

МАНИПУЛЯЦІИ

БЛОК 1. Способы манипулирования психическим сознанием человека

1. Ложное переспрашивание, или обманчивые уточнения.

манипулятивный эффект достигается за счет того, что манипулятор делает вид, что желает получить что-то уяснить для себя, переспрашивает вас, однако повторяет ваши слова только вначале и далее только частично, внося в смысл вами ранее сказанного другой смысл, тем самым изменяя общее значение сказанного в угоду себе.

=> Следует быть предельно внимательным, всегда вслушиваться в то, о чем вам говорят, и заметив подвох — уточнять ранее вами сказанное; причем уточнять даже в том случае, если манипулятор, делая вид что не замечает ваше стремление к уточнению, старается перейти на другую тему.

2. Нарочитая поспешность, или перескакивание тем.

Манипулятор в данном случае стремится после озвучивания какой-либо информации — спешно перейти на другую тему, понимая, что ваше внимание тут же переориентируется на новую информацию, а значит повышается вероятность того, что прежняя информация, которая не была «опротестована», дойдет до подсознания слушателя; если информация доходит до подсознания, то известно что после того как любая информация оказывается в бессознательном (подсознании), через время она осознается человеком, т.е. переходит в сознание.

3. Стремление показать свое безразличие, или псевдо-невнимательность.

Манипулятор старается как можно безразличней воспринимать и собеседника и получаемую информацию, тем самым бессознательно заставляя человека стараться во что бы то ни стало убедить манипулятора в своей значимости для него. Тем самым манипулятору остается только управлять исходящей от объекта своих манипуляций информацией, получая те факты, которые ранее объект не собирался выкладывать. Подобное обстоятельство со стороны человека, на которого направлена манипуляция, заложено в законах психики, вынуждая любого человека стремиться во что бы то ни стало доказать свою правоту, убедив манипулятора (не подозревая, что это манипулятор), и используя для этого имеющийся арсенал логической управляемости мыслей, — то есть преподнесение новых обстоятельств дела, фактов, которые, по его мнению, могут ему в этом помочь. Что оказывается на руку манипулятору, который выведывает необходимую ему информацию.

=> Рекомендуется усилить собственный волевой контроль и не поддаваться на провокации.

4. Ложная ущербность, или мнимая слабость.

Манипуляция направлена на стремление со стороны манипулятора показать объекту манипуляций свою слабость, и тем самым добиться желаемого, потому что если кто-то слабее, включается эффект снисходительности, а значит цензура психики человека начинает функционировать в расслабленном режиме, как бы не воспринимая поступающую от манипулятора информацию всерьез. Таким образом информация, исходящая от манипулятора проходит сразу в подсознание, откладывается там в виде установок и паттернов поведения, а значит манипулятор достигает своего, потому как объект манипуляций сам того не подозревая через время начнет выполнять заложенные в подсознание установки, или, другими словами, выполнять тайную волю манипулятора.

=> Главным способом противостояния является полный контроль информации, исходящей от любого человека, т.е. любой человек это противник, и его надо воспринимать всерьез.

5. Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.

За счет того, что один индивид (манипулятор) разыгрывает перед другим (объект манипуляций) влюбленность, чрезмерное уважение, почитание и т.п. (т.е. выражает свои чувства в подобном ключе), он добивается несравненно большего, нежели чем если бы открыто о чем-то просил.

=> Чтобы не поддаваться таким провокациям — следует иметь «холодный разум».

6. Яростный напор, или непомерный ГНЕВ.

Манипуляция в этом случае становится возможной в результате немотивированной ярости со стороны манипулятора. У человека, на которого направлены такого рода манипуляции, возникнет желание успокоить того, кто гневаётся на него. Для чего он подсознательно готов идти на уступки манипулятору.

7. Излишняя подозрительность, или вызывание вынужденных оправданий.

Подобный вид манипуляции происходит в случае, когда манипулятор разыгрывает подозрительность в каком-либо вопросе. Как ответная реакция на подозрительность у объекта манипуляций следует желание оправдаться. Тем самым защитный барьер его психики ослабевает, а значит, манипулятор добивается своего, «проталкивая» в его подсознание нужные психологические установки.

=> Вариантом защиты является осознания себя как личности и волевое противостояние попытке любого манипулятивного воздействия на вашу психику (т.е. вы должны продемонстрировать собственную уверенность в себе, и показать, что если манипулятор вдруг обидится — то пусть обижается, а если захочет уйти — вы не побежите за ним вслед; подобное следует взять на вооружение «влюбленным»: не давайте собой манипулировать

8. Мнимая усталость, или игра в утешение.

Манипулятор всем своим видом показывает усталость и невозможность что-то доказывать и выслушивать какие-либо возражения. Тем самым объект манипуляций старается побыстрее согласиться со словами, приводимыми манипулятором, чтобы не утомлять его своими возражениями. Ну а, соглашаясь, он тем самым идет на поводу у манипулятора, которому только это и нужно.

