

ВВЕДЕНИЕ

Манипуляция. Для большинства людей это слово имеет явный негативный окрас. Расстраивает сам факт существования манипуляций в отношениях. Кто-то видит в них недостаток доверия и огорчается, что близкие не хотят быть честными и открытыми. Другие, оглядываясь назад, вынуждены признать, что приняли невыгодное для себя решение, поддавшись на чужие уловки. И глубоко разочарованы в итоге.

Получается, манипуляции — нечто плохое, нежелательное, оскорбительное. Все это понимают, все с этим согласны. Вот взять бы и уничтожить их, вырвать с корнем из нашей жизни!

Только реальность диктует свои правила: сколько бы люди ни сопротивлялись манипуляциям, сколько бы ни объявляли их вселенским злом, все равно раз за разом они неизбежно втягиваются в эту игру. Одни — в роли жертв, другие — в качестве кукловодов, активно использующих какие-то манипулятивные практики в общении с окружающими.

Возможно, вы посчитаете, что все это — не про вас. Вы хитры, мудры и никогда не поддаетесь манипуляциям. Тогда я предлагаю вам пройти тест с условным названием «Самые простые решения».

Вспомните пять своих последних решений. Любых! Не имеющих какого-то глобального, судьбоносного значения. Из тех, что принимаются, как нам кажется, на автомате. Чего они могут касаться? Каких-то приобретений. Планов на выходной день. Меню для семейного ужина. Порядка выполнения поставленных руководством задач. Или того, на что потратить внезапно полученную премию. Вариантов масса.

А теперь задайте себе вопрос: насколько вы уверены, что принятые в итоге решения были по-настоящему вашими? Возможно, на них все-таки повлияли какие-то сторонние факторы — такие, о которых вы даже не задумывались раньше. Не исключено, что с вами давно ведут игру, которой вы

подчиняетесь, не замечая чужих манипуляций, не придавая им значения!

У манипуляторов масса веских причин, доводов и аргументов. Некоторые из них лежат на поверхности. Другие тщательно закамуфлированы. О них я подробно расскажу в этой книге. Зачем? Чтобы читатель получил возможность по-новому оценивать все, что происходит вокруг. Чтобы сумел при необходимости защищаться от манипуляций и лишней раз не тратить нервы.

А еще — чтобы в случае необходимости можно было самостоятельно грамотно «дергать за ниточки».

Книга посвящена манипуляциям в межличностном общении, и она называется «Психопокер» не случайно. Я хочу сделать акцент на том, что игроки в психологическую игру находятся в таком же равном положении, как и игроки в настоящий покер. Они делают одно и то же, применяют одинаковые методы, только одни оказываются более искусными, чем другие, и поэтому выигрывают.

Многие люди думают о манипуляторах как об отдельной категории людей, от которых надо защищаться. Это ошибочный подход, приводящий к позиции жертвы. Если вы станете относиться к манипуляторам как к игрокам, равным себе, а к техникам манипуляции подойдете творчески, то увидите, что для защиты от манипуляций можно использовать те же самые техники.

Чем-то это похоже на зеркало, в котором отражается манипулятор. Блеф, азарт, просчитывание ходов соперников — все это можно взять из настоящей игры в покер, чтобы победить в манипулятивной игре.

В этой книге не рассмотрена манипуляция массовым сознанием — это отдельная большая тема, а здесь я сосредоточилась на межличностных манипуляциях, где влияние оказывается непосредственно на одного человека.

Это практический материал, который поможет каждому желающему управлять своими решениями независимо от

людей, заинтересованных в своей выгоде. Речь пойдет как о защите от манипуляций, так и об ответном воздействии в случае необходимости. Это действия, дающие ощущение безопасности и спокойствия в жизни.

