**Введение**

Проблема манипулирования людьми всегда интересовала учёных. На необходимость освоения области поведенческих манипуляций указывали М. Монтель, Б. Паскаль, Ф. Ларошфуко. Но ещё больше эта проблема интересовала практиков (бизнесменов, политиков, руководителей различных рангов). В частности, во многих зарубежных странах выходят десятки профессиональных журналов, обучающих "искусству" коммерческих и политических манипуляций и игр. Отечественные и зарубежные психологи в изучении манипуляций отстают от практиков. Толчком к изучению феномена манипуляций послужило возникновение в 60 – х гг. Гуманистической психологии, которая выступала против психологии, способствующей разработке техник и технологий манипулирования людьми. Достаточно вспомнить учение д. Карнеги, переросшее в явление, получившее название "карнегизация".

**Что такое манипуляции и манипулирование людьми?**

Если обратиться к этимологии термина "манипуляция", то, как считает

Е. Л. Доценко, в метафорическом смысле её можно определить как "проделки, махинации", а манипулятора как "циркового артиста, выполняющего фокусы, основанные на ловкости рук". Применительно к ситуациям реального взаимодействия людей манипуляция – это такое психологическое воздействие на человека, в процессе которого он выступает объектом неких действий, направленных на то, чтобы "прибрать его к рукам" с помощью махинаций, отвлекающих уловок и приёмов.

Термин "манипулирование" первоначально означал "управлять со знанием дела", а сейчас трактуется как "ловкое и коварное воздействие на людей с целью достижения личной выгоды неблаговидными средствами", как психическое воздействие, которое осуществляется тайно, а следовательно, во вред тем, на кого оно направлено.

Манипулирование по определению словарей – ловкая мошенническая уловка, проделка, предполагает такое замаскированное воздействие на другого человека с целью добиться от него желаемых для вас целей, при котором человек – жертва не может вовремя понять истинный смысл ваших слов и действий, их направленность против его собственных интересов и противостоять им. При прямом физическом или словесном нападении, человек – жертва понимает, что его интересам угрожают и всеми возможными способами пытается защитить себя. При манипуляции человек – жертва слишком поздно понимает, а порой и совсем до самого конца не понимает, что подвергся нападению, а потому удивительно беззащитен, доверчив пред манипулятором. МАНИПУЛЯТОР – человек, который совершает манипуляции, старается ввести жертву в заблуждение своими словами или действиями, которые имеют всегда двойной смысл: один внешний смысл, предназначенный для другого человека, и второй, скрытый, тайный, порой коварный смысл.

Иными словами, манипулятор стремится использовать другого человека как средство для достижения собственных целей или получения личной выгоды. Поэтому он пытается контролировать поведение партнёра, опираясь на его мотивы, интересы и т. д., получить над ним власть или преимущество за счёт создания такой ситуации, в которой объект манипулирования вынужден вести себя выгодным для манипулятора образом, не имея выбора или не осознавая его.

**Манипуляция –** побуждение другого человека к переживанию определённых состояний, изменению отношения к чему–либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения партнёром своих собственных целей.

**Характеристики манипуляции как метода воздействия на партнёра**

* Манипуляция – это вид духовного, психологического воздействия на человека (группу, общество);
* Манипуляции имеют скрытый характер воздействия (попытка манипулирования лишь тогда будет успешной, когда факт воздействия адресатом не осознаётся и конечная цель манипулятора не известна; дл манипулятора важно, чтобы адресат считал эти мысли, чувства, решения, наведённые извне, своими собственными, и признавал себя ответственным за них);
* Манипуляция предполагает игру на человеческих слабостях – "мишенях воздействиях" (чувство собственного достоинства, чувство собственности, финансовый достаток, власть, слава, служебное продвижение, профессиональная квалификация, известность, враждебное отношение к непохожим на нас и пр.) – никто не желает показаться трусом, нерешительным, жадным, неумным, наоборот, каждый желает выглядеть достойно, быть великодушным, оказывать покровительство, получать похвалу и т. п.;
* Манипуляция предполагает побуждение к совершению определенного действия.

Манипуляции – важный элемент деловых отношений и могут быть конструктивно использованы в управленческой практике на уровне межличностных контактов:

* 1. для создания ореола руководителя организации или подразделения;
	2. для смягчения формы принуждения, обойтись без которого не удаётся ни одному руководителю;
	3. для создания единой направленности желаний подчинённых на достижение целей организации.