=> Способом противодействия является одно: не поддаваться на провокации.

9. Авторитетность манипулятора, или обман власти.

Этот вид манипуляций исходит из такой специфики психики индивида, как поклонение авторитетам в какой-либо области. Чаще всего оказывается так, что сама область, в которой подобный «авторитет» достиг результата, лежит совсем в иной сфере, чем его мнимая «просьба» сейчас, но тем не менее объект манипуляций не может ничего с собой поделаться, так как в душе большинство людей считает, что всегда есть кто-то, кто достиг большего, чем они.

=> Вариантом противостояния — вера в собственную исключительность, сверх-личность; развитие в себе убеждение в собственной избранности, в том что вы — сверх-человек.

10. Оказанная любезность, или плата за ПОМОЩЬ

Манипулятор о чем-либо сообщает объекту манипуляций, словно бы советуя по-дружески принять то или иное решение. При этом, явно прикрываясь мнимой дружбой (на самом деле они могут быть впервые знакомы), в качестве совета склоняет объект манипуляций к тому варианту решения, который необходим в первую очередь манипулятору.

=> Необходимо верить в себя, и помнить что за все надо платить. И лучше платить сразу, т.е. перед тем, как с вас потребуют плату в виде благодарности за оказанную услугу.

11. Фактор частности, или от деталей к ошибке.

Манипулятор заставляет объект манипуляций обратить внимание только на одну конкретную деталь, не дав заметить главного, и на основании этого сделать соответствующие выводы, принимаемые сознанием того за безальтернативную основу смысла сказанного. Следует заметить, что подобное весьма распространено в жизни, когда большинство людей позволяет себе делать о каком-либо предмете свое мнение, фактически не располагая ни фактами, ни более подробной информацией, а зачастую и не имея собственного мнения о том о чем они судят, пользуясь мнением других.

=> Для противодействия следует постоянно работать над собой, над повышением собственных знаний и уровня образования.

12. Ирония, или манипуляции с усмешкой.

Манипуляции достигаются за счет того, что манипулятор выбирает изначально ироничный тон, словно бессознательно ставя под сомнение любые слова объекта манипуляций. В этом случае объект манипуляций значительно быстрее «выходит из себя»; а так как при гневe затруднена критичность мышления, в которых сознание легко пропускает через себя раннее запретную информацию.

=> Для эффективной защиты следует показать свое полное безразличие манипулятору. Ощущение себя сверх-человеком, «избранным», поможет снисходительно относиться к попытке манипулирования вами — как к детским забавам. Подобное состояние интуитивно тут же почувствует манипулятор, потому что у манипуляторов обычно хорошо развиты органы чувств, что, заметим, и позволяет им почувствовать момент для проведения своих манипулятивных приемов.

13. Перебивание, или уход мысли.

Манипулятор добивается своего постоянным перебиванием мысли объекта манипуляций, направляя тему беседы в нужное манипулятору русло.

=> Не обращать внимание на перебивания манипулятора, или специальными речевыми психотехниками добиться высмеивания его среди слушателей, потому что если над человеком смеются — все его последующие слова уже не воспринимаются всерьез.

14. Провоцирование мнимости, или надуманность обвинений.

Подобного рода манипуляции становятся возможными в результате сообщения объекту манипуляций тех сведений, которые способны вызвать у него гнев, а значит и снижение критичности в оценке предполагаемой информации. После чего такой человек оказывается сломлен на какой-то промежуток времени, за который и достигается манипулятором навязывание ему своей воли.

=> Защита — верить в себя и не обращать внимание на других.

15. Заманивание в ловушку, или мнимое признание выгоды оппонента.

В этом случае манипулятор, осуществляя акт манипуляции, намекает на более выгодные условия, в которых якобы находится оппонент (объект манипуляций), тем самым заставляя последнего всячески оправдываться, и становиться открытым для манипуляций, которые обычно следуют вслед за этим со стороны манипулятора.

=> Защита — осознание себя сверх-личностью, а значит вполне разумном «возвышении» над манипулятором, тем более если он еще и сам себя считает «ничтожеством». Т.е. в этом случае надо не оправдываться, что мол, нет, я не нахожусь сейчас выше вас по статусу, а признать, усмехаясь, что да, я вы вас, вы в моей зависимости, и должны принимать.

16. Намеренное заблуждение, или специфическая терминология.

В данном случае манипулирование осуществляется за счет использования манипулятором специфических терминов, непонятных объекту манипуляций, а у последнего, из-за опасности показаться неграмотным, не хватает смелости уточнить, что эти термины обозначают.

=> Способ противодействия — переспрашивать и уточнять непонятное для вас.

17. Навязывание ложной глупости, или через унижение к победе.

