**30 способов манипуляции людьми**

**Часть I (1-15)**

**Лирическое отступление**  
Во-первых, определимся сразу. Я изначально НЕ ставил задачу этой статьей научить кого-либо манипулировать людьми. Скорее я ставил перед собою цель научить своих читателей как распознать, когда тобой пытаются манипулировать и уберечься от этого. Однако, немного порассуждав на эту тему, я пришёл к простому выводу: чтобы как можно лучше распознавать манипуляции, нужно самому научиться (или хотя бы пробовать) манипулировать людьми!  
  
Тут как с ложью: «не умеющий врать не распознает ложь». А другими словами, учась сберегаться от манипуляций и в тоже время учась манипулировать, ты понимаешь психологию обоих сторон. То есть, ты понимаешь систему. А если ты понимаешь систему, то ты можешь обращать на пользу практически всё, что с этим связано.

Так, что несмотря на то, что цель вроде как благородная: «немного изучить манипуляцию, чтобы уберечься», есть и подтекст, прямо намекающий на то, что манипуляция сама по себе не есть плохо. И вообще говоря, ей даже нужно учиться. Иначе в нашем мире попросту не выжить.  
  
Особенно, если речь идёт о бизнесе. В бизнесе всё намного проще с моралью — её границы значительно шире, чем в нашей повседневной жизни, и техника манипулирования используется практически везде.  
  
Думаю, с этим разобрались, и предлагаю двинуться в сторону самой что ни на есть конкретики.  
  
**Манипуляция** — способ воздействия на личность или группу личностей. По сути результатом манипуляции являются изменение поведения, мнения, отношения или выполнение определенных (желаемых) действий объектом манипуляции (то есть, тем, на кого мы воздействуем).  
  
Вся остальная лабуда и теория в словарях и умных-преумных книжках https://freehacks.ru/images/smilies/smile.pngРазберемся лучше со способами.  
  
  
**1. Явная ложь.**  
Ну это самое очевидное. Как заставить человека поверить во что угодно? Обмануть его. «Мам, у меня хулиганы отобрали 200 рублей, которые ты мне на проезд дала». Маме никуда не деться — ребенку надо ехать, и, как результат, у маленького манипулятора есть 200 рублей на пиво сладости и сигареты конфеты. В общем-то это типичный житейский пример.  
  
Ещё за примерами далеко ходить и не будем. Включим телевизор (об этом манипуляторе вообще бы отдельную статью написать надо). Выборы президента или мэра всегда кончаются одним и тем же: «он нам врал». Ну да врал. Точнее манипулировал вами, а вы повелись. Кто теперь виноват? Сами виноваты, поскольку «повелись».  
  
Опасен это способ манипуляции катастрофическими последствиями для манипулятора, если вскроется ложь. В первом примере ребенку может грозить красной жопой и отсутствием конфет, а то и (О, ужас!) к компьютеру доступ ограничат. Во втором случае вариантов масса, но тех политиков, которых прямо поймали на лжи различными способами, что называется, «сливают». Не будем вдаваться в эти в принципе лишние в рамках нашей темы подробности.  
  
  
**2. Забота.**  
Да-да-да. Я помыл вместо жены посуду и даже постель заправил. Потом поцеловал её, сказал что люблю. пару раз пронес на руках по квартире и говорю: «Зай, я схожу седня с пацанами, пивка в сауне попью?».  
  
Второй пример. Опять же по ящику: «Пенсии увеличат на 500 рублей». Народ: «Ура, какое у нас хорошее государство». А по другому каналу: «Мы поднимаем транспортный налог...». Народ: «Козлы, козлы. Ладно, хоть пенсии подняли». Я, тут, конечно, чересчур конкретизировал, но так даже лучше, так как ближе к реальности.  
  
Внимание! Если о вас начинают заботиться, держите ухо востро! Реально, в большинстве случаев вами пытаются манипулировать. И если легко распознать манипуляцию людей, которые никогда о вас не заботились, а тут вдруг начали, то намного труднее распознать, когда это делает близкий или даже любящий вас человек.  
  
Можно ещё повспоминать известные рекламные слоганы: «Мы заботимся о вас». И между строк накорябано: «вы, главное, покупайте, покупайте».  
  
Весомый плюс этого способа в том, что, даже поняв, что вы им манипулировали, человек, всё равно в большинстве случаев настроен положительно, так как он уже смягчен той заботой, которую вы проявили до этого. Но исключения и здесь есть, так что не стоит явно уповать на милость в случае ошибки.  
  