Руководитель вместо силового воздействия может управлять подчинёнными незаметно, создавая у них иллюзию полной самостоятельности и свободы. И в то же время он должен быть внимательным и не допускать того, чтобы подчинённые незаметно управляли им и использовали его в своих личных целей. Также различные манипуляции, используемые в деловом общении, можно условно объединить в три группы: организационно – процедурные, психологические, логические манипуляции.

* **Организационно – процедурные манипуляции** могут быть использованы организаторами переговорного процесса, дискуссии. Они сориентированы либо на срыв обсуждения, либо на умышленное столкновение противоположных взглядов участников дискуссии с целью накалить атмосферу, либо на сведение переговоров к заведомо неприемлемому для оппонентов варианту обсуждения.
* **Психологические манипуляции** основаны на использовании приёмов, вводящих собеседника в состояние раздражения, играющие на его чувствах самолюбия и стыда
* **Логические манипуляции** построены на сознательных нарушениях основных законов и правил формальной логики или же, наоборот, на их умелом использовании в целях воздействия на недостаточно осведомлённого оппонента.

Конструктивное использование манипуляций призвано способствовать сохранению и развитию деловых отношений и личности партнёров. Следует помнить о том, что обратное влияние манипулятивного общения на личность существует в тех случаях, когда в силу его частого использования, хорошей техники употребления и, соответственно, постоянных успехов на этом поприще, человек начинает считать манипулятивное общение единственно правильным. В таком случае всё общение человека сводится к манипуляциям другими людьми (и тогда, когда это нужно, и тогда, когда это совершенно не оправданно). Вместе с тем манипуляции становятся негативными, когда насилие над личностью превышает уровень, диктуемый нормами этики или спецификой работы.

**Какими психологическими особенностями обладает манипулятор**

Манипулирование – сложный способ общения, и для его успешного осуществления манипулятор должен обладать определёнными качествами, важнейшими из которых являются: гибкость, хорошая адаптивность, отсутствие явной психической патологии; низкий уровень эмпатии, эмоциональная отстранённость от собеседника; беспринципность, аморальность, цинизм, ориентация на прагматические интересы. Таким образом, вырисовывается следующий психологический портрет манипулятора: личность закрытая, недоверчивая, неуверенная в себе, с низким ощущением самоценности (с негативной Я - концепцией), нецельная (манипулятор дробит себя на части "хорошие", которые выпячивает, и "плохие", которые во взаимодействии скрываются), к людям относится ритуально, интимности в отношениях избегает, эмоционально отстранён, но хорошо приспосабливается, так как обладает социально психологическими знаниями.

Хотя и неприятно это признавать, но, по – видимому, каждый из нас в определённой степени обладает глубиной чертой манипулирования, обмана и самообмана. Мы частенько обманываем себя и других, манипулируем собой и другими, и склонны подвергаться чужим манипуляциям и обманам.

Манипуляция – это целенаправленный стимул любой природы (звуки, слова, жесты, мимика, позы, картинки в журнале, рекламное объявление в газете).

Люди воздействуют друг на друга, чтобы:

* Удовлетворить свои потребности с помощью других людей или через них;
* Подтвердить факт своего существования и его значимость;
* Преодолеть пространственно – временные ограничения собственного существования.

Как отмечают зарубежные исследователи, манипулятор живёт внутри каждого из нас. Люди не рождаются манипуляторами, а становятся ими. В определённой степени формирование манипулятивных склонностей связано с борьбой за выживание, и их развитие провоцирует сама жизнь.

