

— ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ —

КНИГА II

ГДЕ НАС ОБМАНЫВАЮТ

Как распознавать
скрытое влияние
в общении, продажах
и повседневных сценариях



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО



УЧИТЕСЬ ВИДЕТЬ
ЛОЖЬ, ДАВЛЕНИЕ,
ИМИТАЦИЮ ЗАБОТЫ
И СКРЫТЫЕ СХЕМЫ



**АНТОН
КРАВЧЕНКО**



ДИАЛОГИ, РАЗБОРЫ,
ТИПОВЫЕ СЦЕНАРИИ

АНТОН Кравченко
Где нас обманывают?

«Автор»

2026

Кравченко А. Г.

Где нас обманывают? / А. Г. Кравченко — «Автор», 2026

Обман редко выглядит как грубая ложь. Чаще он приходит через «срочное» сообщение, звонок из «банка», тревожную новость, давление близкого человека, красивую рекламу или просьбу, от которой неудобно отказаться. «Где нас обманывают» — вторая книга практического справочника о манипуляциях. Она показывает, как работают мошеннические звонки, письма, SMS, QR-коды, мессенджеры, поддельные сайты, давление в отношениях, медийные ловушки, слухи, паника и цифровые схемы доверия. Книга помогает не жить в подозрительности, а спокойно проверять ситуацию: где остановиться, что перепроверить, какие признаки риска заметить и как не отдать деньги, данные, доступ, репутацию и самостоятельность. Для тех, кто хочет видеть обман раньше, чем он станет потерей.

© Кравченко А. Г., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Поле боя ждёт. Пора снимать белый халат.	5
Глава 1. Фишинг и социальная инженерия: «Срочно, ваш аккаунт на Госуслугах!»	6
В чём суть (в контексте реального мира)	6
Как это выглядит (новые примеры)	7
Кейс: Как Антон попался на крючок госуслуг	8
Что делать по шагам	9
Кейс 2: Как Антон поставил щит	10
Живые формулы	11
Глава 2. Тёмные паттерны: Как сайт по продаже билетов украл твой отпуск	12
В чём суть	12
Как это выглядит (новые примеры)	13
Кейс: Как Антон попался на крючок авиабилетов	14
Что делать по шагам	15
Кейс 2: Как Антон поставил щит	16
Живые формулы	17
Глава 3. Эффект «почти-поймал»: Как фитнес-приложения продают вам недостижимую цель	18
В чём суть	18
Как это выглядит	19
Кейс: Как Антон попался на крючок фитнеса	20
Что делать по шагам	21
Кейс: Как Антон поставил щит	22
Живые формулы	23
Глава 4. Бесплатные переработки: как «лояльность» превращают в бесплатный труд	24
В чём суть	24
Как это выглядит	25
Кейс: Как Антон попался на крючок	26
Что делать по шагам	27
Кейс 2: Как Антон отбил атаку	28
Живые формулы	29
Глава 5. Газлайтинг: что делать, когда вам говорят «этого не было»	30
В чём суть	30
Как это выглядит	31
Кейс: Как Антон начал сомневаться в своей дружбе	32
Что делать по шагам	33
Кейс 2: Как Антон выстроил защиту	34
Живые формулы	35
Глава 6. Вина и моральный долг: как «должен» превращается в кандалы	36
В чём суть	36
Как это выглядит	37
Кейс: Как Антон позволил на себе ездить	38
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Антон Кравченко

Где нас обманывают?

Введение. Поле боя ждёт. Пора снимать белый халат.

Ты молодец.

Ты прошёл «базовый курс» и теперь знаешь, как устроен враг изнутри. Ты разобрал базовые приёмы, понял их механику и увидел, на какие кнопки нажимает манипулятор. Это знание — твой фундамент.

Но настоящая проверка начинается сейчас.

Знать, как работает яд, и не отравиться, когда его подмешивают в твой напиток за общим столом — это и есть настоящее мастерство. В Книге II мы переходим от анатомии к полевым сценариям.

Мы больше не в лаборатории. Мы на улицах, в офисах, в наших телефонах и даже в кругу семьи. Здесь манипуляции не носят белых халатов. Они маскируются под привычные вещи:

Срочное письмо от начальника.

Жалостливый звонок от «друга».

Выгодное предложение в личку.

Просьба «по-семейному».

