

ВАЛЕНТИН ИСАКОВ

ПЕРЕХИТРИ ХИТРЕЦА



Валентин Исаков

Перехитри хитреца

«Автор»

2026

Исаков В.

Перехитри хитреца / В. Исаков — «Автор», 2026

Данная книга - это крик души, ее должен прочесть каждый, хватит кормить жуликов и аферистов...

© Исаков В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Почему вы до сих пор не знаете, что вас разводят каждый день	5
1.1. Как мы становимся идеальными жертвами (ещё до того, как зашли в магазин) Ваш мозг — ленивый жулик	6
Три кита вашей беззащитности	7
Упражнение 1.1 (честно, сделайте прямо сейчас, не перелистывайте):	8
1.2. Анатомия «успешного» развода: общая схема	9
Формула обмана	10
Пример из моей практики:	11
1.3. Почему мы верим в магию? (спойлер: не потому, что мы глупые)	12
1.4. Холодное чтение: как экстрасенс узнаёт о вас всё, даже не зная ничего — присаживайтесь поудобнее. Сейчас я раскрою главный секрет, за который шаманы берут 30 000 рублей за сеанс.	13
1.5. НЛП в продажах: как вам впаривают ненужное железо, страховки и коронки. Теперь перейдём к тому, с чем вы сталкиваетесь каждый день.	14
Что делать:	15
1.6 «Только сегодня» и его братья	16
1.7. «Не советуйтесь с близкими» Если вам говорят: «Не рассказывайте никому, это секрет», «Вас не поймут», «Только я знаю, как вам помочь», — бегите.	17
1.8. Обещание гарантии, которую нельзя проверить «100% результат», «Гарантия возврата», «Вы станете миллионером за месяц».	18
1.9. Краткая памятка по главе 1 (повесьте на холодильник) 1. Ваш мозг ленив. Он выбирает простой путь, а не правильный. Поэтому вы ведётесь на срочность и готовые решения.	19
Глава 2. Как вас разводят каждый день: 10 самых частых схем (и пошаговая инструкция, как выйти сухим из воды)	20
Вместо введения. История о том, как я сам чуть не купил ненужный пылесос	21
Как это выглядит (пример из жизни)	22
Схема 1. «Скидка только сегодня» (или как вас заставляют решать быстро и ошибаться) Как это выглядит	23
Реальный пример из жизни	25
Схема 2. «Подстройка и раппорт» (или как вам внушают доверие, копируя вас) Как это выглядит	26
Реальный пример	27
Схема 3. «Подмена тезиса» (или как вам продают одно, а вы покупаете другое) Как это выглядит	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Валентин Исаков

Перехитри хитреца

Глава 1. Почему вы до сих пор не знаете, что вас разводят каждый день

Глава 1. Почему вы до сих пор не знаете, что вас разводят каждый день

Вы когда-нибудь покупали вещь, которая была вам не нужна, просто потому что «акция заканчивается сегодня»? Помолчите секунду. Честно. Да. Все так делали. Я тоже. Даже после того, как научился распознавать приёмы, я однажды купил шапку, потому что «сегодня последний день скидки». Шапка пылится на полке третий год. А продавец получил свой процент.

В этой главе я безжалостно, но с юмором разберу, как устроен ваш мозг, почему он сам ищет, кого бы обмануть, и как продавцы, маги и начальники используют это за ваши же деньги. К концу главы вы сможете:

- Назвать 5 самых частых НЛП-трюков.
- Увидеть их в реальном времени (попробуйте понаблюдать за продавцом в «Пятёрочке» — и там есть!).
- Перестать вестись на «последний экземпляр».
- И главное — вернуть себе чувство контроля, которое у вас украли маркетологи.

Предупреждение: чтение может вызвать лёгкую паранойю. Не пугайтесь, это нормально. Вы просто начнёте замечать то, что раньше проходило мимо.

1.1. Как мы становимся идеальными жертвами (ещё до того, как зашли в магазин) Ваш мозг — ленивый жулик

Представьте, что ваш мозг — это чиновник, который ненавидит работать. Ему нужно экономить энергию, потому что эволюция запрограммировала нас выживать, а не перебирать 25 видов йогурта в «Магните».

