


тимур асланов

ХВАТИТ МНОЙ МАНИПУ- ЛИРОВАТЬ

как распознавать
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
УЛОВКИ
в общении
и защищать
себя от них

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва 2024

УДК 159.923.2
ББК 88.53
А90

Асланов, Тимур Анатольевич.

А90 Хватит мной манипулировать! : как распознавать психологические уловки в общении и защищать себя от них / Тимур Асланов. — Москва : Эксмо, 2024. — 272 с. — (Психология. Искусство лидера).

ISBN 978-5-04-196098-8

Нравится нам это или нет, манипуляции — неотъемлемая часть жизни. Хотя некоторые люди даже не осознают, что они влияют на других. И если вы хотите жить своей жизнью, принимать самостоятельные решения, то нужно не только уметь распознавать манипуляции, но и защищаться от них.

Именно этому учит Тимур Асланов на реальных диалогах с помощью простых инструкций. Автор описывает типы манипуляций, характерные для них формулировки и поведение, а потом предлагает способы защиты.

УДК 159.923.2
ББК 88.53

© Текст, Т. Асланов, 2024
© Иллюстрации, А. Белецкая, 2024
© Фото, А. Скворцов, 2024
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

ISBN 978-5-04-196098-8

«Как справедливо говорит мой друг Тимур Асланов — манипуляция всегда была с нами, сегодня вами несколько раз манипулировали, если время за полдень, то и вы несколько раз манипулировали собой и другими. Изъять манипуляцию невозможно. Нужно ее узнать и перевести в разряд осознаваемого мира. Чтобы отдавать себе отчет, когда вами манипулируют, а когда вы чуток грешите.

Очень ценный совет: побольнее и почаще щипать себя и убеждаться, что вы действуете в своих интересах.

Книга содержит огромное количество примеров, и если их прочитает покупатель, то будет хорошо защищён. Но если их прочитает продавец, то будет хорошо вооружен. Если прочитают оба, то их встреча будет встречей равных по силе соперников.

Книга учит ясности, критичному мышлению и отстаиванию своих интересов. Прочитал с удовольствием и всячески рекомендую».

*Константин Харский,
консультант, писатель*

«Книга читается на одном дыхании, потому что она про жизнь каждого из нас. Мы регулярно сталкиваемся с манипуляцией разного уровня в самых разных сферах. Эта манипуляция может быть вполне безобидной и легко распознаваемой, а может быть искусно завуалированной и очень опасной.

Перед вами — практическое руководство по самым эффективным методам манипуляции или... по защите от темного искусства, которое применяют против вас. Все зависит от угла зрения и персонального запроса.

Полезно, остро и актуально!»

*Юлия Шельгина,
директор по маркетинговым коммуникациям
iConText Group и CEO Up&Wise*

«Когда-то давно я проходила курс по НЛП, во время которого открыла для себя сколько в мире существует различного формата манипуляций и насколько часто они встречаются в жизни. Это вызвало у меня шок. Книга Тимура Асланова “Хватит мной манипулировать” поможет всем, как минимум понимать и видеть, когда вами манипулируют, как максимум — противодействовать манипуляциям и применять самим контрприемы.

Очень увлекательно, легко, злободневно и точно полезно всем! Эта книга во многом про психологию потребления и влияния, поэтому маркетологам, пиарщикам, продажникам и руководителям обязательна к прочтению.

Очень важно, что автор не только дает форматы манипуляций, четко структурируя их, но объясняет, как противостоять!»

*Анна Кириченко,
СЕО коммуникационного агентства Redline PR
(«Лучшее коммуникационное агентство в России — 2021,
2022, 2023 г» по версии АКМР)*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Для кого, о чем и зачем написана эта книга	11
Глава 1. Что такое манипуляция.	15
Глава 2. Как нами манипулируют продавцы	23
Способ № 1. Подстройка	25
Способ № 2. Лучший друг покупателя, или На добро надо отвечать добром	31
Способ № 3. Выбор без выбора	34
Способ № 4. Разворот на середине пути	37
Способ № 5. Президентская скидка.	39
Способ № 6. Старший брат	42
Способ № 7. Дедлайн неумолим	45
Способ № 8. Дробление цены	48
Способ № 9. Уменьшение масштаба цены	52
Способ № 10. Контрастный душ	54
Способ № 11. Берите, не сомневайтесь.	59
Способ № 12. Цейтнот	63
Способ № 13. Ложный парафраз.	66
Способ № 14. Социальное доказательство	68
Способ № 15. Три богатыря	72
Способ № 16. В новый год — без долгов!	76
Резюме	78
Глава 3. Как нами манипулируют покупатели	81
Способ № 1. Сломать лестницу продаж	83
Способ № 2. Альфа-самец на переговорах	91
Способ № 3. Плохое место	110