В этой книге мы будем учиться распознавать врага в маске. Мы разберём, как базовые приёмы из первой книги выглядят в реальной жизни, и отработаем конкретные алгоритмы защиты для каждой ситуации.

Это Атлас угроз — твой подробный путеводитель по самым опасным местам, где твоя новая суперсила пройдёт проверку на прочность.

Ты готов применить теорию на практике? Тогда открываем первую главу.

Глава 1. Фишинг и социальная инженерия: «Срочно, ваш аккаунт на Госуслугах!»

В чём суть (в контексте реального мира)

Злоумышленник не пытается взломать твой компьютер. Он взламывает тебя. Он не знает твой пароль, но знает, что ты боишься бюрократии, штрафов и проблем с государством. Он создаёт идеальную приманку, используя твои страхи. Это не кража со взломом, а мошенничество, основанное на доверии к официальным источникам.

Как это выглядит (новые примеры)

Тебе приходит уведомление, которое выглядит пугающе реальным и бьёт в твои самые сильные страхи.

«Госуслуги» или «Налоговая»: «Внимание! На ваш аккаунт на Госуслугах поступил запрос на смену номера телефона. Если это не вы, срочно подтвердите личность по ссылке. Ваш аккаунт будет заблокирован через 2 часа».

«Автопарк»: «За вашим автомобилем числится неоплаченный штраф за превышение скорости на 5 000 рублей. Судебное заседание назначено на завтра. Чтобы отменить, оплатите 500 рублей комиссии по этой ссылке».

«Полиция»: «Старший лейтенант Смирнов, отдел по борьбе с киберпреступностью. Зафиксирована попытка входа в ваш личный кабинет банка из-за рубежа. Чтобы обезопасить средства, продиктуйте код из СМС».

Кейс: Как Антон попался на крючок госуслуг

Антон сидит в офисе, работает. Вдруг на почту приходит письмо. Тема: «Критическая ошибка: вход в ваш аккаунт». Логотип Госуслуг, официальный шрифт. Письмо гласит: «Ваша учётная запись будет заблокирована через 60 минут из-за подозрительной активности. Для подтверждения личности перейдите по ссылке и введите текущий пароль». Антон холодеет. Блокировка Госуслуг — это катастрофа. Не записаться к врачу, не проверить налог, не заказать справку... Он в панике кликает по ссылке.

Что делать по шагам

Никогда не переходи по ссылкам из писем о «проблемах» с аккаунтами. Ищи сайт вручную (например, gosuslugi.ru), вводи адрес сам.

Проверь отправителя. Часто это странный адрес, не имеющий отношения к госорганам (например, support-gosuslugi@mail.ru).

Официальные органы не пишут о блокировках по почте. Они присылают уведомления в личный кабинет на самом портале или заказным письмом.

При малейшем сомнении — игнорируй. Займись своими делами. Через час ты поймёшь, что ничего не заблокировано.

Кейс 2: Как Антон поставил щит

Ситуация повторяется. Письмо о блокировке Госуслуг.

Антон уже знает этот приём. Он не паникует. Он делает скриншот письма (для отчёта), а затем заходит в браузер и вручную вводит адрес gosuslugi.ru. Он спокойно входит в свой аккаунт с помощью пароля. Всё работает. Никаких уведомлений о блокировке нет. Он улыбается и отправляет письмо в спам.

Живые формулы

На письмо: «Я не перехожу по ссылкам из писем о безопасности. Я захожу на сайт сам».

Внутренний диалог: «Паника — это их инструмент. Я остаюсь спокоен и проверяю всё через официальный источник».

Глава 2. Тёмные паттерны: Как сайт по продаже билетов украл твой отпуск

В чём суть

Представь, что ты бронируешь отель, а при выезде тебе выставляют счёт за «курортный сбор», «сервисный сбор» и «плату за электроэнергию», которые вместе составляют 30% от стоимости номера. Ты бы назвал это удачной сделкой? Нет, это ловушка. В цифровом мире такие ловушки называются «тёмными паттернами».

Это не случайные ошибки в дизайне, а тщательно выверенные уловки. Дизайнеры намеренно создают интерфейсы, которые заставляют тебя тратить больше.

Как это выглядит (новые примеры)

Это не просто мелкий шрифт. Это архитектура твоего поражения.

