

ТИМУР  
АСЛАНОВ



# ПРИЕМЫ ТЕМНОЙ ПСИХОЛОГИИ

67 ПРИЕМОВ ВЛИЯНИЯ И ЗАЩИТЫ ОТ ОБМАНА

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

**Тимур Анатольевич Асланов**  
**Приемы темной психологии.**  
**67 приемов влияния**  
**и защиты от обмана**  
**Серия «Психология коммуникаций»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=71879587](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71879587)  
ISBN 978-5-04-222907-7*

### **Аннотация**

«Мы же семья!»

«Я всем для тебя пожертвовала...»

«Тебе что, слабо что ли?»

Узнаете? Эти фразы – типичное оружие манипуляторов. Предприниматель и бизнес-тренер Тимур Асланов изучал осознанное и неосознанное влияние не только в теории, но и на практике: в работе по найму, в собственном бизнесе, в отношениях с партнерами, подрядчиками, коллегами и в семейной жизни. И теперь он готов поделиться с вами накопленным опытом: инструментами распознавания приемов темной психологии и способами борьбы с ними.

Вы получите четкие инструкции по противодействию приемам скрытого влияния и научитесь:

- Распознавать игру в «молчанку» и эмоциональный шантаж.

- Бороться с обесцениванием и навязанными ограничениями.
- Защищаться от «френдзоны» и токсичных отношений.
- Не поддаваться на «все так считают» и социальное давление.

Пора увидеть правду и научиться говорить твердое «нет» любым попыткам управлять вами против вашей воли!

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

# Содержание

Введение	11
Легко ли вами манипулировать?	20
Глава 1	26
Глава 2	33
Управлять нельзя манипулировать	33
Прием 1. Обесценить профессионализм	36
Прием 2. Кто на свете всех милее, всех румяней и белее?	39
Конец ознакомительного фрагмента.	41

**Тимур Анатольевич  
Асланов  
Приемы темной  
психологии. 67  
приемов влияния и  
защиты от обмана**

© Т. Асланов, текст, 2025

© А. Белицкая, иллюстрации, 2025

© А. Скворцов, фотография, 2025

© Оформление. «Издательство „Эксмо“», 2025

\* \* \*

Книга «Приемы темной психологии» стала для меня настоящим откровением! Меня поразила структура, удивительная легкость изложения и присутствующий юмор. Это не просто книга – это инструмент для трансформации.

Тимур Асланов мастерски разобрал целых 67 (!) способов манипуляций, которые используют сотрудники, руководители и даже владельцы бизнеса.

Книга побуждает задуматься о том, как сохранить здоровую корпоративную культуру, в которой манипуляции теряют свою силу. Я забираю в свою копилку практичные и понятные инструменты противодействия манипуляторам.

Рекомендую всем, кто стремится к эффективному управлению, вдохновению и развитию своих сотрудников! Читайте и действуйте осознанно!

*Ксения Лысенко,*

*HRD сети магазинов «Жизньмарт»,*

*топ 50 HR экспертов России*

\* \* \*

Темная психология – это формальный термин для манипулирования. Обычно рассказывают про темную триаду – нарциссизм, психопатия и макиавеллизм. В своей новой книге «Приемы темной психологии» Тимур Асланов не вдаётся в теорию и не разбирает психологические особенности понятия, но подробно с примерами рассказывает о том, как манипуляция проявляется в нашей ежедневной жизни, влияет на нее и что нам, сотрудникам, родителям, детям, любимым и просто людям, с этим делать.

Примеры жизненные и узнаваемые, а советы можно применять сразу после прочтения, для этого не потребуется учиться сложным навыкам боевого НЛП. Так как примеры

абсолютно живые, то книга читается на одном дыхании, буквально каждый найдет в ней хотя бы один пример, о котором можно воскликнуть: «О, точно так же было и у меня!»

Ну а дальше, как всегда, дело за читателем: применить знания на практике, или просто констатировать факт, что неудавшиеся отношения – манипуляция партнера, с которым вы, к счастью, прекратили всяческое дальнейшее общение. Книга хороша тем, что читатель может возвращаться к ней снова и снова, используя как инструкцию в различных жизненных ситуациях.

*Людмила Семушина, PR-директор Inventive Retail Group*

\* \* \*

Книга Тимура Асланова «Приемы темной психологии» – потрясающее руководство по противодействию психологическим манипуляциям в любых жизненных ситуациях: от отношений с близкими до деловых переговоров. Автор мастерски препарирует 67 приемов скрытого влияния и дает четкие инструкции по защите от каждого из них.

