

A close-up portrait of a young man with dark, wavy hair and light-colored eyes. He has a slight smile and is looking directly at the camera. Above his head is a glowing, circular halo. The background is a soft, out-of-focus light color.

Алексей Садемов

**Управление
тёмной
эмпатией**

18+

Алексей Садемов

Управление тёмной эмпатией

«Автор»

2026

Садемов А.

Управление тёмной эмпатией / А. Садемов — «Автор», 2026

Эта тетрадь — не руководство по управлению другими людьми. Она о том, как замечать свою способность тонко считывать чужие эмоции и не превращать её в оружие. «Тёмная эмпатия» здесь — образное название для проницательности, которая может служить заботе и честному общению, но также давлению и скрытому контролю. Обуздать её — значит выдерживать сильные эмоции, уважать право другого человека на отказ и выбирать прямой разговор вместо манипуляции. Общий ориентир практик прост: понимание другого должно помогать ему свободнее говорить и выбирать, а не лишать его этой свободы. Если вы замечаете, что повторяющееся стремление контролировать людей причиняет вред вам или окружающим, полезно обсудить это с психологом или психотерапевтом.

© Садемов А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Управление тёмной эмпатией	5
Практическая тетрадь: 69 техник самоконтроля	5
1. Пауза между импульсом и действием	6
2. Проверка интерпретаций	7
3. Назвать собственную эмоцию	8
4. Проверка права на отказ	9
5. Различать просьбу и требование	10
6. Слушать, не готовя рычаг	11
7. Не использовать доверенные секреты	12
8. Замечать желание наказать молчанием	13
9. Выдерживать чужое недовольство	14
10. Отказ без нападения	15
11. Не диагностировать собеседника	16
12. Разделять понимание и согласие	17
13. Проверять мотив помощи	18
14. Не создавать искусственную срочность	19
15. Давать полную информацию	20
16. Согласовывать формат сложного разговора	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Алексей Садемов

Управление тёмной эмпатией

Управление тёмной эмпатией

Практическая тетрадь: 69 техник самоконтроля

1. Пауза между импульсом и действием

Цель: не использовать замеченную уязвимость человека в момент раздражения или желания добиться своего.

Как выполнять:

Заметьте импульс — например, желание пристыдить, напугать или вызвать чувство долга.

Мысленно назовите его: «Я хочу надавить, чтобы получить согласие».

Сделайте три медленных выдоха.

Спросите себя: «Можно ли сказать это прямо, оставив человеку возможность отказать?»

Сформулируйте честную просьбу.

Пример: вместо «Если бы ты ценил нашу дружбу, ты бы помог» скажите: «Мне нужна помощь в субботу. Сможешь? Если нет — скажи прямо, я пойму».

Практика: вспомните разговор, в котором вы хотели продать своё решение. Запишите, чего добивались и какую прямую просьбу могли бы сформулировать.

2. Проверка интерпретаций

Цель: не принимать догадки о чувствах другого за факт и не использовать их как рычаг.

Как выполнять: отделите наблюдение от вывода, вспомните, что у поведения могут быть разные причины, и задайте нейтральный вопрос. Примите поправку без спора и психологических ярлыков.

Пример: вместо «Ты нервничаешь, потому что знаешь, что я прав» скажите: «Ты замолчал. Хочешь подумать или есть что-то, с чем ты не согласен?»

Практика: отметьте три случая, когда вы сделали вывод о чувствах другого человека. Запишите наблюдение, свою гипотезу и уважительный вопрос для проверки.

3. Назвать собственную эмоцию

Цель: не превращать напряжение в скрытое давление.

Как выполнять: остановитесь и назовите состояние одним-двумя словами: «я раздражён», «мне тревожно», «я боюсь отказа». Затем отделите чувство от поступка: эмоция допустима, давление — выбор.

Пример: «Я злюсь, потому что план изменился. Мне нужно десять минут, потом я смогу спокойно обсудить варианты».

Практика: ведите короткую заметку: ситуация, чувство, импульс, выбранное действие.

4. Проверка права на отказ

Цель: убедиться, что просьба действительно оставляет свободу выбора.

Как выполнять: спросите себя, будет ли отказ безопасен для отношений и не последуют ли наказание, холодность или обвинения. Если отказ повлечёт последствия, объясните их честно и заранее.

Пример: «Сможешь подменить меня? Отказ не повлияет на наше отношение; мне нужно понять это сегодня, чтобы найти другой вариант».

Практика: перепишите одну просьбу так, чтобы отказ был возможен без чувства вины.

5. Различать просьбу и требование

Цель: не маскировать приказ под просьбу.

Как выполнять: сформулируйте конкретное действие, срок и причину. Не добавляйте проверки любви, лояльности или характера.

