



ORATORICA



альпина  
ПАБЛИШЕРЗ

# 101 совет

ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ  
МАНИПУЛЯЦИЯМ

Никита Непряхин

*Уважаемые читатели!*

Мы рады представить вам новую серию книг для бизнеса и личного развития в формате покетбук. Название «101 совет» было придумано не случайно: нам захотелось в простой и доступной форме советов донести до вас максимум полезной информации, которой вы сможете воспользоваться перед важными переговорами и любыми публичными выступлениями.

Особенность серии ещё и в том, что мы выпускаем книги только российских экспертов и специалистов своего дела, которые знакомы со спецификой нашей страны и особенностями необъяснимой русской души и как никто могут опираться на богатейший опыт проведения тренингов и семинаров.

Надеемся, что наши советы окажутся полезными, а маленькая книжечка будет надёжной помощницей в вашей работе.

Удачи и процветания!

*Ирина Киреева, генеральный директор компании  
«ОРАТОРИКА»*

# 10 ОБЩИХ СОВЕТОВ

## 10 ОБЩИХ СОВЕТОВ

---

1. Манипуляции чаще всего носят скрытый характер. Единственная задача манипулятора – вывести вас из равновесия и получить преимущество перед вами, чтобы добиться своих целей
2. Если вы обнаружите манипуляцию, то собеседнику будет максимально сложно реализовать её до конца. Первый шаг в противодействии уловкам и манипуляциям – их обнаружение
3. Мы попадаем на уловки манипулятора в большинстве случаев в силу морально-нравственных причин: «неудобно отказать», «неловко», «стыдно признать», «боюсь опозориться», «не хочу выглядеть в плохом свете» и т.д. Если вы чувствуете давление на себя, постарайтесь быть хладнокровным и на время «заморозить» свои чувства

## 10 ОБЩИХ СОВЕТОВ

---

4. Манипулятор всегда ждет от вас очевидных ответных действий. Когда ты предсказуем, ты уязвим. Станьте для манипулятора непредсказуемым
5. Антипатия, чувство ущемления своего авторитета, своего «эго», появившийся дискомфорт в коммуникациях – явные признаки использования собеседником манипуляций
6. Обращайте внимание на внешний вид собеседника. Расхождение между невербальным каналом коммуникации (взгляд, мимика, жестикуляция, поза и осанка, а также интонация, темп, ритм речи) и словами – явный признак как минимум неискренности оппонента

## 10 ОБЩИХ СОВЕТОВ

---

7. Помните, что манипуляция возможна, когда вас запутали, обманули, вывели из равновесия или запугали. Всегда сохраняйте самообладание
8. «Подстройка» – этап манипулирования. Если вы чувствуете, что собеседник «подстраивается» по позе, жестикуляции, движениям, голосу, старайтесь изменить своё поведение: поменяйте позу, измените интонацию или громкость голоса
9. Не поддавайтесь на эмоции. Воспринимайте любую информацию беспристрастно, всегда лучше обдумать её чуть позже на трезвую голову
10. Старайтесь определять, какие фразы и действия собеседника затрагивают ваши чувства и выбивают вас из колеи. Запомните их и в дальнейшем отслуживайте. Вы всегда сможете узнать, когда началась манипуляция

ДЛЯ ЗАМЕТОК

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**10 СОВЕТОВ,  
КАК ВЕСТИ СЕБЯ  
С МАНИПУЛЯТОРОМ**

## 10 СОВЕТОВ, КАК ВЕСТИ СЕБЯ С МАНИПУЛЯТОРОМ

---

1. Постарайтесь выяснить мотивы поведения манипулятора. С какой целью собеседник задевает или давит на вас: вывести вас из себя, убедить в своей точке зрения, добиться согласия с ним? Как вариант, обратитесь к визави: «Скажите честно, чего вы добиваетесь таким поведением?»
2. Избегайте острых или нежелательных тем, в случае необходимости прерывайте нежелательный разговор, чтобы уйти от уловок или давления со стороны собеседника
3. Можно проигнорировать уловку и не замечать её, если отношения с собеседником важнее и приоритетнее или вы знаете, что собеседник склонен к конфликту, явно не признает чужой точки зрения