  
**3. Повторение.**  
Очень распостранённый вид манипуляции. Есть даже какая-то поговорка, что-то там: назови много раз кого-то свиньей, и он захрюкает. Не помню дословно.  
  
Про телевизор рассказать?  
  
Ну ладно. Для верности и его затронем.  
  
Включаем телек, а там реклама. Что-нибудь, например: «Купишь водку в „колорадо“ — сразу вырастешь богатым». И так изо дня в день. А потом будешь в магазине пузырь выбирать — и в голове само всплывет, как будто, так всю жизнь было, что надо именно это водку пить — можно и надраться и богатым стать. Смешно, но факт.  
  
А ещё повторение — это замечательный способ внедрения в массы стереотипов: «какие же американцы тупыыыыыыые» ©. Ага. Конечно. Страна, которая весь мир на бабки крутит уже 4-ый век — точно страна идиотов. Можно и нам значит не напрягшаться. Мозги — то есть, друзья?  
  
Жёсткий немного пример, но ведь массу таких можно привести, да и ещё пожёстче есть.  
  
Вот ещё один для верности: «Учись в школе, чтобы в университет поступить. Потом в университет, чтобы на работу устроиться. И будешь всю жизнь счастливо работать». В среднестатистической семье так воспитывать с дества ребенка — это норма. И, в общем-то, из-за этой нормы семьи и называются среднестатическими. Потом ребенок шагнуть в сторону с этой дорожки боится. Вернее, даже не так. Он других дорожек потом и не видит, а если и видит, то не признает почти.  
  
Кстати, этот способ частенько называют зомбированием.  
  
  
**4. Раздражение, псих, гнев.**  
Это уже немного посложней. Сама суть — вывести человека из себя с какой-либо определенной целью.  
  
Ну, очевидно, что раздраженный человек намного хуже контролирует эмоции и поступки и всегда возрастает вероятность того, что он где-либо ошибется. Например, в споре.  
  
В бизнесе такие ошибки часто называют «принятие решения под воздействием эмоций». Да и в жизни в общем-то тоже.  
  
Вывели из себя, психанул, да и не стал заключать контракт с этим поставщиком. А в результате, его перехватили твои конкуренты.  
  
Ну правда, очень много примеров.  
  
Ещё один очень важный момент — человек, которого успокаивают после раздражения, легче поддаётся внушению именно в этот момент.  
  
В таком случае схема такова: объект каким-либо способом выводится из себя. Например, каким-нибудь абсурдным предложением. Дойдя до определённой точки раздражения нужно ВОВРЕМЯ остановиться (вот оно, искусство манипуляции!) и начать успокаивать человека. А попутно успокаивая его, можно потихоньку начинать предлагать тот вариант, который мы ставили целью пропихнуть изначально. И естественно, что на фоне первого абсурдного варианта, он смотрится намного привлекательней, чем если бы мы его просто так предложили.  
  
Схема классическая. Как вариант можно использовать двоих человек: одного на абсурдный вариант — другого на успокоение и предложение целевого варианта. Причём второй человек должен обладать бОльшим авторитетом, чем первый.  
  
Очевидный минус такого способа манипуляции в сложности реализации, но несомненный плюс в мощности эффекта за весьма короткий промежуток воздействия.  
  
  
**5. Соблазнение, искушение.**  
Кто не поддавался на соблазн? Да все поддавались. Кто не говорил фразы: «не искушай меня»...?  
  
СТОП!  
  
Попались! Вами манипулируют https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
Житейский примерчик? Запросто.  
  
Сидишь вечером, заканчиваешь все дела по дому, дописываешь и додумываешь планы на завтрашний день. Собираешься ложиться спать, но тут тебе звонок: «Здорово дружище, пойдём коньяку попьём в сауне». Твоя реакция: «Да не. Завтра куча дел — надо выспаться.». А в ответ: «Да я сегодня угощаю, плюс ещё и девок пригласил». Ну и кто там отказываться дальше собирается? Попались на ровном месте. Быстренько оделись и через 15 минут в уже в сауне с корешом и девками. Стоит ли говорить о последствиях? Невыспался, с похмел, да и дела не сделал.  
  
