

Книги Ларисы Большаковой — замечательные учебники общения. Особенно ценно то, что написаны они психологом-практиком, — все советы автора применяются легко и работают эффективно!

*Марина Б.,
Санкт-Петербург*

На мой взгляд, главное достоинство этой книги — ее современность, актуальность. Ведь это все происходит вокруг нас — политики вещают, СМИ врут, реклама давит, Интернет полон ловушек, да и близкие люди используют друг друга... Но «кто предупрежден — тот вооружен», спасибо автору за то, что откровенно пишет о реальном положении вещей и учит нас выживать среди этих реалий.

*Т. Д.,
Москва*

Советы Ларисы Большаковой помогли мне не только научиться защищаться от воздействия со стороны, но и самому овладеть эффективными и безопасными методами влияния на других людей.

*Виктор М.,
Мурманск*

Эта книга помогает не только научиться строить отношения с окружающими, в первую очередь она учит строить отношения с самим собой. Вряд ли найдется человек, которые не желает распрощаться со своими комплексами и ложными установками, стать уверенным в себе и неуязвимым для любого воздействия.

*Алина П.,
Симферополь*

Книгу обязательно читать всем! От школьников до пенсионеров! Это ведь самый настоящий учебник по безопасности жизнедеятельности!

*Петр К.,
Калининград*

Psycho-
ЛОГИЯ
ДЛЯ
ВСЕХ

• ЛАРИСА БОЛЬШАКОВА •

Осторожно! **Психологическая** **мина!**

ПРАЙМ

АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.5
Б79

*Все права защищены. Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена
в какой бы то ни было форме без письменного
разрешения владельцев авторских прав.*

Большакова, Лариса

Б79 Осторожно! Психологическая мина! Все виды манипуляций и методы их обезвреживания / Лариса Большакова. — Москва : АСТ, 2014. — 214, [1] с. — (Психология для всех).

ISBN 978-5-17-094518-4

Манипуляциями пронизана вся наша жизнь: родные и близкие, дети и родители, продавцы и покупатели, политики, СМИ, реклама — все это источники манипулятивного воздействия!

Хотите научиться распознавать общение «с подтекстом»? Хотите узнать приемы и приемчики, которые «обезоружат» любого манипулятора? Хотите из жертвы превратиться в хозяина ситуации? Хотите играть по своим правилам и самостоятельно управлять событиями своей жизни? Тогда книга опытного психолога Ларисы Большаковой — для вас!

Макет подготовлен редакцией

ПРАЙМ


ISBN 978-5-17-094518-4

© Большакова Л., 2014
© ООО «Издательство АСТ», 2014

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Введение	10
Глава 1. Что такое манипуляции. Как отличить манипулятора.	15
Глава 2. Сферы, в которых чаще всего осуществляются манипуляции	30
Глава 3. Качества, которые могут сделать вас жертвой. На чем чаще всего играют манипуляторы	76
Глава 4. Типы манипуляторов (по Э. Шострому) и их излюбленные стратегии.	99
Глава 5. Приемы манипуляций.	111
Глава 6. Стратегии защиты от манипуляции.	164
Глава 7. Приемы психологической защиты	175
Глава 8. Работа над собой	196
Заключение	214

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	10
-----------------------	----

Глава 1.

Что такое манипуляции.

Как отличить манипулятора

Как распознать манипуляцию	15
Чего хотят от вас манипуляторы.....	21
Любой человек в той или иной ситуации становится манипулятором	27

Глава 2.

Сферы, в которых чаще всего

осуществляются манипуляции

Продажи, торговля	30
Реклама	36
Политика. СМИ	40
Гадания, экстрасенсорика, предсказания и гороскопы.	48
Социальные сети и блоги в Интернет.....	53
Сфера деловых отношений	66
Сфера личных отношений	70

Глава 3.

Качества, которые могут сделать вас жертвой. На чем чаще всего играют манипуляторы

Внушаемость	77
Комплексы	80
Самоуверенность. Иллюзия неуязвимости.	84
Потребности, которые используют манипуляторы.	86
Чувство благодарности. Принцип взаимности.	92
Стремление быть последовательным	96

Глава 4.

