



*Направи първата стъпка  
и пътят ще се отвори сам.*

*Стив Джобс*

Анна Гусева

# **Как да не станем жертва на манипулации**

## **Защитни техники и стратегии**

*Издателство*  
 **ПАРИТЕТ**

## **КАК ДА НЕ СТАНЕМ ЖЕРТВА НА МАНИПУЛАЦИИ. Защитни техники и стратегии**

Поредица Първа стъпка

Автор Анна Гусева

Преводач Горанка Цветкова

Издателство „Паритет“, София, 224 стр.

Претоварени сте с работа? Хронично ви липсва време за себе си? Отървете се от съсипващия ви навик да казвате „да“. Възползвайте се от препоръките на професионалния психолог Анна Гусева и се научете да разпознавате манипулациите в общуването с роднини, приятели, колеги и началници; контролирайте емоциите си, защитавайте собствените си интереси и казвайте твърдо „не“. Освободете се от хиперотговорността, от чувството за вина и неоправданите задължения към ония, които искат да ви се качат на главата, и получите повече удоволствие от живота. Само практически съвети!

**За поръчки на книги от сайта  
[www.paritetbf.com](http://www.paritetbf.com) – 20% отстъпка.**

*Всички права са защитени. Никаква част от тази книга не може да бъде възпроизведена в каквато и да е форма без писменото разрешение на притежателя на авторските права.*

---

**ISBN 978-619-153-604-7**

# СЪДЪРЖАНИЕ

## СЪДЪРЖАНИЕ

Думата лекува и думата осакатява .....	9
Манипулации и манипулатори.....	14
<b>Типове манипулации и методите на борба с тях.....</b>	<b>18</b>
Техника „крак във вратата“ .....	18
Манипулация „ефект на спешност“ .....	25
Манипулация „взаимен обмен“ .....	28
Технология на манипулирането „илюзия за алтернатива“ .....	32
Метод на манипулация „Картаген трябва да бъде разрушен“ .....	37
Манипулация „Позоваване на авторитети“ .....	40
Метод на манипулиране „преход към личността“ .....	43
Използване на „мнението на масите“ .....	49
Изкуствено безразличие или псевдоневнимание .....	52
Манипулация със страх .....	55
Манипулация с чувство за вина или обида .....	58
Манипулации с гняв .....	61
Манипулации с мълчание .....	64
Манипулация със суета.....	66

Мнима слабост .....	68
Манипулация „Емоционално заразяване“ .....	71
Техника „Психологическо айкидо“ .....	75
Манипулация „Команди, скрити в изречения и въпроси“ .....	78
Ласкателство .....	81
„Бягство от обсъждане“ .....	83
„Изискване на еднозначен отговор“ .....	85
Манипулация „Поток от въпроси“ .....	86
Какво помага на манипулаторите .....	88

### **Ирационалните нагласи – систематични**

<b>грешки в мисленето .....</b>	<b>91</b>
Нагласа за задълженост .....	95
Нагласа за предсказване на негативно бъдеще .....	97
Нагласа за максимализъм .....	98
Нагласа за дихотомично мислене .....	99
Нагласа за свръхгенерализация .....	100
Нагласа за четене на мисли .....	102
Нагласа за антропоморфизъм.....	103
Как да станем неуязвими за манипулаторите .....	104
Каква е тайната на спокойствието.....	108
Навици за ефективна комуникация .....	111
Типове взаимодействия между хората.....	113

<b>Техники на неуязвимост, или техники на ефективна комуникация.....</b>	<b>119</b>
Техника на дисоциация.....	120
Техника на ефективно самопозициониране.....	122
Проблемен човек и психологически пресинг .....	124
Как да намерим спокойствие .....	127
Алгоритъм (стратегия) на преодоляване на пресинга.....	133
<b>Техники на противодействие на пресинга .....</b>	<b>136</b>
Техника „Изтъркана плоча“ .....	136
Техника „Мъгла“ .....	138
Техника „Безкрайни въпроси“ .....	139
Техника „Съгласие в несъгласието“ .....	141
Техника „Вежливо отклонение“ .....	143
<b>Умението да се противостои на натиска и да се казва „не“ .....</b>	<b>145</b>
Различните видове „не“ .....	150
Кога да казваме „не“ .....	152
Как да кажете „не“ .....	155
Видове откази .....	161
Какво облекчава отказа .....	162
Как да откажем на колеги и на шефа.....	164

