


ТЕМНАЯ
РИ
ТО
РИКА

ТЕМНАЯ
РИ
ТО
РИКА

КАК ПОБЕДИТЬ
МАНИПУЛЯТОРА

ЕГО ЖЕ
ОРУЖИЕМ

МАРТИН ВЕРЛЕ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.923.2
ББК 88.53
В33

Wenn jeder dich mag, nimmt keiner dich ernst by
Martin Wehrle

© 2023 by Mosaik Verlag, a division of Penguin Random House
Verlagsgruppe GmbH, München, Germany.

Верле, Мартин.

В33 Темная риторика. Как победить манипулятора его же оружием / Мартин Верле ; [перевод с немецкого Р. Калимбековой]. — Москва : Эксмо, 2026. — 336 с. — (Темная психология и манипуляции).

ISBN 978-5-04-214899-6

Темная риторика — это искусство скрытого воздействия, в котором слова превращаются в оружие. В своей книге психолог Мартин Верле подробно объясняет, в каких ситуациях ваши аргументы обесцениваются, а когда становятся решающим фактором. Он учит видеть, где собеседник пытается построить ловушку, как устранять противоречия на лету, выдерживать линию разговора и превращать хаотичную дискуссию в управляемый процесс. А еще — как перенаправлять негативное поведение оппонента в конструктивное и сохранять спокойствие даже в самых горячих спорах.

УДК 159.923.2
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-214899-6

© Калимбекова Р., перевод на русский язык, 2025
© Бортник В., иллюстрация на обложке, 2025
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

[ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I. Кража чемодана: что тайно лишает вас уважения	9
Глава 1. Я выбираю бороться, а не терпеть	11
Глава 2. Я осознаю правила игры и не попадусь в твою ловушку!	35
Глава 3. Я говорю прямо, а не уваливаю от ответа	55
Часть II. В ловушке слов: искусство противостояния манипуляциям в общении	93
Глава 4. Психологические приемы: я умею разоблачать манипуляции	95
Глава 5. Черная риторика: я даю отпор нечестным приемам	131
Глава 6. Находчивость: я владею мастерством парирования	167
Часть III. Система уважения: как получать то, чего вы заслуживаете	215
Глава 7. Навязчивое поведение: я пресекаю неуважение	217
Глава 8. Неуязвимость: освобождая мышление	255
Глава 9. Честная риторика: победа силой аргументов	287
Источники	329

Все рекомендации, изложенные в книге, прошли тщательный анализ и проверку со стороны автора и издательства. Однако мы не можем гарантировать их абсолютную точность и применимость в каждом конкретном случае.

Автор, издательство и их представители не несут ответственности за любой прямой или косвенный ущерб, который может возникнуть в результате использования информации из данной книги, включая ущерб здоровью, имуществу или финансовому положению.

Если в издании содержатся ссылки на сторонние веб-сайты, мы не несем ответственности за их содержание, поскольку не осуществляем контроль над этими ресурсами. Ссылки представлены исключительно в ознакомительных целях и актуальны на момент публикации книги.

[ЧАСТЬ I]

**КРАЖА ЧЕМОДАНА:
ЧТО ТАЙНО ЛИШАЕТ ВАС
УВАЖЕНИЯ**

[ГЛАВА 1]

Я ВЫБИРАЮ БОРОТЬСЯ, А НЕ ТЕРПЕТЬ

В этой главе вы узнаете:

- ✦ как некоторые фразы способны ранить сильнее пощечин;
- ✦ причины, по которым вы можете утратить уважение окружающих, не подозревая об этом;
- ✦ насколько хорошо вы устанавливаете и отстаиваете личные границы;
- ✦ как рекламные рассылки могут научить вас дерзости и наглости.

[ЭТО БЫЛА ПОЩЕЧИНА?

Была ли фраза безобидной? Или всё же это была самая что ни на есть пощечина? Ян, 38-летний инженер, указал своему начальнику на дефицит продукции на производстве и услышал в ответ: «Ну не драматизируйте, Мюллер, мы ведь справились и с более серьезными проблемами!»

