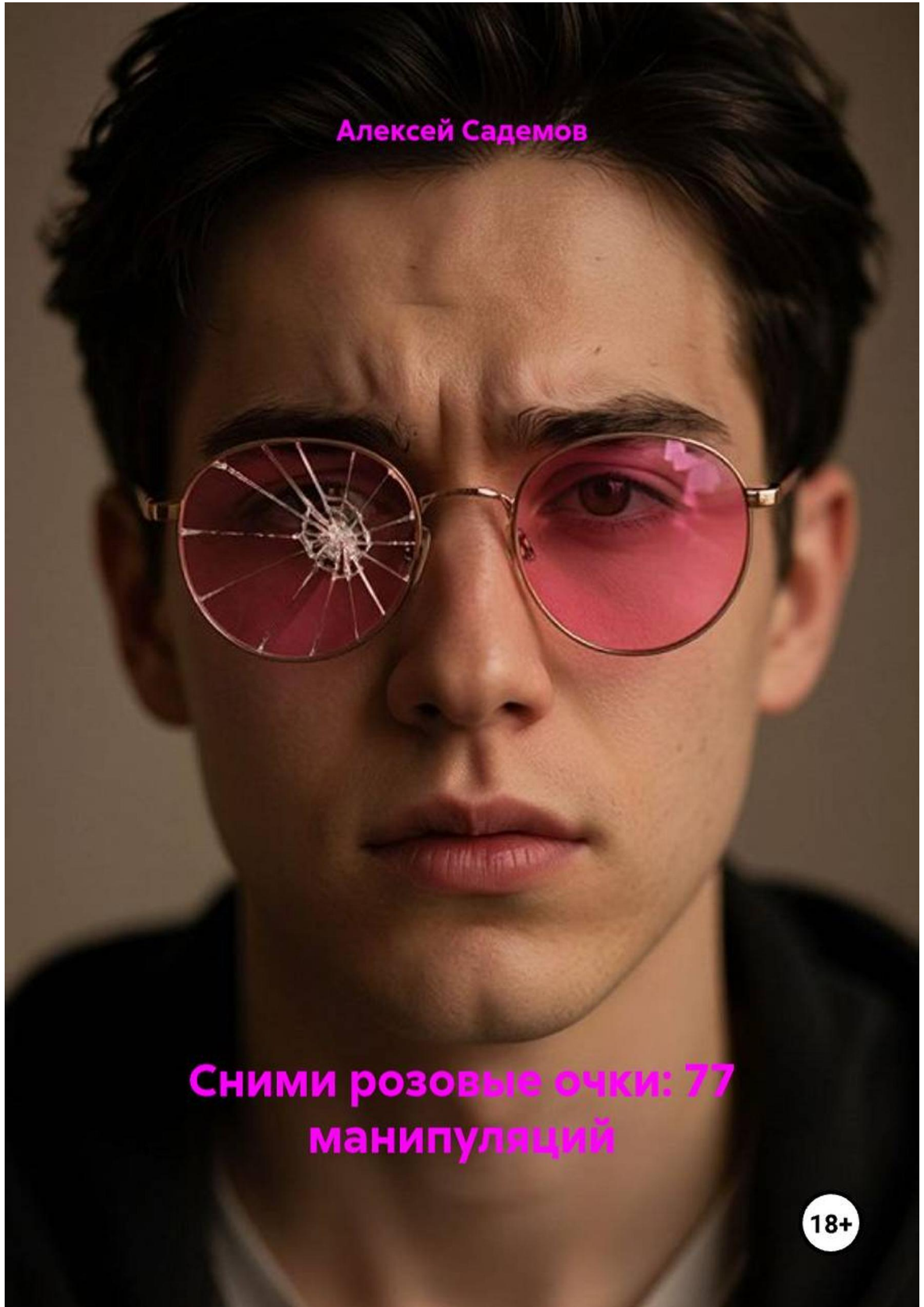


A close-up portrait of a young man with dark, wavy hair and a serious expression. He is wearing round, pink-tinted glasses. The left lens is shattered with a spiderweb pattern of cracks. The right lens is intact. The background is a neutral, light gray.