<b>Типичните категории „трудни личности“ ...</b>	<b>169</b>
Истерични личности.....	172
Педантични личности.....	174
Възбудими личности.....	177
Избягващи личности.....	179
Зависими личности.....	181
Параноидни личности.....	183
Антисоциални личности.....	187
Нарцистично разстройство на личността.....	189
Шизоидни личности.....	192

<b>Технологии на взаимодействие</b>	
<b>с „трудните“ хора.....</b>	<b>196</b>
Техника „Вежливо отклонение“.....	199
Стратегии за убеждаване на събеседника.....	200
Какви доводи убеждават хората.....	202
Съветите: как и кога да ги използваме.....	204
Как да накараме хората да ни слушат.....	207
Как да превръщаме големите проблеми	
в малки.....	210
Как да победим манипулатора.....	213

*Човешкият ум е като неравно огледало, което, смесвайки с природата на нещата своята природа, отразява нещата в изкривен и обезобразен вид.*

Франсис Бейкън, английски философ,  
XVI-XVII век





## ДУМАТА ЛЕКУВА И ДУМАТА ОСАКАТЯВА

*Думата е най-мощното оръжие на човека.*

Аристотел

В изключителното влияние на думите върху човешката психика няма никакво съмнение. Съвременният човек не само общува с думите, но и мисли с тях. Мисълта поражда идеи, образи и емоции, които най-пряко влияят на нашето поведение и живота ни като цяло. Преди две хиляди години Лао Дзъ съветва: „Бъдете внимателни към мислите си, те са началото на вашите действия“. Даоистките мъдречи казват същото: „Ако посееш действия, ще пожънеш навик; ако посееш навик, ще пожънеш характер; ако посееш характер, ще пожънеш съдба.“

Мнозина известни хора, без да осъзнават това, са използвали словесно самопрограмиране, за да постигнат някаква цел. Арнолд Шварценегер разказва в интервю, че като младеж от сутрин до вечер си повтарял: „Аз ще бъда актьор“. Това му помогнало да стане това, което искал, въпреки че околните гледали на мечтата му много скептично.

Какъв е механизмът на вербалното програмиране? Честото повторение на някаква словесна

формула с течение на времето води до нейното здраво затвърждаване не само в съзнанието, но и в подсъзнанието. Постепенно тя заема доминираща позиция. Шварценегер непрекъснато си е напомнял за собствените си стремежи и благодарение на това е повярвал в актьорските си способности.

Вярата действа на организма не по-малко ефективно от останалите, включително физическите, дразнителите.

Правилната психологическа нагласа е важна както за един спортист преди състезание, така и за студента, който се явява на изпит. Тя ви позволява да бъдете уверени в себе си и своите сили, помага ви да използвате наличните ресурси в максимална степен. Тя обаче със сигурност не може да замени знанията и действията.

Нагласите, формирани от нашите думи, мисли и образи, са мощна сила и играят ключова роля в живота ни, определяйки как възприемаме себе си и света около нас. Те проникват в целия ни живот. Как се работи с тях, и описано по-долу. А сега малко теория.

Нагласите са убеждения, вътрешни ориентири или обичайни начини на възприемане и реагиране на събитията, които се формират през целия живот под въздействието на личния опит, възпитанието, културата и средата. Тези нагласи

могат да бъдат както съзнателни, така и несъзнателни и оказват значително влияние върху нашите решения, поведение и възприемане на околния свят.

Нагласите създават определени навици и модели на поведение. Например ако човек вярва, че „да помагаш на другите е важно“, той ще бъде склонен да оказва помощ дори в трудни ситуации. Освен това нашите нагласи за самите себе си могат да влияят съществено на самооценката ни. Например нагласата „Аз заслужавам успех“ насърчава самоувереността и повишената мотивация. Нагласите могат да определят как вземаме решения. Ако човек смята, че „рискът е път към успех“, той често ще избира рисковани, но потенциално по-печеливши варианти. Нагласите влияят на нашите отношения с околните. Например нагласата „На хората не бива да се вярва“ може да доведе до прекалена мнителност и трудности в изграждането на близки отношения.