**Причины, вынуждающие человека манипулировать**

1. риск и неопределённость современной жизни, приводящие к возникновению чувства беспомощности.
2. страх перед затруднительным положением, выход из которого ищет человек, используя других людей. Это происходит тогда, когда человек не верит в себя, в свои способности и возможности справиться с данной ситуацией. Человек манипулирует, использует других не потому, что его переполняют силы, а от бессилия. Манипулятор не верит другим, поэтому все время как бы держит их "на привязи" и контролирует их поведение. Недоверие — главная причина манипулирования. Не доверяя себе, своему опыту, знаниям, человек становится добычей манипулятора. Не доверяя другим, не веря в то, что его поймут, он сам становится манипулятором. Такие люди все время ждут неприятностей от других (насмешек, обмана, унижения, оскорбления). Страх становится неизменным спутником недоверия. Он сковывает, ослепляет людей, приводит к приписыванию негативных чувств, поступков и мыслей партнеру, к постоянному контролю за собой и другими. Например, учитель узнает, что скоро авторитетная комиссия будет проверять успеваемость его учеников. Он просит учеников повторить правила, быть внимательными и т.д. Но, не веря, что он хорошо усвоили материал (не веря в свои профессиональные способности) и не доверяя ученикам (предполагая, что они ленивые, неспособные), собирает родительское собрание и требует, чтобы родители занимались воспитанием своих детей и усилили свой контролирующие функции.
3. истинный личностный контакт тоже связан с риском. Чтобы честно говорить о том, что хочешь, что нравится или не нравится, нужно иметь смелость. Прятаться за социальной ролью безопаснее, так как это не требует раскрытия истинных чувств и намерений. Всегда можно сказать "Я не это имел в виду" или "Я этого не говорила". :Именно страх осуждения, разоблачения уловок не позволяет манипулятору устанавливать и поддерживать личностные контакты. В результате он не вступает в беседу, а контролирует ее, выбирает тему разговора, постоянно просчитывает свои шаги и шаги партнера. Манипулятор скорее оценивает, чем слушает, скорее, убеждает, чем понимает. система отношений в семье.

Чтобы достичь своих целей, наш партнёр ищет слабые места, проблемы у другого (в учёбе, дома, в межличностных отношениях и т. д.). Например, у манипулятора повышенный интерес к вашему прошлому опыту, вашим тайным планам, особенно к неудачам, которые вы скрываете. Как он "душевно" может вам "насолить", если достал такую информацию. В таком случае манипулятор нарушает одну из базовых потребностей человека – в безопасности.

Безусловно, нельзя всех и каждого подозревать в манипулятивных действиях, манипулятор обнаруживает себя при использовании комплекса уловок и ему безразличны ваши интересы.

**Каковы способы и средства манипулирования**

Вот некоторые из них.- опустить часть информации или исказить ее, обобщить до неузнаваемости; "приклеить ярлык"; польстить, вызвать жалость или, наоборот, чувство вины; полностью подавить или подстроиться. К уловкам манипулятора можно отнести юмор, шутки, если их применяют с целью обескуражить партнера, лишить его уверенности, унизить его и подчеркнуть свое превосходство. Такие уловки осуществляются с помощью и вербальных средств (речи), и невербальных, причем, по данным некоторых психологов, посредством невербальных средств передается от 60 до 90% всей информации в процессе взаимодействия, поскольку темп и ритм речи, интонация, различные жесты, мимика, продолжительность контакта глаз, дистанция, на которой протекает беседа, частота смены поз позволяют не только более или менее точно судить о настроении собеседника, его эмоциональном состоянии, но и о степени его искренности.

С помощью невербальных средств можно скрыть правду и дать ложную информацию. Люди, которые по роду своих занятий привыкают лгать (политики, актеры, телевизионные ведущие), должны очень хорошо знать невербальный язык, чтобы его средствами "говорить" заведомую ложь. Добиваются они этого двумя способами: во-первых, используя так называемые правильные жесты (они следят за тем, чтобы жесты совпадали со словами), а во-вторых, исключая большинство жестов, т.е. не делая ни позитивных, ни негативных жестов, что является очень сложной задачей (контролировать себя труднее, чем других). Иными словами, чтобы лгать успешно, нужно научиться очень хорошо владеть своим телом, либо "спрятать" его (чтобы оно не выдавало), вывести его из поля зрения собеседника. Естественно, что труднее лгать, находясь полностью в поле зрения собеседника, и легче лгать, например, сидя за столом (тело частично скрыто), а наиболее верный способ лжи — ложь по телефону, когда из невербальных средств задействована только интонация, а все силы направлены на ее контроль.

