

# Психология манипулирования ИЗ МАРИОНЕТКИ В КУКЛОВОДЫ

Вооружившись «Психологией манипулирования...», приготовьтесь ставить галочку  «достигнуто» напротив любой поставленной цели. Книга не гарантирует вам место в списке самых влиятельных людей мира, но вы точно не станете жертвой мошенников или пешкой в чужой игре. Наоборот, руководители и подчиненные, клиенты и партнеры, родители и дети и, конечно же, противоположный пол — все будут играть по вашим правилам!



[www.bmm.ru](http://www.bmm.ru)

ISBN 978-5-9910-2248-4



9 785991 022484

[www.trade.bookclub.ua](http://www.trade.bookclub.ua)

ISBN 978-966-14-4314-2



9 789661 443142

## ИЗ МАРИОНЕТКИ В КУКЛОВОДЫ

## ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ



# В. Б. Шапарь

Автор **15 книг** общим тиражом более **600 тысяч** экземпляров  
Психолог, которому доверяют

# Психология манипулирования



## ИЗ МАРИОНЕТКИ В КУКЛОВОДЫ



КЛУБ  
СЕМЕЙНОГО  
ДОСУГА

Научитесь говорить «НЕТ» и получать «ДА» в ответ



16+

О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию



Взять под контроль свои и чужие эмоции

Перейти из разряда безотказных в разряд тех,  
кому невозможно отказать

Научиться строить доверительные отношения  
с кем угодно

Стать проницательнее и коммуникабельнее

В. Б. Шапарь

# Психология манипулирования



ИЗ МАРИОНЕТКИ  
В КУКЛОВОДЫ

ХАРЬКОВ  КЛУБ  
БЕЛГОРОД  СЕМЕЙНОГО  
2013  ДОСУГА

УДК 159.9  
ББК 88.5  
Ш23

Никакая часть данного издания не может быть  
скопирована или воспроизведена в любой форме  
без письменного разрешения издательства

Дизайнер обложки *Евгений Ухов*

ISBN 978-966-14-4314-2 (Украина)  
ISBN 978-5-9910-2248-4 (Россия)

- © Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», издание на русском языке, 2013
- © Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», художественное оформление, 2013
- © ООО «Книжный клуб "Клуб семейного досуга"», г. Белгород, 2013

## Введение

Каждому ослу известно, что смысл жизни следует искать в морковке, висящей перед носом, а не в трудах Аристотеля.

*А. Македонский*

Многие из нас часто сталкиваются с ситуациями, в которых требуется воздействовать на другого человека. Руководители разного ранга, продавцы, менеджеры, воспитатели, врачи, родители считают, что воздействие на других является их прямой обязанностью. Однако не все умеют это делать. Многие пытаются воспользоваться самыми разными рекомендациями из смеси гипноза, НЛП (нейролингвистического программирования), суггестии, при этом не имея ни малейшего понятия о том, что это такое. Часто это осложняется также и тем, что они зачастую адресованы профессионалам — психологам или психотерапевтам и достаточно сложны для освоения. Нередко рекомендации по манипулированию людьми предлагаются популярными изданиями в настолько упрощенном виде, что при этом теряется сущность самих методик и они перестают работать.

Цель этой книги — рассказать о наиболее эффективных психотехнологиях воздействия на человека и продемонстрировать широкие возможности их практического применения во избежание возможных ошибок при их использовании.

В этой книге не будет гипноза, НЛП, транзактного анализа и подобных им вещей. Здесь будут показаны простые приемы манипулирования поведением людей, овладеть которыми может практически каждый желающий, для того чтобы достичь своей цели в решении как простых, так и сложных жизненных или профессиональных проблем.



## ГЛАВА 1

---

# ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ И МАНИПУЛЯТОРА

---

## Манипулятивные типы и причины манипуляции

Трагедия нашей жизни в том, что современный человек в результате бесконечного манипулирования потерял всяческую возможность выражать себя прямо и творчески и низвел себя до уровня озабоченного автомата, который все свое время тратит на то, чтобы удержать прошлое и застраховать будущее. Да, он часто говорит о своих чувствах, но редко их испытывает. Он любит поговорить о своих тревогах, но признать их и попытаться от них избавиться не может.

