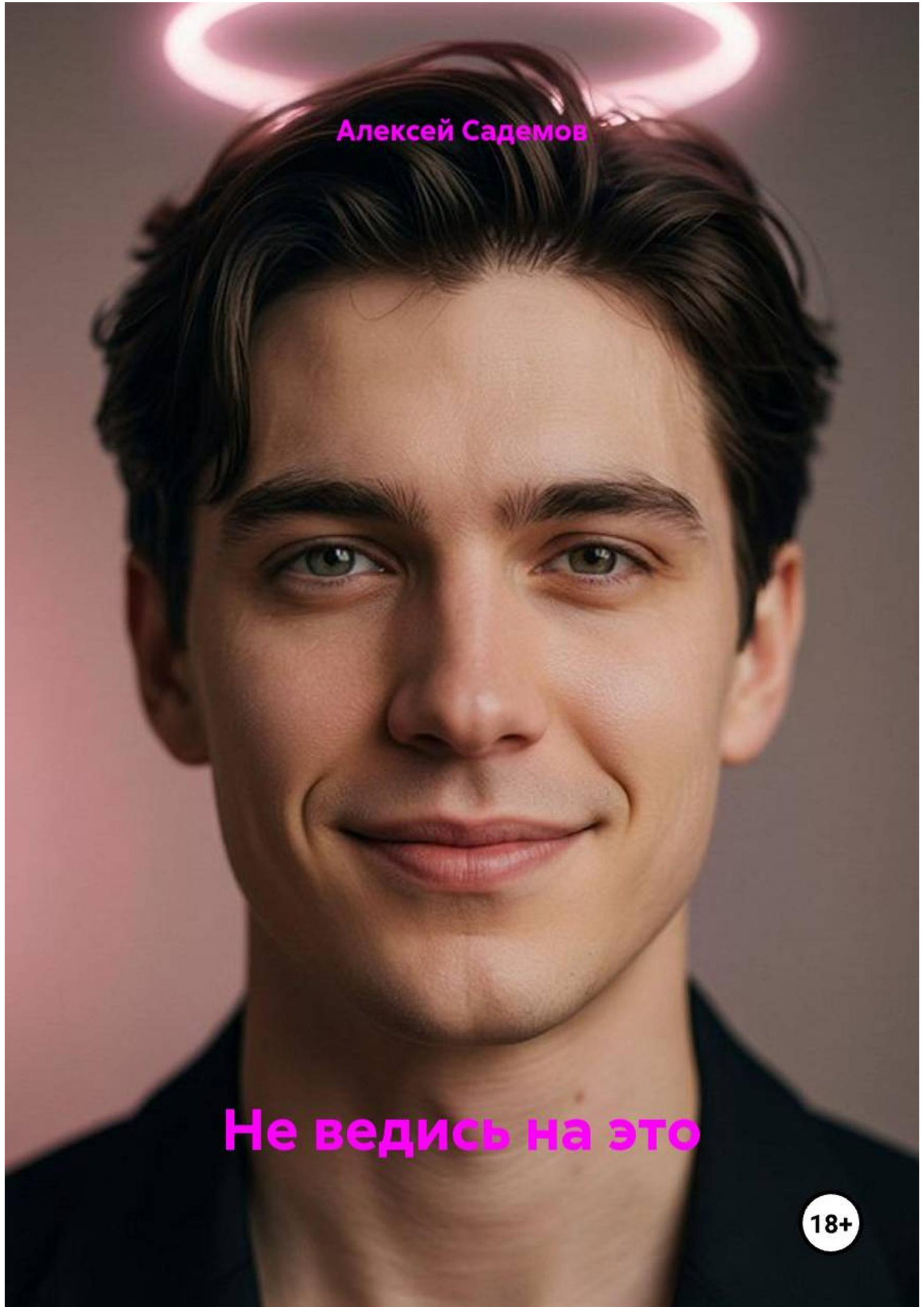


A close-up portrait of a young man with dark, wavy hair and light green eyes. He has a slight, enigmatic smile. Above his head is a glowing, pinkish-purple halo. The background is a soft, out-of-focus gradient of pink and grey.

Алексей Садемов

Не ведись на это

18+

Алексей Садемов

Не ведись на это

«Автор»

2026

Садемов А.

Не ведись на это / А. Садемов — «Автор», 2026

«Не ведись на это» — практическая тетрадь о распознавании психологического давления, скрытых манипуляций и нарушений личных границ. В книге разобраны 99 распространённых приёмов воздействия: искусственная срочность, давление чувством вины, газлайтинг, изоляция, финансовый контроль, угрозы, обесценивание, групповое давление и другие формы манипулятивного поведения. Каждая техника сопровождается жизненным примером, кратким разбором и конкретными способами защиты. Книга помогает сохранять ясность мышления, выдерживать давление, говорить «нет», проверять информацию и принимать решения без страха и чувства вины. Это пособие предназначено для тех, кто хочет лучше понимать психологию общения, укреплять личные границы и строить более безопасные отношения.