## 10 СОВЕТОВ, КАК ВЕСТИ СЕБЯ С МАНИПУЛЯТОРОМ

---

4. Старайтесь отсеять всю лишнюю информацию, мешающую вам сосредоточиться на главной проблеме. Определите, какова главная мысль в сообщении собеседника, и обдумайте её, не поддаваясь эмоциям
5. Внутренний диалог и взвешивание всех «за» и «против» – лучший способ прийти к трезвому и объективному решению
6. Не применяйте язык манипулятора. Говорите о тех же понятиях, но своими словами, терминами и определениями
7. Если позволяет ситуация, сделайте общение с собеседником более формальным. Например, сошлитесь на регламент работы, передайте решение вопроса другому сотруднику, предложите письменно связаться с вами, сошлитесь на порядки, которые действуют в вашем отделе, и т.д.

## 10 СОВЕТОВ, КАК ВЕСТИ СЕБЯ С МАНИПУЛЯТОРОМ

---

8. Общий совет: не доверяйте малознакомому собеседнику. Не бойтесь обидеть человека, проверяйте правдоподобность фактов и искренность его слов
9. Уточняйте слова манипулятора. Зачастую под той или иной фразой ничего не скрывается, или же факты и информация им грубо перевираются
10. Вспомните ситуации когда вы уже сталкивались с подобными манипуляциями. Постарайтесь вызвать у себя ощущения внутренней силы, уверенности и твёрдости

**10 СОВЕТОВ,  
КАК ОТРАЗИТЬ  
И НЕЙТРАЛИЗОВАТЬ  
МАНИПУЛЯЦИИ**

## 10 СОВЕТОВ, КАК ОТРАЗИТЬ И НЕЙТРАЛИЗОВАТЬ МАНИПУЛЯЦИИ

---

1. Всегда сохраняйте хладнокровие и спокойствие
2. Ни в коем случае не показывайте, что манипуляция удалась и вас это как-то задело
3. У каждой манипуляции есть свой сценарий. Нарушайте сценарий манипулятора. Например, если во время беседы вы скажете: «Извините, мне срочно надо отлучиться, а вы пока продолжайте», все усилия оппонента пойдут коту под хвост
4. Вы можете тактично указать собеседнику, что тот использует нетактичные и нелояльные приемы общения. Продемонстрируйте знания коммуникационных уловок и манипуляций, а также умения их ловко отразить

## 10 СОВЕТОВ, КАК ОТРАЗИТЬ И НЕЙТРАЛИЗОВАТЬ МАНИПУЛЯЦИИ

---

5. Объясните, что использование уловок и манипуляций препятствует конструктивному решению вопросов в интересах обеих сторон. Например, при проявлении агрессии со стороны собеседника можно сказать: «Если мы будем агрессивны друг к другу, то ничего этим не добьемся. Давайте продолжим разговор в более конструктивном русле»
6. Напомните собеседнику о главной цели коммуникации: обсудить вопрос, найти общее решение проблемы, подписать бумаги, определиться с выбором и т.д.
7. Тактично напомните собеседнику правила ведения конструктивного разговора, этикет коммуникации, правила взаимоуважения

## 10 СОВЕТОВ, КАК ОТРАЗИТЬ И НЕЙТРАЛИЗОВАТЬ МАНИПУЛЯЦИИ

---

8. Если собеседник умышленно использует логические уловки, тактично укажите оппоненту на нарушение логики в его рассуждениях, например: «Я бы не стал утверждать, что из этого вытекает то, о чём вы говорите»
9. Объясните почему такое нарушение логики не может иметь место и помешает достижению цели коммуникации
10. Без агрессии, конструктивно укажите на абсурдность доводов и аргументов оппонента или причинно-следственных связей