«Налог на торопливость»: Ты ищешь авиабилеты. Сайт показывает цену «от 5 000 рублей». Ты выбираешь даты, выбираешь место, вводишь данные карты... И только на последнем шаге видишь итоговую сумму: 12 000 рублей. В неё включены «сбор за оформление», «сбор за платёжную систему» и «топливный сбор». Мелким шрифтом внизу написано, что базовый тариф — без багажа и выбора места.

«Ловушка визуального веса»: Ты покупаешь онлайн-курс за 3 000 рублей. Кнопка «Купить» — огромная, зелёная. А чтобы отказаться от «дополнительной VIP-поддержки» за 1 500 рублей, нужно найти крошечную, блеклую ссылку «Убрать» в самом низу страницы.

«Баунсинг» (Bait and Switch): Ты нажимаешь на кнопку «Отписаться от рассылки», ожидая увидеть сообщение «Вы отписались». Вместо этого всплывает окно: «Вы уверены? Вы пропустите наши эксклюзивные предложения со скидкой 90%!».

Кейс: Как Антон попался на крючок авиабилетов

Антон планирует отпуск с девушкой. Он находит на агрегаторе билеты за 15 000 рублей на двоих. Отличная цена! Он проводит 15 минут, выбирая удобные места у окна. На странице оплаты он вводит данные карты. И тут его ждёт сюрприз.

Итоговая сумма к оплате: 28 500 рублей.

В неё включены:

Сбор агентства: 6000 руб.

Топливный сбор: 4500 руб.

Выбор места (услуга, которую он уже сделал!): 3000 руб.

Антон чувствует себя обманутым, но ему жалко потраченного времени и уже выбранных мест. Он попадает в классическую ловушку невозвратных затрат и всё равно оплачивает билет.

Что делать по шагам

Ищи общую сумму. Не смотри на привлекательный базовый тариф. Сразу пролистывай страницу до самого низа или ищи блок «Итоговая стоимость».

Сбивай темп. Закрой вкладку. Подожди час. Вернись и начни сначала. Часто агрегаторы показывают более высокую цену тем, кто уже заходил на страницу (показывают твою заинтересованность).

Ищи скрытые галочки. На странице оплаты часто стоит предустановленная галочка «Я согласен получать спецпредложения» или «Добавить страховку». Снимай их все.

Используй режим инкогнито. При поиске билетов всегда открывай браузер в режиме инкогнито (Ctrl+Shift+N).

Кейс 2: Как Антон поставил щит

Антон снова ищет билеты. Он уже учёный. Он заходит в браузер в режиме инкогнито. Находит те же билеты за 15 000 рублей. Он не выбирает места сразу. Он сначала ищет итоговую сумму со всеми сборами. Видит, что с багажом и выбором места это стоит 25 000 рублей. Он сравнивает цены с другим агрегатором и находит вариант за 23 000 рублей со всеми сборами сразу. Он экономит время и деньги, потому что не попадает в ловушку поэтапного удорожания.

Живые формулы

Внутренний диалог: «Базовый тариф — это наживка. Моя цель — увидеть финальную цену со всеми "сборами"».

Правило: «Если я не вижу итоговой суммы сразу — я закрываю этот сайт».

Глава 3. Эффект «почти-поймал»: Как фитнес-приложения продают вам недостижимую цель

В чём суть

Это та же психология микротранзакций, но в другой обёртке. Вместо покупки виртуальных мечей ты покупаешь «премиум-статус», «доступ к закрытым тренировкам» и «персональные планы питания». Тебя лишают ощущения траты денег, заменяя их на «внутреннюю валюту» (баллы, ачивки, дни подписки), и загоняют в дофаминовую петлю погони за идеальным телом, которое всегда остаётся чуть-чуть впереди.

Как это выглядит

Механики здесь работают на твоём самом сильном желании — быть здоровым и красивым.

«Лутбоксы» в виде ачивок: Ты получаешь виртуальные награды («Отличная неделя!», «Рекорд дня!»), которые не имеют никакой реальной ценности, но вызывают укол удовольствия и желание получить следующую.

Искусственный дефицит и FOMO: «Только сегодня! Доступ к курсу от топ-тренера всего за 299 рублей!». Тебя ловят на страхе упустить самый эффективный способ похудеть.

«Боевой пропуск» в виде подписки: Бесплатная версия приложения постоянно показывает тебе, что ты *мог бы* иметь, если бы заплатил. Календарь тренировок закрыт замком. Лучшие рецепты недоступны. Ты платишь за вход, чтобы тебе открыли то, что и так должно было быть твоим.