Ежедневно вами незаметно манипулируют все – от начальника до любимой бабушки. В этой книге Тимур срывает маски с темных психологов и показывает их излюбленные приемы во всей красе. Манипуляции на работе? Есть! Манипуляции в семье? Сколько угодно! Психологические ловушки

ки в романтических отношениях? Запросто! Прочитайте – и больше никто не сможет дергать вас за ниточки!

*Владимир Якуба, предприниматель, автор 14 книг, реалити-спикер № 1 в России, эксперт по построению отделов продаж*

\* \* \*

Как СЕО в крупной компании, постоянно взаимодействующий с людьми и принимающий решения в условиях высокого давления, я всегда ищу инструменты для повышения эффективности коммуникации и управления. Книга «Приемы темной психологии» привлекла мое внимание своим заявлением о раскрытии механизмов скрытой манипуляции. Автор блестяще использует метафору уличного грабителя и манипулятора-психолога, чтобы проиллюстрировать разницу между явной и скрытой агрессией. Это сравнение оказалось невероятно эффективным в демонстрации того, насколько коварнее и опаснее может быть скрытая манипуляция, чем прямое давление.

Особо ценным мне показался конкретный список ключевых психологических «кнопок», используемых манипуляторами: страх, вина, чувство долга, жалость, тщеславие, амбиции и жадность. Краткие, но емкие объяснения каждого пункта сделали информацию доступной и легко усваиваемой

даже для неподкованного в психологии читателя.

*Александр Коротков, CEO проекта Likvi.com*

\* \* \*

Книга «Приемы темной психологии» учит быть внимательным к деталям – видеть за словами и поступками окружающих то, что раньше казалось случайным или незначительным.

Автор объясняет сложные вещи просто, раскрывая природу манипуляций, которые многие считают чем-то из ряда фантастики. В реальности же они оказываются частью повседневной жизни: в общении с коллегами, друзьями, партнерами. Примеры, которые Тимур приводит, настолько точные и жизненные, что порой ловишь себя на мысли: «Как же я раньше этого не замечала?».

Важно, что книга помогает понять принципы воздействия на людей не для того, чтобы стать сильнее или хитрее, а чтобы сохранить свою независимость и оставаться уверенным в любой ситуации. Именно это делает ее особенно ценной для профессионалов, чья работа связана с коммуникациями, и для тех, кто хочет лучше разбираться в людях.

Книги Тимура Асланова однозначно заслуживают места на полках каждого, кто стремится к осознанности и глубокому пониманию человеческой природы!

*Анна Кириченко,*

*СЕО коммуникационного агентства Redline PR*

*(«Лучшее коммуникационное агентство в России – 2021–2024 г.» по версии АКМР)*

# Введение

*Забойтесь о том, что думают о вас другие люди, и вы всегда будете их пленником.*

*Лао-цзы*

В темном-темном здании, в темной-темной комнате сидит темный-темный человек в темной-темной шляпе, темном-темном плаще и темных-темных очках и обдумывает свои темные-темные дела. В его голове рождаются коварные планы по захвату мира путем тайного влияния на всю нашу жизнь.

Так или примерно так многие представляют темных психологов – людей, практикующих темную психологию. Сидит себе такой повелитель тьмы и дергает за ниточки, чтобы навредить нам – светлым людям.

Он, безусловно, воплощение зла. Мы – конечно же, добра.

На самом деле все устроено не так. Или не совсем так. Да что там... Совсем не так.

Не надо думать, что темная психология – это что-то из мира мрачного подземелья, черных астрологов, злых колдунов, тайных медиумов, подпольных хиромантов и прочей треш-эзотерики. Вообще нет.

Темная психология – это часть повседневной жизни, и без нее не обходится ни один день.

Темным психологом может быть начальник, коллега, друг детства, мама, муж или возлюбленная и даже ребенок. Я вам больше скажу: вы тоже, вероятно, часто используете в общении с людьми приемы темной психологии. Иногда осознанно, иногда нет.

*– Как же так? – спросите вы. – У меня нет ни черного плаща, ни черной шляпы. И я не варю никакие зелья в подполье.*

Этого и не требуется.

Темная психология – это искусство манипулирования и обмана. Манипулятор скрыто воздействует на ваши чувства и мысли, чтобы заставить делать то, что ему нужно. Он тайно управляет вашими желаниями ради своей выгоды.

А манипулируют люди друг другом каждый день и неоднократно. Потому что обманывать гораздо легче, чем честно договариваться.