Вспомните тут же ещё и схему компроментирования тех же политиков. Какая-либо Моника Левински соблазняет своего Билла Клинтона, и он в ловушке! А она: «Я всегда с собой беру — видеокамеру!» ©  
  
Ну и весим любимое: «ТОЛЬКО СЕГОДНЯ! ТОЛЬКО СЕЙЧАС! НА ВСЁ СКИДКИ 50%!»  
  
Стоит ли продолжать?  
  
Суть способа в том, чтобы поймать человека на ключок. Только поймал — всё. Он, как правило, никуда уже не денется. Ну а дальше — веревки вить, на камеру снимать, продукты впаривать.  
  
  
**6. Подкуп.**  
Это уже из способов прямого воздействия.  
  
Я думаю, что в наше время все знакомы со словом «коррупция», поэтому подробно останавливаться не будем.  
  
Из плюсов: эффективность. — Подкупленные люди могут совершать неожиданные или почти невозможные поступки (предательство, подстава и т.д. )  
  
Из минусов: дорого и противозаконно.  
  
  
**7. Шантаж.**  
Ещё один метод манипуляции чаще всего используемый при прямом воздействии, причём (не стоит бояться слова) необязательно противозаконный.  
  
Примитивно-дебильный пример. Девушка говорит парню: «пока не сходишь мне в магазин за золотым кольцом, не отдамся в твои хорошие». «золотым кольцом» — легко заменяется на всё, что девушке угодно, в зависимости от каждого конкретного случая.  
  
Ещё один пример шантажа, но уже противозаконный: Администрация города говорит бизнесмену: «не будешь продавать магазин по своей воле — напустим на тебя кучу проверок из различных инстанций, а уж они найдут, к чему прикопаться».  
  
Даже блин детей шантажируем: «Пока суп не съешь — шоколадку не дам».  
  
Весьма эффективно, когда не противозаконно, однако, практически сразу палишься перед тем, кем пытаешься манипулировать.  
  
  
**8. Угрозы.**  
Очень прямой метод воздействия. «Не дашь — получишь в лоб». Галимый примитив. Нормальные отношения с манипулируемым после этого практически невозможны.  
  
Можно ещё самому по башке получить.  
  
А из плюсов нереальная эффективность.  
  
  
**9. Устрашение.**  
Более хитрая разновидность манипуляции по сравнения с предыдущим способом. Суть в том, чтобы незаметно воздействовать на страхи человека или вызывать их.  
  
От угроз отличается тем, что нету прямых требований. Результат воздействия — страх. Страх, как и раздражение, способствует потере контроля над эмоциями.  
  
В бизнесе. Например, можно внушить человеку, что он потеряет бабло, поэтому пусть лучше он бабло это куда-нибудь вложит (например, в бизнес твоего друга).  
  
Естественно в данном случае воздействие идёт на «небезопасность», а не на крутость бизнеса друга.  
  
  
**10. Стыд и чувство вины.**  
Это один из популярнейших способов манипуляции при воспитании детей: например, ребенка ставят в угол при всем классе — отсюда больше шансов, что он не повторит поступок, которым вызвал такое решение (стыдно, мол стоять так перед всеми).  
  
Вообще это, как бы сказать, манипуляция со частицей «НЕ». Что стыд, что вина говорят о том, что НЕ нужно делать.  
  
Человек, которому стыдно или который виноват слабее, а следовательно больше поддаётся манипулированию.  
  
Кроме того, один из способов воздействия — когда человека намеренно делают виноватым. Причём зачастую в том, к чему он не имеет отношения. Чем сильнее он чувствует вину, тем легче из него потом вить веревки.  
  
  
**11. Сарказм.**  
Сарказм задевает. Это в принципе его основное назначение — «задевать». Несколько раз «задел» и вывел человека из себя.  
  
Заметить сарказм легко. Намного сложнее понять его цели.  
  
Лидеры, например, очень часто за счёт сарказма поднимают свою самооценку за счёт окружающих, особенно, если те не могут ответить достойно. В итоге, окружающие, как ни странно, верят лидерам (человек, который много раз тебя убедил в мелочах, даже косвенно, почему-то вызывает доверие. А должен ли?).  
  
Очень часто сарказм используется на то, чтобы человек поменял свое решение. Можно сказать: «Есть риск убить этого пациента», а можно: «Есть риск того, что если что-то пойдёт не так, то ваш препарат сожрёт пациента изнутри, съедая все его органы».  
  
