**Манипуляции: как противостоять?**

*Арлекины и пираты,*

*Циркачи и акробаты,*

*И злодей, чей вид внушает страх,*

*Волк и заяц, тигры в клетке-*

*Все они марионетки*

*В ловких и натруженных руках…*

*(Машина времени, «Марионетки»)*

**Манипуляция** - это скрытое воздействие одного человека на другого для достижения своих целей. Успешная манипуляция людьми всегда строится на умелом сокрытии своих истинных целей, мотивов поведения. При этом от манипулятора требуется хотя бы минимальное понимание психологии партнера. Намерения манипулятора всегда завуалированы, обычно прячутся за маской дружбы и участия, иногда агрессии или беспомощности. Еще один малоприятный момент: усилия, затрачиваемые на скрытое воздействие, обычно смехотворно малы по сравнению с результатом манипуляции. Именно экономия сил и времени движет человеком, манипулирующим окружающими.

Манипуляция может быть вполне безвредной, основываться на желании помочь ближнему и совершаться из лучших побуждений. Пример подобной манипуляции — поведение матери, использующей хитроумные и изощренные приемы манипуляции для того, чтобы убедить дочь в прохладную погоду надеть более теплую одежду вопреки ее желанию. Или, как уговорить капризничающего малыша поесть кашу? Следует лишь поставить ребенка в ситуацию ложного выбора: «ты какую кашу будешь: манную или гречневую?», и дело сделано!

Но случаи полезной манипуляции являются скорее исключением, чем правилом. Гораздо чаще воздействие направлено исключительно на получение собственной выгоды.

**Всех людей, как объект манипуляции, можно условно разделить на «балалайки» и «арфы»**. Первые - имеют 3 струны: самолюбие, алчность и страх. Вторые – множество чувств-струн. Задача манипулятора - нащупать на какой струне следует сыграть в той или иной ситуации у конкретного человека.

Инструментом манипулирования «балалайками» являются «щипки», так называемые. С их помощью легче струны души человеческой заставить трепетать и вибрировать. Могут быть «щипки снизу», которые намекают на какие-то ваши слабые стороны и «щипки сверху», наоборот, превозносящие достоинства. И характер у «щипков» поддразнивающий и подзадоривающий.

Для манипулирования «арфами» применяются более изощренные методы. Арфа - инструмент нежный, чуткий, достаточно легкого прикосновения и задрожат ее струны на разные лады. Так и с человеком: значительная пауза, ухмылка, тяжелый горестный вздох, сдержанный смешок или выразительный взгляд и т.д. - и «арфа», истолковав все эти ухищрения манипулятора с точки зрения своих чувствительных струн – уже не контролирует эмоции, начинает беспокоиться, переживать, сомневаться, испытывать дискомфорт и, в конце концов, совершать действия, угодные виртуозу-манипулятору.

Вот примеры таких вариаций (обратите внимание на ключевые слова, которые являются типичными, но почти 100%-но действующими штампами-щипками):

* **щипки снизу:**

«Тебя что, так легко растроить?!», «Как всегда боишься?», «Эта вещь слишком дорогая для тебя», «Даже ты не сможешь ответить на этот вопрос!»

* **щипки сверху:**

«Я знаю, тебя не так легко расстроить!», «И ты-то боишься?», «Эта дорогая вещь как раз для тебя», «Только ты сможешь ответить на этот вопрос» .

Вспомним легендарную Ворону и Лисицу. Лиса, будучи искуснейшим манипулятором, лестью поиграла на струне самолюбия Вороны. Ворона, ни о чем не подозревая, поддалась влиянию, «растаяла» от приятных слов, отключилась от своих намерений поесть и каркнула (чего не собиралась делать ранее), чем и угодила плутовке.

Нередко, целью манипулятора является не какое-то конкретное действие с вашей стороны или результат его, а защита себя любимого, путем критики и унижения собеседника. Рассказываете вы такому человеку о своих достижениях, а он в ответ (испугавшись за свое самолюбие): «Да, что ты вообще можешь! У тебя ни таланта, ни мозгов!» - в этот момент он чувствует себя хозяином ситуации. Вы (естественно!!!) закипаете праведным гневом: «Как это так!», начинаете оправдываться - а он этого и ждал - ваша уверенность и душевное состояние покачнулось, зато его заметно упрочилось.

