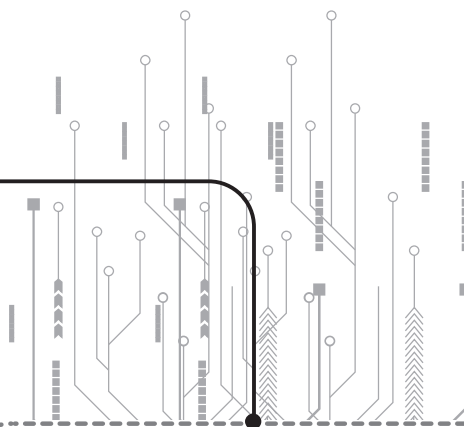


The background features several overlapping, semi-transparent wireframe spheres and lines. These lines are thin and grey, creating a complex, layered geometric pattern that resembles a digital or scientific visualization. The spheres are positioned at various angles, some appearing to recede into the distance while others are more prominent in the foreground.

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЕЁ ДЛЯ СВОЕЙ ЗАЩИТЫ
ИЛИ ДЛЯ НАПАДЕНИЯ...**

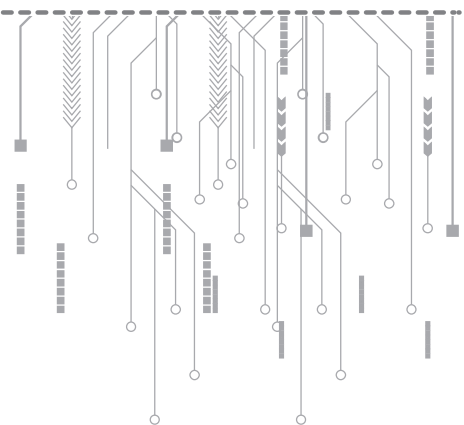
ВСТУПЛЕНИЕ

Абсолютно не важно, какие цели вы преследуете и почему хотите изучать манипуляции. Знаю, что большинство из вас хочет научиться *защищаться от манипуляторов* и понимать, как обезопасить себя от их мерзких приемчиков.



А у некоторых из вас есть бессознательное или вполне осознанное желание узнать что-то полезное для себя, что поможет вам управлять другими людьми и получать от них то, что нужно именно вам.

Это всего лишь информация, но с ее помощью вы точно сделаете свою жизнь лучше. Будете ли вы с ее помощью делать хуже жизнь других людей — вопрос ваших этических соображений.





*Запишите свои ожидания от работы с книгой.
Какой результат вы бы хотели получить?*

A large grid of small dots for writing, consisting of 25 columns and 30 rows.

**Манипуляторы
субъективны, думают
исключительно о себе.**

Им только кажется,
что для жертвы будет лучше именно так.



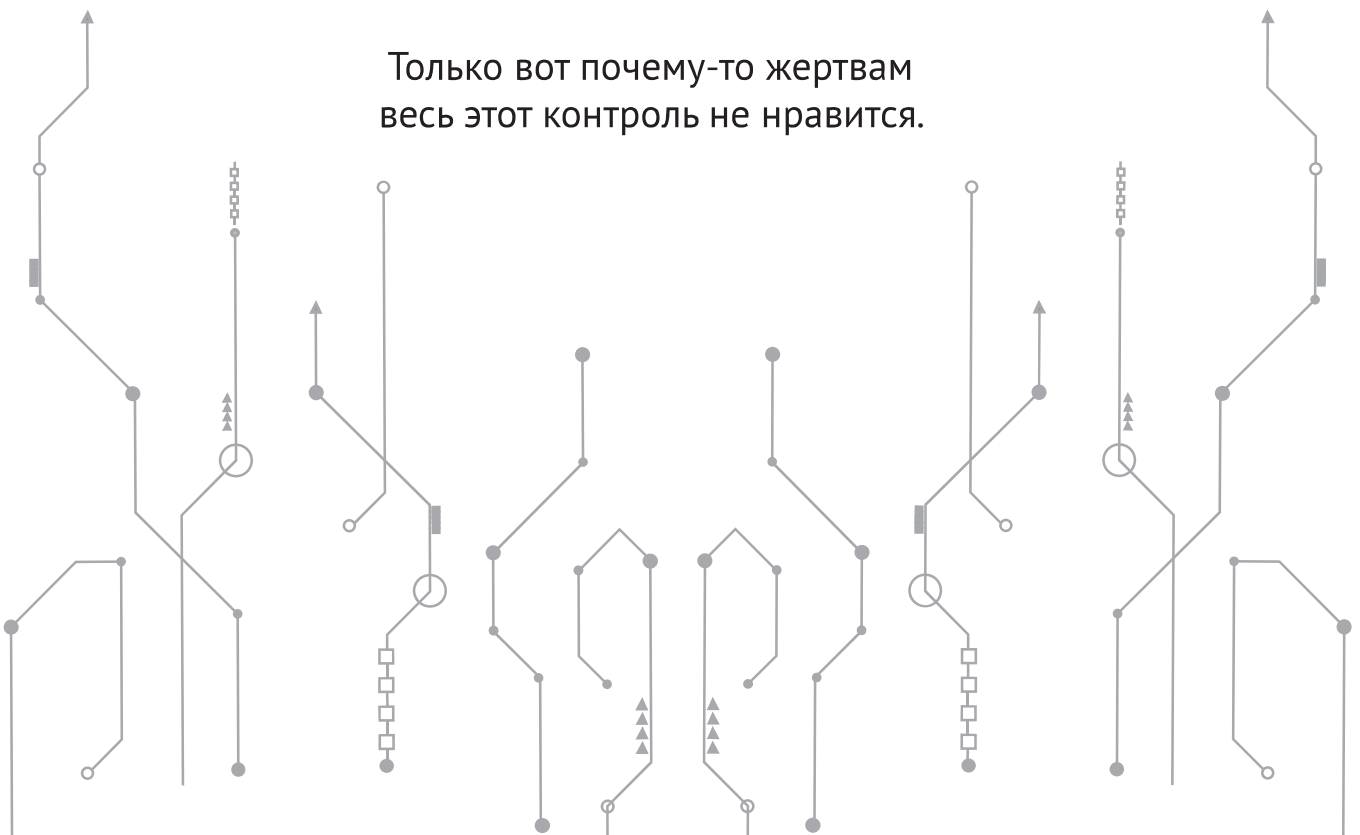
Это один из способов жить в гармонии со своей совестью,
психологическая защита.