Манипулятор стремится всяческим образом извести роль объекта манипуляций, намекая на его глупость и безграмотность, чтобы таким образом дестабилизировать положительный настрой психики объекта манипуляций, ввергнуть его психику в состояние хаоса и временного замешательства, и таким образом добиться выполнением над ним своей воли посредством словесных манипуляций и (или) кодирования психики.

=> Рекомендуется вообще меньше обращать внимание на смысл слов манипулятора, а больше на детали вокруг, жесты и мимику, или вообще делать вид что слушаете, а сами думайте «о своем», особенно если перед вами опытный мошенник или криминальный гипнотизер.

18. Повторяемость фраз, или навязывание мыслей.

При этом виде манипуляции, за счет многократно повторенных фраз, манипулятор приучает объект манипуляций к какой-либо информации, которую собирается до него донести.

=> Защитная установка — не фиксировать внимание на словах манипулятора, слушать его «в пол уха», или специальными речевыми приемами перевести разговор на другую тему, или перехватить инициативу и самому ввести нужные вам установки в подсознание собеседника-манипулятора, или многие другие варианты.

19. Ошибочное домысливание, или недоговоренность поневоле.

В этом случае манипуляции достигают своего эффекта за счет:

- 1) умышленной недоговоренности манипулятором;
- 2) ошибочном домысливании объектом манипуляций.

При этом даже в случае обнаружения обмана, у объекта манипуляций складывается впечатление о собственной виновности вследствие того, что он не так понял, или что-то не расслышал.

=> Защита — исключительная уверенность в себе, воспитание сверх-воли, формирование «избранности» и сверх-личности.

20. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы потом, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. Причем в результате подобного манипулятор фактически ставит объект манипуляций перед фактом совершенного.

=> Защита — четко выяснять смысл «достигнутых договоренностей».

21. Скажи «да», или путь к согласию.

Манипуляции подобного рода осуществляются за счет того, что манипулятор стремится так построить диалог с объектом манипуляций, чтобы тот все время соглашался с его словами. Тем самым манипулятор умело подводит объект манипуляций к проталкиванию своей идеи, а значит и осуществлению над ним манипуляции.

=> Защита — сбить направленность беседы.

22. Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.

В данном случае манипулятивное воздействие достигается за счет неожиданного цитирования манипулятором ранее сказанных слов оппонента. Подобный прием действует обескураживающе на выбранный объект манипуляций, помогая манипулятору добиться результата. При этом в большинстве случаев сами слова могут быть частично выдуманными, т.е. иметь иной смысл чем по данному вопросу ранее говорил объект манипуляций. Если говорил. Потому как слова объекта манипуляций могут быть попросту выдуманными от и до, или иметь лишь незначительную схожесть.

=> Защита — тоже применить прием ложного цитирования, выбрав в данном случае якобы сказанные словам манипулятора.

23. Неожиданное откровение, или внезапная честность.

Данный вид манипуляции заключается в том, что после непродолжительной беседы манипулятор вдруг доверительно сообщает выбранному им в качестве манипуляций объекту, что он намерен сообщить что-то секретное и важное, что предназначается только ему, потому как этот человек ему очень понравился, и он чувствует, что может доверить ему правду. При этом у объекта манипуляций бессознательно возникает доверие к такого рода откровению, а значит уже можно говорить об ослаблении защитных механизмов психики, которая посредством ослабления цензуры (барьера критичности) пропускает в сознание-подсознание ложь со стороны манипулятора.

=> Защита — не поддаваться на провокации, и помнить что всегда можно надеяться только на себя. Другой человек может всегда подвести

Блок 2. Речевые психотехники

• 1. ТРЮИЗМЫ

В этом случае манипулятор произносит то, что есть в действительности, но на самом деле в его словах скрыта обманная стратегия. Например, манипулятор желает продать в безлюдном месте товар в красивой упаковке. Он не говорит: «купите»! А говорит: «Ну и холод! Отличные, очень дешевые свитера! Все покупают, нигде таких дешевых свитеров не найдете!» и вертит в руках пакеты со свитерами.

Такое ненавязчивое предложение покупки, больше обращено на подсознание, срабатывает лучше, так как соответствует истине и проходит критический барьер сознания. Действительно «холодно» (это уже одно бессознательное «да»), действительно пакет и узор свитера красивы (второе «да»), и действительно очень дешево (третье «да»). Поэтому без всяких слов «Купите!» у объекта манипуляций рождается, как ему кажется, самостоятельное, им самим принятое решение купить по дешевке и по случаю отличную вещь, часто даже не разворачивая пакета, а только спросив размер.

2. Рассеивание. Метод достаточно интересный и эффективный.