**Вид манипуляции зависит от типа личности манипулятора.** Кто-то, например, манипулирует, представляясь бессильным, другой выберет агрессивный стиль. Вот несколько характерных типов поведения манипуляторов:

**Тиран** — человек, не терпящий возражений. Если следовать его указаниям, он окружит вас заботой или поможет в продвижении карьеры, но не дай бог вам сделать что-нибудь, не совпадающее с его намерениями. Держитесь — из лучшего друга, любимчика-подчиненного, возлюбленного, члена семьи вы превратитесь во врага номер один. Правда, люди этого типа отходчивы, за редким исключением. Стоит вам «взяться за ум», то есть вновь подчиниться воле такого человека, как вы вернете его расположение и поддержку.

**Недотепа** — с удовольствием помог бы ближнему, но ему не хватает времени, удачливости или сил. Преувеличивает свои недостатки и слабости, представляет себя как человека, способности которого ниже среднего, для обоснования своего поведения. Искренне считает, что его доля тяжелее, чем у остальных. Неприятные для себя моменты «не слышит», «не замечает». Любит сваливать свои проблемы на других и не несет никакой ответственности за свои действия или бездействие. Однако когда дело касается его интересов, он весьма проворен и проявляет редкую смышленость.

**Агрессор** - свое окружение просто заставит замолчать. Манипулирует грубостью и бесцеремонностью. Убежден, что именно его мнение — истина в последней инстанции. Не признает никаких аргументов. Будет отстаивать с пеной у рта свое мнение, каким бы абсурдным оно ни было. Люди ему уступают, прежде всего, потому что им неприятно столкнуться с его грубостью.

**Умник** - быстро, легко и успешно просчитает, что для него в данной ситуации выгоднее. Умеет добиться своего, используя тактику тирана, недотепы или агрессора — смотря по обстоятельствам. Хитер и ловок.

**Человек без недостатков** — считает себя безупречным. Основная техника манипуляции — неусыпный контроль, критика. Всегда готов заметить соринку в глазу ближнего. Вызывает у окружающих стойкое чувство вины и неполноценности, что не очень-то приятно.

**Так что же делать, чтобы противостоять манипуляции?**

***Сначала перечислим то, что можно отнести к профилактике:***

1. Нужно знать свои «струны» и как только «зашевелилось» что-то в душе, «заскребло» от услышанного - будьте начеку и сохраняйте самообладание:

2. Отслеживайте типичные фразы, которые выбивают вас из колеи, запоминайте их (для меня лично фраза «только ты сможешь мне помочь, ты - моя единственная надежда!» действует безотказно).

3. Благодаря такому самонаблюдению вы уж точно будете знать, когда вас «обрабатывают».

4. Старайтесь не поддаваться нахлынувшим чувствам, если струны задеты. Не действуйте спонтанно (чувства спустя некоторое время пройдут, а дров вы уже наломали).

5. Помните о ваших собственных желаниях, интересах и приоритетах.

***А теперь перечислим конкретные приемы:***

1. «Спасайся бегством» - это касается тех случаев, когда есть возможность ограничить или прекратить общение с человеком, который пытается вами управлять.

2. «Мы тоже не лыком шиты» - в ответ на поддразнивание вы отвечаете не менее острым словцом. Главное, следите, чтобы словесная перепалка не закончилась в итоге дракой.

3. «Частичное принятие» - на высказывание манипулятора вы делаете задумчивое выражение лица (типа «быть или не быть» или «в чем смысл жизни»), выдерживаете некоторую паузу, а затем изрекаете: «Возможно ты и прав, но.. (далее выдвигаете какой-нибудь глубинно-философский аргумент.).

4. «Заход с тыла» или «вопрос в лоб» - этот прием требует понимания того, из каких мотивов действует манипулятор. То есть, если вы разгадали умысел и позицию манипулятора, то, не колеблясь, открыто спрашиваете его об этом.

*Пример*: «Ну, выиграл ты главный приз - все равно этого никто не оценит!» - ехидничает собеседник. Вы, вместо того, чтобы возмущаться, спокойно и проникновенно: «Ты что, мне завидуешь?» После таких слов карты манипулятора будут попутаны.