Это пример грубого сарказма. Как вариант, можно сказать и по-другому: «Ха. Вот же прикольная у тебя будет потом репутация: врач, убивший пациента аспирином».  
  
Добавлю ещё, что сарказм — это, своего рода, искусство, которое нужно оттачивать на практике. Начинать лучше с легкой никому не обидной иронии. Дальше — больше.  
  
Ещё один житейский пример. Бросил ты пить допустим. Пришёл на какое-нибудь застолье, а кто-нибудь тебе: «Ты че такой трезвый, как дурак?» или «Давай бухнем, че ты как баба?». Многие с легкостью поддаются на такие манипуляции. (слабаки, на самом деле)  
  
Минус этого способа в том, что ему в принципе довольно сложно научится.  
  
Плюс — в мощном эффекте. Порой людям просто нечего ответить и им приходится делать так, как ты их направил.  
  
Ещё раз повторюсь. Чтобы научиться, нужно тренироваться и пробовать.  
  
  
**12. Лесть.**  
Ещё один весьма известный способ воздействия. Этакий гибрид заботы и соблазна.  
  
Используется повсеместно, как прямое воздействие на ЭГО человека. Для манипуляции людьми с завышенной самооценкой подходит идеально.  
  
Минус в том, что легко распознается.  
  
  
**13. Гордость.**  
Как и в предыдущем способе, здесь также происходит воздействие на эго, однако, немного по другой схеме.  
  
Первый вариант. Самое примитивное: «Неужели тебе твоя гордость позволит сделать это?». Что сделать, поставьте сами.  
  
Второй вариант. Из телека, например. «Чтобы какое-нибудь НАТО пыталось запретить нам воевать с Грузией? Где же гордость русского народа? Ведь мы правы» И народ: «Аааааааа». «А вдруг там и наши накосячили?». "Да ну ты что? Чтобы МЫ НАКОСЯЧИЛИ? Гордый и честный(!?) русский народ... " и т.д. (p.s. в примере не намекаю на то, что так было, даже не считаю. но теоретически и такой вариант возможен. а мы бы заметили?).  
  
Третий вариант. Заставить человека (подчиненного, например) загордиться собой. Нелепо звучит, но так оно по сути и есть. Например, заставить своего подчиненного поверить в то, что он добился большой прибыли. Желательно, чтобы он ещё и рассказал об этом всем. А потом тупо украсть бабло, подставив его, сделав виноватым.  
  
Кто бы тебя заподозрил, если он уже всем все разболтал. Сыграл на его гордости.  
  
Пример не из рамок морали, но вполне реален, так что не станьте «случайно» таким подчиненным.  
  
  
**14. Жалость.**   
Пожалел собачку и сделал её своим верным псом. Неудачники обожают, когда их жалеют. Прямо оргазмируют.  
  
Пожалев неудачника, можно из него веревки вить.  
  
Реально, нужно быть внимательным, когда вас пытаются жалеть. Я не призываю относиться ко всем с подозрением, но тем не менее.  
  
Погнали пару примерчиков.  
  
Жалеем сотрудника из предыдущего пункта о гордости: «что ты натворил? Ну ничего страшного, с кем не бывает, бедняга», где мы ещё больше входим в доверие, а потом через некоторое время разводим по старой схеме.  
  
Ещё один короткий пример: Девушка жалеет мужика.  
  
Стоит ли его продолжать.  
  
Главное, что нужно запомнить ЖАЛЕЮТ ЖАЛКИХ, и попросту не допускать, чтобы вас жалели. Это путь мужчины, ничего не поделаешь. Девушкам допускать можно, но только так, чтобы они это контролировали.  
  
P.S. Когда девушки просят, чтобы их пожалели — необязательно они вами манипулируют. Им реально может не хватать вашего внимания. Но за реальные косяки жалеть не стоит. Вот тут уже манипуляция.  
  
  
**15. Любовь.**  
Вернемся к разговору о женщинах в конце первой части нашей беседы.  
  
Основных схемы три (для двух человек):   
  
а) один любит, один не любит. б) оба любят.  
  
в) оба не любят.  
  
Первая просто мегапопулярна и эффективна. Манипуляторы, как правило те, которых любят. Причём манипулирование тем, кто их любит становится буквально наркотиком. А тот, кто любит, понимает, что им манипулируют, но сделать ничего не может.  
  
Вторая банальна.«Ты меня любишь? Тогда...». Сверхъественнного ничего нету.  
  