Современный манипулятор не стоит на месте — он развивается и беспрестанно совершенствуется. Он тоже

стремится постичь секреты человеческой природы, но с одной-единственной целью — чтобы лучше контролировать окружающих.

Более всего манипулятор боится, что кто-нибудь, пусть даже близкий и любимый человек, узнает о его истинных чувствах.

Очень распространенный тип манипулятора — человек, который навязывает собеседникам свой язык или использует выражения типа «Да, это, конечно, очень интересно», в то время как никакого интереса не испытывает. Хотите отрезвить завравшегося манипулятора? Поставьте его в неловкое положение. Скажите, например: «Я тебе не верю».

Еще один парадокс современного манипулятора в том, что он не использует и толики тех возможностей, которые предоставляет ему жизнь. Он — озабоченный автомат, который ни за что не возьмет на себя ответственность за свои поступки и ошибки и поэтому будет бесконечно обвинять всех и каждого.

Разумеется, вы встречали человека, который цитирует Шекспира при каждом удобном случае. Он не читал ничего, кроме двух-трех сонетов, зато выучил их наизусть. Это очень характерно для манипулятора — поверхностная эрудиция, цель которой — произвести впечатление, поймать окружающих на свою удочку, после чего управлять ими. Он не изучает жизнь, а собирает коллекцию умных вещей, слов и изречений, чтобы с их помощью пускать пыль в глаза.

Остановимся на том, почему манипулятор сам страдает от своих манипуляций.

Механическая неискренняя деятельность превращает жизнь в нелюбимую работу. Манипулятор относится к своей деятельности как к поденной работе, которая ему до смерти надоела и от которой хорошо бы побыстрее изба-

виться. Он разучился наслаждаться жизнью — такой, как она есть, и переживать глубокие чувства. Манипулятор считает, что время веселья и удовольствия, учебы и развития закончилось, ушло вместе с детством и юностью и в зрелости его ждут одни проблемы и тяготы. Так что, достигая зрелости, он, по сути, переходит к растительному образу жизни, не пытаясь постичь цель и смысл своего существования.

Манипулятор очень любит управлять. Он не может без этого. Он раб этой своей потребности. Следующий парадокс манипулятора заключается вот в чем: чем больше он стремится управлять, тем сильнее в нем формируется потребность быть управляемым кем-то.

Манипуляторы обожают погружаться в мир психиатрии и психологии. Нахватавшись терминов и концепций, они, как правило, гордо удаляются в необъятный мир недовольства собой, где и пребывают до конца дней своих. Психологические концепции они используют для оправдания своего неудовлетворительного поведения. Манипулятор находит причину всех несчастий в своем прошлом, где с ним что-то делали не так. Он уже вышел из детского «Я не могу помочь тебе!», но уже прочно вошел во взрослое «Я не могу помочь тебе, потому что...» Далее может следовать что угодно, не зря же он читал психологическую литературу. Например: «Потому что я интроверт», «Потому что моя мать не любила меня», «Потому что я очень стеснителен». Потому что, потому что, потому что...

Современный манипулятор развился из нашей ориентации на рынок, когда человек — это вещь, о которой требуется много знать и которой нужно уметь управлять.

Вещи можно расчленять, манипулировать ими без ущерба для них. Другое дело — человек. Вы не сможете расчленить его, не разрушив, не умертвив. Вы не можете манипулировать им, не причиняя ему вреда, не убивая его.

Однако главная задача рынка — добиться от людей того, чтобы они были вещами! В условиях рынка человек уже не столько человек, сколько потребитель. Для торговца он — покупатель.

Рынок стремится обезличить нас, лишить индивидуальности, а мы не хотим этого, мы возмущаемся.

Существует **восемь основных манипулятивных типов людей**, и вы их наверняка с легкостью узнаете, поскольку каждый из них есть среди ваших друзей или знакомых.