Пример: «Пожалуйста, пришли документ до трёх часов, чтобы я успел включить его в отчёт» вместо «Докажи, что на тебя можно положиться».

Практика: найдите в своей речи фразы «если тебе не всё равно», «нормальный человек бы...» и замените их конкретным запросом.

6. Слушать, не готовя рычаг

Цель: слушать ради понимания, а не ради поиска слабого места.

Как выполнять: во время разговора не планируйте, как использовать сказанное. Кратко перескажите услышанное и спросите, верно ли поняли.

Пример: «Правильно ли я понял, что тебе важно заранее знать изменения, потому что внезапность сбивает планы?»

Практика: в одном разговоре задайте два уточняющих вопроса, прежде чем предлагать решение.

7. Не использовать доверенные секреты

Цель: сохранять конфиденциальность и не превращать откровенность в преимущество.

Как выполнять: не вспоминайте уязвимые признания в споре, не пересказывайте их без разрешения и не намекайте, что можете раскрыть их.

Пример: обсуждайте текущий конфликт, а не болезненный эпизод, которым человек поделился в доверительной беседе.

Практика: определите, какие сведения вам доверили и какие границы вы обязуетесь соблюдать.

8. Замечать желание наказать молчанием

Цель: не использовать дистанцию как средство заставить другого уступить.

Как выполнять: если нужна пауза, обозначьте её и время возвращения к разговору. Не исчезайте намеренно, чтобы вызвать тревогу.

Пример: «Я перегружен и хочу остыть. Давай вернёмся к разговору сегодня после ужина».

Практика: подготовьте фразу для паузы, которая не звучит как угроза.

9. Выдерживать чужое недовольство

Цель: не отменять собственные границы и не давить только ради немедленного одобрения.

Как выполнять: выслушайте реакцию, признайте чувства собеседника, но не обещайте того, чего не можете выполнить.

Пример: «Понимаю, что мой отказ расстроил тебя. Я всё равно не смогу взять эту задачу».

Практика: вспомните отказ, который вам трудно произнести. Составьте короткий ответ без длинных оправданий.

10. Отказ без нападения

Цель: защищать свои пределы, не унижая другого.

Как выполнять: скажите «нет», при желании кратко назовите причину и предложите альтернативу только если действительно хотите.

Пример: «Я не готов обсуждать это сегодня. Могу поговорить завтра».

Практика: потренируйте три варианта отказа: мягкий, нейтральный и твёрдый.

11. Не диагностировать собеседника

Цель: не подавлять человека псевдопсихологическими ярлыками.

Как выполнять: описывайте конкретное поведение и его влияние, а не объявляйте другого «нарциссом», «истеричным» или «токсичным».

Пример: «Когда меня перебивают, мне трудно закончить мысль. Дай мне, пожалуйста, договорить».

Практика: замените один ярлык описанием наблюдаемого действия.

12. Разделять понимание и согласие

Цель: проявлять эмпатию, не притворяясь, что вы разделяете чужую позицию.

Как выполнять: признайте переживание, затем честно обозначьте своё мнение.

Пример: «Понимаю, почему ты разочарован. Я вижу ситуацию иначе и хочу объяснить свою сторону».

Практика: составьте фразу, в которой одновременно есть признание чувств и ваше несогласие.

13. Проверять мотив помощи

Цель: отличать заботу от попытки стать незаменимым или получить долг.

Как выполнять: спросите себя: «Помог бы я, если бы мне не благодарили и не были обязаны?» Если нет, обозначьте условия прямо или откажитесь.

Пример: «Я могу помочь один час, но не беру на себя всю задачу».

Практика: запишите, чего вы ожидаете в ответ на свою помощь, и проговорите это честно.

14. Не создавать искусственную срочность

Цель: не лишать человека времени на обдумывание.

Как выполнять: сообщайте настоящий срок и причину. Если срок не жёсткий, не изображайте его критическим.

Пример: «Ответ нужен к пятнице из-за подачи заявки. Если нужно, можешь подумать до четверга».

Практика: перед просьбой проверьте, действительно ли решение необходимо немедленно.

15. Давать полную информацию

Цель: не добиваться согласия, скрывая важные обстоятельства.

Как выполнять: заранее назовите затраты, риски, сроки и возможные последствия. Не оставляйте существенное «на потом».

Пример: при просьбе помочь с переездом сразу уточните примерную продолжительность и объём работы.

Практика: составьте список сведений, которые человеку нужны для свободного решения.

16. Согласовывать формат сложного разговора

Цель: не застигать человека эмоциональным разговором в неподходящий момент.

Как выполнять: спросите, удобно ли говорить и сколько времени есть. Если тема чувствительная, предложите выбор места или времени.

Пример: «Есть важный вопрос о нашем плане. Тебе удобно обсудить его сейчас или лучше вечером?»

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.