Эффект «почти получилось»: Ты прошёл 9000 шагов из цели в 10 000. Приложение пишет: «Почти! Осталось всего ничего!». Ты чувствуешь не радость от уже пройденного пути, а досаду от того, что *не дотянул*. И это чувство заставляет тебя заходить в приложение снова и снова.

Кейс: Как Антон попался на крючок фитнеса

Антон хочет привести себя в форму к лету. Он скачивает популярное фитнес-приложение с красивым интерфейсом. В первый же день приложение ставит ему цель — 15 000 шагов (в два раза больше нормы) и 3 сложные тренировки. Антон старается. Он проходит 12 000 шагов. Приложение показывает ему плашку: «Хороший результат! Но ты можешь лучше. Открой Премиум-план "Идеальное тело" и получи +20% к эффективности тренировок». Антон покупает подписку на месяц за 499 рублей. Внутри он находит ещё более сложные тренировки, которые он не может выполнить. Его мотивация падает. Приложение тут же присылает пуш-уведомление: «Твой пульс сегодня был ниже нормы. Нужен персональный план?». Он покупает «персональный план» за ещё 990 рублей. Через месяц Антон выжат как лимон, у него болят колени от слишком сложных упражнений, а в зеркале почти нет изменений. Но приложение продолжает его мотивировать: «Ты уже вложил столько сил и денег! Не бросай на полпути! Купи курс диетолога за 3999 рублей, чтобы закрепить результат».

Что делать по шагам

Помни: Приложение — это не тренер. Его цель — продать тебе подписку, а не твоё здоровье.

Игнорируй геймификацию. Не гонись за виртуальными ачивками и закрытыми тренировками. Базовые функции (шагомер, простые упражнения) обычно бесплатны и достаточны.

Ставь реалистичные цели. Не 15 000 шагов в первый день, если твой рекорд — 3 000. Начни с малого, чтобы не выгореть.

Отмени пробную подписку сразу. Если ты решил попробовать премиум, отмени автопродление сразу после скачивания. Так тебя не поймут на эффекте невозвратных затрат («я уже заплатил, надо пользоваться»).

Кейс: Как Антон поставил щит

Антон снова хочет привести себя в форму. Он скачивает то же приложение, но теперь он умнее. Он ставит себе реальную цель — 5000 шагов в день. Когда приложение предлагает ему купить «Премиум-план», он заходит в настройки и сразу отключает автопродление пробного периода. Он проходит свои 5000 шагов, чувствует удовлетворение от выполненной задачи и ложится спать без боли в мышцах. Через месяц у него выработалась привычка гулять по вечерам, он чувствует себя лучше и не потратил ни рубля на виртуальные планы тренировок.

Живые формулы

Внутренний диалог: «Моя цель — здоровье, а не закрытие всех ачивок в приложении».

Правило: «Если базовый функционал приложения постоянно заставляет меня чувствовать себя неполноценным — я удаляю это приложение».

Глава 4. Бесплатные переработки: как «лояльность» превращают в бесплатный труд

В чём суть

Собеседник (чаще всего руководитель) подменяет ваши контрактные обязательства и личное время абстрактным понятием «командный дух» или «лояльность». От вас хотят получить результат, не оплачивая затраченное время, и используют для этого давление на вашу самооценку, страх подвести коллектив и желание получить повышение. Вас ловят на желании быть «хорошим сотрудником» и «командным игроком», чтобы заставить работать на износ.

Как это выглядит

Манипуляция в офисе редко бывает прямой. Её упаковывают в обёртку из корпоративной культуры и заботы об «общем деле».

Апелляция к единству: «Мы же одна команда!», «Все остаются, а ты что, особенный?», «Лояльные сотрудники так не поступают».

Перекладывание ответственности: «Если ты не выйдешь, мы сорвём проект / подведём клиента / весь отдел будет работать в выходные из-за тебя».

Лесть и давление на эго: «Я прошу именно тебя, потому что ты лучший / самый ответственный. На кого мне ещё положиться?».

Создание чувства вины: «Я для тебя так много сделал(а), а ты не можешь задержаться на пару часов?».

Кейс: Как Антон попался на крючок

Пятница. 18:55.