**10 СОВЕТОВ  
ПО САМЫМ  
РАСПРОСТРАНЕННЫМ  
УЛОВКАМ И МАНИПУЛЯЦИЯМ**

## 10 СОВЕТОВ

### ПО САМЫМ РАСПРОСТРАНЕННЫМ УЛОВКАМ И МАНИПУЛЯЦИЯМ

---

1. Остерегайтесь *личностной атаки*, например: «Да что вы его слушаете? Он же постоянно делает кучу ошибок в своей работе!». Попросите собеседника придерживаться норм этикета и покажите, что пустословные обвинения не приведут к конструктивному решению проблемы
2. Не позволяйте собеседнику *формулировать* свои мысли расплывчато, двусмысленно: «с одной стороны... но с другой стороны... а если на этот вопрос посмотреть иначе, то...». Это позволит ему впоследствии интерпретировать слова в свою пользу

## 10 СОВЕТОВ

### ПО САМЫМ РАСПРОСТРАНЕННЫМ УЛОВКАМ И МАНИПУЛЯЦИЯМ

---

3. Часто манипуляторы используют «*подмазывание*», например: «Вы, как человек образованный и интеллигентный, не будете спорить с тем, что...» Не ведитесь на такие «комплименты», сохраняйте ясность ума. Поблагодарите собеседника за высокую оценку и продолжайте конструктивный ход дискуссии
4. Не поддавайтесь на *апелляцию* к невежеству: «Я уверен, вы знаете известный всем экономический закон Стива Джоусена, поэтому согласитесь со мной». Часто мы боимся признать своё незнание, тем более «известного всем закона». Всегда уточняйте значение незнакомых слов, терминов, понятий

## 10 СОВЕТОВ

### ПО САМЫМ РАСПРОСТРАНЕННЫМ УЛОВКАМ И МАНИПУЛЯЦИЯМ

---

5. Манипулятор может играть на вашей *жалости и сострадании*, например: «Мне очень нужна эта работа, я мать-одиночка, у меня куча кредитов». Разделяйте человеческое сочувствие и вашу работу: «Как человек я вам очень сочувствую, но как работодатель вынужден вам отказать в силу следующих причин...»
6. Манипулятор может использовать *атаку вопросами*, тем самым пытаясь запутать вас, сбить с толку, заставить оправдываться, обосновывать свою правоту. Например: «Что вы имеете в виду под этим термином? Откуда вы это взяли? Вы сами там были? Вы это лично проверяли? Как быть с противоположной точкой зрения?». Сразу же уверенно прекращайте череду вопросов. Эффективно обратить то же оружие против манипулятора

## 10 СОВЕТОВ

### ПО САМЫМ РАСПРОСТРАНЕННЫМ УЛОВКАМ И МАНИПУЛЯЦИЯМ

---

7. Если вас обвиняют в *личной выгоде*, заинтересованности и корысти, например: «Да наверняка вы своего человека в отдел приведёте» или «Скажите правду, откат большой был?», то ни в коем случае не теряйтесь и не начинайте оправдываться. Можно свести это к шутке: «Конечно, всю семью приведу» или «Откат огромный был, миллион миллиардов»
8. Часто в коммуникациях манипуляторы делают ставку на свой возраст, статус, положение – в общем, на *личный авторитет*. Например: «Вот доживете до моих лет, тогда и рассуждайте!» или «Вот станете кандидатом наук, тогда и делайте свои предложения!». Подтвердите важность собеседника, сделайте ему комплимент и тут же объясните, что его статус и ваша позиция никак не связаны

## 10 СОВЕТОВ

### ПО САМЫМ РАСПРОСТРАНЕННЫМ УЛОВКАМ И МАНИПУЛЯЦИЯМ

---

9. Использование своеобразных *пословиц* и *поговорок* в качестве основного аргумента – давно известная уловка: «Нет дыма без огня», «Лучше знать мало, чем знать плохо», «Старый друг лучше новых двух». Покажите, что одной поговорки для утверждения позиции недостаточно. Попросите новых доводов в поддержку позиции оппонента
10. Собеседник может фамильярно к вам обращаться, умышленно путать ваши имена, фамилии, должности, статус; задавать абсурдные вопросы; использовать непозволительный юмор или иронию. Раздражение и выведение оппонента из равновесия – это всегда *провокация*. Если вас сумели этим задеть, «взвинтить», значит, у манипулятора всё получилось. Спокойно к этому относитесь, не опускайтесь до уровня ответных ударов и не принимайте близко к сердцу

