

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК РАСПОЗНАТЬ ФИНАНСОВЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Почему нами управляют через деньги
и как научиться защищать
свои финансовые границы



РЕАЛЬНЫЕ
ПРИМЕРЫ
ПРАКТИЧЕСКИЕ
УПРАЖНЕНИЯ
ЧЕК-ЛИСТЫ
И ПЛАН
НА 30 ДНЕЙ



ПСИХОЛОГИЯ
ФИНАНСОВОГО



ЗАЩИТА
СВОИХ



ПРАКТИЧЕСКИЕ
СТРАТЕГИИ



УВЕРЕННОСТЬ
В ФИНАНСОВЫХ

Виктория Кабанец

**Как распознать
финансовые манипуляции**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как распознать финансовые манипуляции / В. В. Кабанец —
«Автор», 2026

Почему иногда так трудно отказать человеку в деньгах? Почему мы соглашаемся на невыгодные условия, чувствуем вину за собственные финансовые решения или боимся сказать «нет»? Финансовые манипуляции не всегда выглядят как открытые угрозы. Иногда они скрываются за заботой, любовью, обещаниями, чувством долга или желанием помочь близкому человеку. Эта книга поможет научиться замечать ситуации, в которых деньги становятся инструментом давления и контроля. Вы узнаете, как распознавать финансовые манипуляции в отношениях, семье, дружбе и повседневной жизни, почему чувство вины и страх влияют на решения и как постепенно выстраивать здоровые финансовые границы. Отдельное внимание уделяется скрытым платным услугам, навязанным покупкам, кредитному давлению и психологическим приёмам, которые заставляют людей принимать необдуманные решения. Внутри вас ждут 24 жизненные ситуации, практические упражнения, психологические схемы, чек-листы, примеры ответов на давление и план действий на 30 дней.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

От автора	7
Как работать с книгой	8
Содержание	9
Глава 1. Что такое финансовая манипуляция	10
Разбор ситуации	11
Рабочий принцип	12
Практика	13
Глава 2. Почему давление действует	14
Разбор ситуации	15
Рабочий принцип	16
Практика	17
Глава 3. Давление через чувство вины	18
Разбор ситуации	19
Рабочий принцип	20
Практика	21
Глава 4. Страх потери отношений	22
Разбор ситуации	23
Рабочий принцип	24
Практика	25
Глава 5. Ложная срочность	26
Разбор ситуации	27
Рабочий принцип	28
Практика	29
Глава 6. Стыд и сравнение	30
Разбор ситуации	31
Рабочий принцип	32
Практика	33
Глава 7. Любовь и деньги: опасные подмены	34
Разбор ситуации	35
Рабочий принцип	36
Практика	37
Глава 8. Финансовый контроль в отношениях	38
Разбор ситуации	39
Рабочий принцип	40
Практика	41
Глава 9. Манипуляции в семье и между поколениями	42
Разбор ситуации	43
Рабочий принцип	44
Практика	45
Глава 10. Дружба, долги и неудобное «нет»	46
Разбор ситуации	47
Рабочий принцип	48
Практика	49
Глава 11. Кредиты под давлением	50
Разбор ситуации	51
Рабочий принцип	52

Конец ознакомительного фрагмента.

53

Виктория Кабанец

Как распознать финансовые манипуляции

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

КАК РАСПОЗНАТЬ

ФИНАНСОВЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Почему нами управляют через деньги и как защищать свои финансовые границы
Виктория Кабанец

Ситуации • Схемы • Упражнения • Готовые фразы • План на 30 дней

От автора

Деньги могут быть инструментом заботы, обмена и свободы. Но они становятся инструментом давления, когда человеку внушают, что любовь, уважение, безопасность или право на собственное решение необходимо «заслужить» платежом, кредитом или отказом от своих интересов. Эта книга помогает замечать механизм давления, а не навешивать ярлыки на людей.

Материал носит образовательный характер. Он не заменяет индивидуальную психологическую, финансовую или юридическую помощь. В примерах нет диагнозов; конфликт о деньгах не всегда является манипуляцией. Там, где есть угрозы, контроль документов, принуждение к долгам или риск насилия, безопасность важнее спора о справедливости: обращайтесь за местной профессиональной поддержкой. Правила кредитов и возвратов зависят от страны и договора.

