

Дегтярев М.Г.

**МАНИПУЛЯЦИИ:
КАК ОПОЗНАТЬ
И ОБЕЗВРЕДИТЬ.**

**СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ В ЛИЧНОМ
И ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ**



Издательство АСТ
Москва

УДК 159.98
ББК 88.504
Д26

Дегтярев, Михаил

Д26 **Манипуляции: как опознать и обезвредить. Секретное оружие в личном и деловом общении/ Михаил Дегтярев. — Москва: АСТ. — 2024. — 304 с. — (Экспертный взгляд).**

ISBN 978-5-17-154998-5

Общение — инструмент социального взаимодействия, благодаря которому мы получаем то, чего хотим, или даем то, чего хотят от нас. Применяемые в коммуникации хитрости способны превратить вас как в победителя, так и в пешку в чужой игре. Осталось только выбрать, на какой стороне вы хотите оказаться.

Эта книга наглядно покажет, какие манипуляции применяют окружающие, чтобы добиться своих целей, и продемонстрирует принципы нейролингвистического программирования на конкретных примерах. Вы научитесь считывать мотивы и запросы участников коммуникации, а также поймете, как достичь цели без ущерба для себя и других.

Все о психологии общения — под этой обложкой!

УДК 159.98
ББК 88.504

ISBN 978-5-17-154998-5

© ООО «Издательство АСТ»
© Текст Михаила Дегтярева

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	9
Введение	11
Глава 1 Фундаментальная основа манипуляций - ценности	38
Глава 2. Манипуляции этического аспекта коммуникаций.....	54
Глава 3. Манипуляции информационные.....	58
Глава 4. Манипуляции целевого аспекта.....	67
Глава 5. Организационно-процедурные манипуляции	81
Глава 6. Манипуляции социологического характера	88
Глава 7. Имиджевые и артистические манипуляции.....	98
Глава 8. Манипуляции лексические	104
Глава 9. Психологические манипуляции	114
Глава 10. Манипуляции логической природы. Еще раз о софизмах и паралогизмах	174
Глава 11. Социально-психологические манипуляции.....	196
Глава 12. Манипуляции в спорах и полемики.....	203
Глава 13. Манипуляции в убеждающем воздействии	225
Глава 14. Манипуляции в целеполагании	245
Глава 15. Фундаментальная основа манипуляций - мудрость	260
Заключение.....	298
Список рекомендованной литературы.....	300

*«Легче всего обходит ловушки тот,
кто умеет их расставлять»*

*«Мы управляем только тем, что осознаем.
Все неосознанное управляет нами»*

Древнеримский поэт Публий Сир, I век до н. э.

Благодарю своих учителей и коллег по кафедре логики философского факультета МГУ, Академии ФСБ, Центра Бизнес Образования, Ассоциации выпускников Президентской программы, участников моих бизнес-тренингов, чей опыт был значительным вкладом в написании этой книги.

Особую признательность выражаю редактору Преображенской Е.А., чья неустанная забота и мотивация была существенным подспорьем в подготовке данного издания.

ПРЕДИСЛОВИЕ



Тема книги, которую вы держите в руках, имеет более чем двухтысячелетнюю историю. Как только человек стал социальным существом, перед ним встала проблема управления другими подобными существами.

В режиме управления существует очень много приемов и инструментов, которые мы рассмотрим в этой книге, а манипуляции среди них занимают особое место.

Одна из задач автора состоит в том, чтобы помочь вам внести ясность и осознанный порядок в часто смутное и неоднозначное понимание этого инструмента управления. Для этого мы рассмотрим различные ситуации, в том числе и такие, когда один и тот же прием, одно и то же средство может быть и манипулятивным, и нет.

По манипуляциям написано множество книг, что говорит о постоянном интересе людей к этой теме.

Многие авторы пытались классифицировать приемы манипуляций, описать основные из них. В конце книги вы найдете список наиболее значимых книг по теме.