1. *Диктатор*. Обычно преувеличивает свою силу, доминирует, приказывает, цитирует авторитетных людей — делает все, чтобы управлять своими жертвами.
2. *Тряпка*. Обычно жертва Диктатора и его прямая противоположность. Тряпка развивает мастерство во взаимодействии с Диктатором. Она преувеличивает свою чувствительность. Характерные приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать.
3. *Калькулятор*. Преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Он обманывает, уваливает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой — перепроверить других.
4. *Прилипала*. Полная противоположность Калькулятору. Из всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом заботы. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него его работу.
5. *Хулиган*. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз разного рода.
6. *Славный парень*. Преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Он убивает добротой. В некотором смысле столкновение с ним куда тяжелее, чем с Хулиганом. Вы не сможете бороться со Славным

парнем. Удивительно, но в любом конфликте Хулигана со Славным парнем Хулиган проигрывает.

7. *Судья*. Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает.
8. *Защитник*. Полная противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибкам; портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и отказывается разрешить тем, кого защищает, встать на ноги, обрести самостоятельность. Вместо того чтобы заняться собственными делами, заботится о других.

Мы обычно представляем собой какой-то один из этих типов в наиболее выраженной форме, но время от времени в нас могут просыпаться и остальные. Манипулятор безошибочно находит себе партнера, наиболее подходящего ему по типу.

Иногда мы кажемся совершенно разными окружающим. И дело тут отнюдь не в восприятии этой разности. Просто разным людям мы демонстрируем разных манипуляторов, живущих в нас. Вот почему мы должны быть весьма осторожны в своих суждениях о людях, если эти суждения основываются на чужих мнениях. Помните, они видели лишь часть личности. Может быть, отнюдь не главную.

**Выделяют пять причин манипулирования.**

*Основная* причина — в вечном конфликте человека с самим собой, поскольку в повседневной жизни он вынужден опираться как на себя, так и на внешнюю среду.

*Вторая* причина — нормальные отношения между людьми. Они предполагают знание человека таким, каков он есть, с уважением его достоинства.

*Третья* причина — риск и неопределенность, окружающие нас со всех сторон. В любую минуту с нами может

случиться все, что угодно. Человек чувствует себя абсолютно беспомощным, когда лицом к лицу сталкивается с экзистенциальной проблемой. Поэтому пассивный манипулятор занимает такую позицию: «Ах, я не могу контролировать все, что со мной может случиться?! Так я ничего не буду контролировать!»

*Четвертая* причина — боязнь тесных межличностных контактов.

И наконец, *пятая* причина манипуляции — необходимость получения одобрения от всех и каждого.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что манипулятор — это человек, который относится к людям ритуально, изо всех сил стараясь избежать близости в отношениях и осложнений.

В целом же манипуляция — это псевдофилософия жизни, направленная на то, чтобы эксплуатировать и контролировать как себя, так и других.

Можно выделить **четыре основных типа манипулятивных систем манипулятора**.

1. *Активный* манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека, полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением или рангом. Он опирается на бессилие других, добиваясь полного контроля над ними. Его любимая техника — «обязательства и ожидания», принцип табели о рангах.
2. *Пассивный* манипулятор — противоположность активному. В то время как активный манипулятор выигрывает, побеждая противников, пассивный манипулятор выигрывает, терпя поражение. Позволяя активному манипулятору думать и работать за него, пассивный мани-

пулятор одерживает сокрушительную победу. И лучшие его помощники — вялость и пассивность.

3. *Соревнующийся* манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир, бесконечную цепочку выигрышей и проигрышей. Себе он отводит роль бдительного бойца. Для него жизнь — это постоянная битва, а люди — соперники и даже враги, реальные или потенциальные.
4. *Безразличный* манипулятор. Он играет в безразличие, в индифферентность. Его методы то пассивны, то активны.

Итак, подведем итоги:

- психология активного манипулятора зиждется на том, чтобы главенствовать и властвовать во что бы то ни стало;
- психология пассивного манипулятора — никогда не вызывать раздражения;
- психология соревнующегося манипулятора — выигрывать любой ценой;
- психология индифферентного манипулятора — отвергать заботу.