Возможно, вы категорически против манипуляций, считаете их спутниками нечестности, неискренности в отношениях. Но все равно они нужны, потому что некоторые приемы бывает выгодно использовать в качестве контрманипуляций, в качестве способа защиты, если вы почувствовали, что подвергаетесь какому-то внешнему давлению.

В таком случае взаимодействие с манипулятором станет похоже на игру. Веселую, немного азартную, напоминающую покер. Игру, в которой вы будете на равных с партнером. Сумеете понять условного противника, разобраться в его намерениях и желаниях. Донести до него свою точку зрения. Добиться, чтобы ее услышали, а не проигнорировали.

Такая игра может оказаться достаточно захватывающей. Она позволит в полной мере проявить свое творческое начало и получить удовольствие вместо раздражения или разочарования. Самое главное, что в ней вы сами будете устанавливать правила, а не примерять на себя безропотную роль жертвы.

Я — практикующий психолог. Во время ежедневных консультаций регулярно встречаю клиентов, которые разочарованы и опустошены. Зачастую подобные чувства возникают из-за недостаточного умения общаться, когда люди искренне идут навстречу другим, делая для них все, что возможно, поступаясь собственными планами и желаниями. Разочарование наступает, когда в итоге человек не получает даже самого обычного «спасибо».

Так что же, не стоит делать людям добро? Или изначально настраивать себя на черную неблагодарность в ответ? Поверьте, речь не об этом.

Если вы научитесь как можно раньше замечать манипуляции, то сможете им противостоять.

Достаточно постигнуть суть игры и вооружиться приемами, которые позволяют говорить с манипулятором на его языке, и вы уже не будете давать себя в обиду. Не позволяйте «ездить» на себе, но при этом сможете избежать ненужных скандалов, семейных ссор и разорванных отношений.

Новый взгляд позволит рассматривать ситуации под другим углом, чтобы иначе реагировать, когда просят чем-то помочь, пойти навстречу или предлагают выгоду.

Давайте сосредоточимся на сегодняшнем дне. Возможно, вы уже давно заметили, как искусно и тонко манипуляторы управляют вашей жизнью. Понимаете, но продолжаете играть по чужим правилам.

Почему?

Да просто потому, что не знаете, как выйти из игры. На самом деле все гораздо проще, чем кажется на первый взгляд. И я постараюсь вас этому научить.

Представьте, что вас ждет захватывающая игра в покер. И даже не одна! Это будет психологический покер, где картами станут манипуляции, с которыми вы сталкиваетесь в жизни тут и там.

Чтение этой книги превратится для вас в освоение правил, которые так же просты, как правила настоящего покера. Они доступны каждому заинтересованному читателю. Даже тем, кто всегда считал, что не умеет общаться. Все, что вам нужно, — только лишь регулярная реализация предложенных в книге ходов.

«Психопокер» станет для вас отличным практикумом. Раз за разом, играя по правилам, вы начнете замечать, как выигрываете партии, разыгрываемые манипулятором. Переворачивая страницы одну за другой, вы постепенно не только начнете использовать те ходы, которые предлагаю я, но и научитесь подбирать эффективные приемы для конкретной ситуации. Результатом станет уверенность в своем поведении, умение распознавать и отражать манипуляции. Вы просто станете по-новому общаться с окружающим миром.

Делая шаг за шагом, вы будете замечать, что взаимодействие с другими людьми оказывается гораздо эффективнее. Избавьтесь от лишних стрессов и наконец-то сосредоточьтесь на своих жизненных целях, вместо того чтобы переживать из-за очередного неудавшегося разговора.

Это снизит уровень внутреннего напряжения, что даст дополнительный бонус — впечатление спокойного, расслабленного человека. Таким людям гораздо легче идут навстречу, что экономит силы и дает возможность быстрее получить желаемое.

Часть техник, которыми вам предстоит овладеть, я уже начала раскрывать для своих зрителей и подписчиков на канале *YouTube*. Но материала получилось слишком много, его просто не удалось втиснуть в формат видео. Именно поэтому родилась идея создания этой книги. Она адресована всем желающим разобраться в огромном многообразии манипулятивных приемов, используемых в разных областях жизни.

