

Дмитрий Малышев

Мнимое обещание: техника манипулирования



Дмитрий Малышев

**Мнимое обещание:
техника манипулирования**

«Автор»

2026

Малышев Д.

Мнимое обещание: техника манипулирования / Д. Малышев — «Автор», 2026

Мнимое обещание — это заявление, сделанное с намерением ввести кого-то в заблуждение или обмануть. Люди верят расплывчатым или невыполнимым обещаниям по совокупности когнитивных и эмоциональных причин. Человеческое мышление склонно к оптимистическому искажению, при котором вероятность благоприятного исхода оценивается выше реальной. Когда озвучивается перспектива улучшения, мозг автоматически фокусируется на потенциальной выгоде, временно отключая критический анализ условий и ресурсов...

© Малышев Д., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Почему мы верим?	5
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Дмитрий Малышев

Мнимое обещание: техника манипулирования

Почему мы верим?

Мнимое обещание
техника манипулирования

Мнимое обещание — это заявление, сделанное с намерением ввести кого-то в заблуждение или обмануть.

Манипулировать таким обещанием можно несколькими способами, в том числе:

Использование расплывчатых формулировок.

Манипулятор может использовать расплывчатые формулировки, чтобы дать обещание, которое звучит привлекательно, но не является достаточно конкретным, чтобы за него можно было отвечать.

Завышенные обещания.

Манипулятор может давать грандиозные обещания или обязательства, которые он знает, что не сможет выполнить, чтобы завоевать чьё-то доверие или согласие.

Откладывание обещания.

Манипулятор также может откладывать выполнение своего обещания или обязательства, чтобы затянуть человека или вообще избежать его выполнения.

Чтобы защитить себя, важно задавать вопросы, добиваться разъяснений и доверять своей интуиции.

Введение

Мнимое обещание представляет собой форму коммуникации, в которой озвучивается намерение или обязательство, не подкреплённое реальной готовностью, ресурсами или конкретным планом действий. Это не всегда сознательная ложь в классическом понимании, часто это инструмент управления вниманием и поведением другого человека через создание ожидаемого будущего, которое на самом деле не планируется реализовывать. Мнимое обещание становится мощным инструментом манипуляции, поскольку оперирует не фактами настоящего, а проекциями будущего. Оно позволяет манипулятору получить желаемое здесь и сейчас, переложив ответственность на неопределённый срок, сохраняя при этом социальную репутацию и избегая прямого конфликта. Сила этого механизма кроется в его двойственной природе: для

того, кто произносит обещание, оно остаётся пустой формой, лишённой обязательств, а для того, кто его принимает, оно превращается в психологический контракт, запускающий процессы доверия, планирования и эмоционального инвестирования.

Люди верят расплывчатым или невыполнимым обещаниям по совокупности когнитивных и эмоциональных причин. Человеческое мышление склонно к оптимистическому искажению, при котором вероятность благоприятного исхода оценивается выше реальной. Когда озвучивается перспектива улучшения, мозг автоматически фокусируется на потенциальной выгоде, временно отключая критический анализ условий и ресурсов. Кроме того, социальная среда воспитывает норму доверия к слову, из-за чего многие негласно предполагают, что другие действуют по тем же внутренним стандартам честности и ответственности, что и они сами. Расплывчатость формулировок воспринимается не как признак ненадёжности, а как гибкость или учёт непредвиденных обстоятельств. Желание получить certainty в условиях нестабильности заставляет людей цепляться за любые verbal assurances, даже если они лишены конкретики, поскольку неопределённость психологически тяжелее, чем иллюзия контроля.

Распознать манипуляцию на этапе обещания возможно через анализ структуры высказывания и контекста его произнесения. Мнимое обещание редко содержит измеримые параметры, конкретные сроки, чёткие критерии результата или план действий. Вместо этого используются модальные конструкции, обобщённые временные ориентиры и эмоционально окрашенные фразы, создающие ощущение близости решения без фактического продвижения к нему. Важно отслеживать динамику: если обещание повторяется многократно, но каждый раз сопровождается новыми условиями, отсылками к внешним обстоятельствам или переносом сроков, это указывает на инструментальный характер высказывания. Дополнительно следует обращать внимание на реакцию говорящего при запросе уточнений. Уклонение, раздражение, перевод темы или обвинение собеседника в недоверии являются классическими маркерами того, что обещание выполняет функцию удержания внимания, а не фиксации договорённости. Осознанное наблюдение за этими сигналами позволяет отделить реальные намерения от коммуникативного манёвра.

Глава 1. Психология обещания

Обещания оказывают глубокое влияние на поведение, поскольку активируют фундаментальные механизмы социальной кооперации и когнитивной согласованности. С момента формирования человеческих сообществ слово стало основным инструментом координации действий на расстоянии во времени. Когда человек принимает обещание, его психика автоматически выстраивает мысленную модель будущего, в которой это событие уже произошло или неизбежно произойдёт. Эта модель запускает поведенческие изменения: человек начинает распределять ресурсы, корректировать планы, менять приоритеты и эмоционально инвестировать в ожидаемый результат. Принцип последовательности, описанный в психологии, диктует, что люди стремятся к соответствию своих действий принятым обязательствам, даже если обязательства навязаны извне. Таким образом, обещание создаёт внутренний долг, который психика стремится закрыть, что делает его мощным регулятором поведения без применения прямого принуждения.

Доверие и надежда выступают базовыми элементами межличностных отношений, на которых строится восприятие обещаний. Доверие снижает когнитивную нагрузку, позволяя не проверять каждое действие партнёра, а опираться на его слова как на гарантию. В здоровом контексте это ускоряет взаимодействие и создаёт пространство для совместного раз-

вития. Надежда выполняет адаптивную функцию, помогая преодолевать трудности, поддерживать мотивацию в периоды неопределённости и сохранять веру в возможность изменений. Когда обещание связывается с этими категориями, оно перестаёт быть просто информацией о будущем и становится эмоциональным якорем. Люди готовы терпеть неудобства, откладывать собственные потребности и вкладывать усилия, потому что верят, что обещанный результат оправдает текущие затраты. Манипуляторы используют эту связь, подменяя реальное доверие его имитацией, а конструктивную надежду превращают в инструмент удержания.

Мозг реагирует на обещания и ожидания через сложное взаимодействие нейрохимических систем и когнитивных структур. При получении обещания активируется мезолимбический путь, отвечающий за предвкушение вознаграждения. Выброс дофамина происходит не в момент получения результата, а в момент формирования ожидания, что создаёт субъективное ощущение удовлетворения ещё до реального события. Префронтальная кора участвует в оценке правдоподобности, планировании действий и контроле импульсов, однако при сильной эмоциональной вовлечённости её влияние может ослабевать, уступая лимбической системе, которая реагирует на социальную значимость и страх потери. Ожидание формирует нейронные шаблоны, имитирующие реальный опыт, из-за чего критическое восприятие временно притупляется. Если обещание многократно повторяется без реализации, возникает когнитивный диссонанс, который психика часто разрешает не через признание обмана, а через рационализацию, поиск оправданий или смещение фокуса на новые обещания, что замыкает цикл зависимости от чужих слов.

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.