Способ № 4. Хороший коп, плохой коп	114
Способ № 5. Последняя проверка цены	118
Способ № 6. Младший брат	119
Способ № 7. Смена переговорщика.	121
Способ № 8. Это невозможно!	124
Способ № 9. Варим лягушку медленно	126
Способ № 10. Продажа завтрашней радости	130
Способ № 11. Покупаю все! Много! Заверните скорее! . .	132
Способ № 12. По пятницам мы никому не платим, или Такова политика компании	136
Способ № 13. Сын маминой подруги	138
Способ № 14. А что я людям скажу?	140
Способ № 15. Дорогая опечатка	142
Способ № 16. Ложный стыд	146
Способ № 17. Сложные слова	149
Способ № 18. Мхатовская пауза	151
Способ № 19. Глуховатый покупатель, или «А?!».	153
Способ № 20. Сколько-сколько??!!!	158
Резюме	160
 Глава 4. Как нами манипулируют начальники.	 163
Способ № 1. Навязывание роли	166
Способ № 2. Добро пожаловать в семью	168
Способ № 3. Не выключай телефон	171
Способ № 4. Моральное подавление.	174
Способ № 5. Путаница в именах.	178
 Глава 5. Как нами манипулируют подчиненные.	 181
Способ № 1. И в сердце льстец всегда отыщет уголок. .	184
Способ № 2. Надо посоветоваться	187
Способ № 3. Бедный я, несчастный....	189
Способ № 4. Незаменимый Федя	192
 Глава 6. Как нами манипулируют родные и близкие.	 197
Способ № 1. Завуалированная просьба	199
Способ № 2. Симулянты	201

Глава 7. Универсальные приемы манипуляций	207
Прием № 1. Услуга по-братски	209
Прием № 2. Третье мнение	212
Прием № 3. Ты что, мне не доверяешь?!	215
Прием № 4. Эмоциональное давление	217
Прием № 5. Ложные приоритеты	221
Прием № 6. Газлайтинг	223
Глава 8. Как нами манипулируют медиа	237
Как работают СМИ?	243
Что еще важно знать про медиа?	246
Способ № 1. Кликбейтный заголовок	249
Способ № 2. Что творят эти турки?!	251
Способ № 3. Британские ученые	258
Способ № 4. Коррупционер Мартышкин.	260
Заключение	264
Подарок за отзыв	266
Об авторе	268

ДЛЯ КОГО, О ЧЕМ И ЗАЧЕМ НАПИСАНА ЭТА КНИГА

Причина того, что трудно манипулировать народом, заключается в том, что народ просвещается и в нем много умных.

Лао-цзы

Большинство из нас не живут жизнью отшельников в уединенных кельях на краю земли или в шалашах посреди леса. Мы проводим время среди других людей, от которых многое зависит в нашей жизни. Мы неминуемо вступаем с ними во взаимоотношения и регулярно вынуждены о чем-то договариваться. Они точно так же от нас почти всегда чего-то хотят. Мы просим друг друга о помощи и поддержке, убеждаем что-то купить, дать денег в долг, повысить зарплату или инвестировать миллион долларов в наш стартап.

Договариваться при этом можно по-разному. Например, делать это, честно объясняя: вот чего я от вас хочу, вот мои аргументы и вот что я предлагаю взамен. Можно поступать иначе: обещать золотые горы в обмен на помощь или участие, а затем обмануть. Можно даже шантажировать и угрожать: если не сделаешь этого, я тебя уволю, ударю, разведусь, уйду.

Но можно действовать хитрее, тоньше и мягче, дергая за невидимые ниточки, чтобы создать у человека ощущение, что он сам хочет сделать то, что вам нужно:

- вместо рыбалки поехать в гости к вашей маме;
- вместо тусовки с друзьями отправиться копать огород;
- купить бесполезный гаджет по неоправданно высокой цене;
- работать сверхурочно за большое спасибо и крепкое рукопожатие вместо премии;
- дать непредусмотренную скидку, согласиться не брать обязательную предоплату или пообещать оказывать сервисную поддержку в течение пяти лет бесплатно.

Сколько существует человечество, столько люди манипулируют друг другом. Кто-то делает это сознательно, умело применяя специальные методики, кто-то — интуитивно, даже не отдавая себе в этом отчета. Так или иначе, люди с самого детства совершенствуют навыки искусного управления действиями окружающих.

Цель этой книги — объяснить, что такое манипуляции, какими они бывают, как работают и как им можно противостоять. Благодаря ей вы научитесь распознавать попытки управлять вами со стороны родных и близких, начальников и подчиненных, продавцов и покупателей, бизнес-партнеров и средств массовой коммуникации, а также узнаете, как защитить себя от самых разных видов манипуляций.

Нравится нам это или нет, манипуляции — неотъемлемая часть любой коммуникации, а значит, эта книга предназначена всем, кто хочет самостоятельно принимать решения в своей жизни, не рискуя оказаться куклой в чужих руках.

На страницах книги я приведу множество наглядных примеров, расскажу несколько поучительных историй, дам ряд советов и подсказок, поделюсь инсайтами и идеями, вооружив вас щитом и мечом для защиты своих интересов, которые уберегут от риска стать объектом управления против вашей воли, — и все это коротко, легко и с юмором.

Эта книга — не результат научного исследования и не монография о глубинной природе манипуляций. Книга, которую вы держите в руках, — одновременно самоучитель, состоящий из несложных инструкций с живыми и яркими примерами, и наглядный путеводитель по способам защиты от действий манипуляторов. Это собрание интересных и важных наблюдений по объемной и многогранной теме.

Читать эту книгу можно с любого места. Применять полученные из нее знания нужно обязательно. Использовать описанные приемы в целях манипуляции другими — можно, если вы делаете это с добрыми намерениями. Тут я мог бы напомнить, что обманывать людей — плохо, но кто я такой, чтобы вас судить?

Приятного чтения!

ГЛАВА 1

ЧТО ТАКОЕ МАНИПУЛЯЦИЯ

