

Приложение 2.

Ситуация 1

Манипуляция в коллективе «Хочу с вами посоветоваться»

Некоторые работники любят заходить к руководству «посоветоваться». Это, безусловно, манипуляция с целью переложить на руководителя ответственность за принятие решения. И даже за его исполнение, поскольку если дело провалено, то остается возможность списать на качество совета: «Я все сделал, как вы сказали». (Хотя, как мы знаем, плохим исполнением можно испортить самую хорошую идею.)

Защита от манипуляции «Хочу с вами посоветоваться»

Пассивная. Руководитель вводит правило не приходить к нему «посоветоваться», не имея своих предложений. Это, лучшая в данном случае из всех защит, поскольку не содержит конфликтогенов и делает ненужной все остальные приемы.

Если подчиненный приходит со своими предложениями, но хочет посоветоваться, какое больше подойдет с точки зрения руководства, то возможен, например, такой диалог:

- *В чем трудность?*

- *Сомневаюсь, какой вариант лучше.*

- *А если бы меня не было (командировка, отпуск), чтобы вы предпочли?*

- *Я думал опереться на ваше мнение...*

- *Вижу, что вы не додумали, а у меня нет времени на разговоры. (Если же подчиненный называет наилучший, по его мнению, вариант: «Проверьте себя еще разок, решение — за вами».)*

Главное — не допустить снятия ответственности с подчиненного.

Точки над i. Руководитель: «Вам решать — вам и отвечать. У меня своя работа (и ответственность), у вас — своя».

Контрманипуляция. «Скажите, уважаемый (имя), как вы отнесетесь, если я буду перекладывать на вас решение своих вопросов? Вот сейчас у нас решается вопрос о ... (называется). Как поступить? Отвечайте. Не знаете? А какова цена этого решения знаете? Кто примет решение, кроме меня? Вы? Я должен решать ваши проблемы, а кто решит мои, наши?!» и т.д.

Думается, что после такого разговора подчиненный никогда не придет «посоветоваться».

Ситуация 2

Манипуляция в школе «Вызывающее поведение»

Цель этой манипуляции — нестандартной выходкой обратить на себя внимание класса, поднять свой статус среди сверстников. Вот одна из конкретных реализаций этой цели.

Учитель, поздоровавшись с классом, замечает, что один из учеников на задней парте разлегся на ее сиденье. Делает замечание. Класс замер: что предпримет учитель?

Неопытный педагог будет нервничать, конфликтовать с нарушителем. Тем самым цель того будет достигнута. Мишенью воздействия в этой манипуляции делается предполагаемая слабость учителя, надежда, что он не найдет выхода из создавшейся ситуации. Приманкой — обязанность учителя поддерживать дисциплину в классе.

Однако для этой манипуляции есть и **контрманипуляция**. Например, такая. Учитель обращается к этому нарушителю:

- *Тебе, наверное, неудобно лежать на парте, тесно. Может хочешь лечь вот здесь, перед доской?*

- А что, это идея.

Под смех класса выходит и ложится около доски, довольный всеобщим вниманием. Но тут учитель обратился к теме, заинтересовавшей всех, и стал так ярко рассказывать, что класс отвлекся от лежащего у доски. Посыпались вопросы, разгорелась дискуссия. Об «оригинале», возлежащем на полу, все окончательно забыли. Почувствовав глупость положения, в котором он оказался, «оригинал» попросил разрешения сесть. И больше от него никаких выходов на уроках этого учителя никогда не было.

Преподаватель принял игру, предложенную учеником, и довел ее до абсурда. Мишенью контрманипуляции явилась любознательность учеников. Интересным рассказом учитель привлек к себе внимание класса, а следовательно, и его симпатию. Но ведь именно этого добивался и нарушитель дисциплины. Педагог стал более интересен, вызвал большую аттракцию у учеников, чем незадачливый нарушитель, после чего положение последнего стало просто смешным. «Оригинал» получил хороший урок.

Ситуация 3

Манипуляция в семье «Если бы не было тебя»

Разыгрывается в семьях как женами, так и мужьями.

Жена: «Эх, дура я, дура, что вышла за тебя. Вон Сашка, как за мной ухаживал, сейчас он — большой человек. А ты кто? Молодость мою загубил» и т.д. Цель манипуляции — создать чувство вины у мужа и управлять им. Или муж: «Ты мне для работы никаких условий не создаешь. Если б не было тебя, давно бы уже диссертацию защитил».

Однажды автор был свидетелем следующей сценки. Во время юбилейного застолья известного ученого тот, отвечая на дифирамбы в свой адрес, сказал: «Если я и сумел сделать что-то, то только благодаря моей дорогой супруге». «Вот видишь, — сказал сосед по столу своей жене и победно посмотрел на нее, — от кого зависят успехи мужчин!». Можно предположить, что это было не первое его высказывание на этот счет.

Мишень воздействия — традиционное для нашей культуры чувство долга: муж должен обеспечивать благосостояние семьи (в том числе — жены), жена — создавать быт, заботиться о членах семьи (в том числе — о муже). В качестве приманок выступают сравнения с другими семьями.

Поскольку подобные манипуляции чаще разыгрываются женами, то приведем защиты для мужей.

Пассивная защита: «Я тебя не принуждал. Ты сама сделала свой выбор».

Защита «точки над i»: «Скажи прямо, что тебе от меня нужно?»

Контрманипуляция (более мягкий вариант): «У меня тоже было полно девиц. Все желали выйти замуж. Кстати, недавно встретил одну. Выглядит потрясающе. Интересовалась, когда у меня отпуск».

Женой защита может осуществляться по этой же схеме. А контрманипуляция — включить и действия, описанные в следующем сюжете - **манипуляция «Я отдала тебе лучшие годы жизни»**.

Пассивная защита: «Что ты имеешь в виду?» (и далее углубляться в расспросы, уточнения).

Точки над i: «Зато получила взамен лучшие страницы моей сберегательной книжки!»

Контрманипуляция: «Не говори так! Страшно подумать тогда, что меня ждет дальше!»

Ситуация 4

Манипуляция в торговле «Вы что, лучше других?»

В продуктовом магазине покупатель просит продать овощи посвежее: «Вон там, в том ящике». «Да? А другим что достанется?» — парирует продавец, кивнув на очередь. Удар точен: очередь незримо напряглась, повисла тяжелая пауза, в течение которой строптивый покупатель ощутил всю тяжесть позиции отверженного. Но нет, есть еще силы: «Я отстоял очередь и имею право выбрать!» Какое право? Нетерпеливая очередь начинает волноваться. Никто еще ничего не сказал, но каким дураком он себя почувствовал... Дернулся было, обращаясь к очереди: «Вам тоже подсунут силос за бешеные деньги». Но вышло совсем глупо: к кому обращался, на что возражал — на молчание, что ли? А продавец невозмутимо исполнял роль статуи...

В данном случае продавец использовал давление группы на индивида. Давление группы обычно гораздо сильнее, чем давление одного человека, даже с более высоким статусом. С другой стороны, как видно из этого примера, и управлять группой бывает довольно просто, если понять то общее для всех членов группы настроение, которое формирует общий психологический климат. Именно это обстоятельство используется продавцами-манипуляторами.

Мишенью воздействия здесь является конформизм (подчинение индивида мнению группы). Приманкой — заинтересованность ожидающих в очереди в том, чтобы лучшие продукты не были выбраны предыдущими покупателями и чтобы очередь продвигалась быстрее.