Антон уже стоит в куртке, мысленно он уже дома, в тепле, с чашкой чая. В кабинет заходит начальник департамента. Он не садится за свой стол, а облакачивается на стол Антона, создавая интимную, доверительную обстановку.

— Антон, выручай. Клиент прислал правки к маркетинговому плану. Нужно полностью пересобрать таблицы за субботу и воскресенье, чтобы в понедельник утром проект был на столе у инвесторов. Я пришёл именно к тебе, потому что ты у нас топовый менеджер, самый сильный аналитик в филиале. Обычным сотрудникам я такое поручить не могу — они мыслят мелко, от звонка до звонка, у них нет твоего масштаба мышления и преданности делу. Настоящий профессионал твоего уровня понимает, что ради общего прорыва можно пожертвовать выходными. Не подводи команду.

Антон чувствует прилив гордости («меня выделили!») и одновременно — жгучий стыд («я подведу команду»). Он снимает куртку.

Что делать по шагам

Отделить работу от эмоций. Ваш профессионализм измеряется выполнением задач в рабочее время. Сверхурочная работа — это отдельная услуга, которая требует отдельной оплаты или отгула согласно Трудовому кодексу.

Вернуть разговор к условиям договора. Не спорьте о «командном духе». Спокойно переведите разговор: «Я готов обсудить эту задачу. Давайте зафиксируем её как сверхурочную работу и согласуем порядок оплаты или предоставления отгула».

Говорить на языке фактов и договорённостей. Не говорите «я не хочу». Говорите: «Я изучил свой трудовой договор. В нём указано, что моя рабочая неделя составляет 40 часов. Я готов выполнить эту задачу в рамках этого графика или в рамках официально оформленной переработки».

Фиксировать договорённости. Если вас просят «просто помочь» без оформления — отправьте письмо после разговора: *«Как мы и обсуждали, я берусь за эту задачу. Жду от вас информацию о том, как будет оформлена переработка (оплата или отгул)»*.

Кейс 2: Как Антон отбил атаку

Ситуация повторяется. Тот же пятничный вечер, тот же начальник у стола.

— Антон, выручай... Я пришёл именно к тебе...

Антон делает паузу. Он не начинает оправдываться или спорить о лояльности. Он смотрит начальнику в глаза и спокойно говорит:

— Я ценю ваше доверие и понимаю важность задачи для клиента. Я готов взять её в работу.

(Начальник облегчённо выдыхает)

— Но, поскольку это потребует работы в выходные дни, я предлагаю обсудить два варианта: либо мы оформляем это официально как сверхурочную работу с соответствующей оплатой по двойному тарифу, либо я беру эти часы в счёт будущего отгула. Какой вариант вам будет удобнее согласовать с HR?

Начальник явно не ожидал такого поворота. Аргумент про «командный дух» разбился о сухой язык трудового договора. Он что-то бурчит про «бюрократию» и уходит думать.

Живые формулы

«Решение моих коллег — это их личный выбор. Я привык(ла) опираться на условия своего трудового договора».

«Я ценю доверие, но дополнительная работа требует дополнительного согласования. Давайте обсудим это официально».

Глава 5. Газлайтинг: что делать, когда вам говорят «этого не было»

В чём суть

Газлайтинг — это не всегда громкие крики на совещании. Часто это тихое, бытовое обесценивание, цель которого — заставить вас сомневаться в собственной адекватности и памяти. Манипулятор систематически искажает факты, отрицает свои слова и поступки, чтобы вы в итоге поверили, что «сами всё придумали», «слишком остро реагируете» или «сходите с ума». Это атака на ваше доверие к самому себе.

Как это выглядит

Это может происходить не только в офисе, но и в общении с друзьями или партнёром. Вас ловят на желании сохранить хорошие отношения и нежелании выглядеть «скандальным».

Отрицание с улыбкой: «Я такого не говорил, ты что-то путаешь. У тебя память плохая».

Обесценивание под видом шутки: «Да ладно тебе, ты опять за своё. Не будь таким занудой».

Искажение через «заботу»: «Я просто хочу помочь тебе стать лучше, а ты обижаешься на ровном месте. С тобой стало невозможно общаться».

Кейс: Как Антон начал сомневаться в своей дружбе

Антон встречается со своим старым другом, Дмитрием, чтобы обсудить планы на выходные. В разговоре Антон упоминает, что ему не очень понравилась шутка Дмитрия на прошлой встрече, которая задела его девушку. Дмитрий меняется в лице, а затем смеётся и хлопает Антона по плечу:

— Чувак, ты чего? Я такого не говорил. Тебе приснилось. Мы обсуждали новый сериал, а не твою девушку.