Уважают ли Яна? Ответ его начальства заставляет в этом сомневаться.

- ✦ Фраза «Не драматизируйте» на деле означает: «Вы видите проблему там, где ее нет. Значит, проблема в вас».
- ✦ Обращение исключительно по фамилии без добавления вежливого «уважаемый» — просто «Мюллер» — звучит как: «Вы не заслуживаете моего уважения, пока отвлекаете меня такими пустяками. Для меня вы вовсе не “уважаемый”, а всего лишь “Мюллер”».
- ✦ Фраза «Мы уже справились и с более серьезными проблемами» в действительности означает: «Я говорю от лица “мы”, из которого вы, кажется, сами себя исключили. Ведь “мы”, способные, справляемся с любыми трудностями. А вы, Мюллер, склонны преувеличивать каждую мелочь. Перестаньте драматизировать и найдите, наконец, решение!»

Начальник выразил всё это между строк. Самый верный показатель уважения к вам — манера общения, то, как с вами разговаривают. Доминирующие унижают, чтобы самоутвердиться

за ваш счет; манипуляторы вводят в заблуждение, с целью извлечь личную выгоду. Злонамеренные оскорбляют, дабы насладиться вашими страданиями.

А самоуважение лучше всего отражает ваша реакция на неуважение и умение устанавливать и защищать личные границы. Выражаете ли вы свои мысли открыто? Отстаиваете ли свои истинные ценности? Или вам для этого не хватает смелости? Терпеть то, что вам не нравится, — недопустимо. Когда вы требуете уважения и прекращения грубости по отношению к себе, вы тем самым укрепляете чувство собственного достоинства.

Уверенно отражая нападки, вы повышаете свою самооценку. Напротив, любое неуважение, которое вы «молча проглатываете», делает вас уязвимым и лишь поощряет дальнейшие атаки. Не позволяйте другим умалять вашу ценность — заявляйте о своих границах и защитите себя.

Задайте себе следующие вопросы: «Воспринимает ли собеседник меня всерьез?», «Действительно ли он хочет понять меня?», «Уважает ли он меня и воспринимает ли как равного, или же он считает, что взаимодействие со мной — пустая трата времени?», «Считает ли он мои мысли пустыми блужданиями, а свои — вечной истиной?», «Применяет ли он методы черной (манипулятивной) риторики, чтобы запугать меня и навязать свою точку зрения?»

Уважение — словно багаж, который вы берете с собой в путешествие: за ним необходимо следить и защищать, иначе его с легкостью украдут. Но что делать, если кто-то словами или поступками покушается на ваше самоуважение? В такой ситуации разумно:

- ✦ четко дать понять собеседнику, что вы не позволите ущемлять свое достоинство;

- ✦ дать сигнал, что готовы оказать сопротивление при попытках давления или нападок;
- ✦ уверенно отстаивать свои границы — свой «багаж» и, образно говоря, пресечь любые попытки посягательства на ваше личное пространство.

Но многие люди, однако, поступают иначе, например:

- ✦ безучастно наблюдают, как их «багаж» откровенно крадут;
- ✦ предпочитают мириться с потерей, лишь бы не вступать в конфликт;
- ✦ хотели бы возразить, но не знают, как подобрать подходящие слова.

В результате их лишают уважения — они остаются ни с чем.

[СКРЫТОЕ НАПАДЕНИЕ

Стали бы вы безучастно наблюдать за тем, как некто на железнодорожной платформе пытается украсть ваш чемодан? Очевидно, что нет. Тогда почему вы позволяете лишать себя уважения, не оказывая никакого сопротивления? Кража уважения часто происходит *незаметно*. Особенно уязвимы к этому добросердечные и открытые люди: их искреннее стремление понять мысли и чувства собеседника часто делает их беззащитными. Такие люди нередко испытывают трудности с тем, чтобы вовремя отстаивать личные границы, поскольку склонны верить в добрые намерения окружающих, исходя из собственной честности [1]. Однако колкие замечания, эмоциональное давление и манипулятивные приемы часто остаются незамеченными до тех пор, пока разговор не завершится, а уважение в конце концов оказывается утраченным.