Манипулятор с помощью невербальных средств может оказать давление на партнера, вывести его из равновесия, чтобы подтолкнуть партнера к необходимости быстрее закончить беседу или пойти на уступки. В таком случае он ведет беседу сверх необходимости громко, напористо, с бравадой, апломбом, осуществляя максимальный натиск при минимальной аргументации, как бы "припирая" партнера к стене; или стоит. над партнером, как бы нависая, или просто стоит за спиной; он также может заискивающе улыбаться, чтобы партнер поверил в его искренность и раскрылся. В общем, манипулятор создает невыносимую для человека ситуацию, чтобы он согласился на что угодно; с помощью вербальных и невербальных средств манипулятор побуждает человека к каким-то действиям, одновременно сохраняя у него иллюзию независимости самостоятельности принимаемых решений или действий. Иными словами, побуждает человека к тому, чего он делать не хочет, отвращает от того, к чему он стремится, но при этом создает у него уверенность в том, что он действует по собствен-, ной воле.

Неестественность поведения является одним из основных показателей того, что человек стал "добычей" манипулятора. У него создается ощущение, что он делает что-то помимо своей воли, в угоду кому-то, но не себе. Человек как бы перестает быть самим собой (он становится "вещью" в руках манипулятора). Даже если он делает хорошее дело, у него не возникает чувства удовлетворения им. Ощущение неудовольствия сопровождает манипуляцию, но чаще оно является его результатом. Например, покупатель поддается уговорам продавца, который сообщает ему, что заинтересовавшая его вещь сшита по образцу модели знаменитой личности (способ манипулирования — ссылка на авторитеты), и покупает ее. Когда же покупатель приходит домой, он начинает задавать себе вопросы "Зачем я эту вещь купил?", "Что я буду с ней делать?" и испытывает чувство неудовольствия.

Уловки манипулятора легко отличимы от всех остальных видов психологического воздействия.

**Вот некоторые виды манипуляций, возможные в семье или на работе:**

* **Манипуляция "Обезьяна на шее".** Подчиненный обращается к начальнику: "Вы поручили мне достать автокран. Они есть (там-то), но не с моим авторитетом к ним обращаться. Вот если бы вы пару слов сказали — я могу набрать телефон их начальника". Польщенный шеф соглашается: "Ладно, давай скажу".

Но чаще всего одним звонком дело не решается: то нужного человека нет, то выдвинуты встречные условия. "Ну ладно, иди, я решу этот вопрос", — говорит начальник. На следующий день подчиненный заглядывает в кабинет с видом полной покорности и просящим тоном интересуется: "Ну, как, не решили?". Занятый текучкой руководитель машет на него: "Иди, работай, решу". Через некоторое время подчиненный снова интересуется, решен ли вопрос.

Как же получилось, что роли поменялись, что исполнителем стал руководитель, а контролирующим — подчиненный? Ответ даст трансактный анализ.

Ясная трансакция со стороны подчиненного — уважительное обращение подчиненного как "Взрослого" к начальнику-"Родителю" (ВР) (трансакция "Парламентер") дополняется скрытой трансакцией— беспомощность, обращающаяся за покровительством (фактически подчиненный выступал как "Дитя", обращающееся за помощью к "Родителю" (Д—Р: трансакция"Недотепа").

Подыграв самолюбию начальника, подчиненный спровоцировал его на покровительственную позицию Д—Р, которая в данном случае означает выполнение за подчиненного его работы.

На управленческом жаргоне поручение, висящее на исполнителе, называется "обезьяна на шее". Можно сказать, что в описанном случае "обезьяна" перескочила на шею начальника. Манипуляция "Меня рвут на части". Сотрудник охотно берет на себя много поручений, в том числе и общественных, но когда от него пытаются получить какой-то конкретный результат — ссылается на перегруженность, перечисляя все, что на него "навалено". Любопытно, что некоторые поступают так не до конца осознанно, искренне считая, что отдаются работе до конца.

