

ЭЛИНА ТАРУТИНА

Кукловоды

КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ



Элина Тарутина

Кукловоды. Как не стать жертвой

«Издательские решения»

Тарутина Э.

Кукловоды. Как не стать жертвой / Э. Тарутина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906321-2

Книга о том, как не стать жертвой манипулятора! Как не превратиться в куклу, которой управляет кукловод в своих целях! Описаны методы противодействия разным манипуляциям и виды манипулирования. Управляйте своей жизнью сами!

ISBN 978-5-44-906321-2

© Тарутина Э.
© Издательские решения

Содержание

Манипулятором может быть каждый	6
Характерные черты манипуляторов	8
6 основных видов манипуляции во время общения	9
Универсальные советы. Как не стать жертвой опытного манипулятора?	13
Где можно столкнуться с манипулятором?	15
Манипулятор в доме	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Кукловоды Как не стать жертвой

Элина Тарутина

© Элина Тарутина, 2024

ISBN 978-5-4490-6321-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Многие опытные психологи считают, что любое общение является манипуляцией. Каждое слово, которое мы произносим, должно вызывать какую-либо реакцию у человека, с которым мы разговариваем. Если мы отвечаем на вопрос «Как дела», то ожидаем получить в ответ сочувствие и понимание. Если этого не будет, то мы будем разочарованы. Бывает и так, что человек задаёт вполне конкретный вопрос, однако не получает ожидаемого ответа. В таком случае многие задают навязные вопросы. Это тоже своеобразная манипуляция

Каковы основные принципы и приёмы манипулирования? Как следует вести себя, чтобы не стать одной из многочисленных жертв манипулятора?

Манипулятором может быть каждый

Некоторые считают, что манипулятор – это обязательно мошенник или опытный психолог. На самом деле для того, чтобы манипулировать другими людьми, совсем необязательно быть опытным психологом. Некоторые люди манипулируют другими даже не замечая этого.

Как же определить, где начинается манипуляция? Если одно понятие в общении подменяется другим, происходит манипуляция во время общения. Когда собеседник говорит одно, а подразумевает нечто совершенно иное. Манипуляция начинается там, где заканчивается логика и элементарный здравый смысл. Чаще всего манипуляция обращается к чувствам и эмоциям человека. Именно поэтому противостоять ей крайне сложно.

Несмотря на то, что многие считают манипуляторами лишь мошенников и попрошайек, в действительности многие вполне успешные люди тоже являются манипуляторами. Это может быть кто-то из ваших друзей или близких. Более того, сам манипулятор может даже не замечать, что он манипулирует другими людьми, ведь стиль общения некоторых людей основан на манипуляции.

Что же нужно сделать, чтобы не стать одной из жертв манипулятора?

Для этого нужно разобрать все существующие способы и виды манипуляций. Проще всего разделить манипуляции исходя из количества наших чувств. Также стоит знать, что «попасть на удочку» манипулятора можно в любом месте. Манипулятором может быть даже пятилетний ребёнок.

Вот что говорит один известный российский эксперт в области психологии:

«Мы существенно облегчаем манипуляторам задачу, когда мы находимся в состоянии мысленного беспокойства. Т.е. когда наши мысли не сосредоточены на том, что мы делаем в данный момент времени. Вместо этого, зачастую наши мысли находятся либо в воображаемом будущем (имея дело с тем, чего еще нет), либо в прошлом, (имея дело с тем, чего уже нет).

Другими словами, мы не контролируем свой мозг. А в отсутствии достаточного контроля, мы действуем под влиянием эмоций, после чего управление берёт на себя «автопилот». Чем меньше мы контролируем свое сознание, тем легче его контролировать извне. Если вы еще не думали об этом, вам может показаться диким утверждение о бесконтрольности. «Ну как же! Я всегда думаю о том, о чем хочу. Ведь мой мозг – это часть меня. Такая же как рука или нога.»

Тогда попробуйте засесть время и поставьте своему мозгу задачу не думать ни о чем, хотя бы 5 минут. Остановите таймер, когда поймаете себя на том, что о чем-то думаете. Ваши мысли появятся без вашего желания. Или вспомните о случаях, когда неприятные мысли «лезли» вам в голову и испортили настроение. Вы что, их специально заказывали? Еще один пример. Помимо мышления мозг отвечает за то, чтобы извлекать из памяти необходимую информацию. Бывало ли у вас так, что вы не могли вспомнить то, что вам требуется в данный момент? Зато потом, когда эта информация вовсе не нужна – она вдруг выдавалась вашим мозгом. Если бы ваш подчиненный так себя вел, вы бы считали себя хорошим руководителем? Мы еще в младенчестве тренируем движения рук и ног, чтобы научиться контролировать их, но мы не тренируем наш мозг, чтобы научиться контролировать движение наших мыслей и наши эмоции.