Отсюда первое правило, которое вы должны запомнить на всю жизнь: Человек всегда выбирает простой путь, а не правильный. Эксперимент: исследователи ставили перед людьми банку с джемом — 6 видов. И вторую банку — 24 вида. В первом случае люди покупали чаще.

Почему? Потому что 24 варианта — это стресс. Мозг говорит: «Беги отсюда, джунгли опасны». Вот почему вам так легко впарить любую фигню. Вы не хотите думать. Вы хотите, чтобы за вас уже решили.

И продавцы, маги и шаманы знают об этом.

Три кита вашей незащитности

1. Вы верите, что с вами этого не случится. Исследование: 80% водителей считают, что они водят лучше среднего. 90% студентов уверены, что их оценка будет выше среднего. Это называется иллюзия превосходства. И именно из-за неё вы думаете: «Меня-то не обманут». Обманут. Ещё как.

2. Вы боитесь выглядеть глупо. Продавец в автосалоне говорит: «Такой кредит берут все, неужели вы не потянете?» И вы краснеете. Вам стыдно признаться, что вы не поняли проценты. Вы подписываете. Глупость победила.

3. Вы путаете срочность с важностью. Если кто-то говорит «осталось 2 минуты», ваш мозг переключается в аварийный режим. Вы перестаёте анализировать. Начинаете действовать. Именно поэтому в магазинах всегда «акция до конца дня», а на сайтах — «последний билет по этой цене». Срочность убивает логику.

Упражнение 1.1 (честно, сделайте прямо сейчас, не перелистывайте):

Вспомните три случая за последний месяц, когда вы купили что-то спонтанно. Напишите рядом: какая эмоция была главной? Страх упустить? Желание быть «как все»? Нежелание разбираться? Теперь вы знаете свои кнопки.

1.2. Анатомия «успешного» развода: общая схема

За 10 лет работы на «тёмной стороне» я вывел универсальный алгоритм. Он работает везде: в салоне сотовой связи, в кабинете стоматолога, в чате с «ясновидящей» и в переговорах с начальником.

Формула обмана

Заманивание Срочность Диагноз-страх Решение за деньги Закрепление зависимости
Разберём каждый шаг.

Шаг 1. Заманивание.

Вам дают что-то почти бесплатно: «диагностика порчи — 500 руб.», «консультация юриста — 0 руб.», «осмотр стоматолога — в подарок». Вы приходите. Вы уже потратили время. Вы уже хотите окупить свой визит. Это называется эффект невозвратных затрат. И он ваш главный враг.

Пример из моей практики:

Шаман Тимур давал первый расклад Таро за 300 руб. (себестоимость — 0 руб., холодное чтение на 5 минут). Клиент получал общие фразы: «У вас есть враги, но вы сильная личность». Клиент думал: «Ого, как точно!» На самом деле это подходит 95% людей.

Зато клиент уже платил. Дальше Тимур говорил: «А теперь нужна чистка, это 15 000». И 70% соглашались, потому что «раз уж пришёл — надо довести до конца».

Шаг 2. Создание срочности.

«Скидка только сегодня», «осталось два места», «последний экземпляр». Ваш мозг слышит «надо успеть». Адреналин подсакивает. Логика отключается. Пример из автосалона: Вы приехали за машиной за 1,2 млн. Менеджер говорит: «Эту модель только что продали, но есть другая, на 200 тысяч дороже. Скидку дадим, если оформите кредит сегодня до 18:00».

Срочность создана. Вы забываете проверить, нет ли такой же машины в соседнем салоне. Подписываете кредит. Через месяц понимаете, что переплатили 400 тысяч. Машина того не стоит.

Шаг 3. Диагноз, вызывающий страх.

Вам говорят, что с вами что-то не так. Или что проблема катастрофична.

· У стоматолога: «У вас скрытый кариес, если не поставить коронку, зуб придётся удалить».

· У мага: «На вас сильная порча, через месяц будет поздно, всё разрушится».

· У юриста: «Ваше дело почти проиграно, осталось 3 дня на апелляцию».

Страх — самый сильный мотиватор. Человек готов отдать любые деньги, чтобы прекратить бояться.