* **Манипуляция "Казанская сирота".** Манипулятор держится подальше от руководства, чтобы сослаться на то, что им не руководили, никто ему не помогает, никто его слушать не хочет.
* **Манипуляция "Дитя на работе".** Эту манипуляцию разыгрывают некоторые работники, прикидываясь бестолковыми. Про таких говорят: быстрее самому сделать, чем ему что-то объяснить, да еще и переделывать придется. Типичные высказывания манипуляторов этого толка: "Я не профессор", "Я слабая женщина".
* **Манипуляция "Дитя в семье".** Во многих семьях эту манипуляцию с выгодой для себя разыгрывают мужья. Достигается это исполнением роли беспомощного "Дитя", чтобы жена ни поручила (например, сходить в магазин, сделать уборку, позаниматься с ребенком), он делает так, что приходится переделывать. В итоге вся тяжесть домашней работы оказывается взваленной на слабые женские плечи. Не случайно некоторые женщины, называя число своих детей, включают в него и мужа. В каждой шутке есть доля истины.
* **Манипуляция "Обиделся".** Предположим, что один из супругов в ожидании того, что к нему обратится супруг с просьбой, которую ему не выполнить неудобно, а выполнять не хочется, решается отгородиться от этой просьбы небольшим охлаждением отношений. Пусть, для определенности, это будет муж. Он говорит: "Дорогая, ты не видела, где ключи?", но произнесено это не обыденным тоном, а виноватым голосом с подтекстом: "Ты уж не сердись, я такой бестолковый, все время тебя отвлекаю". Это провоцирует сердитый ответ жены: "Ты что ослеп? Ключи на трюмо!". Теперь можно сделать обиженный вид и не разговаривать с женой, не выполнять ее просьб.

Таким образом, явная трансакция мужа была как "Коллега". (В—В), но тон, пристройка снизу задают скрытую трансакцию "Недотепа", на которую и реагирует жена, отвечая трансакцией "Босса": "Ослеп что ли, вот, на трюмо лежат".

* **Манипуляция "Ежели бы не было тебя".** Разыгрывается в семьях, как женами, так и мужьями. Жена: "Эх, дура я, дура, что вышла за тебя. Вон Сашка, как ухаживал, а сейчас — он большой человек. А ты кто? Молодость мою загубил" и т. д. Цель манипуляции — создать чувство вины у мужа и управлять им: трансакция "Босс" (Р—Д) с той целью, что муж примет это распределение позиций.

Или муж: "Ты мне для работы никаких условий не создаешь. Если б не было тебя, давно бы уже диссертацию защитил".

* **Манипуляция "Домашний мудрец".** Член семьи, нередко старший по возрасту, постоянно поучает остальных по всем вопросам. Когда у кого-то что-нибудь не получается, делает замечания: "Надо было сделать иначе...". Когда же его спрашивают: "Скажите, как поступить, мы так и сделаем", отвечает: "А что вам говорить, вы все равно по-своему сделаете".

Эта манипуляция имеет целью достижение психологического комфорта, реализуемого прочно захваченной позицией "Родитель", пристройкой сверху к остальным членам семьи.

* **Манипуляция "Жалко?"** .Один спрашивает другого: "Как у тебя с деньгами, нормально?" — "Да вроде нормально". — "А я на мели. Одолжи до зарплаты, продуктов не на что купить". Естественный для наших людей диалог.

Однако представим, что просящий однажды уже подводил кредитора — очень долго не отдавал долг. Поэтому желания вновь одалживать ему нет. Однако отказать — жестоко: у него семья голодать будет, а у меня деньги лежат без пользы, и представляется возможным сделать доброе дело. Откажу — заслужу репутацию жмота. И даем, хотя и ругаем себя за это. Налицо манипуляция. Механизм ее таков. Первая трансакция — подготовительная ("Коллега — Коллега", чтобы получить нужную информацию. Вторая — "Взрослый — Родитель" ("Парламентер"). Человек в беде, не принято отказывать в помощи; напрашивается ответная трансакция "Родитель — Взрослый": оказать покровительство, помощь.