Алексей Садемов

**Сними розовые очки: 77
манипуляций**

18+

Алексей Садемов

**Сними розовые очки:
77 манипуляций**

«Автор»

2026

Садемов А.

Сними розовые очки: 77 манипуляций / А. Садемов — «Автор», 2026

«Сними розовые очки» — практическая книга-тетрадь о том, как распознавать манипуляции и не отдавать другим право решать за вас. В ней разобраны 77 приёмов давления — от искусственной срочности и игры на чувстве вины до подмены фактов и скрытых условий. Для каждой техники описаны её суть, характерные признаки и способы защиты, а также даны фразы, которые помогают спокойно обозначить границы. Упражнения в конце книги помогут разобрать конкретные ситуации, выявить собственные уязвимости и подготовить план действий. Это не руководство по управлению людьми и не обещание полной неуязвимости. Это рабочая тетрадь для тех, кто хочет яснее видеть происходящее, проверять слова фактами и принимать решения без спешки, страха и навязанной вины.

© Садемов А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

СНИМИ РОЗОВЫЕ ОЧКИ	6
Важное предупреждение	7
Как пользоваться тетрадью	8
Часть I. Вступление: как устроено давление	9
На кого чаще всего охотятся	9
Какие чувства используют	10
Как распознать манипулятора	11
Что такое мнимые благодетели	12
Как отвечать в разговоре	13
Часть II. Манипуляции и противоядия	14
1. «Открыть знания»	14
2. «Ближе — дальше»	15
3. «Было или не было»	16
4. «Всем известно»	17
5. «Это соперник»	18
6. «Ложные акценты»	19
7. «Ложный профессионал»	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Алексей Садемов

Сними розовые очки: 77 манипуляций

СНИМИ РОЗОВЫЕ ОЧКИ

Важное предупреждение

Эта книга не учит управлять людьми исподтишка. Она учит замечать давление, проверять факты, выдерживать чужое недовольство и принимать решения без тумана вины, страха и ложных обещаний.

Манипуляция — не любое влияние. Переговоры, просьбы, убеждение и честная реклама допустимы, если человек понимает, чего от него хотят, может задать вопросы и свободно отказаться. Манипуляция начинается там, где свободу выбора подменяют скрытым давлением, искажением информации, угрозой, стыдом или искусственной срочностью.

Суровая правда: вы не обязаны доказывать, что достойны уважения. Вы не обязаны отвечать мгновенно. Вы не обязаны спасать человека от последствий его поступков. Иногда проблема не в том, что вы плохо объяснили границу, а в том, что другой человек не хочет её признавать.

Как пользоваться тетрадью

Читайте не для того, чтобы ставить диагноз окружающим. Проверяйте конкретное поведение: что было сказано, чего от вас добивались, какие факты скрыли, как отреагировали на отказ.

После каждого эпизода запишите четыре пункта:

Что произошло буквально, без интерпретаций?

Какое чувство во мне пытались включить?

Какое действие от меня ожидали?

Что я выберу, если уберу страх, вину и спешку?

Главный алгоритм защиты:

Пауза — факт — граница — последствие.

Пауза возвращает вам время. Факт отделяет событие от чужой версии. Граница обозначает допустимое действие. Последствие показывает, что вы сделаете сами, а не чем будете угрожать другому.

Пример: «Я не буду подписывать документ сегодня. Сначала прочитаю его и задам вопросы. Если решение нужно принять немедленно, я откажусь».

Часть I. Вступление: как устроено давление

На кого чаще всего охотятся

Не только на наивных. Манипуляторы выбирают людей, которые привыкли быть полезными, боятся конфликта, плохо переносят чужое недовольство, переоценивают обещания и недооценивают собственную усталость. Ум, образование и должность не защищают от давления. Уязвимость возникает не из-за глупости, а из-за состояния: дефицита сна, денег, поддержки, времени или информации.

