дата обращения: 20.05.2022). – Библиогр.: с. 98-99. – ISBN 978-5-9765-0139-3. – Текст : электронный.
8. <https://avernus.ru/techniki-vnusheniya/plyamoe-i-skritoe-vliyanie#ixzz6seJicAce>