Конечно, это не исчерпывающий ряд способов защиты от скрытого влияния, и каждый, исходя из своего опыта, может пополнить его своей батареей приемов.

**КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ МАНИПУЛЯЦИИ**

**1.Укрепляй свою самооценку.**

Уверенный в себе и довольный жизнью человек не будет вестись на глупую рекламу, безоглядно подчиняться глупым указаниям начальника или участвовать в бессмысленных политических акциях. Соответственно, рекламистам, начальникам и политикам нужна твоя низкая самооценка, неуверенность в себе и чтобы ты не знал точно, чего хочешь, или боялся этого достигать сам.

Чтобы самооценка была здоровой верь в свои силы, изучай собственные реальные достоинства и недостатки, стремись к реальным целям, принимай и запоминай комплименты и похвалы, фиксируй все свои достижения и спокойно отмечай ошибки, чтобы превратить их в полезный опыт.

**2. Понимай свои желания и доверяй им.**

Если будешь четко знать, чего и как именно тебе хочется, знать свои приоритеты, тебя будет сложно сбить манипуляциями с верного пути.

**3. Читай между строк.**

Скрытое эмоциональное послание, которое прячется при манипуляции за словами, очень сложно вычленить и понять сознательно. Поэтому жертве чаще всего кажется, что тяжелые чувства возникли сами по себе. Чтобы этого не случилось, внимательно исследуй свою реакцию на ту или иную подозрительную реплику и проанализируй (как мы делали с примерами выше), что именно тебя зацепило и заставило переживать вину, стыд, неловкость, злость или неуверенность.

**4. Меньше верь словам, а больше – чувствам.**

Иногда смысл слов прямо противоположен подтексту: если девушка пишет тебе смс «Не звони мне больше!!!», это значит, что она как раз хочет, чтобы ты позвонил, а она высказала все, что о тебе думает. Есть еще прием «многобукв» – излюбленный политиками, маркетологами, учеными и некоторыми начальниками. Многословная запутанная аргументация используется для того, чтобы запудрить тебе мозги и погрузить твое сознание в словесный туман – отчего ты будешь слабо понимать, что происходит, а значит, не сможешь адекватно реагировать на ситуацию. Лучшее средство от этого - прямое и четкое высказывание: «я совершенно запутался, скажите прямо, что вы от меня хотите?» Повторяй эту фразу, пока собеседник наконец-то не скажет прямо.

**5. Чувство юмора и безразличие к наезду на твою личность.**

Помимо прямых высказываний, ничто так не убивает манипуляцию, как шутка или игнор. Начать можешь так: «что-то мне в этом не нравится» или «нет, не буду этого делать». Дальше подключаешь дурачка (дурочку). «Не нравится – и все, что именно – не могу понять», «Не могу ничем помочь – у меня есть 10 причин, чтобы не делать этого. Первая – не хочу, остальные еще не придумал». При ужесточении наезда: «Да, я действительно сегодня туговато соображаю, говорят, магнитные бури» или просто «Прекрати на меня давить, я уже сказал «нет»».

**6. Манипуляцию можно и нужно игнорировать.**

Человек системы «манипулятор опытный» хорошо владеет приемами психологического давления, может просчитать твои реакции и подготовить множество контраргументов на все твои протесты. Если чувствуешь подвох, но не знаешь, как достойно ответить, убегай, позволь себе передышку, чтобы собраться с мыслями. Скажи: «я не могу, это сейчас решить, отвечу после обеда/завтра/в следующем столетии». Скажи: «ой, телефон!» или «ой, извините, живот» – и уйди в другую комнату, чтобы прийти в себя и подумать. Или просто скажи «нет», ничего не объясняя.

**Теория Зеленых Волос с целью защиты от манипулирования.** Механизм таков: когда тебе говорят «у тебя зеленые волосы!», ты пожимаешь плечами и продолжаешь заниматься своими делами, потому что абсолютно уверен, что волосы у тебя нормальные. А если тебе скажут: «ты плохо пишешь/рисуешь/поешь/фотографируешь» – вот тут ты разозлишься, обидишься, заведешься, бросишь все и начнешь спорить и доказывать свою правоту. Если бы ты точно так же был уверен в своих способностях, как и в цвете своих волос, ты бы пропустил эту очевидную глупость мимо ушей – тролль манипулирует тобой только в том случае, если ты по поводу своего недостатка переживаешь.