Шаг 4. Предложение «спасения» за деньги.

После диагноза вам дают выход. Только платный.

· Коронка за 50 тысяч вместо пломбы за 3 тысячи.

· Снятие порчи за 20 тысяч.

· Юридический аванс за «100%-ную победу».

Шаг 5. Закрепление зависимости.

Вы заплатили. Но проблема не ушла. Вам говорят: «Понадобится ещё два сеанса для закрепления» или «нужно автопродление страховки». Вы уже потратили 20 тысяч, жалко бросать. Тратите ещё 30.

Это формула, по которой работают 99% мошенников. Теперь вы её знаете. Дальше я покажу, как она встраивается в каждую сферу жизни.

1.3. Почему мы верим в магию? (спойлер: не потому, что мы глупые)

Вы можете быть профессором физики и всё равно пойти к гадалке. Потому что магическое мышление — это эволюционный механизм, а не отсутствие IQ. История про куст и льва. Давным-давно, 200 тысяч лет назад, ваш предок шёл по саванне. Он слышал шорох в кустах. У него было два варианта:

- Вариант А: «Это просто ветер». Если это ветер — он жив. Если это лев — он мёртв.
- Вариант Б: «Это лев, бегу!». Если это ветер — он потратил лишнюю порцию адреналина.

Если это лев — он спасся.

Эволюция выбрала вариант Б. Наш мозг стал гиперактивным детектором агентов: мы видим намерение и причину даже там, где их нет. Отсюда и вера в порчу, сглаз, «знаки судьбы». Эксперимент: детям показывали ящик, который сам собой открывался. Спонтанно они начинали говорить, что «там кто-то есть». Взрослые недалеко ушли.

Когда учёные просили людей объяснить случайные совпадения, те придумывали сверхъестественные причины. Так что если вы когда-нибудь думали «меня сглазили» — вы не глупый. Вы нормальный. Но теперь вы будете знать, что это просто игра нейронов, а не чёрная магия.

Как это используют продавцы — менеджер в магазине говорит: «Я вижу, вы практичный человек, но любите иногда себя баловать». Он не знает вас. Но фраза подходит 90% людей. Вы думаете: «Как он проницателен!». Нет. Он просто использовал эффект Барнума (все гороскопы работают по тому же принципу).

Проверьте себя: напишите на листе описание «вы чувствительный человек, но не показываете этого. Иногда вам не хватает смелости». Это подходит почти всем. Так работают все «маги» и «астрологи».

Как защититься — поймите себя на мысли «как точно!». Это сигнал. Задайте себе вопрос: «А есть ли люди, к которым это не подходит?» Если ответ «да, все люди», то вас разводят. Упражнение 1.2 Возьмите любой гороскоп из интернета. Удалите название знака. Покажите его другу.

Спросите: «Это про тебя?» В 80% случаев друг скажет «да». Теперь вы знаете, сколько стоят гороскопы.

1.4. Холодное чтение: как экстрасенс узнаёт о вас всё, даже не зная ничего — присаживайтесь поудобнее. Сейчас я раскрою главный секрет, за который шаманы берут 30 000 рублей за сеанс.

Холодное чтение — это не магия. Это набор приёмов, которые создают у вас иллюзию, что собеседник знает о вас всё.

Приём 1. Рейнбоу-риторика (радуга)

Вы говорите утверждение, которое подходит любому человеку, но звучит как индивидуализированное. Примеры:

- «Я вижу, что в вашей жизни есть конфликт с близким человеком» (у кого его нет?)
- «Вы устали от того, что вас не ценят» (не устал только мёртвый)
- «У вас есть внутренняя сила, которую вы редко показываете» (у всех есть)

Приём 2. Бросок гарпуна

Вы называете нечто неопределённое, а клиент сам додумывает конкретику. Маг: «Я вижу какую-то женщину, она старше вас, она что-то скрывает». Клиент: «О боже, это моя свекровь!» Маг (про себя): «Я имел в виду продавщицу в ларьке, ну да ладно».

Приём 3. Техника «горячо-холодно» Маг делает предположение. Клиент поправляет. Маг говорит, что он знал это с самого начала, просто проверял.