Особенность этой книги состоит в том, что автор попытался рассмотреть манипулятивные приемы, которые люди используют в процессе коммуникации друг с другом, в процессе обмена информацией. Новизна подхода здесь состоит в том, что и сами коммуникации рассматриваются системным, всесторонним образом: с логической, полемической, лексической, психологической и других точек зрения. Автор полагает, что такая классификация манипулятивных приемов станет для читателя инструментом, с помощью которого он сможет распознать и нейтрализовать манипуляцию, причем в любой коммуникативной ситуации, как профессиональной, так и бытовой.

Участники моих тренингов часто задают вопрос: а существуют ли люди, которые не подвергаются манипуляции? Конечно, да — это грудные младенцы. В более позднем возрасте таких людей нет. Когда приводят примеры отшельников и монахов, ограничивающих себя во взаимодействии с другими людьми, то и здесь могут быть манипуляции, то есть управление со стороны самого себя, это некий *вырожденный* случай. Да и любой человек взаимодействует с самим собой: вспомните свои внутренние диалоги, когда вы решаете, совершать или не совершать какое-нибудь действие: идти или не идти на мероприятие, прилагать ли усилия на работе, или «лишь бы номер отбыть». Это тоже манипуляция, применяемая к самому себе.

Во всех случаях взаимодействия между людьми среди инструментов управления есть место манипуляциям. Наша с вами цель — разобраться, что же такое манипуляция.

Во вступительной части этой книги мы разберем инструменты манипуляции и признаки, по которым их можно распознать.

Эта книга предназначена для всех, кто вступает в коммуникативное взаимодействие в профессиональной или личной жизни. Ведь манипулятивные приемы, как уже сказано выше, используют все. Жаль только, что большинство из нас не испытывают потребности в изучении этого вопроса, пока не станут жертвой жесткого манипулятивного приема, **скрытого** от них вначале и нанесшего им реальный **вред**: материальный, моральный, психологический и даже физический. Стандартный пример: одна из разновидностей агрессивных продаж с использованием снобизма, то есть когда продавец (манипулятор) по каким-то признакам продиагностировал потенциального покупателя как человека, про которых говорят: «Понты дороже денег».

Покупатель:

— Покажите вот этот товар!

Продавец:

— Извините, мне неловко, но это очень дорого, это могут позволить себе только очень богатые и состоятельные люди!

Покупатель:

— Что? Состоятельные? Богатые? Дайте две штуки!

Мы видим из этого диалога, что человек, желая соответствовать имиджу богатого и обеспеченного, импульсивно совершает покупку, не соответствующую его реальным потребностям. А потом к нему приходит горькое осознание, что его «развели как лоха», он стал объектом манипулятивного приёма. Вот тогда человек и осознает ценность манипуляции. Поэтому ещё одна цель данного издания — провести для вас профилактику жертвенности, то есть показать, как можно осознанно отказаться от роли жертвы манипулятора.

Можно ли применить знания, которые содержатся в этой книге, на практике? Ответ на этот вопрос зависит только от вас. Если вы успешный и эффективный человек и стремитесь достичь поставленные цели в соответствии со своими ценностями и минимальными ресурсами — эта книга для вас. Зная, как распознать манипуляции и как противостоять им, вы повысите свою осознанность, практическая польза которой, полагаю, не подлежит сомнению.

Манипуляции, как читатель увидит из книги, нарушают рациональные технологии эффективного взаимодействия между людьми. В основе этих рациональных технологий находятся **целеполагание, ценности и мудрость**. Этим фундаментальным основам посвящены отдельные главы книги. При этом особенность этой книги, по мнению автора, состоит в том, что в ней наглядно показано, как эти основы сами позволяют осуществлять очень мощные манипуляции. То есть знание этих фундаментальных основ человеческого взаимодействия как раз и позволяет по-новому взглянуть на манипуляции.

Может ли мудрость быть манипуляцией? Да. И читатель увидит, что принципы историзма, причинности, о которых пойдет речь — это как раз одна из форм мошенничества, когда формируется добродетельная или оптимистическая кредитная история.