Возникает вопрос: что же это за тренировки такие?

Для управления эмоциями – нужно научиться управлять мыслями. Управлять мыслями можно натренироваться, управляя дыханием. Для этого используются такие вещи как дыхательные практики, медитации, йога.»

Характерные черты манипуляторов

Многие из тех, кого принято называть манипуляторами, обладают определёнными характерными чертами. К примеру, манипуляторы довольно редко живут настоящим. Чаще всего они обращаются к событиям из прошлого и ищут в них оправдание для своих недостатков. В качестве примера можно привести следующий случай: у ученика средней школы неделю назад умерла кошка. В итоге даже спустя месяц после смерти любимого животного подросток рассказывает своим учителям, что никак не может оправиться от этого ужасного события. Поэтому он не выполняет домашнее задание.

Также некоторые манипуляторы могут рассказывать о туманном будущем. Манипулятор, который хочет заняться бизнесом, с удовольствием будет в подробностях рассказывать вам сказки о том, каким успешным бизнесменом он будет через 20 лет.

6 ОСНОВНЫХ ВИДОВ МАНИПУЛЯЦИИ ВО ВРЕМЯ ОБЩЕНИЯ

1. Чувство жалости

Талант вызывать чувство жалости сравним с эффективным оружием. Жалость в современном мире – это едва ли не самый мощный инструмент влияния. Достаточно включить телевизор и посмотреть кадры ведущих новостных каналов о событиях в Африке, Средиземном море и местах, где ведутся войны. Плачущие женщины и раненые дети способны вызвать самые сильные чувства практически у каждого человека. Это может быть жалость, ярость, гнев, негодование. В результате такие кадры способны влиять на политику целых стран, не говоря уже об общественном мнении.

Другой пример – телешоу, где выступают дети. Знаменитое телешоу «Голос. Дети» является наглядным примером того, насколько легко и эффективно можно манипулировать чувствами людей. К примеру, если маленькая девочка исполняет какую-либо песню на сцене перед жюри, то не важно, как она поёт. Каждый из членов жюри, услышав мелодичный детский голосок, обязательно проголосует за этого ребёнка, даже если у него явно нет никаких вокальных способностей.

То же самое и с политикой. Кадры с затонувшими лодками беженцев в Средиземном море вызывают массовое негодование общественности благодаря СМИ. После этого Европу наводняют миллионы беженцев, среди которых отнюдь не одни женщины и дети, однако это уже никого не волнует.

Ещё один ярчайший пример манипуляции чувством жалости – война в Сирии. Одна из сторон конфликта постоянно отсылает кадры с погибшими детьми в мировые СМИ. В итоге эти кадры становятся поводом не только для введения экономических санкций, но и нанесения авиаударов по стране, входящей в состав ООН.

Однако чувство жалости можно встретить не только в большой политике или на телевидении. Оно встречается и в нашей повседневной жизни во время общения с коллегами, членами семьи, приятелями или знакомыми. «Не одолжишь денег, брат?» И совсем не важно, что человек, который хочет получить деньги, совершенно не заботится о финансовом положении того, у кого он собирается взять в долг. Более того, он даже не уверен, что сможет вовремя вернуть деньги.

Некоторых людей, апеллирующих к чувству жалости, можно назвать исключительно тонкими и коварными манипуляторами. Они строят из себя мнимых жертв, однако в действительности таковыми не являются. Более того, некоторые из таких людей не предпринимают ничего, чтобы изменить положение вещей. Они могут очень долго жаловаться на жизнь, однако не делают ровным счётом ничего, чтобы что-то поменять.

Это один из примеров манипуляции, когда человек апеллирует к чувству жалости. В таком случае нужно всегда смотреть на ситуацию трезво и не поддаваться эмоциям и чувствам. О том, как нужно противостоять манипуляторам в различных жизненных ситуациях, можно узнать ниже по тексту.

2. Манипуляция чувством вины

Внушить человеку чувство вины – это то же самое, что ввести его в состояние гипноза. Тот, кто чувствует себя виноватым по отношению к кому-либо, запросто может стать рабом (как бы громко это не звучало). Один из самых наглядных примеров – это ситуация с Африкой. Многие государства Чёрного континента внушают всему миру, что в их бедах виноваты европейцы, которые 100 лет назад захватили многие африканские страны. Никто не обращает внимания на тот факт, что с тех пор прошло не одно десятилетие, однако жизнь в Африке никак не налаживается.