Антон напрягает память. Он же точно помнит! Он даже помнит, как после этого Дмитрий подмигнул кому-то за его спиной. — Да нет же, Дим, ты ещё сказал...

— Стоп-стоп. Ты опять начинаешь? — Дмитрий смотрит на него с искренним беспокойством. — Слушай, я серьёзно за тебя волнуюсь. Ты в последнее время какой-то нервный, додумываешь всякую ерунду. Может, тебе отдохнуть надо? А то так всех друзей растеряешь.

Антон выходит из кафе в полной растерянности. Он начинает прокручивать разговор в голове. А может, Дмитрий прав? Может, он действительно слишком остро реагирует? Он даже начинает думать, что стоит извиниться перед другом за «выдумки».

Что делать по шагам

Перестаньте искать «правду» в глазах манипулятора. Его цель — заставить вас сомневаться, а не установить истину.

Фиксируйте реальность. Если ситуация повторяется, начните записывать разговоры (с согласия, если это законно) или сразу после них писать себе голосовые сообщения или заметки: «Сегодня Дима сказал, что я всё выдумал про шутку про Машу». Это ваш якорь.

Возвращайте диалог к фактам. Не спорьте о том, кто прав. Спрашивайте: «Зачем ты сейчас говоришь мне, что этого не было?». Это смещает фокус с вашей «плохой памяти» на его странное поведение.

Обсуждайте ситуацию с кем-то третьим. Расскажите о случившемся человеку, который был свидетелем (если он есть) или просто кому-то, кому вы доверяете. Манипуляция работает только в изоляции.

Кейс 2: Как Антон выстроил защиту

Ситуация повторяется через месяц. Дмитрий снова публично рассказывает историю, которая выставляет Антона в дурацком свете.

Антон дожидается конца встречи и не начинает кричать. Он спокойно подходит к Дмитрию и говорит:

— Дим, давай проясним один момент. Я отлично помню, как на дне рождения у Илоны ты пошутил про мою девушку. Я тогда промолчал, потому что не хотел портить вечер спором.

Дмитрий уже открывает рот, чтобы всё отрицать, но Антон продолжает:

— Но если ты ещё раз позволишь себе подобное, мы с тобой серьёзно поговорим уже не о шутках, а о неуважении. Я надеюсь, мы поняли друг друга?

Дмитрий видит в глазах Антона не сомнение, а стальную уверенность. Попытка газлайтинга разбивается о спокойную констатацию факта.

Живые формулы

Внутренний диалог: «Я доверяю своей памяти. Его задача — заставить меня сомневаться».

Вслух: «Я помню ситуацию иначе. Давай не будем спорить о том, кто из нас ошибается».

Глава 6. Вина и моральный долг: как «должен» превращается в кандалы

В чём суть

Это одна из самых коварных форм манипуляции. Вас ловят не на страхе или жадности, а на ваших лучших качествах: на эмпатии, благодарности и желании помочь. Собеседник перекладывает на вас ответственность за свои проблемы, настроение или неудачи, заставляя вас чувствовать себя эгоистом или неблагодарным, если вы отказываете. Вас ловят на чувстве вины.

Как это выглядит

Манипулятор не просит. Он создаёт ситуацию, в которой ваш отказ будет выглядеть как моральное преступление.

Апелляция к родственным связям: «Я же твоя мать / отец!», «Мы же семья!».

Перекладывание ответственности за чужое здоровье: «У меня из-за тебя давление поднялось / сердце прихватило».

Навешивание ярлыков: «Ты чёрствый», «В тебе нет сострадания».

Создание ложного выбора: «Выбирай: или я, или твоя карьера».

Кейс: Как Антон позволил на себе ездить

Антон решает кардинально изменить свою жизнь и переезжает в другой город ради новой, высокооплачиваемой работы. Он сообщает об этом родителям по видеосвязи. Его мама, вместо того чтобы порадоваться, начинает тихо плакать.

— Как же так, сынок... Бросаешь нас. Мы с отцом тут одни остаёмся. Я каждый вечер жду твоего звонка... А ты... Ты нас бросаешь? Ради этих денег? Ради карьеры? Тебе что, наплевать на нас? На семью?

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.