В основе человеческого развития лежат рефлексия и самоанализ. И эта книга помогает развить способность к рефлексии, способность задавать вопрос «Что я делаю, когда я что-то делаю?» — и отвечать на него. Путешествие по манипулятивным приемам повышает эту способность к рефлексии и развитию, фокусируя внимание на вопросах: «Что я делал, когда был объектом манипулятивного приема и что я должен был бы делать, зная содержание и конечную цель этих приемов?».

Манипуляция — это скрытый, не осознаваемый объектом прием. Понимание, какой прием был применен к вам, развивает вас и подталкивает к продолжению анализа: какие еще приемы могут быть использованы в той или иной ситуации, как им противостоять, наносят ли они мне вред и какой конкретно? Вот так и происходит человеческое развитие. Известна мудрость: «Одна ошибка — это просто ошибка, вторая ошибка этого же рода — это уже это сигнал, а третья — это система, клиника!». Дело в том, что человек, повторяющий ошибку, не задается вопросом: «Что я делаю, когда я что-то делаю, что я делал, когда со мной что-то делал?»». Это и есть признак отсутствия рефлексии. В результате человек обречен двигаться по кругу. Ни о каком развитии, ни о какой эффективности в таком случае речь даже идти не может.

Понимание приемов, рассмотренных в этой книге, прямо отражается на развитии и движении к новым горизонтам.

Успехов вам на этом пути!

ВВЕДЕНИЕ

Вся человеческая деятельность условно может быть разделена на два больших класса: предметные и интеллектуальные действия. К первым относится работа руками, в результате чего мы получаем осязаемый результат. Ко вторым — мыслительный процесс без создания материального продукта. Между ними существует достаточно условное разделение. Но, тем не менее, понятно, что это все-таки разные действия: одно дело — канавы копать, другое — диссертацию писать. Что сложнее — не ясно. Но одним из общих признаков, объединяющих предметную и интеллектуальную деятельность, являются коммуникации. Они могут носить внутренний и внешний характер. Например, у иноков, отшельников, которые занимаются какой-то предметной деятельностью, есть коммуникация либо с богом, либо с самим собой. Более того, отсутствие или слабое присутствие рефлексии, то есть обращенность к себе и коммуникация с самим собой, — это один из признаков малого калибра и ограниченности человека. Способность к рефлексии можно развить.

Кроме того, способность к рефлексии и развитию ее — это одна из стратегических целей человеческой жизни, зафиксированная в человеческом сознании издавна, еще в так называемой философии народной мудрости. Я напому вам известную поговорку «В чужом глазу соринку видишь, в своем — бревна не замечаешь». О чем это говорит? О том, что человек способен многое оценивать внешне, а заглянуть внутрь себя даже не догадывается — и это представляется негативной характеристикой. Известна также и другая поговорка — «Нечего на зеркало пенять, коли рожа крива».

Что касается манипуляций, то они могут быть и предметного, и интеллектуального характера. О них написаны сотни книг в жанре деловой и научно-популярной литературы. Такой высокий интерес к теме обусловлен одним обстоятельством: коммуникация, то есть процесс получения и передачи информации, как в мыслительной деятельности, так и в предметной, составляет значительную часть человеческой жизни.

Психологи говорят, что уже с 2–3 лет мы играем как бы две относительно самостоятельные роли: мы и актеры, и режиссеры. Такой подход нельзя абсолютизировать, но для достижения некоторых целей, понимания неких сущностей — это хороший метод. Что означает быть актером в жизни? Это значит выполнять чью-то чужую волю. Режиссером — значит навязывать свою волю или осуществлять некое управление, когда твоих целей достигают другие люди. Тогда с этой точки зрения, что такое манипуляция? Это одна из разновидностей управления как самим собой, так и други-

ми людьми. Манипуляция может быть направлена и на самого себя, когда мы или обманываться рады, или сами себя уговариваем, включая внутренние диалоги, компромиссы и т.п. Все зависит от понимания, какой смысл мы вкладываем в термин «манипуляция». На эту тему есть множество книг, и порой их авторы приписывают этому термину прямо противоположные значения. В целом, если взять среднестатистическое, не научное, обыденное сознание, с манипуляциями всегда связано нечто отрицательное. «Ты манипулируешь мной», — обычно это равнозначно обвинению в безнравственности. В своих книгах и деятельности я всегда исхожу из такой методологии, что «великие умы обсуждают идеи, приемы, а мелкие — людей, конкретику», не удосуживаясь обсудить проблему с некоторой более общей точки зрения, «с высоты Эвереста». А большинство литературы по этой тематике, на мой взгляд, посвящено как раз «обсуждению людей».