Очень часто вы совершаете поступки и принимаете решения под чужим влиянием, которого не видите и не ощущаете. И тут нет никакой магии или потусторонних сил. Это делают обычные люди, даже очень близкие. Потому что у каждого свои интересы и планы. В том числе и на вас.

И в итоге вы живете не своей жизнью. Во многом уступаете, идете на поводу, сдаете позиции и теряете возможности. А другие вместо вас получают выгоду и идут к своим целям.

Представьте, что вы капитан корабля под названием «Ваша жизнь». Стоите за штурвалом в красивом белом костюме.

Соленый морской бриз приятно щекочет лицо. Ярко светит солнце на безоблачном небе. Вы определяете цель, куда хотите приплыть, намечаете путь. Поднимаете якорь, запускаете мотор, даете полный ход, управляете «Вашей жизнью». Все отлично.

Но вдруг оказывается, что кто-то все время незаметно подкручивает штурвал в своих интересах и корабль плывет совсем не туда, куда нужно вам. И вы уже не капитан, а беспомощный пассажир. Обидно?

Давайте вернем корабль на правильный курс и возьмем управление «Вашей жизнью» в свои (то есть в ваши) руки.

Для этого и нужна моя книга «Приемы темной психологии. 67 приемов влияния и защиты от обмана».

Я показываю в ней, как научиться видеть манипуляторов и их намерения на ранних этапах, как распознавать попытки обмана и влияния, как снять морок и наведенный гипноз и защитить себя, свои здоровье, психику, планы, карьеру, семью и деньги.

### **Как устроена книга**

Я собрал в книге 67 приемов манипуляций и разделил их на несколько групп в зависимости от того, кто является манипулятором: начальник, подчиненные, друзья, родители, взрослые дети, муж или жена, возлюбленный или возлюбленная. В каждой группе мы подробно рассмотрим несколько приемов скрытого влияния, разберем каждый прием на примерах, увидим, как распознать манипуляцию, и я дам

четкую инструкцию, как ей противодействовать, чтобы себя защитить.

Книга написана легко и с юмором. Я не погружаю вас в научные глубины, не мучаю сложными терминами, не пишу заумно, не пугаю запутанными схемами. Это четкая и простая пошаговая инструкция, как вести себя при столкновении с тем или иным видом манипуляции. Как ее увидеть и как ей противостоять.

Я считаю, что принцип «Обучай, развлекая» помогает людям усваивать информацию легко и с удовольствием. И пишу именно в таком стиле.

Книгу можно читать с любого места и в любом порядке. Можно использовать как самоучитель, инструмент для расширения кругозора и получения знаний, развлекательное чтение для поднятия настроения и так далее. Можно как справочник: читать только те главы, которые нужны в данный момент, а потом, когда столкнетесь с иным видом манипуляции, заглянуть и в другие разделы.

Упор в книге сделан именно на аспекты эффективной коммуникации. И для каждого приема я привожу конкретные слова и фразы, которыми рекомендую себя защищать.

### **Почему это все важно**

Человек, которым манипулируют, не просто обслуживает других людей в ущерб своим интересам. Он еще и, как правило, страдает от стрессов, неврозов, панических атак, депрессий и прочих болячек из-за хитрецов и подлецов, кото-

рые вмешались в его жизнь.

Вы еще не осознали, что вами управляют, а организм уже все почувствовал и сигнализирует тревогой, угнетенным состоянием, выгоранием и прочими проблемами. Поставив с помощью книги надежный заслон против темных психологов, вы сможете избавиться от угроз для психики и здоровья. А еще обретете уверенность в себе благодаря пониманию, что перестали быть легкой добычей для манипуляторов, и знанию, как себя защищать.

### **Почему именно мою книгу вам нужно прочитать**

Я предприниматель более 25 лет, прошел разные этапы и периоды, строил бизнесы в нескольких отраслях, делил их с партнерами, сталкивался с конкурентами, управлял людьми, находил общий язык с клиентами и защищался от огромного количества манипуляций, потому что жизнь любого предпринимателя – это ежедневные отражения атак обманщиков и манипуляторов.

Эта тема меня всегда очень интересовала, и я ее активно изучал со всех сторон, потому что вести любую социальную жизнь и не стать жертвой обмана почти нереально.

Я не только руководитель с многолетним опытом, я еще и опытный сын, искушенный отец и муж со стажем. Поэтому знаю довольно неплохо, как применяется темная психология. Изучал и в теории, и на практике.

И конечно, многое почерпнул из жизни моих клиентов, с которыми близко общался и проводил тренинги. Разумеет-

ся, это все переработано и ничья личная история в книгу не вошла, все совпадения случайны.