**10 СОВЕТОВ  
ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ  
В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ**

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

---

1. Проанализируйте свои «слабые струны». Ваши близкие уж точно хорошо их знают и умело используют
2. Часто можно услышать: «Если ты меня любишь, то сделаешь так», «Ну покажи, как ты меня любишь!» или «Вот Вася любит свою жену, он ей шубу подарил». Объясняйте, что вы чувствуете себя в таких случаях дискомфортно. Любовь – это не способ чего-либо добиться, а взаимное чувство, основанное на взаимоуважении и доверии
3. Определяйте уловки, основанные на жалости. Например: «Никто меня в этой семье не понимает и не любит. Если бы ты ценил меня, то...». Подыграйте собеседнику, пожалейте, но всё же сделайте так, как в данной ситуации будет правильно

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

---

4. Обида – одна из самых распространённых манипуляций в личной сфере. Обида возникает тогда, когда кто-то ведёт себя не так, как от него ожидают. Например, ваш друг ждёт от вас поздравлений с его профессиональным праздником, а вы забываете это сделать. В результате обидчик моделирует у вас чувство вины. Объясните собеседнику, что важно не обижаться, а разобраться, где другая сторона ошиблась в своих ожиданиях. Проанализируйте и определите, как нужно было себя вести в данной ситуации
5. Не поддавайтесь на манипуляцию «Я столько сделала для тебя, а ты...». Признайте заслуги другой стороны и выразите свою благодарность. Но впускать в себя чувство вины стоит с осторожностью

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

---

6. Не редки ситуации, когда одна сторона *подталкивает к активным действиям* другую сторону с помощью следующей манипуляции: «Видела Толика, он уже начальник цеха! А ты всё в подчинённых ходишь?» или «Почему они всего добиваются, а ты нет?». Объясните, что такие сравнения некорректны и как минимум вас обижают. Расскажите про реальное положение дел
7. Близкие могут манипулировать вами, регулярно *делегирова* те или иные обязанности. В качестве причины: «У тебя получается это лучше». Передайте эстафетную палочку лидера и умельца другому члену семьи, пусть он попробует себя в новом амплуа

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

---

8. *Ревность к хобби или интересу* – распространённая манипуляция в семьях: «Свою машину ты любишь больше, чем жену» или «Ради футбола ты готов семью продать». Покажите, что хобби – важная часть жизни любого человека. Или поверните ситуацию в сторону выгоды для стороны: «Машина старая и иногда ломается, поэтому мне приходится тратить время на неё. Ты предлагаешь купить новую или постоянно ездить в сервис?» или «Я могу увлекаться яхтами, но это будет подороже!»

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

---

9. В семейных или дружеских отношениях стороны часто *играют на чувствах вины*. «Ну конечно, иди на встречу, развлекайся, я тут одна поболею в одиночестве» или «И за всё, что я сделала для тебя, ты мне платишь вот этой неблагодарностью?». Если необходимо, извинитесь, пообещайте впредь не поступать таким образом. Но объясните, что коллекционирование провинностей – прямой путь испортить отношения
10. Определяйте скрытые *подтексты* в словах манипулятора: «Ты говоришь, что очень ценишь меня, потому что не хочешь заниматься этим сам? Ну так и говори тогда!».

**10 СОВЕТОВ  
ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ  
В ПЕРЕГОВОРАХ  
И ПРОДАЖАХ**

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ПЕРЕГОВОРАХ И ПРОДАЖАХ

---

1. Если манипулятор требует принятия решений *здесь и сейчас*: «завтра будет уже поздно», «только сегодня уникальные скидки», – то лучше отложить принятие важного решения по принципу «утро вечера мудренее», чтобы взвесить все «за» и «против»
2. Часто манипулятор играет на *жадности*, особой любви к дармовщине: «хорошо, только для вас сделаю 30% скидку», «супернаклейка-переводилка в подарок за покупку», «вторая покупка бесплатно». Сделайте паузу, задайте себе вопросы: «Действительно ли мне это нужно по этой цене?», «Есть ли целесообразность в этом подарке за покупку?». Всегда помните, что бесплатный сыр может быть только в мышеловке