За да разберем по-добре ролята на нагласите в живота ни, нека приведем като метафора един анекдот. Мрачен човек пътува с тролейбус и си мисли: „Около мен само кози: шефът ми – кретен, жена ми – кучка...“ Зад гърба му ангел хранител записва в бележника си: „Наоколо – само кози, шефът – кретин, жената – кучка...“ И на свой ред недоумява: „Това изглежда вече се е случило. И за

какво му е това? Но щом го поръчва, трябва да се изпълни...“.

Положителните нагласи ни помагат да се адаптираме към живота, да се развиваме и да постигаме целите си. Те могат да ни подкрепят в трудни моменти, да ни мотивират за действие и да насърчат растежа ни. Негативните нагласи могат да ограничават възможностите ни, да създават бариери и да докарват до стрес. Например нагласата „Нищо няма да постигна“ може да възпрепятства развитието, предизвиквайки страх пред новите възможности.

Съвременният човек полага колосални усилия, опитвайки се да избягва стресовите, да намали нивата на холестерола в кръвта, да прочисти запушените артерии, да освободи организма си от „шлаките“, да избегне последствията от преяждането и замърсяването на околната среда. Но начинът, по който мислим, влияе на нашето здраве и качество на живот много повече от който и да е от горепосочените фактори.

Някой би се учудил как може нещо толкова неосезаемо като мисълта да влияе на такава плътна материя като тялото? Но именно от съществуването на това влияние изхожда съвременната психосоматична медицина.

Болестта безусловно може да ви застигне независимо от това, как мислите, чувствате и

действате. И все пак начинът на мислене може значително да влияе на здравето, доколкото той определя поведението на човека и контролира стреса. Включването на механизмите на самоунищожение, депресия и дори на суицидно поведение понякога се задейства от на пръв поглед невинни ситуации. Така че дори случайно изпуснати от някого думи могат да заседнат като трън в мозъка и латентно да вършат черното си дело.

Думите понякога са по-страшно и по-опасно оръжие от ножа или пистолета. Насочени към масите, те действат като оръжия за масово поразяване.

## МАНИПУЛАЦИИ И МАНИПУЛАТОРИ

*Който не контролира себе си, става обект на контрол от другите.*

Мохамед Икбал, ислямски поет, юрист  
и политик

Манипулацията е скрито влияние върху човек с цел да се получат от него определени действия или решения, които са от полза за манипулатора, но може да не съвпадат с потребностите на жертвата. Манипулацията могат да се проявяват в различни форми и да засягат както личните отношения, така и професионалните или обществените сфери. Технологиите на манипулациите са познати на човечеството от древни времена.

В буквалния смисъл думата „манипулация“, произлизаща от латинската дума manus – ръка, обозначава различни видове действия, извършвани с ръце или приспособления – „продължение“ на ръката, и често изискващи майсторство и оборудване при изпълнението им. Към манипулациите се отнасят управлението на лостове, извършването на медицински процедури, произволното боравене с предмети и т.н. Но има и друго, преносно значение на думата „манипулация“ – „машинация, измама“, въздействие по хитър и

нечестен начин върху някого или нещо за постигане на определена цел.

Манипулация може да се нарече не само скритото, но и явното въздействие на един човек върху друг. Манипулирането по отношение на хората предполага преднамерено (обикновено все пак скрито) подтикване на друг човек към преживяване на определени състояния, вземане на решения или извършване на действия, необходими за постигане на собствените цели на манипулатора. Ние далеч невинаги осъзнаваме, че сме станали жертва на манипулация, която ни принуждава да действваме в съответствие с целите на друг човек.

При подходящо стечение на обстоятелства манипулаторът, криейки истинските си намерения, използва разсейващи маневри и перфидни техники, за да направи така, че партньорът, без да се усети, да промени първоначалните си намерения, да приеме чуждите цели и идеи като свои. В процеса на общуване у жертвата може да възникне измамно чувство за взаимно разбиране и общност с манипулатора. Намеренията на манипулатора винаги са завоалирани, нерядко те се крият зад маската на приятелство и участие.