Курс общей психологии, прослушанный мной в свое время в университете, я дополнил за эти годы весьма внушительным объемом и прочитанной литературы, и пройденных тренингов, и профессиональной переподготовки, откуда брал разные инструменты борьбы с манипуляциями. Их я применял в нужных ситуациях, отбрасывая неэффективные и складывая в копилочку те, что дали результат.

Моя предыдущая книга на эту тему «Хватит мной манипулировать», где рассмотрены другие 55 приемов скрытого влияния на людей, очень неплохо продается и, судя по отзывам, уже помогла большому количеству читателей. Как и тренинги и консультации, которые я провожу для моих клиентов по всей территории нашей страны.

Поэтому я считаю, что знаю про манипуляции и темную психологию достаточно много, чтобы дать вам – моим читателям – отличные инструменты самозащиты от психологических ловушек и темных психологов.

**На какие вопросы в том числе вы найдете ответы в книге:**

«Моя дочь связалась со странным молодым человеком. Он ей крутит, манипулирует. Она не знает, как этому сопротивляться. Научите. Переживает очень сильно. Но и расстаться с ним не хочет. Влюбилась. А он то сама нежность и теплота, то два дня на сообщения не отвечает».

«Начальник все время обещает повышение и постоянно подкидывает мне дополнительную работу. Приходится сидеть в выходные и задерживаться в офисе допоздна. И никаких сверхурочных. А повышения так и нет, но, по его словам, вот-вот будет. Надо еще немного потерпеть и еще лучше себя проявить, чтобы он мог замолвить за меня словечко перед генеральным. Как выйти из такой ситуации?»

«Лучшая подруга не дает мне общаться с другими моими друзьями. Говорит про них гадости. Требуется, чтобы я все время проводила только с ней. Ревнует меня к другим и очень обижается, когда я с кем-то встречаюсь без нее. Но у меня большой круг общения, много хороших друзей. Не могу же я их всех бросить. Да и общение с друзьями – это же не измена. Как объяснить все подруге и не испортить отношения?»

«Моя мать – очень властный человек. Пытается управлять моей жизнью, несмотря на то что мне уже 28. Не отпустила меня учиться в Москву в свое время. Вообще от себя не отпускает. И в личной жизни моей тоже пытается все контролировать и во все вмешивается. А если я сопротивляюсь, у нее сразу „подскакивает давление“ и „колет в сердце“, и она чуть ли не умирает. Маму жалко, приходится отступить. Но долго я так не выдержу. Как мне быть?»

«У меня с женой прекрасные отношения. Мы очень любим друг друга. Но иногда она поступает так, что просто „как ножом по сердцу“. Обижается на какие-то мои слова или

*действия и перестает со мной разговаривать. Молчит и игнорирует. И на что обиделась, не говорит. Я ломаю голову, ищу причину. Извиняюсь многократно на всякий случай за все. А она молчит. Потом проходит время, миримся и снова у нас все хорошо. До следующей такой же обиды. Я очень переживаю во время таких ссор. Как объяснить ей, что надо не молчать, а просто открыто поговорить со мной о том, что ее обидело?»*

Такие вопросы я часто получаю от своих читателей и подписчиков. И в книге предлагаю решения для этих и многих других ситуаций.

**Почему я считаю, что могу хорошо про это рассказать?**

Я журналист по образованию, автор восьми книг и бизнес-тренер, которого авторитетные издания каждый год включают в список лучших в России. Я умею четко, структурированно излагать информацию, объяснять сложные вещи простым и понятным языком. И не просто рассказывать, не только удовлетворять любопытство или развлекать, а еще и эффективно обучать взрослых людей. Потому что делаю это уже более 15 лет и довольно успешно.

**Ключевая мысль книги:**

Каждый из нас должен быть хозяином своей жизни. Не давать паразитировать на себе пиявкам и рыбам-прилипам, которые высасывают жизненные соки, пользуются чужой добротой и открытостью, чтобы наживаться, использо-

вать в своих интересах и лишать радости от жизни, достижений и побед, присваивая их целиком, откусывая часть или обесценивая.

Для того чтобы защититься от таких людей, надо изучить их оружие, узнать подробно об их техниках и приемах, понять основы и принципы темной психологии. Тогда вы сможете научиться видеть манипуляторов насквозь, замечать признаки готовящегося обмана, понимать сценарии темных психологов и вовремя выстраивать правильную оборону.

Вас отделяет от этого всего три сотни страниц моей книги, которые нужно прочитать. Предлагаю не откладывать и немедленно приступить к получению этих ценных инструментов.