Это очень важно понимать, поскольку манипулятор, как бы хитер он ни был, предсказуем. И если правильно поставить ему диагноз, то совсем не сложно вычислить, как он будет вести себя в той или иной ситуации.

Манипулятор — очень занятой человек. Он занят тем, что контролирует других, и поэтому не видит и не слышит многого из того, что происходит вокруг. Манипулирование незаметно делает его слепым. Он утрачивает способность по-настоящему переживать, радоваться. Он не всегда болен, но всегда слишком занят, чтобы полноценно жить.

Стиль жизни манипулятора базируется на четырех характеристиках: ложь, неосознанность, контроль и цинизм.

# Содержание

Введение .....	5
<b>Глава 1. Психология манипулирования и манипулятора .....</b>	<b>7</b>
Манипулятивные типы и причины манипуляции .....	7
Приемы и способы определения степени внушаемости .....	63
<b>Глава 2. Психология манипулирования людьми ...</b>	<b>85</b>
Особенности начального этапа манипулирования .....	85
Манипулятивные тактики .....	87
Манипулятивные уловки и их нейтрализация .....	102
Навязывание своего мнения манипулируемому .....	148
<b>Глава 3. Психофизиология результативного манипулятивного воздействия .....</b>	<b>185</b>
Психофизиология перспективного контакта. .	185
Роль речи, интонации и особенностей лексики в манипуляции .....	202
Установление контакта путем манипулирования .....	213

<b>Глава 4. Психотехнология создания доверительных отношений</b> .....	245
Стили и приемы манипулятивного слушания. ....	245
Стили и приемы манипулятивной критики ...	255
Механизмы избегания манипулятором конфликтогенов .....	264
Установление контакта при телефонном разговоре .....	274
<b>Глава 5. Психотехнология распознавания манипулятивного воздействия</b> .....	290
<b>Глава 6. Психотехнологии защиты от манипулятивного воздействия</b> .....	327
Принципы защиты от манипулирования ...	327
Психотехнология активной и пассивной защиты .....	335
Заключение .....	345
Литература .....	347

Видання для організації дозвілля

**ШАПАРЬ Віктор Борисович**  
**Психологія маніпулювання. З маріонетки в ляльководи**  
*(російською мовою)*

Головний редактор *С. С. Скляр*  
Відповідальний за випуск *І. Г. Веремій*  
Редактор *І. Г. Близнюкова*  
Художній редактор *С. В. Місяк*  
Технічний редактор *А. Г. Верьовкін*  
Коректор *О. О. Сквирчинська*

Підписано до друку 20.12.2012. Формат 84x108/32. Друк офсетний.  
Гарнітура «Warnock». Ум. друк. арк. 18,48. Наклад 7000 пр. Зам. №

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»  
Св. № ДК65 від 26.05.2000  
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а  
E-mail: [corp@bookclub.ua](mailto:corp@bookclub.ua)

Віддруковано у ВАТ «Харківська книжкова фабрика "Глобус"»  
61012, м. Харків, вул. Енгельса, 11.  
Свідоцтво ДК № 2891 від 04.07.2007 р.  
[www.globus-book.com](http://www.globus-book.com)

Издание для досуга

**ШАПАРЬ Виктор Борисович**  
**Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды**

Главный редактор *С. С. Скляр*  
Ответственный за выпуск *И. Г. Веремей*  
Редактор *И. Г. Близнюкова*  
Художественный редактор *С. В. Мисяк*  
Технический редактор *А. Г. Веревкин*  
Корректор *Е. А. Сквирчинская*

Подписано в печать 20.12.2012. Формат 84x108/32. Печать офсетная.  
Гарнитура «Warnock». Усл. печ. л. 18,48. Тираж 7000 экз. Зак. № .