ЮАР – самый лучший пример того, как целая группа людей манипулирует чувством вины другой группы людей. Когда власть этой страны была в руках европейцев, уровень жизни в стране находился на приемлемом уровне. После того, как власть была захвачена коренным населением, ЮАР превратилась в типичную африканскую страну с высоким уровнем преступности и безработицы, однако многие политики страны до сих пор обвиняют во всём «проклятых» европейцев, чтобы те продолжали снабжать страну финансовой помощью через международные финансовые организации.

Пример из жизни: пешеход, которого сбил автомобиль, требует слишком большую компенсацию от водителя. Бывает и так, что пешеход сам нарушил правила дорожного движения, поэтому и попал под машину, однако это уже никого не волнует. Главный аргумент в споре – это небольшой синяк на ноге. Именно он может стать причиной вымогательства денег от бедного водителя. Лучший способ противостоять этой манипуляции – задуматься. Не стоит спешить с выводами по поводу того, кто виноват, а кто – прав. Также следует помнить и о собственных интересах. Только после того, как вы оценили ситуацию максимально объективно, вы сможете принять правильное решение.

3. Манипуляция любовью

Любовь – одно из сильнейших чувств. Противостоять ему крайне сложно даже взрослому и разумному человеку. Чаще всего этот вид манипуляции встречается в отношениях между мужчиной и женщиной, однако в жизни бывает всякое.

Чаще всего манипуляция любовью используется женщинами, которые жаждут получить от мужчины ценные подарки или деньги. Они могут признаться в любви, чтобы поправить своё материальное положение, однако в действительности у них может не быть ровным счётом никаких чувств к мужчине, которым они пытаются управлять. Как же противостоять этому коварному виду манипуляции? Для этого придётся проверить человека.

Лучше всего будет просто отказаться исполнить какое-либо из желаний женщины (если манипуляции подвергается мужчина) и посмотреть на её реакцию. Если она всего лишь расстроится, но не уйдёт и не будет начинать скандал, то это означает, что всё нормально. Если же женщина прекратит любые отношения с мужчиной, то становится очевидно, что никакой любви к мужчине у неё и в помине не было.

В последнее время любовь становится товаром, который можно обменять на что-то ценное. К сожалению, сегодня это встречается довольно часто. Многие юные и привлекательные девушки пытаются завладеть имуществом своего партнёра, апеллируя именно к любви.

4. Манипуляция верой

Вера – самое сильное чувство, присущее многим людям. Именно вера заставляет людей убивать и умирать. Опытные манипуляторы могут заставить одного человека убить другого во имя каких-либо религиозных ценностей.

Сегодня манипуляция верой чаще всего встречается в сектах. Организаторы этих сект внушают десяткам (или даже сотням) человек определённые идеи. В итоге члены этих сект становятся внушаемыми людьми, способными исполнить любое поручение своего «духовного наставника», являющегося для них незыблемым авторитетом. Иногда пресловутый «наставник» может потребовать от своего «ученика» переписать на него имущество или отдать все свои материальные ценности. Секты были особенно актуальны в 90-е, однако они встречаются и сейчас.

Ещё один довольно известный пример – это события, связанные с католическими священниками, которые, пользуясь своим незыблемым авторитетом, занимались сексом с малолетними детьми.

5. Манипуляция страхом

Страх – это исключительно сильное чувство, способное полностью изменить поведение отдельного взятого человека или даже целого общества. Именно чувство страха в современном мире может стать причиной для начала войны. Ярчайший пример – это нападение США на Ирак в 2003 году. Поводом для вторжения стало предположение, что в этой стране может быть найдено оружие массового поражения (ядерное оружие). В итоге под дружное одобрение полусотни стран мира (включая его соседей) Ирак подвергся вторжению международной коалиции. Никакого оружия массового поражения найдено не было, однако страна уже была разрушена и вернуть время вспять было нельзя.

Также чувство страха стало поводом для введения знаменитого «Акта о патриотизме» в США, который значительно расширил полномочия местных спецслужб. Предлог для этого – всё то же чувство страха, которое СМИ внушили жителям страны после терактов 11 сентября.

В семейной жизни манипуляция чувством страха встречается сплошь и рядом. К примеру, многие партнёры грозятся развестись, если их муж или жена не выполнит каких-либо требований. Страх развода – это мощное оружие для достижения собственных целей в семейной жизни. Что же нужно сделать, чтобы страх не захватил ваше сознание? Рекомендация всё та же – постараться как можно объективнее оценить ситуацию, а затем попытаться найти альтернативный выход. Ни в коем случае не следует давать эмоциям возможность захватить ваше сознание, иначе вы потеряете над собой контроль.