© Садемов А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

НЕ ВЕДИСЬ НА ЭТО	5
Практическая тетрадь по распознаванию манипуляций и защите личных границ	5
Введение	5
Техника 1. Искусственная срочность	6
Техника 2. Подмена границы чувством вины	7
Техника 3. Обесценивание чувств	8
Техника 4. Смена темы и уход от ответственности	9
Техника 5. Ложная дилемма	10
Техника 6. Давление авторитетом	11
Техника 7. Апелляция к большинству	12
Техника 8. Ложная забота	13
Техника 9. Навязанная услуга	14
Техника 10. Лесть с последующим требованием	15
Техника 11. Угроза потерей отношений	16
Техника 12. Молчаливое наказание	17
Техника 13. Демонстративная обида	18
Техника 14. Газлайтинг	19
Техника 15. Переписывание истории конфликта	20
Техника 16. Избирательная правда	21
Техника 17. Утаивание важной информации	22
Техника 18. Подмена понятий	23
Техника 19. Навешивание ярлыков	24
Техника 20. Публичное унижение	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Алексей Садемов

Не ведись на это

НЕ ВЕДИСЬ НА ЭТО

Практическая тетрадь по распознаванию манипуляций и защите личных границ

Введение

Эта книга посвящена не скрытому управлению людьми, а тому, как замечать давление, сохранять способность самостоятельно принимать решения и защищать себя без лишней агрессии. Манипуляция — это не любое убеждение и не каждый конфликт. Важны скрытая цель, давление на уязвимости, искажение информации, наказание за отказ и систематическое неуважение к свободе выбора.

Одна фраза ещё не доказывает намеренную манипуляцию. Оценивайте повторяемость поведения, контекст и последствия. Если после спокойного объяснения человек уважает ваш отказ, готов обсуждать факты и исправлять поведение, это может быть обычным конфликтом. Если же давление усиливается, вас изолируют, пугают, унижают или контролируют деньги и контакты, ищите поддержку у доверенных людей и специалистов.

Универсальная схема защиты:

Остановитесь и возьмите паузу.

Назовите конкретное поведение, а не «характер» человека.

Сформулируйте свою границу.

Не объясняйте решение бесконечно.

Зафиксируйте важные договорённости.

Если давление продолжается, сократите контакт или обратитесь за помощью.

Техника 1. Искусственная срочность

Признаки. Вас заставляют решать немедленно: «Только сегодня», «Ответь сейчас», «Потом будет поздно».

Пример и разбор. Вам предлагают перевести деньги до конца дня, но документы обещают показать позже. Срочность лишает вас времени проверить риски.

Защита. Скажите: «Я не принимаю важные решения под давлением. Проверю информацию и отвечу позже». Попросите условия письменно и проверьте их независимо. Отказ собеседника дать время — дополнительный тревожный сигнал.

Техника 2. Подмена границы чувством вины

Признаки. Отказ объявляют доказательством нелюбви или неблагодарности.

Пример и разбор. Родственник просит крупную сумму и говорит: «Семья для тебя ничего не значит». Его трудности могут быть реальными, но они не отменяют вашего права распоряжаться деньгами.

Защита. «Я понимаю, что тебе трудно. Деньги одолжить не могу». Не оправдывайтесь бесконечно; при повторении скажите: «Я уже ответил. Обсуждать решение в форме обвинений не буду».

Техника 3. Обесценивание чувств

Признаки. «Ты слишком чувствительный», «Это была просто шутка», «Не выдумывай».

Пример и разбор. Вы просите не шутить о вас при других, а собеседник обсуждает уже не свой поступок, а якобы ваш плохой характер.

Защита. Назовите факт и просьбу: «Когда ты шутишь обо мне при других, мне неприятно. Не делай этого». Не спорьте о праве чувствовать. При насмешках завершите разговор.

Техника 4. Смена темы и уход от ответственности

Признаки. На конкретный вопрос отвечают перечнем ваших старых ошибок.

Пример и разбор. Вы спрашиваете, почему не отправлен документ, а коллега напоминает о вашем прошлогоднем опоздании. Вопрос остаётся без ответа.

Защита. «Мою ошибку обсудим отдельно. Сейчас нужен срок отправки документа». Повторите вопрос один раз и зафиксируйте договорённость письменно.

Техника 5. Ложная дилемма

Признаки. Вам предлагают только два варианта, хотя существуют другие: «Либо ты со мной, либо против меня».

Пример и разбор. Партнёр требует отменить встречу с друзьями, утверждая, что иначе вы выбираете не его. Это подмена близости тотальным контролем.

Защита. «Я могу быть с тобой и сохранять свои дружеские связи». Назовите дополнительные варианты и не принимайте навязанную рамку.

Техника 6. Давление авторитетом

Признаки. Вместо аргументов звучат должность, возраст, статус или знакомство: «Я лучше знаю».

Пример и разбор. Руководитель требует оплатить личный расход, ссылаясь на должность. Авторитет не делает просьбу автоматически законной или справедливой.