Ведь если манипулировать просто так,
это плохо,
а если ради счастья «жертвы»,
то очень даже хорошо.



Только вот почему-то жертвам
весь этот контроль не нравится.



УСЛОВИЯ УСПЕШНОЙ МАНИПУЛЯЦИИ

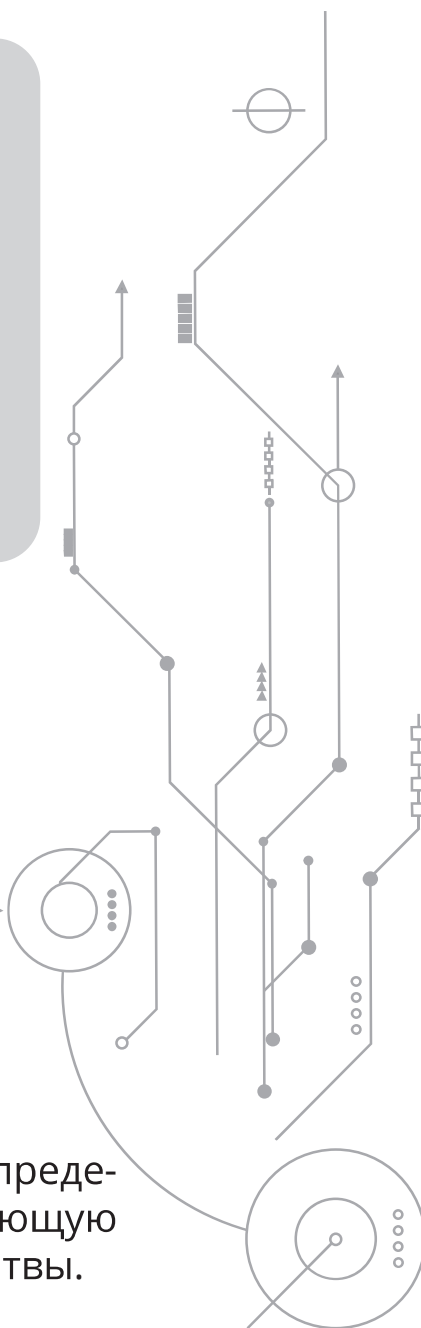
Эффективная манипуляция **«цепляет» жертву** за слабое место. Когда мишень выбрана неверно, манипуляция не сработает. Если у человека нет ценности «родители» или эта ценность не приоритетна в данном вопросе, то хоть заманипулируйся словами «что скажет мама?», эффекта не будет.

Раньше к мишеням для манипуляций я относила еще и инстинкты. Но последние исследования в этой области говорят о том, что нет у нас с вами никаких инстинктов.

На первом шаге у манипулятора появляется конкретная цель.

На втором он использует определенную технику, затрагивающую потребности и ценности жертвы.

На третьем шаге жертва начинает испытывать негативные эмоции, в результате чего выполняет цель манипулятора.



О ТЕХНИКАХ МАНИПУЛЯЦИИ

Манипулятивные техники или фразы – это универсальные **инструменты**, они не зависят ни от жертвы, ни от целей манипулятора.



В основе любой манипуляции лежит конкретная техника или прием. Но для их работы обязательно нужно доверие.



Раппорт – это особенное состояние специфического контакта между людьми, достижение которого характеризуется **высокой степенью доверия и взаимопонимания**.



Достигнуть состояния раппорта можно с помощью подстройки к человеку.



Подстраиваться к человеку – значит становиться похожим на него для того, чтобы вызвать состояние полного доверия.

Нет на этом свете ни одного человека, который бы не использовал манипуляции. Он может не называть свои действия так, а по привычке действовать по скопированной у кого-то модели поведения. Поэтому, когда будем изучать техники и приемы, понаблюдайте, какие из них являются вашими рабочими инструментами для удовлетворения своих потребностей.

ВИДЫ ПОДСТРОЙКИ

| Вид подстройки | Суть подстройки | Пример |
|--|---|---|
| По жестам и движениям | Копируем позу собеседника и его жестикуляцию | <i>Мы каждый день входим в раппорт при приветствии, когда машем в ответ или здороваемся за руку</i> |
| По голосу | Если хотите создавать успешную коммуникацию, подстраивайтесь к собеседнику по тембру голоса и скорости речи | <i>Ваш собеседник говорит медленно, растягивая слова. Делайте паузы между словами длиннее</i> |
| По приоритетному восприятию информации (визуалы, аудиалы, кинестетики) | Если знаете, что собеседник визуал, говорите с ним «картинками». Если человек аудиал, сделайте речь «звучащей». Если человек кинестетик, сделайте акцент написание ощущений | |
| По использованию лексики собеседника | Слушайте, какие слова говорит человек, и используйте их же в своей речи. Так вы создаете впечатление сходства, собеседник чувствует себя в безопасности, и появляется доверие | |