Типы манипуляторов (по Э. Шострому) и их излюбленные стратегии

Диктатор (Деспот).	101
Тряпка	102
Калькулятор	104
Прилипала	106
Хулиган (Стерва).	106
Славный парень (душка).	108
Судья	108
Защитник.	109

Глава 5.
Приемы манипуляций

Искажение информации, пропаганда и пр.	111
Псевдологика	118
Ультиматум. Шантаж	121
Создание общности, «поглаживания»	124
Провокация. Интрига	134
Особый язык манипуляторов	138
Гипноз и транс	146
«Единая структура воздействия»	159

Глава 6.
Стратегии защиты
от манипуляции

Прерывание контакта	165
Удаление манипулятора	167
Блокировка	168
Ответная манипуляция	170
«Замирание»	172
Игнорирование	173

**Глава 7.
Приемы
психологической защиты**

Непредсказуемость.....	175
Задержка автоматических реакций.....	179
Вскрытие тайных замыслов манипулятора.....	181
Использование манипуляции в своих целях.....	184
Защита собственной целостности, «техника заевшей пластинки».....	186
Трудности перевода.....	188
«Психологическое айкидо», принцип амортизации ..	190

**Глава 8.
Работа над собой**

Как тренировать критическое мышление.....	196
Как повысить стрессоустойчивость.....	206
«Познай себя».....	209

Заключение.....	214
------------------------	------------

ВВЕДЕНИЕ

Наша жизнь протекает в постоянном взаимодействии с другими людьми. У каждого из нас — свои предпочтения, свои интересы. Иногда они совпадают, но нередко — противоречат друг другу.

Общаясь, мы вольно или невольно друг на друга воздействуем. Младенец плачет от голода или дискомфорта, это приводит к определенной реакции: мама заботится о нем, кормит и меняет пеленки. Очень быстро малыш понимает, что для того чтобы получить от мира ответ, нужно подать какой-то сигнал. Опытным путем он проверяет, какие сигналы действенны, а какие — нет. И нередко уже с детства в общении появляются признаки манипуляции.

Например, ребенок может кинуться на пол в магазине, колотить руками и ногами в истерику, чтобы ему купили приглянувшуюся игрушку. Выглядит это так, как будто он не в силах справиться со своими эмоциями, на самом же деле он уже прекрасно знает, на какие «кнопки» можно нажать: маме будет стыдно и неловко, что ее чадо устроило истерику в людном месте, и она предпочтет поскорее прекратить неприятную сцену, купив то, что ему захотелось.

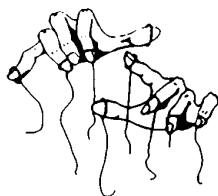
Другой пример: вы смотрите рекламный ролик. В большинстве случаев вы увидите приятные образы: сексапильных мужчин и женщин, романтические отношения, идеальные пейзажи. Понятно, что вкус шоколадного батончика никак не перенесет вас на экзотический пляж с лазурным морем, но достигается главная цель: создается ассоциативная связь между рекламируемой продукцией и приятными эмоциями. Если создатели рекламы оказались более оригинальны и включили в ролик юмор, срабатывает тот же механизм.

Вы улыбаетесь или смеетесь, то есть воспринимаете ролик — и продукт — позитивно, а значит, привыкаете, что этот продукт хорош, и с большей долей вероятности в следующий раз выберете именно его.

Мы никуда не можем деться от манипуляций. Они окружают нас всюду: телевидение и печатные СМИ, Интернет, речи и действия политиков, реклама в любом виде... Войдите в любой супермаркет. Маркетологи специально изучают, где нужно делать вход и где ставить тележки, чтобы люди проделали по торговому залу максимально длинный путь. Заманчивые ароматы свежей выпечки, мелодичная музыка настраивают на то, чтобы покупатели шли не слишком быстро и накладывали в корзины побольше.

Так или иначе, нами манипулируют возлюбленные и супруги, начальники и коллеги, и родители, и даже собственные несовершеннолетние дети. Да и сами мы прибегаем иногда к каким-то приемам, которые можно назвать манипулятивными.

На полках прямо перед глазами окажутся не самые дешевые марки, а рядом с кассой, пока вы ожидаете в очереди, всегда поджидают маленькие соблазны.



Манипуляции в глобальных масштабах появились, разумеется, не в период рыночной экономики, а гораздо раньше. Вспомните, например, советское время: как только возникал дефицит очередного продукта, в СМИ появлялись статьи наподобие «Сахар — белая смерть». Людям внушали, что сахар крайне вреден, поэтому и не стоит расстраиваться, что его нет в продаже.