Третья по замыслу манипулятора должна свестись в первой. То есть задача номер 1 — влюбить в себя человека, а потом действовать по первой схеме. «Девушки из клубов ищут глупеньких богатеньких мальчиков» — думаю, вы понимаете о чем я.  
  
Как вариант, можно «пролететь» с третьей схемой и влюбиться самому. А можно и «попасть» так, что оба влюбитесь. Тут уж не угадаешь, кому выгодно, хотя по идее обоим.  
  
  
**P.S. — 1. Посткриптум для первой части.**  
Ествественно, что вы должны понимать, что практически ни один из способой не используется в чистом виде. То есть, как правило, используется комбинация из нескольких способов сразу. Может быть и ложь, чтобы играть на гордости и льстить, и тут же любовь по первой схеме.  
  
Какие способы выбрать, определяете вы сами. Чем сложнее стратегия, тем сложнее её разгадать. Аналогично, если вами пытаются манипулировать, сложнее разгадать, когда человек использует много способов сразу.

**Часть II (16-30)**

**16. Заговаривание зубов.**  
Этот способ может применяться:  
  
а) Чтобы отвлечь человека от чего-либо. б) Чтобы «загипнотизировать».  
  
в) Придумайте самиhttps://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
Очень житейский пример для 1 случая: Вы заняли у человека денег, а потом вам нужно с ним о чём-то поговорить. У вас на руках нет указанной суммы и вы НЕ хотите, чтобы он сейчас вспомнил о долге. Это как раз способ для вас. Вы отвлекаете его своей болтовней. Более того вам придётся своей болтовней заполнять все пробелы в разговоре. То есть человек, с которым вы ведёте беседу должен тупо НЕ успевать думать. Кроме того, надо успеть быстро уйти, закончив разговор.  
  
Для 2 случая, пожалуй, приведу пару примеров:  
  
1) Загипнотизировать — в данном случае — заставить человека по что-то поверить. Например, в том, что товар, который вы продаете, ему нужен. Вспоминайте тех самых персон, которые ходят по квартирам и продают всё в подряд, начиная от пылесосов и кончая косметикой. Они чаще всего молчат, когда вам нужно только кивнуть, а во всех остальных случаях рот не закрывается. Конечно же, они используют не один способ манипуляции, а несколько, но этот способ используется весьма явно, так что его вполне можно увидеть со стороны.  
  
2) Заставить человека поверить в то, что вы знаете о чём говорите. Вы студент и сдаёте экзамен. Если вы о чём-то рассказываете весьма уверенно и быстро, то оппонент, в нашем случае преподаватель (особенно если он устал), частенько теряет нить разговора и продолжают кивать по инерции.  
  
Всем, кто сейчас обирается возразить о том, что с преподавателями далеко не всегда прокатывает, привет https://freehacks.ru/images/smilies/smile.pngВ жизни все не всегда прокатывает и всё зависит от вашего умения и, конечно же, без удачи тут тоже не обойтись.  
  
Минусы способа очевидны: нужно много говорить, да ещё и осознавать самому, что говоришь, ну и каждая оговорка может стоить всех трудов. То есть малейшая ошибка может привести к краху.  
  
  
**17. Молчание.**  
Молчание — просто офигенный способ манипуляции человека на переговорах. Так уж устроен диалог: чем больше молчит один человек, тем больше второй понимает, что от него чего-то хотят.  
  
Реально, молчание — один из моих любимейших способов, которым и сам частенько пользуюсь. Это одновременно и простой, даже, наверное, самый просто, и очень эффективный вариант.  
  
Могу кстати научить любого, как им пользоваться https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
Закрываешь рот и молчишь.  
  
Попробуйте, тут правда нету ничего сложного.  
  
...  
  
Если у кого-то, получилось (я надеюсь, что получилось у всех), поздравляю! Вы теперь владеете этим способом.  
  
Осталось только суметь его грамотно применить на практике. Тупо всегда молчать — всё-таки не выход, однако, бывают ситуации, когда и такой вариант прокатывает.  
  
Математическое обоснование. У вас ведь есть всего 2 состояния. Молчать и НЕ молчать. 1 и 0, если кому будет угодно, для полного понимания. Следовательно, вся эта канитель подчиняется законам математической логики и булевой алгебры.  
  
Для тех, кто с матлогикой не очень знаком, можете не париться и пропускать «все эти непонятные значки», которые написаны ниже и читать дальше.  
  