Маг: «Ваши проблемы начались три года назад». Клиент: «Нет, два». Маг: «Да, я и вижу два, просто проверил вашу реакцию».

Приём 4. Гуглёр перед сеансом современные «ясновидящие» за 15 минут пробивают ваш номер телефона в соцсетях. У вас открытый профиль? Они знают, где вы работаете, кто ваши друзья, какие фото вы лайкали. Это не магия. Это цифровая гигиена на нуле.

Реальный пример. Ко мне на консультацию пришла женщина, которая отдала экстрасенсу 80 000 за «снятие порчи». Я спросил, что говорил экстрасенс. Она перечислила: «Сказал, что я сильно устаю на работе, что у меня конфликт с матерью, и что я боюсь одиночества». Я попросил её представить любую другую женщину 35-45 лет с обычной жизнью. У неё тоже есть усталость на работе, конфликт с матерью и страх одиночества?

Она задумалась. И согласилась. Экстрасенс просто описал среднестатистическую женщину. Вывод: если кто-то говорит вам общие слова — не спешите восхищаться. Задайте вопрос: «Назовите конкретную дату и событие». И посмотрите, как он засуетится.

1.5. НЛП в продажах: как вам впаривают ненужное железо, страховки и коронки. Теперь перейдём к тому, с чем вы сталкиваетесь каждый день.

Автосалон: классика жанра. Вы приходите за конкретной машиной. Менеджер: 1. Подстраивается под вас. Копирует позу, темп речи, слова. Это вызывает бессознательное доверие.

2. Создаёт дефицит. «Эта модель в единственном экземпляре, её хотят двое».

3. Переключает на дороже. «К сожалению, базовой комплектации нет, но есть вот эта — всего на 200 тысяч дороже, зато с подогревом всего, что можно нагреть».

4. Навязывает услуги. «Скидку дадим, только если возьмёте кредит и страховку у нашего партнёра».

5. Закрывает на срочности. «Решение надо принять сейчас, потом цена вырастет».

Что делать:

- Никогда не решайте в день визита. Скажите «Я подумаю» и уходите.
- Попросите полный расчёт на бумаге.
- Сравните с другим салоном по телефону.

Стоматология: страх как двигатель продаж. В частной стоматологии я работал администратором. Нас учили:

- Раздуть проблему. «У вас не просто кариес, а скрытый пульпит. Если не поставить коронку, через полгода потеряете зуб».
- Использовать авторитет. «У нас профессор Иванов лично вас проконсультирует, он очередь на три месяца».
- Дать скидку за решение сейчас. «Сегодня акция на импланты — 30%, но только при оплате сегодня».
- Попросить снимок (вам обязаны дать).
- Показать снимок другому стоматологу, можно в обычной районной поликлинике (бесплатно).
- Никогда не соглашайтесь на дорогостоящее лечение в день первого приёма.

Юридические конторы: аванс и тишина Я работал в компании, где юристы брали деньги и исчезали. Технология:

- Бесплатная консультация (вы приходите).
- Диагноз-страх: «Ваше дело почти проиграно, но мы можем помочь».
- Срочность: «Осталось 3 дня на апелляцию».
- Аванс: «Внесите 70% сейчас, остальное после результата». Результата не было.
- Заключайте договор с пунктом «поэтапная оплата»: 30% аванс, 70% после реальных действий (получения решения суда и т.д.).
- Проверьте юриста через реестр адвокатов (бесплатно).

1.6 «Только сегодня» и его братья

Выучите этот список как «Отче наш». Если слышите любую из этих фраз — знайте, вами пытаются манипулировать.

- «Акция действительно только сегодня» (почему? потому что завтра вы поймёте, что не нужно).
- «Осталось всего два места» (если бы было 200 мест, вы бы не спешили).
- «Предложение действительно для первых 10 позвонивших» (та же срочность).
- «Обычно я беру 20 000, но для вас — 15 000, только сегодня» (фальшивая скидка).
- «Я не могу держать эту цену долго» (может, держал бы, если бы мог).
- «Решение надо принять сейчас, иначе потом будет поздно» (классика развода).