**ДЕКЛАРАЦИЯ ПРАВ ЛИЧНОСТИ**

Известный психолог Эверетт Шостром, изучающий манипуляции, разработал 10 прав человека, которые соответствуют ассертивному (уверенному, самоутверждающему) поведению, и перечислил манипулятивные предубеждения, которые мешают нам пользоваться этими правами

(подробнее можно почитать в книге Эверетта Шострома «Человек-манипулятор»).

1. Я ИМЕЮ ПРАВО ОЦЕНИВАТЬ СОБСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ, МЫСЛИ И ЭМОЦИИ И ОТВЕЧАТЬ ЗА ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ.

Манипулятивное предубеждение: Я не должен бесцеремонно и независимо от других оценивать себя и свое поведение, это должен делать кто-то более умудренный и авторитетный.

2. Я ИМЕЮ ПРАВО НЕ ИЗВИНЯТЬСЯ И НЕ ОБЪЯСНЯТЬ СВОЕ ПОВЕДЕНИЕ.

Манипулятивное предубеждение: Я отвечаю за свое поведение перед другими людьми, желательно, чтобы я отчитывался перед ними и извинялся за свои поступки.

3. Я ИМЕЮ ПРАВО САМОСТОЯТЕЛЬНО ОБДУМАТЬ, ОТВЕЧАЮ ЛИ Я ВООБЩЕ ИЛИ ДО КАКОЙ-ТО СТЕПЕНИ ЗА РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.

Манипулятивное предубеждение: У меня больше обязательств по отношению к некоторым учреждениям и людям, чем к себе. Желательно пожертвовать собственным достоинством и приспособиться.

4. Я ИМЕЮ ПРАВО ИЗМЕНИТЬ СВОЕ МНЕНИЕ.

Манипулятивное предубеждение: В случае если я уже высказал какую-то точку зрения, не надо ее никогда менять. Иначе придется извиняться, и это будет означать, что я некомпетентен и не способен принимать решение.

5. Я ИМЕЮ ПРАВО ОШИБАТЬСЯ И ОТВЕЧАТЬ ЗА СВОИ ОШИБКИ.

Манипулятивное предубеждение: Мне не положено ошибаться, а если я сделаю какую-то ошибку, я должен чувствовать себя виноватым. Желательно, чтобы меня и мои решения контролировали.

6. Я ИМЕЮ ПРАВО СКАЗАТЬ: «Я НЕ ЗНАЮ».

Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы я смог ответить на любой вопрос.

7. Я ИМЕЮ ПРАВО БЫТЬ НЕЗАВИСИМЫМ ОТ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ И ХОРОШЕГО ОТНОШЕНИЯ КО МНЕ.

Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы люди ко мне хорошо относились и любили, я в них нуждаюсь.

8. Я ИМЕЮ ПРАВО ПРИНИМАТЬ НЕЛОГИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ.

Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы я соблюдал логику, рациональность и обоснованность всего, что я совершаю. Разумно лишь то, что логично.

9. Я ИМЕЮ ПРАВО СКАЗАТЬ: «Я ТЕБЯ НЕ ПОНИМАЮ».

Манипулятивное предубеждение: Я должен быть внимателен и чувствителен по отношению к потребностям окружающих, должен читать их мысли. В случае если я этого делать не буду, я безжалостный невежда, и никто меня не будет любить.

10. Я ИМЕЮ ПРАВО СКАЗАТЬ: «МЕНЯ ЭТО НЕ ИНТЕРЕСУЕТ».

Манипулятивное предубеждение: Я должен стараться внимательно и эмоционально относиться ко всему, что случается в мире. Наверное, мне это не удастся, но я должен пытаться этого достичь изо всех сил. В противном случае я черствый, безразличный.

*Источники информации:*

<http://www.somus.ru/news/detail.php?ID=924>

<http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002007>

<http://psiholog.eto-ya.com/2009/04/10/kak-ne-poddavatsya-na-manipulyacii/>