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ПЕРЕГОВОРАХ И ПРОДАЖАХ

---

3. Не позволяйте *отвлекать* ваше внимание. Резкие переходы от темы переговоров должны вас насторожить: «Кстати, а что вы думаете об этом?», «Это ещё что, у меня тут случай такой был...», «Между прочим, вы какую кухню предпочитаете?». Возвращайте собеседника в нужное русло деловых переговоров
4. Не поддавайтесь на *иллюзию* выбора: «Оплачивать будете наличными или карточкой?», «Вам одну упаковку или две?», «Вы подпишете договор сегодня или завтра?»
5. Не позволяйте деловому партнеру играть на *дружеских или родственных связях*, например: «Мы столько с тобой работаем, ты же мне не откажешь». Дружба – дружбой, а бизнес – бизнесом

## 10 СОВЕТОВ

### ПО МАНИПУЛЯЦИЯМ В ПЕРЕГОВОРАХ И ПРОДАЖАХ

---

6. Часто манипуляторы используют *псевдоуступки*, создавая впечатление, что для вас делается невероятное одолжение: «Только для вас я поговорю с нашим президентом, возможно, он позволит сделать скидку 1%». Трезво оцените фактическую ценность товара или услуги
7. *Неполные сравнения* продавца типа «это лучше», «наш товар надежнее», «наши продукты натуральнее», «теперь мы эффективнее на 63%» должны вас насторожить. Попросите привести конкретные преимущества
8. Никогда *не* бойтесь просить скидку. Любой профессиональный переговорщик всегда начинает торг с максимально выгодных для себя условий. Нет возможности сделать скидку? Хорошо, тогда настаивайте на отсрочке платежа или бесплатных дополнительных услугах

9. Не позволяйте играть на *чувствах собственной важности*, например: «А я-то думал, что вы можете решать этот вопрос» или «Наверное, мне лучше обратиться к вашему руководителю»
10. Многие применяют в продажах *метод Сократа*, согласно которому, получив от вас утвердительный ответ на три вопроса (например, «Вы заинтересованы в прибыли?», «Вы хотите увеличить круг клиентов?», «Вы хотите оптимизировать свой бизнес?»), согласие на четвертый вопрос мы даем подсознательно и на автомате. Будьте внимательны

**10 СОВЕТОВ,  
КАК ВЕСТИ СПОР  
С МАНИПУЛЯТОРОМ**

## 10 СОВЕТОВ, КАК ВЕСТИ СПОР С МАНИПУЛЯТОРОМ

---

1. Всегда сохраняйте конструктивную и последовательную логику, в своих рассуждениях используйте доказанные и подкреплённые фактами аргументы
2. Вовремя поймать собеседника на подтасовке фактов, преувеличении события или искажении правды – значит предотвратить манипуляцию или уловку
3. Чтобы добиться успеха, используйте простые, ясные, очевидные и, главное, неопровержимые аргументы, подкреплённые фактами, статистикой, примерами, ссылками на авторитеты

## 10 СОВЕТОВ, КАК ВЕСТИ СПОР С МАНИПУЛЯТОРОМ

---

4. Избегайте откровенно слабых доводов в своём рассуждении. От недоказанных, спорных или неочевидных аргументов лучше избавиться. Манипулятор в своей атаке будет использовать именно их
5. В подборе аргументов учитывайте личностные особенности вашего оппонента, его знаний, мотивации, желаний, интересов
6. Сами не оставляйте ни одного слабого или противоречивого аргумента в позиции оппонента
7. С опытным манипулятором целесообразно использовать технику «видимой поддержки», которая начинается с условного присоединения к доводам оппонента, а заканчивается последовательной и разрушительной контраргументацией

## 10 СОВЕТОВ, КАК ВЕСТИ СПОР С МАНИПУЛЯТОРОМ

---

8. Не стоит утверждать, что ваша точка зрения идеальна. Придавайте вашей позиции объективный характер, приводя и плюсы, и минусы, при этом акцентируя внимание на плюсах. Там самым вы предвосхитите возможные возражения оппонента
9. Не стремитесь быстро переубедить своего оппонента. Лучше действовать постепенно и последовательно. Добивайтесь соглашения от оппонента по каждому аргументу в отдельности
10. Избегайте откровенной конфронтации. Убедить «друга» всегда легче, чем «врага»