Как работать с книгой

Читайте по одной теме и применяйте упражнения к безопасным ситуациям.

Не обсуждайте свои записи с человеком, который может использовать их против вас.

При финансовых решениях храните договоры, подтверждения и расчёты.

Отмечайте различие между фактом, интерпретацией и чувством.

Содержание

01. Что такое финансовая манипуляция
 02. Почему давление действует
 03. Давление через чувство вины
 04. Страх потери отношений
 05. Ложная срочность
 06. Стыд и сравнение
 07. Любовь и деньги: опасные подмены
 08. Финансовый контроль в отношениях
 09. Манипуляции в семье и между поколениями
 10. Дружба, долги и неудобное «нет»
 11. Кредиты под давлением
 12. Скрытые платежи и подписки
 13. Манипуляции в продажах
 14. Когда помощь превращается в обязанность
 15. Чёткие финансовые границы
 16. Как говорить «нет»
 17. Разговор о совместном бюджете
 18. Проверка фактов перед переводом
 19. Документы, переписка и доказательства
 20. Восстановление после финансового давления
 21. Когда обращаться за помощью
 22. Личная стратегия на будущее
- Практикум: 24 ситуации • Рабочие таблицы • Фразы для границ • 30-дневный план

Глава 1. Что такое финансовая манипуляция

Манипуляция отличается от честной просьбы не размером суммы, а способом получения согласия. Честная просьба допускает отказ, уточнение деталей и паузу. Давление стремится лишить человека этих возможностей.

Разбор ситуации

Сопоставьте два сообщения: «Мне нужна помощь с оплатой, можешь ли ты одолжить 3000 рублей до пятницы?» и «Если любишь, найдёшь 3000 сегодня». В первом есть предмет разговора и свобода выбора. Во втором деньги превращены в проверку привязанности.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Вспомните три последних просьбы о деньгах. Запишите точные слова, сроки и что происходило после вашего отказа.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 2. Почему давление действует

На финансовые решения влияют усталость, страх конфликта, желание быть хорошим человеком и потребность сохранить отношения. Манипулятор может усиливать эти состояния, создавая ложную срочность. Само чувство вины не доказывает, что вы обязаны платить.

Разбор ситуации

Вы получили сообщение поздно вечером: «Срочно переведи, завтра будет поздно». Сначала проверьте событие независимым способом и оцените последствия ожидания до утра.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Отметьте собственные триггеры: срочность, жалость, стыд, авторитет, одиночество. Для каждого придумайте нейтральную фразу паузы.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

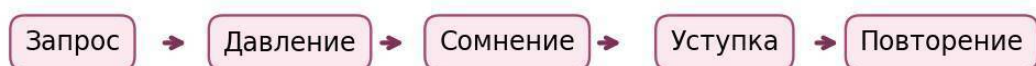


Схема 1. Как давление превращается в повторяющийся цикл.

Глава 3. Давление через чувство вины

Фразы «После всего, что я для тебя сделал» и «Нормальные люди помогают родным» подменяют конкретный договор бесконечным моральным долгом. Благодарность не равна неограниченному финансовому обязательству.

Разбор ситуации

Родственник регулярно просит покрыть расходы и вспоминает прежнюю помощь. Ответ: «Я ценю твою помощь в прошлом. Сейчас я не могу взять на себя этот платёж».

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Составьте список реальных обязательств, зафиксированных договором, и отдельный список ожиданий, о которых договорённости не было.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 4. Страх потери отношений

Финансовые требования иногда сопровождаются угрозой холодности, бойкота, расставания или публичного унижения. Это сигнал проверять не только сумму, но и условия безопасности общения.

Разбор ситуации

Партнёр говорит: «Если не подпишешь кредит, я уйду». Это не совместное финансовое планирование: решение о кредите должно приниматься без угроз.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Запишите безопасное действие при давлении: выйти из разговора, связаться с независимым человеком, не подписывать документы в момент угроз.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 5. Ложная срочность

Реальные сроки существуют, но их можно проверить. Навязанная срочность запрещает вопросы: «Только сейчас», «Нельзя никому говорить», «Переводи немедленно». Чем выше риск, тем важнее пауза.

