

101

**СОВЕТ
ПО ПРОТИВО-
ДЕЙСТВИЮ
МАНИПУЛЯЦИЯМ**

Никита Непряхин

ORATORICA



альпина
ПАБЛИШЕР

Москва
2012

УДК 316.475
ББК 88.5
Н53

Непряхин Н.

Н53 101 совет по противодействию манипуляциям /
Никита Непряхин. — М.: Альпина Паблицер, 2012. —
164 с.

ISBN 978-5-9614-1947-4

В этой небольшой книге один из самых востребованных в России бизнес-тренеров дает советы по различным вопросам противодействия манипуляциям.

УДК 316.475
ББК 88.5

ООО «ОраторикаМедиа»
119034, Москва,
1-й Обыденский переулок, д. 10
Тел.: + 7 495 789 90 13
e-mail: info@oratorica.ru
www.oratorica.ru

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-1947-4

© Никита Непряхин, 2010
© ООО «ОраторикаМЕДИА», 2010
© ООО «Альпина Паблицер», 2012

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

МОИ
ЗАМЕТКИ



A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.

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, жестикауляция, ▶

► 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

«Подстройка» — этап манипулирования. Если вы чувствуете, что собеседник «подстраивается» по позе, жестикуляции, движениям, голосу, старайтесь изменить свое поведение: поменяйте позу, измените интонацию или громкость голоса

8

9 Не поддавайтесь на эмоции. Воспринимайте любую информацию беспристрастно, всегда лучше обдумать ее чуть позже на трезвую голову

Старайтесь определять, какие фразы и действия собеседника затрагивают ваши чувства и выбивают вас из колеи. Запомните их и в дальнейшем отслеживайте. Вы всегда сможете узнать, когда началась манипуляция

10

МОИ
ЗАМЕТКИ



A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a template for writing notes.

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?»

1

2

Избегайте острых или нежелательных тем, в случае необходимости прерывайте нежелательный разговор, чтобы уйти от уловок или давления со стороны собеседника

Можно
проигнорировать
уловку
и не замечать ее,
если отношения
с собеседником
важнее
и приоритетнее
или вы знаете,
что собеседник
склонен
к конфликту, явно
не признает чужой
точки зрения

3

4

Старайтесь отсеять всю лишнюю информацию, мешающую вам сосредоточиться на главной проблеме.

Определите, какова главная мысль в сообщении собеседника, и обдумайте ее, не поддаваясь ЭМОЦИЯМ

Внутренний диалог
и взвешивание всех
«за» и «против» —
лучший способ
прийти к трезвому
и объективному
решению

5

6 Не применяйте язык манипулятора. Говорите о тех же понятиях, но своими словами, терминами и определениями

Если позволяет
ситуация,
сделайте общение
с собеседником
более формальным.
Например,
сошлитесь
на регламент
работы, передайте
решение
вопроса другому
сотруднику,
предложите
письменно
связаться с вами,

7

7

▶ сошлитесь
на порядки,
которые действуют
в вашем отделе,
и т.д.