# Легко ли вами манипулировать?

## Тест на уязвимость

Если вы хотите понять, насколько поддаетесь манипуляциям и легкая ли вы добыча для темных психологов, пройдите небольшой тест на определение уязвимости к манипуляциям.

Это не займет много времени, но позволит увидеть и понять, в какой точке вы находитесь на пути к полной защите от скрытого влияния.

Читаем вопрос, выбираем вариант ответа, который наиболее близок, записываем его букву. В конце теста есть пояснение, как определить результат. Но пока туда не заглядывайте для чистоты эксперимента. Просто запишите все ответы.

**Как часто вы чувствуете себя виноватым из-за отказа кому-то в просьбе?**

- (a) Очень часто
- (b) Иногда
- (c) Редко
- (d) Никогда

**Соглашаетесь ли вы с мнением других, чтобы избежать конфликта?**

- (a) Всегда
- (b) Часто

- (c) Иногда
- (d) Никогда

**Чувствуете ли вы необходимость оправдываться за свои действия или решения?**

- (a) Очень часто
- (b) Иногда
- (c) Редко
- (d) Никогда

**Другие люди часто жалуются на вас, заставляя чувствовать себя виноватым?**

- (a) Да, часто случается
- (b) Иногда
- (c) Редко
- (d) Никогда

**Считаете ли вы себя склонным к жалости к другим людям?**

- (a) Очень склонен
- (b) Склонен
- (c) Умеренно склонен
- (d) Нет

**Опасаетесь ли вы, что вас могут не принять в обществе, если вы выражаете свое мнение?**

- (a) Очень сильно
- (b) Иногда опасаюсь
- (c) Редко
- (d) Никогда

**Вас легко убедить сделать то, что вам не хочется?**

- (a) Очень легко
- (b) Иногда
- (c) Редко
- (d) Никогда

**Испытываете ли вы трудности при отказе в просьбе близких?**

- (a) Всегда трудно
- (b) Чаще трудно
- (c) Иногда трудно
- (d) Не испытываю трудностей

**Вы чаще лидер группы или вас больше устраивает роль исполнителя?**

- (a) Всегда исполнитель
- (b) Чаще исполнитель
- (c) Иногда лидер
- (d) Всегда лидер

**Меняете ли вы свои решения под чужим давлением?**

- (a) Всегда
- (b) Часто
- (c) Иногда
- (d) Никогда

**Замечали ли вы, что люди пользуются вашей добротой?**

- (a) Очень часто

- (b) Иногда
- (c) Редко
- (d) Никогда

**Чувствуете ли вы себя обязанным сделать то, что просят из-за чувства долга?**

- (a) Очень часто
- (b) Иногда
- (c) Редко
- (d) Никогда

**У вас возникают проблемы с самоутверждением?**

- (a) Да, часто
- (b) Иногда
- (c) Редко
- (d) Никогда

**Считаете ли вы себя добрым и отзывчивым человеком?**

- (a) Очень добрым
- (b) Скорее добрым
- (c) Умеренно добрым
- (d) Нет

**Чувствуете ли вы себя ответственным за чужие проблемы?**

- (a) Всегда
- (b) Часто
- (c) Редко
- (d) Никогда

## **Как посчитать результат:**

Посмотрите на свои ответы. Каждому варианту ответа присваиваются баллы:

- (a) 4 балла
- (b) 3 балла
- (c) 2 балла
- (d) 1 балл

**Подсчитайте общее количество баллов и посмотрите, в какой вы группе:**

**60—51:** Высокая уязвимость к манипуляциям. Вам нужно больше работать над своей самооценкой и умением ставить границы.

**50—36:** Средняя уязвимость к манипуляциям. Вы довольно чувствительны к манипуляциям, но умеете иногда защищаться.

**35—20:** Низкая уязвимость к манипуляциям. Вы в основном устойчивы к скрытому влиянию, но бывают случаи, когда можете поддаться.

**19—15:** Очень низкая уязвимость к манипуляциям. Вы умеете ставить границы и защищать свои интересы.

Даже если тест показал, что уязвимость к манипуляциям у вас низкая, я все равно рекомендую прочитать мою книгу, потому что и при низкой уязвимости можно попасть в ситуацию, когда кто-то оказывает на вас деструктивное влияние.

Ну а если уязвимость высокая, достаем карандашики и ли-

сточки и не просто читаем, а еще и записываем ключевые мысли.