Однако наше время особенно опасно для падких на манипуляции людей, в первую очередь это касается детей, которые с рождения окружены рекламой. Стоит какому-нибудь мультфильму выйти на экран, как его поддержат выпуском товаров с изображением героев: пеналы, рюкзаки, куклы. Что угодно, только купи. А идеализированные образы женщин в глянце, например, приводят к тому, что девочка-подросток с нормальной фигурой считает себя толстой и может дойти до крайней степени истощения из-за анорексии. А ведь 20% больных анорексией умирают! Кто, как не родители, должен защитить своих детей от циничных манипуляций?

Манипуляторы могут действовать вполне осознанно, как в примере с рекламой, или инстинктивно, как в случае с детской истерикой. Вы

можете отдавать себе отчет в том, что вас как-то провели, или не догадываться об этом. Впрочем, чаще всего объект манипуляции ощущает смутное неудовлетворение, даже если он и не становится жертвой настоящего мошенничества.

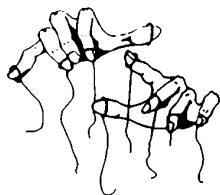
Ключевое понятие здесь — «объект». Вряд ли кому-то нравится быть объектом, над которым осуществляется воздействие, управление, обработка — а не одушевленным лицом, кузнецом своей судьбы.

К слову, сами манипуляторы никогда не пропускают этот этап, они заранее выясняют все о привычках, убеждениях, интересах и комплексах своих будущих «жертв». Именно поэтому их приемы оказываются настолько действенными.

В этой книге вы найдете описания различных техник и приемов, к которым часто прибегают манипуляторы, а также советы, как не попасться в их сети и остаться при своем.

Помните, что, согласно мудрым правилам русской грамматики, обидеться — это «обидеть себя», расстроиться — «расстроить себя». А можно не делать этого, если таков ваш осознанный выбор. Пора самим решать, в каком направлении будет двигаться ваша жизнь, на что вам тратить ваши деньги, за кого голосовать и как общаться с самыми близкими людьми.

Вам надоело быть чьей-то марионеткой? Вы решили взять жизнь в свои руки? Важно понимать, что одного решения здесь недостаточно. Для того чтобы успешно противостоять манипуляторам и мошенникам всех типов, необходимо ознакомиться с их арсеналом: «Кто предупрежден — тот вооружен».



Гамлет. Вот флейта. Сыграйте на ней что-нибудь.

Гильденстерн. Принц, я не умею.

Гамлет. Пожалуйста.

Гильденстерн. Уверяю вас, я не умею.

Гамлет. Но я прошу вас.

Гильденстерн. Но я не знаю, как за это взяться.

Гамлет. Это так же просто, как лгать. Перебирайте отверстия пальцами, вдуйте ртом воздух, и из нее польется нежнейшая музыка. Видите, вот клапаны.

Гильденстерн. Но я не знаю, как ими пользоваться. У меня ничего не выйдет. Я не учился.

Гамлет. Смотрите же, с какую грязью вы меня смешали. Вы собираетесь играть на мне. Вы приписываете себе знание моих клапанов. Вы уверены, что выжмете из меня голос моей тайны. Вы воображаете, будто все мои ноты снизу доверху вам открыты. А эта маленькая вещица нарочно приспособлена для игры, у нее чудный тон, и тем не менее вы не можете заставить ее говорить. Что ж вы думаете, со мной это легче, чем с флейтой? Объявите меня каким угодно инструментом, вы можете расстроить меня, но играть на мне нельзя!

Уильям Шекспир.
«Гамлет»

ГЛАВА 1.

Что такое манипуляции. Как отличить манипулятора

Как распознать манипуляцию

В стремлении самому управлять кораблем своей судьбы очень важно не перегибать палку. Ведь если в каждом собеседнике видеть потенциального манипулятора, можно не только испортить отношения со всем миром, но и очень быстро прийти к эмоциональному истощению. Для этого надо четко определить, чего нужно избегать, а что вполне допустимо.

Вначале следует разобраться, что же такое манипуляция. Словарь подсказывает, что это слово происходит от латинского **manus**, «рука» (точнее, **manipulus** — пригоршня).

В психологии манипуляция — это управление другими людьми, как если бы они были