Модель диалога на основе (молчать — не молчать)  
  
Вы v(строгое или) Оппонент  
  
---------------------  
  
1 v 1 = 0 Нет контакта.  
  
1 v 0 = 1 Есть контакт.  
  
0 v 1 = 1 Есть контакт.  
  
0 v 0 = 0 Нет контакта.  
  
Если вы заметили, то существует 1 варианта, когда беседы нету — последний, когда молчите и вы, и ваш оппонент, а также первый, когда вы оба говорите — это ли беседа?  
  
Но на практике беседа-то есть. И вы это понимаете, и ваш оппонент. То есть вы оба стремитесь к положению 1, иначе нафиг вы собрались вообще.  
  
Вывод простой: вам нужно, чтобы ваш оппонент говорил — стремитесь к положению 3.  
  
Конфликт возникает в том случае, когда молчите вы оба. В этом случае возможны два варианта: беседа заканчивается, или кто-то начинает говорить первым. Кто кого перемолчит, одним словом.  
  
Первый вариант не обязательно критичен, если вы сможете повторить переговоры позднее. А вот второй — идеален.  
  
А если всю теорию послать в одно место, то попробуйте способ на практике. Особенно, когда задают глупые вопросы. Так мило наблюдать, когда человек задал вопрос, а потом сам же на него и ответил, или понял, что чушь спросил. Остается загадочно улыбаться.  
  
Есть ещё вариант молчания, когда произошла ссора. Нарочито всегда больше молчит тот, кто обиделся, например. Второй человек это видит и понимает, что от него просят извинений. Опять игра, кто кого перемолчит. Результаты в целом те же, то и в предыдущем примере.  
  
  
**18. Презрение.**  
Честно говоря, не могу многое сказать об этом способе, поскольку практически никогда им не пользовался. Способ по сути пассивный и может проявляться в жестах, мимике и характере общения.  
  
Кстати, кто там собирался сказать, что способ с точки зрения морали непримемлем, то скажу, что манипулирование вообще неприемлемо с точки зрения морали.  
  
Вроде как.  
  
Так что закрывайте статью и забудьте о чём я тут писал https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
В конце концов речь не о морали, а о раскрытии того, что в заголовке написано. А в заголовке про мораль ни слова.  
  
Ну это я так. Для профилактики и для большего наполнения текстом этого пункта.  
  
  
**19. Недовольство.**  
Пользуются все, причём в основном неосознанно. Этот способ вложен в нас с детства (как и многие другие) и суть его в том, чтобы состроить вовремя недовольную рожу или характерно цокнуть языком. Можно ещё скептически сказать «мда», и с выражением задумчивой неудовлетворенности отвернуться к стенке и уснуть.  
  
И попробуйте мне сказать, что способ — фигня https://freehacks.ru/images/smilies/smile.pngЯ сразу же сострою недовольную харю. Не берет?  
  
А теперь представьте, что я ваш босс или отец, например. или даже мама. И я нахмурился и выражаю недовольство.  
  
Понимаете о чём я?  
  
Очевидные минусы — негатив. Недовольных не любят. Однако, после устранения причин недовольства (да-да, это и было нашей целью), негатив чаще всего уходит. Ибо гармониянах... https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
  
**20. Неуверенность.**  
Одна из известнейших тактик ведения спора: нащупать область, в которой противник не очень хорошо разбирается. И атаковать его позициями: «Я в ней разбираюсь, — я уверен». «Ты не разбираешься — как ты можешь быть уверен?» или практически неопровержимое: «Ты не пробовал никогда, как ты можешь быть уверен».  
  
Не зря говорят, посеять в оппоненте неуверенность — залог победы в споре.  
  
Аналогично и в жизни. Можно вполне играть на неуверенности других.  
  
Примерчик сразу же. Вы предлагаете свою стратегию развития фирмы, а ваш партнёр другую. Чтобы была принята ваша стратегия, вам нужно заставить своего партнёра усомниться в своей правоте.  
  
Еще один пример — манипулирование «начинающими бизнесменами» их родителями (пап, ни на что не намекаю). Нет ничего проще, чем переубедить начинающего идти на работу, вместо того, чтобы открывать бизнес, если он не уверен в себе.  
  
Неуверенность — ваша слабость. Хотите пример уверенного в себе человека — посмотрите «Доктора Хауса». Плюсы там. Главные минусы я озвучил.  
  