# Глава 1

## Что такое темная психология и как она работает

*Большая часть человеческих взаимоотношений основана на обманах и уловках, иногда веселых и забавных, иногда низких и злобных.*

*Эрик Берн, американский психолог и психиатр. «Игры, в которые играют люди»*



Вы идете вечером по темной улице. Из-за угла выскакивает грабитель в маске и предлагает вам либо расстаться с кошельком, либо познакомиться поближе с крупным и острым лезвием его ножа. Ваша реакция очевидна: испуг, растерянность, подчинение преступнику.

А теперь представим другую ситуацию. Вы знакомитесь с обаятельным человеком, который сразу располагает к себе, вызывает симпатию и доверие. Вы начинаете общаться с ним, у вас завязывается подобие дружбы. И вот вы уже не замечаете, как начинаете платить за него везде, помогать ему во всем, даже инвестируете свои деньги в его стартап. Са-

ми, искренне того желая и будучи уверенными в том, что это прекрасный вклад в проект надежного человека.

И в этом случае вы становитесь жертвой гораздо более опасного преступника, нежели уличный грабитель. Имя ему – темный психолог.

Это человек, который хорошо разбирается в психологии и умеет применять эти знания для манипулирования другими людьми. Он знает, на какие кнопки нажимать, какие струны души затронуть, чтобы получить то, что ему нужно.

Психология – прекрасная наука, и ее цель – понять, как работает человеческий разум, что влияет на поведение людей и принятие ими решений и как люди взаимодействуют друг с другом. Психологи помогают адаптироваться к жизни, учиться общаться с другими, улучшать психическое здоровье и решать те или иные ментальные проблемы.

Темные же психологи тоже пытаются понять, как люди мыслят и почему ведут себя тем или иным образом, но используют эти знания не для того, чтобы помогать, а для решения личных задач, тайного управления другими людьми и контроля над ними без учета их интересов.

Поэтому психология и «темная»: она действует скрыто и в целях зла.

Как я уже писал во введении, темная психология – это не черная магия, это набор знаний и техник, необходимых для манипулирования другими людьми, умение влиять на мысли и действия так, чтобы заставить делать то, что нужно мани-

пулятору. Не принудить силой, а убедить по своему желанию действовать в угоду темному психологу.

## **На какие же кнопки жмут манипуляторы?**

**1. Страх.** Очень мощный триггер. Человек – вообще тревожное существо. Поэтому его легко пугать и с помощью страха им управлять. Эта сильнейшая эмоция мешает рационально мыслить и делает нас очень уязвимыми для манипуляций.

**2. Чувство вины.** Темный психолог умело формирует у нас это чувство, и оно позволяет легко направлять нас в нужную ему сторону.

**3. Чувство долга.** Если вы гиперответственный человек, а мораль и честь для вас – не пустые слова, то вы молодец. Но надо быть особенно бдительным, ведь на вашей нравственности может сыграть манипулятор, и эта мелодия будет прекрасной только для него.

**4. Жалость.** Темные психологи – мастера маскировок и перевоплощений. Убедительно сыграть жертву обстоятельств для них – пара пустяков. Они прекрасно знают, что многие люди не могут пройти мимо чужих страданий и готовы ринуться на помощь даже в ущерб себе.

**5. Тщеславие.** Многие люди готовы на все, лишь бы получить признание, славу, почет. И благодаря этой слабости манипуляторы могут сочинять прекрасные пьесы, обводя вокруг пальца жертву тщеславия и получая то, что им нужно, в обмен на похвалу и внимание.

**6. Амбиции.** Хотеть добиться большего в жизни – это нормально. Стремиться сделать карьеру, занять достойное место в иерархии, запрыгнуть как можно выше в пищевой цепочке – вполне естественные желания. Но на этом пути также поджидают темные «друзья», которые, играя на ваших стремлениях, отберут по дороге наверх многое, а то и залезут туда вместо вас.

**7. Жадность.** Желание быстро разбогатеть, любовь к халаве – слабые места многих жертв манипуляций. *«На жадину не нужен нож. Ему покажешь медный грош – И делай с ним, что хошь!»*<sup>1</sup> – пелось в известной детской песенке. И вообще, Лиса Алиса и Кот Базилио из «Приключений Буратино» – типичные темные психологи.

**8. Любопытство.** *«Я знаю одну очень важную тайну, но не могу тебе рассказать».* И вот вы уже на многое готовы, лишь бы удовлетворить разожженное манипулятором любопытство.

**9. Стереотипы поведения.** *«Ты что, не мужик? Почему позволяешь жене говорить тебе, что делать?»* Оп! И жертва заглотила крючок и начала доказывать темному психологу, что «еще какой мужик, и никто мне не указ».