Разбор ситуации

Продавец обещает скидку «только 10 минут» на дорогостоящую подписку. Цена завтра может измениться, но финансовое решение должно опираться на пользу, условия продления и бюджет.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Создайте правило: незапланированные траты выше выбранного порога обсуждаются не раньше следующего дня.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 6. Стыд и сравнение

Стыд возникает, когда нас сравнивают с «успешными», «щедрыми» или «нормальными» людьми. Сравнение не раскрывает ни ваших возможностей, ни реальных условий сделки.

Разбор ситуации

«У всех дети помогают родителям по 20 тысяч». Спросите: «Какой расход нужно покрыть и почему именно эту сумму?»

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Запишите три фразы, возвращающие разговор от оценки личности к цифрам и условиям.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 7. Любовь и деньги: опасные подмены

Забота может выражаться деньгами, но деньги не должны быть единственным доказательством любви. В здоровой договорённости вклад обсуждают без унижения и угроз.

Разбор ситуации

Один партнёр платит за жильё, другой за продукты. Вместо «кто любит больше» пара сравнивает суммы, доходы и распределение домашних обязанностей.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Сформулируйте три принципа справедливого обсуждения семейного бюджета.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 8. Финансовый контроль в отношениях

Контроль может проявляться в запрете работать, ограничении доступа к счёту, требовании отчёта за каждую покупку, тайных долгах и принуждении передавать пароли. Это отличается от добровольного общего бюджета.

Разбор ситуации

Совместный бюджет не означает, что один человек вправе без согласия блокировать другому средства для базовых нужд. При угрозах не проводите рискованных конфронтаций.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Оцените доступ к собственным документам, средствам, связи и поддержке. При опасности продумайте безопасный план с профильной службой.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Мои деньги	Решаю самостоятельно
Общие обязательства	Согласуем заранее
Чужие расходы	Не обязана оплачивать

Схема 2. Границы личных и совместных финансов.

Глава 9. Манипуляции в семье и между поколениями

Семейные нормы могут влиять на ожидания, но взрослым полезно обсуждать пределы помощи конкретно: размер, срок, тип поддержки, последствия для бюджета.

Разбор ситуации

Родитель просит ежемесячную помощь. Вместо спора о любви стороны обсуждают фиксированную посильную сумму либо нематериальную помощь.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Запишите предел помощи на месяц и альтернативы, не связанные с переводом денег.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 10. Дружба, долги и неудобное «нет»

Долги между знакомыми вызывают эмоциональные сложности: условия часто не фиксируют, потому что «мы же свои». Прозрачность договорённости защищает обе стороны.

Разбор ситуации

Друг просит крупный заём без срока возврата. Ответ: «Я не даю в долг без письменных условий, и сейчас не готова».

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

Практика

Опишите свою личную политику займов: лимит, срок, письменное подтверждение, действия при просрочке.

Запишите: 1) слова, которые прозвучали; 2) своё первоначальное чувство; 3) объективные последствия согласия; 4) безопасный вариант ответа; 5) что вы хотите изменить в следующий раз.

Глава 11. Кредиты под давлением

Чужая просьба оформить кредит на своё имя перекладывает юридические обязательства на подписанта. Даже если обещают оплачивать взносы, риск просрочки и взыскания сохраняется у заёмщика в пределах применимого закона.

Разбор ситуации

Знакомый предлагает взять кредит, потому что ему отказали. Отказ банка — не гарантия мошенничества, но дополнительный сигнал риска. Не решайте на эмоциях.

Вопрос к себе: что здесь является фактом, что — предположением, а что — чувством? Есть ли у человека возможность спокойно отказаться?

Рабочий принцип

Называйте запрос конкретно: кто платит, кому, сколько, когда, на каком основании и что произойдёт при отказе. Необозначенные условия и эмоциональное давление — повод взять паузу. Решение полезно записать в одной фразе, без оправданий.

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.