* **Манипуляция "Толстокожий".** Ученик не хочет сидеть на уроках некой учительницы. Но просто пропускать уроки — вызовут родителей. Тогда он решает использовать несдержанность учительницы на язык: кода она выведена из себя, может и обозвать. Ученик с начала урока начинает "доводить" ее. Она делает ему замечание, другое, третье. А так как до него "не доходит", она начинает давать ему нелестные эпитеты, а поскольку он "толстокожий" и не реагирует, то по закону эскалации конфликтогенов доходит до оскорбления. Тут манипулятор с шумом поднимается: "Я не намерен терпеть оскорбления" — и покидает класс, точно зная, что учительница не будет на него жаловаться. Можно пропустить и еще несколько уроков.
	+ **Манипуляция "Не с вашими возможностями".** Рассмотрим манипуляцию, разыгрываемую иногда в магазине. В коммерческий магазин зашла женщина и направилась к прилавку. Покупателей почти не было. Продавец смерила женщину оценивающим взглядом с ног до головы, что ту несколько смутило, ибо одежда ее была "не очень". Попросила показать электроутюг. "Конечно, этот подошел бы вам больше", — сказала продавец, указывая на самый дорогой. Сказано это было тоном, означающим: "Не с Вашим тощим кошельком покупать хороший товар". "Вот именно его я и беру", — вспыхнула в ответ женщина. Конечно, выкладывая последние деньги, она и рада была бы изменить свое решение, но отступить — значит подтвердить правоту позиции превосходства продавца.
	+ **Манипуляция "Если вы компетентны..."** представляет собой способ "поймать" собеседника на его желании выглядеть компетентным, знающим человеком или "подыграть" его внутренней вере в своей компетентности и опытности, а затем привести собеседника к унижению, показав его несостоятельность и некомпетентность. Первое действие в этой манипуляции может слегка варьироваться (либо задать такой вопрос, который первоначально кажется достаточно легким, но является неопределенным: например, "Вы слышали о такой стране, как Аргентина? Тогда, скажите, а что самое интересное в Аргентине?" — в результате неопределенности вопроса любой" ответ можно оценить как неправильный и в конце манипуляции унизить отвечающих, показав их некомпетентность), либо эту манипуляцию начинают с просьбы: "Можно с вами посоветоваться по поводу...?", а затем на все советы реагируют по типу: "Да, но я так пробовала и толку от этого нет. Что же делать?", на следующий совет — вновь: "Да, но ведь...", и так до тех пор, пока собеседник не придет в тупик, исчерпав свои советы — завершается манипуляция фразами типа: "Так я и не знаю, что и делать. Никто, даже вы, помочь не сможет". Манипуляция в форме "поиска совета" внешне начинается трансакцией "Взрослый—Взрослый" (как видимость равноправного обсуждения какой-либо проблемы), но скрытый план трансакции "Дитя— Родитель" (Дитя запрашивает совета у Родителя, а получив его, показывает Родителю, что его совет никуда не годится).

**Способы нейтрализации манипуляций**

Правила нейтрализации манипуляций направлены на то, чтобы помочь человеку не стать объектом манипулирования со стороны безнравственных партнёров.

Противостояние манипулированию требует умения, во – первых, распознавать манипуляции , во – вторых, их нейтрализовать.

**Существует несколько способов нейтрализации манипулятивных уловок.**

* Открытое объявление о недопустимости использования манипуляций ;
* Разоблачение уловки, т. е. раскрытие её сути (особенно эффективно, если удаётся не только назвать используемую ) уловку "по имени", но и подробно объяснить окружающим ее предназначение и особенности применения в той или иной ситуации);
* повторное напоминание о недопустимости использования уловок;
* "информационный диалог" (если партнер по общению эмоционально требует чего-то или в чем-то обвиняет, нужно как можно точнее и подробнее выяснить все, что с ним происходит, не вступая в пререкания или объяснения). Если партнер изменяет давление, вызывая вас к сопротивлению, нужно стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого. Умение поставить вопрос, требующий содержательного и развернутого ответа, активизирует и собственные интеллектуальные усилия;
* "конструктивная критика" (при использовании партнером манипулятивных приемов конструктивная критика позволяет вывести беседу на уровень открытой интеллектуальной борьбы; это позволяет защититься от манипуляций и остаться этичным по отношению к собеседнику);
* "цивилизованная конфронтация" (когда безуспешно использованы все методы, следует твердо дать понять партнеру, что общение в таком ключе не представляется вам конструктивным, и, если он настаивает на своем, вы готовы прервать общение);
* "уловка на уловку" (этот способ нейтрализации может быть использован, когда все предыдущие не дали положительно-; го результата).

**Заключение**

Таким образом, манипуляции как очень распространённый способ взаимодействия людей является в некоторых случаях очень опасным. В нашем обществе сложно разоблачить истинных манипуляторов, которые злоупотребляют доверием других людей и нормами этики. Важно помнить, что не каждый человек сможет стать манипулятором и манипулируемым. Нужен багаж знаний социально – психологических.

Практически все мы – манипуляторы, но только разного пошиба.

Как отмечал ещё гоголь, Россия славится плохими дорогами и дураками. Поэтому и прежде, и сейчас для нас срабатывает фундаментальный закон манипуляции:

На дурака не нужен нож:

Ему с три короба наврёшь –

И делай с ним, что хошь!