**10. Зависимость от чужого мнения.** Вам очень важно, что думают о вас другие люди, как они говорят в вашем присутствии и за спиной, какая у вас репутация. Вам важно по-

---

<sup>1</sup> Автор текста Булат Окуджава. Из кинофильма «Приключения Буратино» (Л. Нечаев, 1975).

лучать общественное одобрение ваших поступков, внешнего вида и жизни в целом. Темный психолог радостно потирает потные ладони, предвкушая, как будет вить из вас веревки.

**11. Неуверенность в себе.** У вас низкая самооценка и синдром самозванца. Вам кажется, что вы хуже других, что вы недостойны. Вы боитесь отстаивать свою точку зрения и защищать свои интересы. Считаете, что все равно ничего не получится. Легче не спорить и пойти на поводу у более активного и пробивного друга, мужа, начальника, коллеги.

**12. Боязнь конфликтов.** Вас убивают любые разговоры на повышенных тонах, противостояния, споры и ругань. Когда на вас повышают голос, вы сжимаетесь в маленький комочек и теряете волю. И речи быть не может о том, чтобы повысить голос в ответ или дать серьезный отпор тому, кто ущемляет ваши права. Проще уступить, лишь бы никто не ругался.

Это основной набор. Возможно, у вас есть одна, две или несколько таких кнопок. Манипуляторы умеют это видеть и считывать. И пользоваться.

## **Мотивы темных психологов**

Как мы уже обсудили, основной мотив манипулятора – получение выгоды за ваш счет. Это может быть прямая финансовая выгода, физическая или эмоциональная помощь, уступки в переговорах или сдача позиций в споре. Это может быть и желание победить в конкурентной борьбе: за проект, клиента, должность, внимание руководителя или объек-

та влюбленности.

Власть – также очень сильный мотив. Власть в коллективе. Власть в отношениях. Полный контроль.

А кто-то из темных психологов манипулирует просто для того, чтобы самоутвердиться или эмоционально подпитаться от вас. Или потому, что не может не манипулировать, ведь это неотъемлемая часть их темной личности.

В следующих главах мы с вами разберем разные примеры манипуляций и подробно обсудим и конкретные инструменты, и мотивы темных психологов, и технику противодействия.

## Глава 2

# Как манипулируют начальники

*Хочу побольше узнать о своем работнике, чтобы было легче им манипулировать или уничтожить, если захочу. Информация – власть!  
Доктор Хаус, главный герой одноименного американского телесериала (Г. Яйтманс, К. Джейкобс, Э. Бернштейн, 2004–2012)*

## Управлять нельзя манипулировать

Где ставить запятую – каждый начальник решает сам.

Управление людьми – это искусство. И не все руководители им владеют. А управлять надо. Необходимо добиваться от сотрудников эффективной работы, высоких результатов, причем желательно платить за труд как можно меньше, чтобы компания могла получить максимальную прибыль. Как в любом аспекте бизнеса: купить (в нашем случае человеческий труд) подешевле и продать потом подороже. Но здесь кроется проблема: ведь и работники хотят продать себя подороже. Да и купить подешевле то, что сами продают. А именно – приложить меньше усилий.

Такое вот классовое противоречие.

Поэтому хороший руководитель искусно договаривается, находит компромиссы, вдохновляет, дает что-то взамен, помимо материальных наград, и так далее.

Как же выходят из положения те начальники, которые не обладают прирожденным талантом вести людей за собой и не слишком хорошо обучались менеджменту (или вообще не обучались)?

Правильно: они используют манипуляции – инструменты скрытого влияния на мысли и поступки сотрудников.

Есть и другие причины, почему руководители прибегают к техникам темной психологии. Например, они удовлетворяют личные амбиции или наслаждаются властью над другими людьми и их зависимостью.

А есть еще начальники, которые очень боятся конкуренции со стороны подчиненных, опасаются, что их подсадят. Они не уверены в своих компетенциях и подозревают (порой вполне обоснованно) сотрудников в более высоком профессионализме – в этом случае руководителям сложнее отстоять авторитет и удержать место.

И вместо того чтобы наращивать знания и умения в вопросах менеджмента или в тематике отрасли, они оттачивают мастерство темной психологии, стараясь не дать сотрудникам ни в чем себя обойти, возводя им психологические барьеры и подставляя подножки, унижая их и уничтожая их самооценку.

