Автор: admin
01.06.2011 11:42 - Обновлено 29.10.2014 16:15

Как не стать жертвой манипулятора?

Наверняка, нет человека, который хотя бы раз в жизни не подвергался манипулированию. От этого уйти не удаётся никому из нас, но чтобы не стать настоящей марионеткой в руках опытного манипулятора, чтобы не попасть в зависимость, стоит знать некоторые секреты, которыми пользуются те, кто желает дёргать за ниточки, управляя людьми.

Суть манипулятивной деятельности – подмена истинных целей, намерений ложными. Но тот, кто оказывается жертвой манипулятора, чаще всего думает, что видит подлинные события и испытывает настоящие чувства. Наипростейшая манипуляция – концерт под фонограмму. Мы из зала видим, как певец, держа в руках микрофон, открывает рот и, следуя логике, так как мы слышим пение, думаем, что поёт именно он и именно сейчас. Но это была фонограмма, налицо подмена деятельности. Находящимися в зале людьми умело сманипулировали – заставили поверить в то, что пение «живое». Мы аплодируем, восхищаемся концертом и певцом – то есть ведём себя именно так, как требуется манипулятору. В этом вся суть манипулирования – добиться выгодного для себя результата. И что самое главное для манипуляторов – сделать всё так, чтобы тот, кем манипулируют, подумал, что поступает самостоятельно, по собственной воле.

Мы рассказали о самом простом методе манипуляции, а теперь переходим к тем методам, которые используются против нас почти ежедневно – на работе, в магазине, в семье.

О манипуляциях на работе, на самом деле, можно говорить бесконечно. Если начальник умеет искусно дёргать за верёвочки, то он будет властвовать над подчинёнными. Как правило, используется лесть. Шефу надо, чтобы кто-то выполнил срочную работу, которая не будет оплачена как сверхурочная. Он подходит к своей жертве, заранее выбранной, и говорит: «На вас вся надежда! Так как Вы это сделаете, не сделает никто». Знакомые слова? Это манипуляция. Если просьба облекается в слова, напрямую касающиеся ваших чувств – это, несомненно, манипуляция. Начальник может сказать, что выполнение этой работы очень важно для фирмы, но «давить» на то, что кроме вас никто не справится – не честно.

Если вас кто-то просит о чём-либо и говорит: «ну ради меня!» – это манипуляция. Чаще всего так манипулируют мужьями жёны, детьми родители. Запомните: манипулятор

работает исключительно с чувствами. Если вы откажете манипулятору – он тут же обидится: «как, ты не хочешь мне помочь?». И нам уже и самим становится стыдно и не по себе: «ну что же я такой не хороший», и мы соглашаемся. Не пробуйте, женщины, манипулировать своими мужьями в постели. Психологи говорят, что использовать сексуальные отношения для достижения своих целей недопустимо!

Признак манипуляции – нам неприятно, ощущение дискомфорта. Нам навязывают сделать то, что нам не хочется, при этом мы подсознательно понимаем, что нас используют. Возможно, до того как нас начал использовать всё тот же начальник, либо подруга, мы получили небольшое поощрение, либо подарок. Ощущение неловкости сменяется чувством благодарности и уже мы не в силах отказать тому, кто отметил нас своим вниманием, иногда перед всем коллективом, поощрив ценным призом или путёвкой. И вот шеф, подарив на копейку, через время начинает нас эксплуатировать на рубль. А если ещё и отношения стали почти дружескими, то отказать нам становится просто невозможным.

А что с нами делают искусные манипуляторы из торговли! Если раньше в наших магазинах продавцы напоминали партизан на допросе, то теперь, стоит перешагнуть порог магазина, как со всех сторон к тебе спешат внимательные продавцы, которые наперебой начинают вас нахваливать. И предлагают вам то, без чего, по их словам, вы сейчас просто не сможете жить, ведь уже все, уважающие себя люди это купили. И что мы чаще всего делаем? Покупаем, так как нам неудобно уйти без покупки, ведь столько времени было уделено лично мне, и пусть я не купил то, что предлагали, но ничего не купить – это как-то неудобно.

У продавцов – и об этом стоит хорошо помнить – одна цель: объём продаж, от которых зависит их продвижение по службе и зарплата. Их совершенно не интересует ни ваш вкус, ни ваша фигура, которую они могут хвалить, предлагая одежду, убеждая вас, что вам очень идёт, ни ваш дефицит семейного бюджета, если вы в самом деле купите ту самую вещицу, которая, по их словам, на вас очень хорошо смотрится.

Настоящий, честный продавец ни в коем случае не должен задевать ваши чувства и ощущения. Какое право имеет продавец указывать вам, что вам следует примерить и что вам к лицу, если вы его не попросите об этом? Нужно чётко различать, где вами манипулируют, чтобы не плясать под чужую дудку и не делать опрометчивых покупок. Когда продавец говорит: «Можно вам предложить новую коллекцию, которую завезли в магазин только вчера?» это нормальная профессиональная фраза. Если же вы слышите: «Я вижу, вы знаете толк в элитных вещах. У нас есть новая коллекция,

которую мы предлагаем только особым покупателям. Я верю, что она вам понравится». Что это? Конечно, манипуляция чистейшей воды.

Итак, если вы боитесь обидеть человека – это признак того, что он вами пытался манипулировать. Вначале манипулятор старается заставить вас полюбить его, затем он, ради этой любви начинает от вас требовать то, что ему угодно. Жертвами манипуляторов чаще всего становятся люди, которые недостаточно уважают и ценят себя. Есть масса способов вежливого отказа. Вспомните профессора Преображенского из «Собачьего сердца», который отказал заведующей культотделом, пытающейся продать ему журналы в пользу детей Германии? Разве он был груб, когда отказался их покупать? Нет, он всего лишь ответил: «Нет, не возьму». – «Вы не сочувствуете детям Германии?» – «Сочувствую». – «Так почему же?» – «Не хочу». Вот замечательный пример, как можно пресечь манипуляцию. Каждый из нас может воспользоваться правом сказать «нет» или «не хочу», если чувствуем, что нами пытаются манипулировать.

Помните ещё одно – честность и серьёзность – главное противоядие манипуляций. Пресечь их можно, если вещи называть своими именами. Умелому манипулятору-начальнику можно сказать: «Я ценю ваше внимание, которое вы мне уделяете, и ваше мнение для меня очень важно. Но я не могу пожертвовать отношениями с семьёй, которая не сможет получить не только моего внимания на этих выходных, так как вы просите меня работать, но и средств, так как вы не намерены оплатить эту работу как сверхурочную».

Знайте, что не-манипулятор вас поймет и не станет обижаться, а тот, кто искал выгоду в отношениях с вами только для себя, он будет и обижаться, и всячески это показывать – нужны ли вам такие отношения? Что для вас важнее – личная свобода или лесть со стороны морально нечистоплотных людей? Выбирать вам.
Сделайте правильный выбор!

Автор - **Валерий Помещик**

Источник