

УДК 65.011;65.013  
ББК 65.291.21;88  
Н53

Редакторы Антон Никольский, Ольга Равданис

## Непряхин Н.

Н53 Я манипулирую тобой: Методы противодействия скрытому влиянию / Никита Непряхин. — М. : Альпина Пабlishер, 2018. — 376 с., ил.

ISBN 978-5-9614-6541-9

Новая книга Никиты Непряхина, известного бизнес-тренера, писателя, телерадиоведущего и владельца тренинговой компании Business Speech, посвящена противодействию уловкам и манипуляциям.

Автор детально описывает сценарии 13 самых опасных манипуляций и 30 самых распространенных уловок, постоянно используемых не только СМИ, рекламщиками и политиками, но и, возможно, близкими вам людьми. Глубокое погружение в мотивы манипулятора, подробная классификация приемов противодействия, практическая и алгоритмичная система с большим количеством примеров, экспериментов и иллюстраций. В книге описаны разные способы воздействия — от теорий заговора и хитрых политических приемов до телепропаганды.

Вы научитесь распознавать манипуляторов всех мастей в разных сферах жизни и сможете дать отпор каждому из них. «Я манипулирую тобой» — исчерпывающее практическое руководство, которое должно стать настольной книгой каждого, кто не хочет оказаться жертвой чужого влияния.

УДК 65.011;65.013  
ББК 65.291.21;88

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в интернете и в корпоративных сетях, а также запись в память компьютера, для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru)

© Непряхин Н., 2018  
© Авлоян В., Растебина С., иллюстрации, 2018  
© ООО «Альпина Пабlishер», 2018

ISBN 978-5-9614-6541-9

# Содержание

Вместо предисловия. <b>Вселенная уловок и манипуляций</b> .....	10
Глава 1. <b>Понятие и природа манипуляции</b> .....	14
Виды манипуляций .....	28
Морально-нравственная сторона .....	33
Классификация манипуляторов .....	37
Извлечение камня глупости .....	40
Глава 2. <b>13 самых распространенных манипуляций</b> .....	44
Плохой человек — плохой аргумент .....	47
Несоответствие слов делу .....	52
Личная выгода .....	56
Невежество .....	60
«А что у вас руки дрожат?» .....	67
Палочный довод .....	69
Подмазывание .....	74
Внушение .....	77
Выведение из равновесия .....	82
Ставка на возраст .....	85
Передергивание .....	87
Приклеивание ярлыков .....	91
Ответ психолога .....	96
Глава 3. <b>Универсальные методы противодействия манипуляциям</b> .....	104
Глава 4. <b>Манипуляции: апелляция к чувствам</b> .....	114
Чувство вины .....	118
Чувство жалости .....	125
Чувство страха .....	131

## СОДЕРЖАНИЕ

Гендерное/Сексуальное.....	138
Чувство собственного достоинства.....	141
Обостренное чувство справедливости.....	144
Безотказность.....	146
Типы манипуляторов и апелляция к чувствам.....	148
 Глава 5. <b>Как сказать «НЕТ»?</b> .....	152
Основные ошибки.....	157
Так как же надо?.....	159
 Глава 6. <b>Гедонистические манипуляции</b> .....	162
Психологическое насилие.....	164
Газлайтинг.....	171
 Глава 7. <b>Социальные манипуляции: власть толпы и общественного мнения</b> .....	178
Конформизм.....	181
Эффект заражения.....	194
 Глава 8. <b>Пропаганда: оружие массового поражения</b> .....	206
Пропаганда и внушение.....	209
Правдоподобие важнее правды.....	214
Индоктринация.....	215
15 главных методов пропаганды.....	217
Пропаганда и язык.....	226
Министерство правды: искусство заголовков в СМИ.....	228
Как не стать жертвой пропаганды?.....	231
 Глава 9. <b>Уловки: логические манипуляции. 30 самых сложных уловок</b> .....	234
Подмена тезиса.....	239
Неопределенность тезиса.....	243
Сужение тезиса / Расширение тезиса.....	244
Атака вопросами.....	246

## СОДЕРЖАНИЕ

Критика не за сказанное, а за несказанное .....	248
Теория и практика .....	249
Личное мнение .....	250
Стереотипы .....	251
Здравый смысл .....	253
Аргументация догмой .....	254
Бездоказательная оценка .....	256
Ложный авторитет .....	257
Удивительная статистика .....	260
Честное слово / Откровенность .....	261
Количественно-качественные подмены .....	262
Эпизодическое подтверждение .....	263
Обобщение .....	264
Конкретизация .....	265
Рефрейминг / Смена ярлыка .....	265
Псевдовыбор / «Да или нет» .....	267
Ложная дилемма .....	269
Двойная бухгалтерия / Противоречие аргументов .....	270
Домысливание .....	272
Неправильная аналогия .....	273
Мнимое следование .....	275
Порочный круг / Круг в доказательстве .....	279
Псевдосогласие .....	280
Игнорирование .....	281
Обструкция .....	282
Уловка Фомы .....	284

Глава 10. <b>Тактики ответов на острые, сложные и каверзные вопросы</b> .....	286
Тактика 1. Подмена тезиса .....	290
Тактика 2. Сужение тезиса .....	294
Тактика 3. Доведение до абсурда .....	295
Тактика 4. Атака вопросами .....	296
Тактика 5. Встречная атака .....	297

## СОДЕРЖАНИЕ

Тактика 6. Слом сценария .....	299
Тактика 7. Бумеранг.....	301
Тактика 8. Отсрочка вопроса .....	302
Тактика 9. Переадресация вопроса .....	303
Тактика 10. Игнорирование вопроса .....	303
 Глава 11. <b>Манипуляции и уловки</b> <b>в продажах и переговорах</b> .....	 306
Стратегия 1. «Чувства через край», или Повышенная эмоциональность .....	309
Стратегия 2. «Здесь и сейчас», или Создание спешки.....	310
Стратегия 3. «Кукушка хвалит петуха», или Подмасливание.....	311
Стратегия 4. «На халяву и уксус сладкий», или Игра на жадности .....	312
Стратегия 5. «Невероятное одолжение», или Псевдоуступка .....	313
Стратегия 6. «ЖКО», или Трехуровневая позиция переговоров .....	314
Стратегия 7. «Кто в семье хозяин», или Доминирование .....	315
Стратегия 8. «Невиноватая я», или Формирование чувства вины .....	316
Стратегия 9. «Подписываем прямо сейчас», или Симуляция согласия .....	317
Стратегия 10. «Тоже мне профессионал», или Принижение.....	318
 Глава 12. <b>Манипуляции и уловки в маркетинге и рекламе</b> .....	 320
 Глава 13. <b>Психологические феномены</b> <b>в помощь манипулятору</b> .....	 330
1. Апофения, или Случайностей не бывает .....	332
2. Паранормальный интерес: тяга к мистике .....	340

## СОДЕРЖАНИЕ

3. Психология подчинения: эффект послушания .....	353
4. Теория заговора, или Психология врага .....	357
5. «Ему помогут», или Эффект свидетеля .....	363
6. Иллюзия неуязвимости .....	367
Заключение .....	370
Благодарности .....	372