

18+

Dark Psychologist

Манипуляции в бизнесе

Dark Psychologist

Манипуляции в бизнесе

«Издательские решения»

Psychologist D.

Манипуляции в бизнесе / D. Psychologist — «Издательские решения»,

Эта книга-тетрадь представляет собой расширенное практическое руководство. Каждая из 50 техник снабжена подробными сценариями диалогов, которые помогут вам увидеть манипуляцию «в действии» и научиться ювелирно ее нейтрализовать. Помните: манипуляция работает только до тех пор, пока она остается скрытой. Как только вы осознаете прием, вы возвращаете себе контроль над ситуацией.

© Psychologist D.

© Издательские решения

Содержание

Манипуляции в бизнесе	6
Введение	7
Техника 5. Ложная авторитетность	9
Техника 6. Добрый и злой следователь	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Манипуляции в бизнесе

Dark Psychologist

© Dark Psychologist, 2026

ISBN 978-5-0071-3910-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Манипуляции в бизнесе

50 техник манипуляций и психологической защиты в деловой среде

Введение

Успех в бизнесе зависит не только от качества продукта, но и от умения вести переговоры. Часто переговоры превращаются в поле психологической борьбы, где одна сторона пытается навязать свою волю другой, используя скрытые приемы влияния.

Техника 1. Ложная альтернатива (Выбор без выбора)

Манипулятор сужает поле вашего зрения до двух невыгодных вариантов.

Сценарий манипулятивной атаки

Поставщик: Мы понимаем ваши сомнения по поводу бюджета. Чтобы не затягивать процесс, предлагаю два варианта. Первый: вы подписываете договор на годовой объем сегодня и получаете скидку три процента. Второй: вы заказываете минимальную партию, но по цене следующего квартала, которая будет на десять процентов выше. Какое из этих решений мы оформляем сейчас? Заказчик: Десять процентов — это слишком много. Наверное, придется брать годовой объем, хотя нам это сейчас не совсем удобно по складу. Поставщик: Мудрое решение. Готовлю бумаги на годовой контракт.

Анализ ошибки

Заказчик согласился играть по правилам манипулятора, выбрав «меньшее из двух зол», забыв о третьем, четвертом и пятом вариантах (например, закупка у другого поставщика или фиксация текущей цены на малый объем).

Сценарий защиты

Заказчик: Вы предложили два сценария, но ни один из них не учитывает наши текущие складские возможности. Предлагаю рассмотреть третий вариант: мы подписываем рамочный договор на год с фиксацией текущей цены, но забираем товар ежемесячными партиями по факту потребности. Либо мы вернемся к обсуждению через неделю, когда закончим тендер. Какой из этих подходов вам ближе? Поставщик: Но у нас есть определенные внутренние квоты... Заказчик: Я понимаю. Согласуйте этот вариант со своим руководством. Жду ответа до завтрашнего утра.

Техника 2. Ссылка на регламент (Мнимые правила)

Манипулятор использует «жесткие стандарты компании» как щит, чтобы не идти на уступки.

Сценарий манипулятивной атаки

Закупщик: Нам нужно сократить срок оплаты до 15 дней. Менеджер: К сожалению, это физически невозможно. Наш финансовый регламент, утвержденный головным офисом в Лондоне, строго запрещает любые платежи ранее 60 дней для поставщиков вашего сегмента. Это автоматизированная система, я даже в программу не смогу внести другие данные. Придется вам принять эти условия. Закупщик: Ну, если у вас система так настроена, то делать нечего. Записывайте 60 дней.

Анализ ошибки

Полное принятие чужих правил как неоспоримой истины.

Сценарий защиты

Закупщик: Я уважаю ваши внутренние процессы. Однако наш регламент финансовой устойчивости запрещает отгрузку товара при отсрочке более 20 дней. Наши системы также настроены жестко. Раз мы столкнулись с противоречием двух регламентов, давайте выведем этот вопрос на уровень финансовых директоров наших компаний для поиска индивидуального решения. Или вы предложите механизм банковской гарантии, который покроет наши риски. Менеджер: Я попробую уточнить, возможно ли сделать исключение для вашего контракта.

Техника 3. Искусственный цейтнот (Давление временем)

Создание паники из-за мнимой нехватки времени.

Сценарий манипулятивной атаки

Арендодатель: У вас есть пятнадцать минут. Мне только что звонили из другой сети, они готовы заехать в этот павильон завтра. Если не подписываете сейчас — объект уходит. Предприниматель: Но я еще не прочитал пункт про индексацию! Арендодатель: Там все стандартно. Либо подпишите сейчас, либо я отдаю ключи другим. Предприниматель: Ладно, давайте ручку, подписываю.

Сценарий защиты

Предприниматель: Спешка при подписании долгосрочного контракта всегда ведет к убыткам одной из сторон. Если ваши приоритеты требуют подписания без вычитки договора, мы вынуждены отказаться от этого объекта в пользу другого, где процессы более прозрачны. Если же вы хотите надежного арендатора на пять лет — дайте мне час на изучение документа. Как поступим? Арендодатель: Ну хорошо, час погоды не сделает. Читайте.

Техника 4. Обесценивание (Сбивание спеси)

Манипулятор критикует вашу работу, чтобы вы чувствовали себя виноватым и снизили цену.

Сценарий манипулятивной атаки

Клиент: Я посмотрел ваше предложение. Честно говоря, уровень средний. Такую графику сейчас делает любой студент за копейки. Не понимаю, откуда такие амбиции в цене. Вы правда считаете, что это столько стоит? Дизайнер: Ну, мы использовали современные шрифты, работали над композицией... Если вам дорого, мы можем сделать скидку двадцать процентов. Клиент: Тридцать, и тогда мы, возможно, попробуем с вами поработать.

Сценарий защиты

Дизайнер: Вы правы, на рынке много предложений разного уровня. Наша цена обусловлена не только графикой, но и глубокой аналитикой вашего бренда, которую студент не проведет. Если для ваших задач достаточно базового уровня — мы можем порекомендовать фрилансеров. Если же вам нужен результат, приносящий прибыль — наша стоимость финальна. Какие из пунктов сметы вызывают у вас вопросы по существу, кроме цены?

Техника 5. Ложная авторитетность

Ссылка на «первое лицо», чтобы пресечь споры.

Сценарий манипулятивной атаки

Партнер: Этот график поставок лично согласовал наш генеральный директор. Он просил передать, что это его окончательное слово. Вы же не хотите портить отношения с ним лично в самом начале сотрудничества? Заказчик: Раз сам генеральный подтвердил... Хорошо, будем подстраиваться под этот график.

Сценарий защиты

Заказчик: Мы очень ценим внимание вашего генерального директора к нашему проекту. Именно поэтому мы хотим предложить корректировку графика, которая застрахует обе компании от срывов производства. Уверен, ваш руководитель поддержит решение, снижающее риски. Давайте подготовим совместную записку с обоснованием изменений и передадим ему. Вы готовы выступить соавтором этого предложения?

Техника 6. Добрый и злой следователь

Сценарий манипулятивной атаки

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.