**10 СОВЕТОВ,  
КАК ОПРЕДЕЛИТЬ  
ОБМАН И ЛОЖЬ**

## 10 СОВЕТОВ, КАКОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

1. Всегда следите за жестикуляцией человека. Собеседник не может говорить об искренности дела, находясь при этом в закрытой позе (перекрещённые пуки или ноги)
2. К классическим жестам обмана также относится потирание носа, глаз и мочек ушей
3. Определяйте жесты нервозности. Если оппонент потирает руки или пальцы; нервно тербит края одежды, пуговицы, манжеты; поправляет воротник или пиджак; вертит в руках ручку; бессмысленно переставляет предметы на столе – это повод задуматься над истинностью произносимых слов

## 10 СОВЕТОВ, КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

4. При обмане собеседник может неосознанно закрывать ладони рук или же полностью скрывать свои руки. Помните, что бессознательный жест искренности человека – открытые ладони
5. Обратите внимание на голос. Явные признаки лжи – сбивчивое, беспокойное дыхание, изменение интонации, тона и темпа речи, нехарактерные для собеседника, а также частые покашливания
6. Бегающий взгляд, отсутствие долгого визуального контакта, долгий взгляд в сторону или в пол, а также учащённое моргание должны заставить вас засомневаться в искренности оппонента

## 10 СОВЕТОВ, КАКОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

7. При обмане человек старается дистанцироваться от собеседника. Например, если собеседник сидит, то откидывает свой корпус, «прилипает» к креслу, будто старается спрятать своё тело. Или невольно старается держаться за какой-то предмет, словно пытается найти опору или спрятаться за предметом. Собеседник может поставить защитный блок перед собой – например, держать папку перед собой, обхватив её руками
8. Обманщика всегда легко определить по улыбке. Она будет неестественной, ассиметричной, натянутой

## 10 СОВЕТОВ, КАКОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

9. Обращайте внимание на скорость ответов оппонента. Появление пауз на вопросы, не требующие долгого раздумья, или, наоборот, слишком быстрые ответы на вопросы, которые должны были заставить задуматься, – верный признак неискренности собеседника
10. Каждый признак в отдельности не может служить гарантией того, что собеседник вам лжёт. Всегда оценивайте совокупность признаков

ДЛЯ ЗАМЕТОК

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**10 СОВЕТОВ,  
КАК СКАЗАТЬ  
ТВЁРДОЕ «НЕТ»**

## 10 СОВЕТОВ, КАКОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

1. Не бойтесь говорить «нет». Мы боимся сказать «нет» из-за излишнего стремления соблюдать нормы приличия, из-за боязни обидеть человека и даже из-за низкой самооценки. Помните, в принципе физически невозможно отвечать на любую просьбу положительно. В отказе нет ничего страшного
2. Помните, что взяв на себя слишком много обязанностей, у вас есть шанс попасть в цейтнот или «перегореть». Цените собственное время. Не стоит быть хорошим для всех. Вежливым – да, легко уязвимым – нет!

## 10 СОВЕТОВ, КАКОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

3. Кажущееся на первый взгляд грубое «нет» всегда можно заменить более лояльными фразами: «как-нибудь в другой раз», «простите, я не могу», «я рад, что вы поделились со мной, но я не смогу вам помочь», «возможно, вернёмся к этому позже», «мне кажется, за помощью вам лучше обратиться к другому», «я не хочу делать то, что у меня не получится»
4. Всегда просите время на обдумывание просьбы. Во-первых, у вас действительно появляется время для трезвого анализа, во-вторых, вы избавляетесь от срочного стрессового выбора между «да» и «нет»