Заключается он в том, что манипулятор, рассказывая вам какую-то историю, выделяет свои установки каким-либо способом, нарушающим монотонность речь, ставя в том числе и так называемые «якоря» (техника «якорения» относится к приемам нейролингвистического программирования). Выделить речь возможно интонацией, громкостью, прикосновением, жестами и т.п. Таким образом подобные установки словно бы рассеиваются среди других слов, из которых состоит информационный поток данной истории. А в последствии — подсознание объекта манипуляций будет реагировать только на эти слова, интонации, жесты и проч. Скрытые команды, рассеивающиеся среди всего разговора, оказываются очень эффективными, и срабатывают намного лучше, чем высказанные иным образом. Для этого надо уметь говорить с выражением, и подчеркивать — когда требуется — нужные слова, умело выделять паузы, и проч.

Выделяют следующие способы манипулятивных воздействий на подсознание с целью программирования поведения человека (объекта манипуляций):

- Кинестетические способы (самые эффективные): прикосновение к руке, прикосновение к голове, любое поглаживание, похлопывание по плечу, пожатие руки, прикосновение к пальцам рук, наложение кистей на кисти клиента сверху, взятие кисти клиента в свои обе кисти и др.
- Эмоциональные способы: повышение эмоции в нужный момент, понижение эмоции, эмоциональные восклицания или жесты.
- Речевые способы: изменение громкости речи (громче, тише); изменение темпа речи (быстрее, медленнее, паузы); изменение интонации (повышение-понижение); сопутствующие звуки (постукивания, пощелкивания пальцами); изменение локализации источника звука (справа, слева, сверху, снизу, спереди, сзади); изменение тембра голоса (императивный, командный, жесткий, мягкий, вкрадчивый, протяжный).
- Визуальные способы: мимикой, расширением глаз, жестикуляцией рук, движениями пальцев рук, изменением положения тела (наклоны, повороты), изменением положения головы (повороты, наклоны, подъемы), характерной последовательностью жестов (пантомимикой), потиранием собственного подбородка.
- Письменные способы. В любой письменный текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют: размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзацным отступом, новой строчкой и др.

3.Метод «как только... то...».

Этот речевой прием-трюк заключается в том, что гадающая, например цыганка, предвидя какое-либо наверняка предстоящее действие клиента, говорит, например: «Как только вы увидите свою линию жизни, то сразу поймете меня!» Здесь подсознательной логикой взгляда клиента на свою ладонь (на «линию жизни») цыганка логически присоединяет наращивание доверия к себе и всему тому, что она делает. При этом цыганка ловко вставляет ловушку для сознания концом фразы «сразу поймете меня», интонация которой обозначает другой, скрытый от сознания настоящий смысл — «сразу согласитесь со всем, что я делаю».

4. Речевой трюк «три истории».

В случае подобного приема осуществляется следующий прием программирования психики человека. Вам рассказывают какие-то три истории. Но необычным образом. Сначала вам начинают рассказывать историю № 1. В середине ее прерывают и начинают рассказывать историю № 2. На середине и ее прерывают, и начинают рассказывать историю № 3, которую рассказывают полностью. Затем манипулятор досказывает историю № 2, а после — завершает историю № 1. В результате подобного метода программирования психики, история № 1 и № 2 — осознаются и запоминаются. А история № 3 быстро забывается и неосознается, а значит, оказавшись вытесненной из сознания, помещается в подсознание. Но суть в том, что как раз в историю № 3 манипуляторы заложили инструкции и команды для подсознания объекта манипуляций, а значит можно быть уверенным, что через время этот человек (объект) начнет выполнять введенные в его подсознание психологические установки, и при этом будет считать что они исходят от него. Введение информации в подсознание — надежный способ программирования человека на выполнение установок, необходимых манипуляторам.

5.Метод Штирлица.

Так как человек в любом разговоре лучше запоминает начало и конец, необходимо не только правильно войти в разговор, но и нужные слова, которые объект манипуляций должен запомнить — поставить в конец разговора.

Блок 3. Манипулирование личностью

- 1.«Навешивание ярлыков».

Данный прием заключается в выборе оскорбительных эпитетов, метафор, названий и т.п. («ярлыков») для обозначения человека, организации, идеи, любого социального явления. Такие «ярлыки» вызывают эмоционально негативное отношение окружающих, ассоциируются у них с низкими (бесчестными и социально неодобряемыми) поступками (поведением) и, таким образом, используются для того, чтобы опорочить личность, высказываемые идеи и предложения, организацию, социальную группу или предмет обсуждения в глазах аудитории.

2.«Маневрирование» повесткой обсуждения.

Для того, чтобы легче прошел «нужный» вопрос сначала «выпускается пар» (инициируют всплеск эмоций собравшихся) на малозначительных и несущественных вопросах, а затем, когда все устали или находятся под впечатлением предыдущей перепалки, выносятся вопросы, которые хотят обсудить без усиленной критики.