



▶ Никита
Непряхин

101

С О В Е Т

по противодействию ◀
манипуляциям

101 СОВЕТ ▶ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ МАНИПУЛЯЦИЯМ

ORATORICA



Оглавление

| | |
|---|-----|
| 10 общих советов | 7 |
| 10 советов, как вести себя с манипулятором..... | 21 |
| 10 советов, как отразить и нейтрализовать манипуляции | 35 |
| 10 советов по самым распространенным уловкам и манипуляциям..... | 47 |
| 10 советов по манипуляциям в личной жизни | 69 |
| 10 советов по манипуляциям в переговорах и продажах | 87 |
| 10 советов, как вести спор с манипулятором ... | 105 |
| 10 советов, как определить обман и ложь..... | 117 |
| 10 советов, как сказать твердое «нет» | 131 |
| 10 золотых советов | 147 |
| Последний и главный совет | 159 |
| Об авторе..... | 163 |

ORATORICA®

уверенные коммуникации для лидеров бизнеса

+7 (495) 789 9013
info@oratorica.ru
www.oratorica.ru

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 прямо перед важными переговорами и любыми выступлениями в деловой и личной жизни.

Особенность серии еще 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 надежной помощницей в вашей работе.

Удачи и процветания!

*Ирина Киреева,
генеральный директор ОРАТОРИКА*

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

Если вы обнаружите
манипуляцию,
то собеседнику
будет максимально
сложно реализовать
ее до конца.
Первый шаг
в противодействии
уловкам
и манипуляциям —
их обнаружение

2

З 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,
попытайтесь быть
хладнокровным
и на время
«заморозить» свои
чувства

3

4 Манипулятор
всегда ждет
от вас очевидных
ответных действий.
Когда ты
предсказуем, ты
уязвим. Станьте
для манипулятора
непредсказуемым

Антипатия, чувство
ущемления своего
авторитета, своего
«ЭГО», появившийся
дискомфорт
в коммуникациях —
явные признаки
использования
собеседником
манипуляций

5

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

6

7 | Помните, что манипуляция возможна, когда вас запутали, обманули, вывели из равновесия или запугали. Всегда сохраняйте самообладание