## 10 СОВЕТОВ, КАКОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

5. Если вы всё-таки чувствуете себя некомфортно, отказывая человеку, задайте себе следующие вопросы: «Хочу ли я это сделать?», «Могу ли я это сделать?», «Есть ли у меня время и ресурсы для этого?», «Какие могут быть последствия от выполнения и невыполнения этой просьбы?»
6. В случае необходимости показывайте невыгодные последствия выполнения просьбы, например: «Вы хотите, чтобы я занялся этим проектом и при этом нарушил сроки выполнения приоритетного проекта X?»
7. Если говорите «нет», делайте это твёрдо и решительно

## 10 СОВЕТОВ, КАКОПРЕДЕЛИТЬ ОБМАН И ЛОЖЬ

---

8. Не перед каждым вашим собеседником стоит оправдываться и называть сотни причин, почему вы ему отказываете. Этим самым вы демонстрируете свою вину
9. Если всё-таки твёрдое «нет» не помогает и собеседник продолжает настаивать на своём, не идите на попятную, а предложите подходящую и вам, и собеседнику альтернативу, конструктивный выход из ситуации
10. Проще, чем сказать «нет», – предотвратить эту просьбу, например, первым рассказав собеседнику о вашей крайней большой загрузке на работе

# **10 ЗОЛОТЫХ СОВЕТОВ**

## 10 ЗОЛОТЫХ СОВЕТОВ

---

1. В любой манипулятивной ситуации окружите себя мысленным щитом, который, с одной стороны, позволяет видеть все нюансы поведения манипулятора (пусть это будет пуленепробиваемое стекло), а с другой – отражает все негативные эмоции
2. Всегда *берегите* свои эмоции и позитивную энергетику!
3. Уверенное спокойствие позволит вам иметь ясную голову, а значит, позволит защититься от всех уловок, трюков, обманов, интриг манипулятора
4. Старайтесь быть более внимательным в любой коммуникативной ситуации

## 10 ЗОЛОТЫХ СОВЕТОВ

---

5. Повышайте личную стрессоустойчивость
6. Отделяйте факты от мнений
7. Используйте разумное сочетание твёрдости своей позиции и готовности пойти на компромисс
8. Всегда следите за реакциями собеседника на ваши слова
9. Призывайте своего оппонента рассуждать и доказывать взвешенно, конструктивно и без использования нелояльных приёмов
10. Залог успеха – всегда быть начеку!

# **ПОСЛЕДНИЙ И ГЛАВНЫЙ СОВЕТ**

## ПОСЛЕДНИЙ И ГЛАВНЫЙ СОВЕТ

---

Манипулятор хочет заставить сделать вас что-либо, давя на ваши чувства? Помните: чувства находятся только *внутри* нас и никто, кроме нас, не может их «включить» или «выключить». Вас выводят из себя? Проигнорируйте! Вас пугают? Ответьте иронией! Вас берут на слабо? Ответьте удивлением!

## АВТОР РЕКОМЕНДУЕТ К ПРОЧТЕНИЮ

---

1. Чалдини Р. *Психология влияния*
2. Непряхин Н.Ю. *Убеждай и побеждай: Секреты эффективной аргументации*
3. Кара-Мурза С.Г. *Манипуляции сознанием*
4. Берн Э. *Игры, в которые играют люди*
5. Гуленков К., Статевич Е., Сорокина И. *Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия*
6. Непряхин Н.Ю. *Гни свою линию: приёмы эффективной коммуникации*
7. Брейкер Х. *Кто дёргает за ваши ниточки, или Как не позволить манипулировать собой*
8. Доценко Е.Л. *Психология манипуляций*
9. Пиз А., Гарнер А. *Говорите точно... Как совместить радость общения и пользу убеждения*
10. Шейнов В.П. *Манипулирование сознанием*

## КНИГИ СЕРИИ 101 СОВЕТ

---

1. Ирина Киреева. *101 совет руководителю*
2. Радислав Гандапас. *101 совет оратору*
3. Радислав Гандапас. *101 совет по проведению корпоративной конференции*
4. Александра Карепина. *101 совет по деловому письму*
5. Сергей Логачёв. *101 совет переговорщику*
6. Алексей Слободянюк. *101 совет по продажам*
7. Илья Богин. *101 совет по мотивации*