ООО «Книжный клуб «Клуб семейного досуга»»  
308025, г. Белгород, ул. Сумская, 168

Отпечатано в ОАО «Харьковская книжная фабрика «Глобус»»  
61012, г. Харьков, ул. Энгельса, 11  
Свидетельство ДК № 2891 от 04.07.2007 г.  
[www.globus-book.com](http://www.globus-book.com)

**Издательство Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга»**  
**www.trade.bookclub.ua**

---

**ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ КНИГАМИ ИЗДАТЕЛЬСТВА**

**МОСКВА**

**Бертельсманн Медиа Москау АО**

129110, г. Москва, пр. Мира, 68, стр. 1-А  
тел. +7 (495) 688-52-29  
+7 (495) 984-35-23  
e-mail: [office@bmm.ru](mailto:office@bmm.ru)  
[www.bmm.ru](http://www.bmm.ru)

**ХАРЬКОВ**

**ДП с иностранными инвестициями**

**«Книжный Клуб**

**«Клуб Семейного Досуга»»**

61140, г. Харьков-140,  
пр. Гагарина, 20-А  
тел/факс +38 (057) 703-44-57  
e-mail: [trade@bookclub.ua](mailto:trade@bookclub.ua)  
[www.trade.bookclub.ua](http://www.trade.bookclub.ua)

**ДОНЕЦК**

**ООО «ИКЦ «Кредо»»**

83096, г. Донецк, ул. Куйбышева, 131-Г  
тел. +38 (062) 345-63-08, +38 (062) 348-37-92, +38 (062) 348-37-86  
e-mail: [fenix@kredo.net.ua](mailto:fenix@kredo.net.ua)  
[www.kredo.net.ua](http://www.kredo.net.ua)

**КИЕВ**

**ЧП «Букс Медиа Тойс»**

04655, г. Киев, пр. Московский, 10-Б, оф. 33  
тел. +38 (044) 351-14-39,  
+38 (067) 572-63-34,  
e-mail: [booksm@rambler.ua](mailto:booksm@rambler.ua)

**ЗАПОРОЖЬЕ**

**ФЛП Савчук Ю.Д.**

69057, г. Запорожье, ул. Седова, 18  
тел. +38 (050) 347-05-68  
e-mail: [vega\\_center@i.ua](mailto:vega_center@i.ua)

**Одесское**

**подразделение**

65063, г. Одесса, ул. Армейская, 8-В  
тел. +38 (048) 776-07-67  
e-mail: [odessa@bookclub.ua](mailto:odessa@bookclub.ua)

**Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга»**

**УКРАИНА**

**служба работы с клиентами:**

тел. +38 (057) 783-88-88  
e-mail: [support@bookclub.ua](mailto:support@bookclub.ua)  
Интернет-магазин: [www.bookclub.ua](http://www.bookclub.ua)  
«Книжный клуб», а/я 84, Харьков, 61001

**РОССИЯ**

**служба работы с клиентами:**

тел. +7 (4722) 22-25-25  
e-mail: [order@flc-bookclub.ru](mailto:order@flc-bookclub.ru)  
Интернет-магазин: [www.ksdbook.ru](http://www.ksdbook.ru)  
«Книжный клуб», а/я 4, Белгород, 308961

Перевантаженисть роботою та хронічна нестача часу на себе самого залишаться в минулому! Завдяки цій книзі ви побудетеся причини всіх своїх невдач — звички говорити «так». Ви навчитеся розпізнавати маніпуляції з боку родичів і друзів, начальства й колег, батьків і дітей і зможете посилити свій вплив на оточення. Кілька дієвих психологічних прийомів — і ви хазяїн ситуації, і лише ваші інтереси мають значення!

**Шапарь В. Б.**

**ШЗЗ** Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды / В. Б. Шапарь. — Харьков : Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга» ; Белгород : ООО «Книжный клуб «Клуб семейного досуга»», 2013. — 352 с.

ISBN 978-966-14-4314-2 (Украина)

ISBN 978-5-9910-2248-4 (Россия)

Перегруженность работой и хроническая нехватка времени на себя самого останутся в далеком прошлом! Благодаря этой книге вы избавитесь от причины всех своих неудач — привычки говорить «да». Вы научитесь распознавать манипуляции со стороны родственников и друзей, начальства и коллег, родителей и детей и сможете усилить свое влияние на окружающих. Несколько действенных психологических приемов — и вы хозяин ситуации, а во главе угла — ваши интересы!

**УДК 159.9**  
**ББК 88.5**