Эти фразы бьют в вашу боязнь упустить возможность. Но возможностей всегда много. Если товар хорош, он не исчезнет за день. Упражнение: в течение дня посчитайте, сколько раз вы слышите что-то подобное. Телевизор, радио, магазин, интернет-реклама. Удивитесь.

1.7. «Не советуйтесь с близкими» Если вам говорят: «Не рассказывайте никому, это секрет», «Вас не поймут», «Только я знаю, как вам помочь», — бегите.

Это приём изоляции. Мошенник хочет, чтобы вы не получили обратную связь. Потому что любой адекватный человек сказал бы вам: «Ты что, сдурел?». Экстрасенсы любят это: «Ваши близкие не видят энергию, не слушайте их».

Продавцы тоже: «Эту скидку даю только вам, не рассказывайте менеджеру на кассе». Начальники на собеседовании: «Наша корпоративная культура не терпит обсуждения зарплат с коллегами».

Правило: если кто-то изолирует вас от других мнений — он боится разоблачения.

1.8. Обещание гарантии, которую нельзя проверить «100% результат», «Гарантия возврата», «Вы станете миллионером за месяц».

Если результат нельзя измерить или проверить — гарантия ничего не стоит.

· Экстрасенс: «Верну мужа за 3 сеанса». Как проверить? Если не вернул — «вы плохо верили».

· Инфоцыган: «Курс сделает вас успешным». Успех субъективен. Если вы не стали успешным — «вы недостаточно старались».

· Юрист: «Дело выиграно на 99%». Это иллюзия. Ни один адвокат не может гарантировать исход.

Что делать: попросите измеримый критерий: «Что именно изменится через месяц? Назовите дату и событие». Если не может — не платите.

1.9. Краткая памятка по главе 1 (повесьте на холодильник) 1. Ваш мозг ленив. Он выбирает простой путь, а не правильный. Поэтому вы ведётесь на срочность и готовые решения.

2. Универсальная формула обмана: Заманивание Срочность Страх Деньги Зависимость.

3. Холодное чтение — не магия, а техника. Экстрасенсы используют общие фразы и ваши догадки.

4. Автосалон, стоматолог, юрист — те же схемы, что и у магов. Разницы нет.

5. Красные флаги: фразы «только сегодня», «не советуйтесь с близкими», «гарантия без проверки».

6. Главный вопрос для защиты: «Как измерить результат?» Если вам не могут ответить — вы имеете дело с шарлатаном.

Домашнее задание (не ленитесь, сделайте): Наблюдайте за любым продавцом или консультантом в течение дня. Запишите три фразы, которые подпадают под маркеры. На обратной стороне напишите, что бы вы ответили, чтобы выйти из манипуляции.

Например: «Я подумаю и зайду завтра». В следующей главе мы разберём как перестать быть «удобным» клиентом и научиться говорить «нет» без чувства вины. А также разберём топ-10 манипуляций в интернете — от «вы выиграли айфон» до «ваша карта заблокирована».

Глава 2. Как вас разводят каждый день: 10 самых частых схем (и пошаговая инструкция, как выйти сухим из воды)

Вы держите в руках не просто главу, а детектор лжи. После неё вы будете видеть манипуляции даже там, где их, казалось бы, нет. Спойлер: они есть везде.

Вместо введения. История о том, как я сам чуть не купил ненужный пылесос

Я, человек, который десять лет продавал манипуляции, однажды чуть не стал жертвой. Это случилось в обычном магазине бытовой техники. Я пришёл за пылесосом за 10 000 рублей. Через час я стоял у кассы с чеком на 45 000, держа в руках коробку с «чудо-пылесосом с аквафильтром и турбощеткой для шерсти».

Что произошло? Продавец — молодой парень — использовал против меня мои же приёмы. Подстройка, создание дефицита, сравнение с ужасом, переключение на более дорогую модель. Я заметил это только на выходе из магазина. Вернулся. Обменял.