Какие чувства используют

Чаще всего работают страх потери, вина, стыд, жадность, надежда на особое отношение, желание быть хорошим, раздражение и потребность срочно восстановить справедливость. Чувство не является доказательством. Оно является сигналом: вами пытаются управлять через внутренний рефлекс.

Как распознать манипулятора

Смотрите не на обаяние, а на реакцию на отказ. Нормальный человек может расстроиться, но обсуждает условия. Манипулятор обесценивает, ускоряет, наказывает молчанием, меняет тему, привлекает свидетелей или делает вас виноватым за сам факт границы.

Что такое мнимые благодетели

Это люди, которые оказывают услугу так, чтобы превратить её в долг. Важен не сам подарок, а скрытый счёт: «Я для тебя сделал, теперь ты обязан». Настоящая помощь допускает отказ от ответной услуги. Если цена появляется постфактум, это не подарок, а кредит с неогоро́ренными процентами.

Как отвечать в разговоре

Коротко. Чем больше вы оправдываетесь, тем больше материала отдаёте для новых атак. Используйте спокойные фразы: «Я услышал», «Мне нужно подумать», «Нет», «Это не обсуждается», «Назовите конкретные условия», «Я опираюсь на документы, а не на обещания».

Часть II. Манипуляции и противоядия

1. «Открыть знания»

Суть. Человек выдаёт дозированную информацию и обещает доступ к «секрету», если вы сначала заплатите, согласитесь или признаете его авторитет.

Признаки. Туманные обещания, отсутствие проверяемой программы, запрет задавать неудобные вопросы.

Защита. Попросите содержание, критерии результата, цену всех этапов и условия возврата. Если ответ: «Сначала доверься», — это не доказательство качества.

Фраза. «Я не покупаю обещание знания. Покажите проверяемый результат и условия».

Запись. Какой факт здесь заменили ощущением исключительности?

2. «Ближе — дальше»

Суть. После тепла и внимания внезапно появляется холод. Вы начинаете добиваться прежнего отношения и соглашаетесь на большее.

Признаки. Непредсказуемые исчезновения, чередование похвалы и игнора, награда за уступчивость.

Защита. Оцените среднее поведение за месяц, а не редкие всплески тепла. Откажитесь участвовать в гонке за чужим вниманием.

Фраза. «Мне подходит стабильное общение. На качелях я не участвую».

3. «Было или не было»

Суть. Событие отрицают, хотя оно зафиксировано или его помнят несколько людей.

Признаки. «Ты всё придумал», «этого не говорилось», перевод разговора на вашу память.

Защита. Сохраняйте переписку, фиксируйте договорённости, не спорьте бесконечно о чужом признании.

Фраза. «У нас разные версии. Я опираюсь на переписку и действую по ней».

4. «Всем известно»

Суть. На вас давят ссылкой на безымянное большинство.

Признаки. «Все согласны», «любой нормальный человек понял бы», но нет ни одного имени или факта.

Защита. Просите источник, цифры и критерии. Большинство не превращает ложь в правду.

Фраза. «Кто именно и на основании каких данных?»

5. «Это соперник»

Суть. Вас сталкивают с третьим лицом, чтобы вы соревновались и уступили больше.

Признаки. «Другие уже согласились», «тебя легко заменить».

Защита. Не торгуйтесь против выдуманного конкурента. Обсуждайте свои условия и свою ценность.

Фраза. «Меня интересует наше предложение, а не неизвестные люди».

6. «Ложные акценты»

Суть. Важную деталь прячут среди второстепенных, а внимание направляют на выгоду.

Признаки. Много красивых слов, мало конкретики о сроках, рисках и ограничениях.

Защита. Читайте мелкий шрифт. Сначала спрашивайте о цене ошибки и худшем сценарии.

Фраза. «Назовите ограничения, дополнительные платежи и основания отказа».

7. «Ложный профессионал»

Суть. Человек использует термины, статус или уверенный тон вместо компетентности.

Признаки. Нельзя проверить образование, опыт, методику и результат.

Защита. Проверяйте документы, отзывы из независимых источников, конфликт интересов.

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.