Защита. Попросите конкретное основание, правило или письменное распоряжение. Проверяйте информацию через независимый источник.

Техника 7. Апелляция к большинству

Признаки. «Все так делают», «Никто кроме тебя не возражает».

Пример и разбор. Группу убеждают подписать документ, потому что остальные уже подписали, хотя никто не прочитал условия.

Защита. «Мне нужно самому изучить документ». Количество согласных не заменяет фактов и не отменяет вашего права отказаться.

Техника 8. Ложная забота

Признаки. Контроль подаётся как забота: проверка телефона, одежды, местонахождения.

Пример и разбор. Партнёр требует постоянную геолокацию и называет это тревогой за вашу безопасность. Забота учитывает согласие; тотальный надзор — нет.

Защита. Установите конкретную границу: «Я не буду передавать пароли и постоянную геолокацию». При угрозах ищите поддержку и безопасный план.

Техника 9. Навязанная услуга

Признаки. Вам оказывают непрошеную помощь, а затем требуют «отплатить».

Пример и разбор. Знакомый без просьбы оплачивает счёт и позже требует крупную услугу. Благодарность не равна обязательству.

Защита. Скажите: «Я не просил об этом и не соглашался на обмен». В будущем заранее уточняйте условия и спокойно возвращайте нежелательный подарок, если это безопасно.

Техника 10. Лесть с последующим требованием

Признаки. Compliments быстро сменяются просьбой, на которую неудобно ответить отказом.

Пример и разбор. Коллегу называют единственным надёжным человеком, а затем просят регулярно работать бесплатно.

Защита. Разделяйте оценку и обязательство: «Спасибо за доверие. Дополнительную работу без оплаты я не беру».

Техника 11. Угроза потерей отношений

Признаки. «Если откажешь, мы расстанемся», «Я больше не буду с тобой общаться».

Пример и разбор. Человек использует страх одиночества вместо обсуждения проблемы.

Защита. «Ты вправе прекратить отношения, но я не соглашусь под угрозой». Оцените, безопасно ли продолжать контакт.

Техника 12. Молчаливое наказание

Признаки. Игнорирование используется не для паузы, а чтобы заставить вас уступить.

Пример и разбор. После каждого отказа партнёр перестаёт отвечать на несколько дней, пока вы не извинитесь.

Защита. Предложите здоровую паузу с конкретным временем: «Вернёмся к разговору завтра». Не покупайте контакт отказом от границы.

Техника 13. Демонстративная обида

Признаки. Человек преувеличенно страдает, чтобы вы отменили своё решение.

Пример и разбор. После отказа помочь в выходной собеседник заявляет, что вы «разрушили ему жизнь».

Защита. Признайте эмоцию, но сохраните решение: «Вижу, что ты расстроен. Я всё равно не смогу приехать».

Техника 14. Газлайтинг

Признаки. Повторяющиеся заявления, что вы неправильно помните очевидные события или «теряете связь с реальностью».

Пример и разбор. После оскорбления человек отрицает сказанное и убеждает вас, что вы всё придумали.

Защита. Ведите нейтральные записи, сохраняйте сообщения, сверяйтесь с надёжными людьми. Не пытайтесь бесконечно доказывать очевидное тому, кто сознательно искажает факты.

Техника 15. Переписывание истории конфликта

Признаки. События каждый раз пересказываются так, будто виноваты только вы.

Пример и разбор. Собеседник забывает собственные обещания, но подробно помнит ваше ответное раздражение.

Защита. Опирайтесь на даты, сообщения и конкретные договорённости. Обсуждайте один эпизод за раз.

Техника 16. Избирательная правда

Признаки. Сообщают только выгодную часть информации.

Пример и разбор. Работодатель рассказывает о бонусе, но умалчивает о штрафах и условиях.

Защита. Спросите: «Какие есть ограничения, расходы и риски?» Требуйте полный текст договора до согласия.

Техника 17. Утаивание важной информации

Признаки. Ответы уклончивы, сведения появляются только после принятия решения.

Пример и разбор. В аренде квартиры о проблемах с отоплением сообщают после внесения залога.

Защита. Не вносите деньги до проверки. Задавайте вопросы письменно и привлекайте специалиста.

Техника 18. Подмена понятий

Признаки. Несогласие называют предательством, осторожность — трусостью, границу — эгоизмом.

Пример и разбор. Сотрудник не хочет подписывать сомнительный документ, а ему говорят, что он «не командный игрок».

Защита. Верните разговор к фактам: «Какая именно часть моей позиции мешает работе? Какие правила нарушены?»

Техника 19. Навешивание ярлыков

Признаки. Вместо обсуждения поведения оценивают личность: «Ты лентяй», «Ты токсичный».

Пример и разбор. Один пропущенный срок превращают в характеристику всего человека.

Защита. Попросите конкретику: «Какой срок нарушен и как его исправить?» Не принимайте ярлык как доказательство.

Техника 20. Публичное унижение

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.