  
**21. Ссора.**  
Способ агрессивной манипуляции. Чаще всего используется в быту. Отношения муж-жена, парень-девушка, родитель-ребенок — лидируют на рынке манипуляций ссорами.  
  
Настолько банально всё, что даже разжёвывать неинтересно. Посмотрите, какую-нибудь мелодраму о семейной жизни — там всё это со стороны есть. В «доме-2» это, наверное, тоже есть, но я бы этот бред всё равно не советовал... А то потом будут говорить про меня всякое... https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
  
**22. Обида.**  
Затрагивал сегодня уже тему про обиду, когда говорил о Молчании. Разница в том, что молчание — пример пассивной манипуляции. А обида — это пример агрессивной манипуляции. Обижаться можно по-разному и этот способ именно о том, как обижаться, а не как молчать во время обиды.  
  
Можно, например, ничего не делать вообще для человека, не здороваться, не видеться и т.д. Можно ещё плакать от обиды на глаза у обидчика (женский вариант, ну или гейский накрайняк).  
  
После таких демонстраций обиды, если человек не послал вас или не может послать в силу того, что он, например, ваш родственник, то ему вряд ли лишний раз захочется вас обидеть, на чём вы и будете играть.  
  
Из минусов: способ женский.  
  
Из плюсов: способ женский! Круг подозреваемых заметно сужается https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
  
**23. Слезы.**  
Ещё один женский способ. Характеризуется примерно так: «мляяяяяяяяяяя.........».  
  
  
**24. Внимание.**  
Что мы всё грустном, давайте о добром.  
  
Внимание — наш ответ Чемберлену. Точнее девушкам.  
  
Как известно, им нужно много внимания. Дурацкий стереотип, но почти всегда работает, потому что стереотип женский. То есть сами девушки в это верят. Схема дурацкая — уделяем внимание, получаем желаемый результат. Например, она устанет от вашего внимания и отправит с друзьями в сауну (Бинго!).  
  
Не уделяем внимания — получаем другой результат и другое отношение. Можно использовать как провокацию для ссоры, например, в которой её же и сделать потом виноватой и отдохнуть, некоторое время наслаждаясь тишиной https://freehacks.ru/images/smilies/smile.pngГнусно, но это называется семейная жизнь.  
  
В бизнесе все очень похоже. Оказываешь партнёрам или клиентам дополнительное внимание — им приятно и с баблом будет легче расстаться. Наоборот не уделяешь должного внимания — можешь спровоцировать на улучшение качества их услуг (сейчас чисто про партнёров) или на новое, более интересное, коммерческое предложение. И все этого для того, чтобы вновь завладеть твоим вниманием.  
  
А может и пошлют тебя куда подальше. Отсюда и главный минус способа — «тонкая» игра. Сложно просчитать и легко ошибиться, поэтому рекомендуется как можно больше знать о том, кем собираешься манипулировать.  
  
  
**25. Доверие.**  
Опять всё очень банально и просто.  
  
Сложность — втереться в доверие и не потерять его, если это не входит в твои планы. Ну и ограниченность в решениях, когда не хочешь потерять доверие.  
  
  
**26. Срочность.**  
Этот способ уже поинтереснее. Основан он на том, чтобы заставить собеседника быстрее принимать решения. Торопить его, одним словом.  
  
Есть несколько вариантов реализации. Наиболее популярные:  
  
1) Ограничить в сроках заранее.  
  
2) Не дать времени подумать.  
  
Прошу не путать второй вариант с «заговариванием зубов», когда ты не даешь человеку думать во время разговора о другом. Это скорее вариант, когда ты, например, неожиданно (лучше всего) просишь человека о чем-либо, причём говоришь что-нибудь типа, «Срочно. У меня 2 минуты», то есть очень и очень торопишь.  
  
Уверен, бывало у каждого.  
  
Кстати, отчасти и «срочность» использовали мошенники, когда разыгрывали схему «ребенок в милиции» и звонили родителям на сотовый, и просили перевести деньги, чтобы ребенка отпустили. Пожимали типа: «ну что, подписывать протокол? Или вы отказываетесь». Для родителей счёт шел на секунды, что естественно частенько положительно сказывалось на успехе мошенников. Вполне живой пример. (кто не в курсе, это была подстава, ребенок на самом деле в это время находился в школе или где-нибудь в клубе, например)  
  
  
**27. Кусочность.**  
Под кусочностью я понимаю, когда не говоришь человеку всей правду, а говоришь только кусками. То есть тот достаточный минимум, который необходим, чтобы он принял нужное тебе решение. причём ты заранее знаешь, что если скажешь ему больше, то решение может поменяться.  
  