С этой точки зрения мы должны четко понимать, что существенным элементом структуры человеческой деятельности является управление другими людьми. Управление есть и в бизнесе, и в обычной жизни. Муж управляет бизнесом и женой, жена — детьми и мужем, дети — родителями. А когда человек управляет самим собой, то в этом случае происходит акт рефлексии, раздвоения нашей личности. Помните, когда мы утром встаем и думаем: «Ой, идти или не идти на работу? Не хочется чего-то. А что я смогу сказать шефу?» В отличие от болезненного шизофренического раздвоения личности, это — весьма полезное раздвоение, оно показывает способность

к полемике, умению встать на точку зрения другого человека. Когда вы сами собой управляете, то высшим пилотажем является способность в себе самом увидеть два субъекта, две личности. Это такое условное разделение: есть «Я» и «не-Я» в качестве моего «Я».

Неспособность человека диагностировать, в какой ипостаси, в какой социальной роли он находится «здесь и сейчас», резко повышает его виктимность, то есть опасность стать жертвой манипуляции.

Пример. Вы руководитель. К вам подходит ваш подчиненный и говорит: «Иван Иванович, у меня такая ситуация, мама заболела, надо в больницу. Можно я завтра приду на работу после обеда?» Вопрос: кто к вам в данный момент обращается в социальном позиционировании? Если речь идет о маме, то подчиненный находится в роли сына. В следующий раз он же приходит: «У меня друг приезжает, мы вместе в Афгане служили, он проездом». В этот раз кто к вам как к шефу обращается? Товарищ. В третий раз идет к вам с просьбой: «Жена в командировку уехала, а у ребенка ангина...». Здесь он выступает в роли мужа и отца. Если мы не понимаем подобные «игры», игнорируем ценности, стоящие за «вывеской» подчиненного, то показываем свое бессердечие. Но, с другой стороны, вы как начальник оказываетесь «лохом», как сейчас говорят, или, по-научному, объектом манипуляции. Потому что возникает вопрос: «Я понимаю твои роли и ценности, как товарища, отца, мужа... А зарплату ты получаешь на работе у меня как кто? Как сотрудник!»

Очень большое количество людей вряд ли четко ответит на вопрос: манипуляция это или нет? Есть люди, которые не понимают своей социальной принадлежности в тех или иных ролях. А есть те, которые понимают, но используют. Поэтому всегда актуален вопрос: какую из этих двух ситуаций можно назвать манипуляцией? Конечно ту, когда люди всё понимают и используют сознательно. Это разделение было отмечено еще отцом логики Аристотелем, который различал софизмы и паралогизмы. Софизмы — это сознательные нарушения известных правил, а паралогизмы — это добросовестные заблуждения, ошибки. Такое разделение тоже дает нам ключик к пониманию того, что называть манипуляциями. Хотя иногда люди оценивают коммуникацию как манипулятивную только потому, что она несет для них некий скрытый (или даже нескрытый) отрицательный эффект.

Если обратиться к истории вопроса, то самой древней работой, посвященной приемам манипуляций, можно считать труд **Аристотеля «О софистических опровержениях»**. Он не потерял актуальности до сих пор, потому что коммуникация и такая ее разновидность, как убеждение в форме доказательств, остается краеугольным камнем, на котором стоит вся интеллектуальная и предметная деятельность человечества. Востребованность этой темы на протяжении более 2000 лет говорит о том, что все разновидности коммуникации до сих играют ключевую роль в жизни человека.

Следующей знаковой фигурой, который посвятил время изучению вопросам манипуляций, был **немецкий философ Артур Шопенгауэр**. Большой