В любом случае ключевые цели таких манипуляторов –

подавить волю сотрудника, дезориентировать и запутать его, установить над ним максимальный контроль, а также принизить его в глазах окружающих. Манипуляторы заставляют стараться сильнее, работать больше, гнаться за мнимыми целями, бороться за ускользающее все время расположение руководителя.

Приемов манипуляций очень много. Рассмотрим некоторые из них.

# Прием 1. Обесценить профессионализм

Жертвами манипуляторов, как правило, становятся люди со слабостями, которые темные психологи отлично умеют считывать, чтобы потом на них играть. Одна из таких слабостей – это сочетание амбициозности и синдрома отличника. Сотрудник считает себя хорошим специалистом и настроен на активное развитие карьеры, а синдром отличника толкает его на постоянное получение похвалы от начальства – своеобразную замену школьных «пятерок».

Распознав эту слабость, босс максимально усложняет процесс достижения результатов. Он становится особенно строгим к работнику. Несправедливо строгим. Шеф постоянно недоволен результатом. Он все время сомневается в профессионализме сотрудника, обвиняет подчиненного в том, что тот недостаточно старается, много времени тратит впустую (как правило, это не соответствует действительности).

В итоге сотрудник начинает бесконечную погоню за одобрением руководителя, лезет из кожи вон, работает сверхурочно, берет дополнительную нагрузку, но босс по-прежнему недоволен.

– *Не ожидал от тебя такого низкого результата. Видимо, твоей компетенции не хватает для решения этих задач.*  
– *Вы явно не справляетесь с функционалом вашей долж-*

*ности. Похоже, работа у вас не на первом месте. Есть что-то более важное, что мешает вам сосредоточиться на деле.*

Примерно такие обвинения постоянно выслушивает сотрудник. И, глотая слезы обиды (он-то знает, что забросил и увлечения, и личную жизнь ради работы), продолжает упираться. И в итоге работает за троих, а если повезет, то и за четверых. Лишь бы доказать, что он лучший, он – профессионал, который заслуживает и должности, и похвалы начальства.

Бесконечно это продолжаться не может. Рано или поздно герой выгорит или получит нервный срыв. Уволится и будет еще пару лет ходить к психиатрам, залечивая травму и собирая по крупицам разбитую вдребезги самооценку. А начальник найдет нового ослика и повесит перед ним ту же морковку.

## **Как противостоять**

Знать себе цену. Не слишком доверять предвзятому мнению руководителя. Не придавать большое значение его похвале. Если вы хороший профессионал, вы не останетесь без работы. И даже этот «мамкин управленец» вряд ли зарежет курицу, несущую золотые яйца, если ваши показатели будут действительно выдающимися.

Если вы реально приносите в клюве отличный результат, то, как бы его ни обесценивали, не вините себя, не копай-

тесь в себе. Поищите возможность получить альтернативную оценку вашему труду. А затем вежливо, но твердо скажите руководителю, что не понимаете, почему он так относится к вашей работе. И попросите озвучить четкие критерии хорошего результата. Скорее всего, в ответ вы получите нечленораздельное мычание. Но очень вероятно, что несправедливые атаки после этого прекратятся.

Если же нет – поищите место, где вас будут адекватно оценивать и вознаграждать. Такое точно есть.

## Прием 2. Кто на свете всех милее, всех румяней и белее?

Этот прием – прямая противоположность предыдущему. И главный инструмент в нем – лесть. Начальник хвалит вас. Причем не только за реальные успехи, но и за некие качества, которые он вам приписывает. А вы тааете, расправляете плечи и, чтобы оправдать доверие, кидаетесь в шахту пахать, пахать и пахать.

Шеф смотрит на вас любящими глазами, обнимает за плечо и ласково произносит:

*– Вы наш самый ответственный работник. Только вам могу поручить новый проект. Он слишком сложный и трудоемкий, чтобы отдать его Семенову, и требует высокой квалификации, поэтому Кузнецова тоже не подходит. Только вы. Уверен, вы перещелкаете все задачи как орешки и в кратчайшие сроки порадуете нас отличными результатами.*

Надо ли говорить, что вы после такого горы свернете, доказывая боссу, что он в вас не ошибся. Будете сидеть в офисе до ночи, выходить в выходные, забывать пообедать и сходить в туалет в течение рабочего дня, но постараетесь принести ему результат как можно скорее.

А Семенов будет спокойно уходить из офиса домой к детям в 6 вечера. Кузнецова поедет в отпуск с отключенным

телефоном и три недели будет безмятежно загорать в Турции, пока вы гробите здоровье и семейную жизнь ради сомнительной похвалы начальника.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.