Это, так называемая, завуалированная ложь. Но всё-таки не ложь. Маленькие дети просят деньги у мамы, не говоря о том, что уже попросили их у папы. Потом получают от каждого. А потом от обоих сразу, когда вскрывается https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
Главный минус в том, что такая штука очень часто вскрывается, что потом может быть чревато. Идеальный вариант — когда вскрывается настолько поздно, что проблема уже перестала быть актуальной.  
  
Допустим, ребенок просил у мамы с папой денег в 10 лет. А в 18 он в этом признался, или родители сами как-то узнали. Думаете будут его наказывать за то, что 8 лет назад было. Посмеются и скажут: «вот засранец хитрый» https://freehacks.ru/images/smilies/smile.png  
  
  
**28. Разбавление фактов мнениями.**  
Страшная штука. Когда кто-то выдает своё мнение за факт, то он фактически может создать целую логическую цепочку, которая с виду будет правдивой, но на самом деле будет ошибочной. Страшнее, когда его мнению начинают верить другие.  
  
Это, кстати, живой пример создания какой-нибудь партии РФ.  
  
Да вообще примеры повсюду.   
  
  
**29. Авторитетность.**  
Если вы признаете чей-то авторитет, то это ваша слабость. На этом легко сыграть.  
  
По сути авторитет — это тот, чьи мнения вами вообще не оспариваются.«Как сказал твой отец...» или «Как мне рассказал твои учитель...». Ты сам себе создал ловушку, которой многие потом успешно пользуются. В любой конкретной ситуации, твой отец мог ничего и не говорить, а оппонент всего лишь придумал это. И ты попался на этом, признав авторитетность.  
  
Скажете не бывает? Да поэкспериментируйте.  
  
Ложные авторитеты:  
  
«Как было написано в одном авторитетном журнале».  
  
"Как написано в «Википедии» (за это вообще убил бы. давно ли свободная энциклопедия стала авторитетным источником).  
  
«Как сказал один бизнесмен, политик, босс».  
  
«Как написали в газете».  
  
Способ очень эффективный. Действует практически безотказно. Естественно, что нужно заранее знать, на чём играть, либо перехватывать и использовать тот же источник, на который ссылается ваш оппонент.  
  
Еще один известнейший ложно-авторитетный источник: «Ученые доказали...». Какие ученые? Где? Как?  
  
  
**30. Стереотипы.**  
Ещё один способ из моих любимых. только я его использую чаще не для манипуляции (ну не люблю я стереотипы), а именно тогда, когда мной пытаются манипулировать.  
  
Сама манипуляция состоит в том, что при убеждении человека используются «стереотипы», то есть общепринятые мнения. Большинство людей живут, используя стереотипы.  
  
То есть главный плюс в том, что в них верят. Причём бездоказательно. («да все так считают»)  
  
Бездоказательность и становится главным минусом. Используя стереотип, неважно соответствует он действительности или это просто раздутый миф, твой оппонент всегда сможет тебя подловить на том, что это стереотип, и ты ничего не сможешь доказать. Пути выхода из ситуации, конечно есть, но основная линия атаки уже «пролетела» сизокрылым голубем, насрав вам же и на голову.  
  
Но, повторюсь, для большинства, даже для значительного большинства стереотипы неопровержимы. А доверяя какому-либо стереотипу, человек сам себя загоняет в рамки. Как победить такого человека? очень просто — выйти за рамки.  
  
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
  
На этом, пожалуй, закончу с 30 способами. В реальности способов ещё больше, но я решил ограничиться самыми распространёнными. Скорее всего, даже не скорее всего, а точно — будет ещё третья статья в этом же цикле, где я резюмирую все эти способы, а также раскрою общую тенденцию, как распознать, когда вами пытаются манипулировать и избежать этого.  
  
Буду рад любым вашим дополнениям.  
  
Делитесь вашими жизненными примерами в комментариях,. Вполне возможно, что вы поможете избежать кому-нибудь, кто прочтёт ваш коммент, избежать неприятной ситауции в своей жизни.  
  
Благодарю за внимание.  
  
P.S. Сегодня никаких видео. Осмысливайте пост