Продавец побледнел. Если я, профессионал, чуть не попался, что говорить о тех, кто не знает схем? В этой главе — 10 самых частых схем развода. Каждая схема содержит:

Как это выглядит (пример из жизни)

- Почему это работает (психологический механизм)
- Пошаговая инструкция «что делать» (от слов к действию)
- Фразы, которые обезоруживают манипулятора

Вы сможете не только узнать манипуляцию, но и выйти из неё победителем. Иногда с деньгами в кармане. Всегда с чувством собственного достоинства. Предупреждение: после этой главы вы можете начать раздражаться на продавцов. Потерпите. Они просто делают свою работу.

А вы теперь делаете свою — думаете головой.

Схема 1. «Скидка только сегодня» (или как вас заставляют решать быстро и ошибаться) Как это выглядит

Вы заходите в обувной магазин. Присматриваете ботинки за 7 000. Продавец подходит и говорит: «Отличный выбор! Но знаете, у нас сегодня последний день акции. Если возьмёте сейчас, скидка 30%. А завтра цена вернётся.

Я бы не хотел, чтобы вы переплачивали. Решайтесь». Вы думаете: «Ого, экономия 2 100 рублей! Надо брать». Покупаете. Через неделю приходите — те же ботинки стоят те же 7 000. Скидка была фальшивая. Или она была, но вы купили то, что не собирались.

Варианты этой схемы:

- В автосалоне: «Это предложение действительно до 18:00, потом цена вырастет на 200 000».
- На сайте: «Осталось 3 билета по этой цене», «Таймер: 00:15:32 до повышения цены».
- В фитнес-клубе: «Сегодня последний день акции на годовой абонемент. Завтра он будет в два раза дороже».
- У экстрасенса: «Каналы открыты только сейчас, следующие три дня порча будет возвращаться».

Почему это работает Срочность давит на ваш страх потери. Мозг думает: «Если я не куплю, я потеряю выгоду». А выгода в этот момент кажется больше, чем она есть на самом деле. Психологический механизм называется дефицит. Люди хотят то, что трудно достать или скоро исчезнет. Продавцы это знают и искусственно ограничивают время или количество.

Эксперимент: В одном исследовании баночки печенья оценивались выше, когда их было мало (2 штуки), чем когда было много (10 штук). При этом печенье было одинаковым. Нейробиология: Срочность активирует миндалевидное тело — центр страха. Кора головного мозга (логика) отключается. Вы не думаете, вы реагируете.

Пошаговая инструкция «что делать»

Шаг 1. Распознайте ловушку.

Как только слышите «только сегодня», «последний экземпляр», «билеты заканчиваются» — сделайте паузу. Вдохните. Вы на минном поле.

Шаг 2. Скажите стоп-фразу.

Фраза, которая сбивает манипулятора с толку: «Я никогда не принимаю решения под давлением времени. Если цена действительно изменится завтра — значит, я не был целевой аудиторией». Или проще: «Я подумаю и зайду завтра».

Продавец может начать давить: «Но вы потеряете скидку!». Ответ: «Значит, такова моя плата за обдуманное решение». Улыбнитесь и уходите.

Шаг 3. Проверьте цену в другом месте.

Отойдите в сторону, откройте телефон, посмотрите цену на этом же товар в других магазинах или интернете. В 70% случаев окажется, что «скидка» — это обычная цена.

Шаг 4. Вернитесь через день (или через неделю).

Придите и проверьте, изменилась ли цена. Если изменилась — спросите, почему. Если нет — спокойно купите. Или не купите, потому что поняли, что он вам не нужен.

Шаг 5. Запишите себе правило.

«Я не покупаю ничего дороже 3 000 рублей в день первого знакомства с товаром». Это правило спасло мне десятки тысяч. Фразы, которые обезоруживают манипулятора

- «Я понял. Я всё равно подумаю до завтра».
- «Если товар хорош, он не исчезнет за один день».

- «Скидка — это маркетинг, а не благотворительность».
- «Я верю, что цена вернётся. Тогда я решу, нужен ли мне товар».

Реальный пример из жизни

Моя знакомая, назовём её Ольга, хотела купить диван. В магазине сказали: «Акция до вечера, скидка 40%». Она чуть не подписала договор. Вспомнила мои слова, ушла. Через два дня пришла — акция всё ещё была. Она спросила менеджера: «А вы говорили, что только сегодня».

