

СЛОВА, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ

100 ФРАЗ для МАНИПУЛЯЦИЙ

Как добиваться своего
во всем и ото всех

Издательство АСТ
Москва

УДК 005.575
ББК 65.054.1
С 79

Стенников А.

С79 100 фраз для манипуляций. Как добиваться своего во всем и ото всех / А. Стенников. — Москва: Издательство АСТ, 2025. — 116 с. — (Слова, которые работают).

ISBN 978-5-17-190033-5

Манипуляция — это не грязное слово, это искусство общения.

Каждый день люди влияют друг на друга словами, и вопрос только в том, будете ли вы пассивным слушателем или активным участником. Эта книга раскрывает 100 фраз и приёмов, которые используют успешные люди, переговорщики и лидеры.

Научитесь читать людей, находить их слабые точки и добиваться своего — честно, эффективно и без угрызений совести.

УДК 005.575
ББК 65.054.1

ISBN 978-5-17-190033-5 © А. Стенников, текст, 2026
© ООО «Издательство АСТ», 2026

ЭТИЧЕСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Перед тем как вы начнете читать эту книгу, нужно ясно сказать: **манипуляция — это морально нейтральный инструмент**. И как любой инструмент, она может быть использована как во благо, так и во вред.

Скальпель в руках хирурга спасает жизни. Скальпель в руках преступника калечит. Сила убеждения, когда она помогает человеку принять верное решение для себя, — это благо. Та же сила, когда она заставляет человека действовать против его интересов, — это вред.

Мы не учим вас быть плохим человеком.

Мы учим вас видеть то, что уже происходит вокруг вас. Мы даем вам инструменты, которые уже давно используют другие — менеджеры и политики, маркетологи и манипуляторы, ваши коллеги и конкуренты.



Ответственность за применение этих знаний лежит полностью и исключительно на вас. Каждое решение, каждое слово, каждый выбор — это ваша совесть.

ПОЧЕМУ ЭТА КНИГА ВАЖНА

Вы уже живете в мире манипуляций.

Даже если вы считаете себя устойчивым к влиянию, вы ошибаетесь. Не потому, что вы слабый или наивный. Просто потому, что манипуляция работает на уровне глубже сознательного выбора. Она срабатывает в нашей подсознательной психике, где живут наши страхи, желания и предубеждения.

Подумайте:

- Почему вы выбираете именно этот товар в магазине?
- Почему вы верите именно этому политику?
- Почему вы согласились на условия, которые на самом деле вам невыгодны?
- Почему близкий вам человек вдруг добился от вас того, в чем вы категорически отказывали другим?



Ответ часто прост: **вами манипулировали.** И вы этого не заметили.

Асимметрия знаний — источник уязвимости.

Каждый день миллионы людей используют психологические приемы, чтобы повлиять на вас:

- Рекламодатели знают, как заставить вас покупать ненужное.
- Политики знают, как заставить вас голосовать против своих интересов.
- Продавцы знают, как втянуть вас в невыгодную сделку.
- Работодатели знают, как заставить вас работать дешевле.

Даже ваши друзья могут неосознанно использовать эти техники.

Они знают. Вы нет. Вы находитесь в проигрыше.

Знание — это защита и равенство.



Эта книга одергивает пелену с глаз. Она показывает вам ту же информацию, которой владеют профессионалы влияния. Она уравнивает поле боя.

Когда вы поймете механизмы манипуляции:

- Вы сможете распознать попытку влияния на вас.
- Вы сможете защитить себя и своих близких.
- Вы сможете принимать более осознанные решения.
- Вы сможете эффективнее общаться и договариваться.

Это не подлость. Это справедливость.





ЦЕЛИ ЭТОЙ КНИГИ

1. Раскрыть механизмы влияния.

Манипуляция — не волшебство и не магия гипноза. Это применение знаний о том, как работает человеческая психика. Каждая из фраз в этой книге основана на конкретном психологическом принципе.

Мы не просто даем вам фразы. Мы объясняем:

- Почему эта фраза работает.
- Как она использует психологические уязвимости.
- Когда её применять.
- Какие результаты она дает.

Понимание механизма — это первый шаг к защите или применению.

2. Вооружить вас практическими инструментами.

Эта книга — не теория. Это практическое пособие.

Каждая из фраз:

- Проверена в реальной жизни.
- Основана на исследованиях психологии и поведения.
- Снабжена примерами из реальных ситуаций.
- Может быть применена завтра.

Вы получите инструменты, которые работают.

3. Развить вашу осознанность.

Главная цель этой книги — не научить вас манипулировать. Главная цель — **развить вашу способность видеть манипуляцию везде, где она есть.**

Когда вы прочитаете эту книгу:

- Вы будете видеть скрытые мотивы в словах людей.
- Вы поймете, почему вас пытаются убедить именно так.
- Вы сможете различать честное убеждение и манипуляцию.
- Вы станете более критичным и независимым мыслителем.



Это изменит вашу жизнь. И не всегда в сторону комфорта. Когда видишь механизмы, мир становится менее волшебным, но более ясным.

4. Предоставить инструменты этичного влияния.

Манипуляция — это грязное слово. Но честное убеждение, честное влияние, честная коммуникация — это благо.

Когда вы знаете, как работает человеческая психика, вы можете:

- Лучше объяснить свою идею.
- Помочь другому человеку принять правильное для него решение.
- Добиться сотрудничества вместо конфликта.
- Построить доверие вместо подозрения.

Эта книга вооружает вас инструментами как для защиты, так и для конструктивного влияния.

5. Повысить вашу эффективность в жизни и работе.

Профессионалы знают эти приемы:

- Переговорщики используют их, чтобы добиться лучшей сделки.
- Менеджеры используют их, чтобы мотивировать команду.
- Психологи используют их, чтобы помочь пациентам.
- Учителя используют их, чтобы добиться внимания класса.
- Родители используют их, чтобы воспитать детей.

**ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ
БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ
В СВОЕЙ РАБОТЕ И ЛИЧНОЙ
ЖИЗНИ, ВАМ НУЖНО ЗНАТЬ
ЭТИ ИНСТРУМЕНТЫ.**