Все это — не простые слова. Я вручаю вам плоды своей многолетней психологической практики. Надеюсь, что на страницах моей книги вы найдете действенное для себя оружие против манипуляторов.

Глава 1

В ИГРЕ, или КАК НАМИ МАНИПУЛИРУЮТ

Оглянитесь вокруг

Все мы марионетки, Лори. Я тоже марионетка, просто вижу нити, на которые подвешен.

*Доктор Манхэттен /
Джонатан Остерман*

Каждый человек может вспомнить ряд моментов, когда он делал не то, что хотел, не то, что планировал. Делал не потому что принял такое решение, а потому что так сложились обстоятельства.

Как вы думаете, часто ли люди замечают, что принятые ими решения — часть игры, в которую их вовлекли без их ведома и согласия? Выбор вроде есть, а вроде бы и нет, потому что человек втянут в круговорот сильных чувств, которые ему незаметно навязали.

Например, это может быть чувство долга, когда ответственный человек, даже не обещая ничего, чувствует себя обязанным, и поэтому, не замечая этого, начинает делать то, что нужно игроку-манипулятору.

Для начала в качестве примера рассмотрим ситуации, связанные с работой.

Девушка, назовем ее Татьяна, прошла собеседование, на котором ей сказали, что она прекрасно подходит, почти идеальный кандидат на вакансию. Внимательная сотрудница службы управления персоналом заверила ее, что сделает все возможное для скорейшей встречи с директором, поэтому ей уже можно готовиться к выходу на работу.

Сразу назначить следующее собеседование не получилось, но Татьяна была готова ждать, поскольку ее обнадежили. На самом деле таких кандидатов, как она, у менеджера по персоналу набралось уже семь человек, а сотрудница компании использовала манипуляцию, потому что не хотела тратить свое время на поиск новых кандидатов. Каждый, кто прошел собеседование, получал одни и те же обещания.

Из-за этих обещаний девушка приостановила поиск работы, стала откладывать предложенные ей собеседования от других компаний. Она не замечала того, что с ней ведут игру, а она стремительно теряет шансы один за другим, рассчитывая на вариант без гарантий.

Татьяне так хотелось получить эту работу, что она была готова верить любому намеку на реализацию желаемого.

Если бы она трезво подошла к этому вопросу, то легко обнаружила бы, что нет смысла рассчитывать на трудоустройство до тех пор, пока не получен оффер. А до того времени повисить шансы на получение достойной работы поможет увеличение количества собеседований в разных компаниях.

Это тот случай, когда обеспечение большего количества способно перейти в качество, то есть в возможность получить нужное предложение. Но у девушки было опасение потерять имеющийся шанс, если она переключит внимание на других работодателей. Татьяна сосредоточилась на одном варианте, не замечая, что варианта-то пока и нет.

Трудно было себе представить, что ее вот так просто обманывают, чтобы до конца поиска нужного человека не потерять ни одного кандидата. Такие ситуации встречаются гораздо чаще, чем хотелось бы. Чтобы можно было изменить свою реакцию на них, для начала нужно научиться замечать влияние других людей на себя, на свои решения.

Оглянитесь вокруг! Связано ли решение, которое вы принимаете прямо сейчас, с чужим мнением? Опасаетесь ли вы кого-то разочаровать?

Пока вы вспоминаете примеры из своей жизни, давайте рассмотрим случай Ларисы, которая переехала жить в Москву 7 лет назад. Она была счастлива найти московскую работу дистанционно, еще находясь в своем городе.

Поэтому, переезжая, уже была уверена в том, что все будет хорошо. Престижная автомобильная компания, возможность использовать английский язык — все говорило о том, что теперь начнется новая жизнь. Но дальше все пошло не по плану.