Тот смутился и дал ещё 10% скидки. Ольга купила, но уже на своих условиях.

Схема 2. «Подстройка и раппорт» (или как вам внушают доверие, копируя вас) Как это выглядит

Вы разговариваете с продавцом, консультантом или «другом», который внезапно начинает говорить как вы, сидеть как вы, даже дышать в вашем ритме. Вы замечаете: он повторяет ваши жесты (скрестил ноги — он скрестил, наклонил голову — он наклонил). Он использует ваши слова: вы сказали «надёжность» — он говорит «надёжность», а не «качество». Вы чувствуете странное тепло: «Какой приятный человек!

Ему можно доверять». Это не симпатия. Это подстройка. Примеры:

- Консультант в банке: копирует вашу позу, тон голоса, даже моргание.
- Экстрасенс: говорит медленно, если вы медленно говорите, и быстро — если вы быстрый.
- Начальник на собеседовании: наклоняется вперёд, когда вы наклоняетесь, создавая иллюзию понимания.

Почему это работает Люди бессознательно симпатизируют тем, кто на них похож. Это эволюционный механизм: «свой — не свой». Подстройка создаёт раппорт — состояние доверия на уровне тела.

Вы не можете это контролировать. Это рефлекс. Эксперимент: Продавцы, которые подстраивались под клиентов, продавали в 2-3 раза больше, чем те, кто не подстраивался. При этом клиенты не замечали подстройки, но чувствовали «химию».

Как это используют манипуляторы: Они не просто подстраиваются, они ещё и ведут — меняют свою позу, а вы (из вежливости или по инерции) меняете свою. Это тест на то, насколько вы управляемы.

Пошаговая инструкция «что делать»

Шаг 1. Осознайте, что это происходит.

Как только вы поймали себя на мысли «какой приятный человек», «мы на одной волне» — заподозрите подстройку. Не всегда, но часто.

Шаг 2. Нарушите паттерн.

Смените позу. Скрестите руки, если он сидел открыто. Откиньтесь на спинку стула. Начните говорить чуть быстрее или чуть медленнее. Наблюдайте: скопировал ли он вас? Если да — вы имеете дело с обученным манипулятором.

Шаг 3. Вернитесь к фактам.

Скажите себе: «Мне не нужно, чтобы он был приятным. Мне нужно, чтобы он дал мне честную информацию». Переключитесь на содержание разговора.

Шаг 4. Используйте технику «разрыв шаблона» против манипулятора.

Сделайте что-то неожиданное: начните смотреть в сторону, спросите «который час?», чихните (притворно). Это собьёт его настройку.

Шаг 5. Задайте прямой вопрос.

«Вы случайно не проходили тренинг по НЛП? Мне показалось, что вы подстраиваетесь под меня». После этого вопроса манипулятор либо признается (редко), либо растеряется. Доверие сломано. Вы в безопасности.

Фразы, которые обезоруживают

- «Вы замечаете, что повторяете мои жесты?»
- «Давайте обойдёмся без психологии, просто по делу».
- «Мне важны факты, а не симпатия».

Реальный пример

Ко мне на коуч-сессию (ещё когда я консультировал бизнес) пришёл клиент, который жаловался, что его обманул финансовый консультант. Я спросил: «Что он делал?». Клиент: «Он был таким приятным, смотрел в глаза, говорил мягко.

Я ему поверил». Я: «Он подстраивался под вас. И вы купились». Клиент: «Блин, я тоже так делаю». С тех пор он научился замечать подстройку и перестал вестись.

Схема 3. «Подмена тезиса» (или как вам продают одно, а вы покупаете другое) Как это выглядит

Вы спрашиваете: «Сколько стоит этот ноутбук?» Продавец: «Отличный выбор! Смотрите, у него процессор i7, 16 ГБ оперативки, SSD на 512. А вот дешёвая модель, но у неё тормозит даже Word».

Через пять минут вы соглашаетесь на модель на 20 000 дороже. Что произошло? Вы не хотели процессор i7. Вы хотели узнать цену. Продавец подменил тезис — ушёл от ответа, переключил внимание на характеристики, а затем продал страх («дешёвая тормозит»).

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.