6. Манипуляция неуверенностью в себе

Довольно часто люди говорят одно, а подразумевают совершенно иное. Этот приём используется для того, чтобы намекнуть собеседнику на какие-либо из его недостатков. Например, человек может пошутить насчёт размера одежды, чтобы лишний раз унижить девушку, которая страдает ожирением. В результате этой манипуляции можно добиться того, что мнение человека о самом себе будет «ниже плинтуса». Такой человек станет лёгкой добычей для манипулятора, который хочет внушить какие-либо идеи.

Многие люди страдают из-за того, что чувствуют себя неуверенно во многих жизненных ситуациях. Повлиять на таких людей проще простого.

Как же можно побороть эту неприятную черту характера?

Справиться с неуверенностью может быть крайне сложного. Лучший рецепт для этого – перестать бояться неудач. Не ошибается только тот, кто ничего не делает. Всегда следует помнить об этом. Тогда смириться с допущенными ошибками будет намного проще. Неуверенность в себе может уйти спустя годы, однако для этого придётся как можно чаще пытаться найти в себе силы, чтобы избавиться от чувства страха перед неудачами.

Ещё один актуальный пример из жизни: молодой человек, разговаривая с полной девушкой, рассказывает про свою высокую и стройную подругу, чтобы лишний раз напомнить своей собеседнице, что она неидеальна, поэтому ей не стоит вести себя с ним слишком нагло. Это действенный метод, которым пользуются люди, способные заранее просчитывать ход развития событий в диалоге. Такая, казалось бы, незаметная мелочь, как упоминание более успешного человека, может сыграть ключевую роль, если человек недостаточно уверен в себе.

В этом разделе мы разобрали чувства, к которым чаще всего апеллируют манипуляторы. Теперь нам стоит разобрать конкретные ситуации манипуляции в нашей повседневной жизни, однако перед этим...

Универсальные советы. Как не стать жертвой опытного манипулятора?

Для начала нужно почаще включать логику.

Обычно в любом общении с манипулятором легко заметить отсутствие логики в диалоге. Манипулятор рассказывает то об одной жизненной ситуации, то о другой. В таком случае человека следует одёрнуть и напомнить ему, что в его фразах отсутствует логика и связь.

В некоторых манипулятивных высказываниях можно часто заметить какой-либо скрытый подтекст. Иногда речь манипулятора выглядит логичной, однако можно понять, что человек говорит недостаточно прямо. Как же следует поступить в подобной ситуации? Прежде всего нужно попытаться поставить такого человека в как можно более неловкое положение. Это довольно увлекательное занятие. К примеру, манипулятор может сказать, что ему срочно нужно уйти. В таком случае стоит спросить его: «Ты так сильно уважаешь меня, что хочешь как можно скорее уйти?» Такой вопрос поставит человека в неловкое положение и он поймёт, что больше не сможет использовать свои хитрости против вас.

Многие люди, пытающиеся манипулировать другими, делают это исключительно из-за собственной неуверенности. Если человек уверен в себе, то зачем ему кем-либо манипулировать? Так поступают только недостаточно уверенные в себе люди. Также манипуляции нужны для того, чтобы добиться определённых целей. Например, немного унизив человека, его можно заставить согласиться на какое-либо предложение. Как раз поэтому нужно попытаться дать манипулятору почувствовать себя более комфортно. Скажите ему, что вы его очень цените и понимаете. После этого человек может стать куда более сговорчивым. Когда это произойдёт, от манипуляций не останется и следа.

Часто манипуляторы пытаются надавить на ваши чувства.

Если добиться в этом успеха, можно рассчитывать на то, что вы сделаете всё, что пожелает манипулятор. Однако чувства находятся внутри каждого из нас, поэтому никто не может «включать» или «выключать» их. Если вас пытаются запугать, следует ответить иронично. Если пытаются вывести из себя, это надо рассматривать в качестве приглашения вступить в конфликт, от которого можно отказаться. После этого манипулятор окажется озадачен.

И последний совет касается стереотипов.

Довольно часто мы сталкиваемся с ситуацией, когда у многих людей можно наблюдать примерно одну и ту же реакцию на события. Это связано с навязанными в обществе стереотипами. Избавиться от них может оказаться не так уж и просто, поэтому нужно всегда думать, прежде чем что-то сказать или сделать. К примеру, в какой-то семье принято шутить в любой сложной ситуации, а в другой – расстраиваться. В некоторых семьях и вовсе считается нормой винить себя по любому поводу и «посыпать голову пеплом».

Дети, выросшие в таких семьях, следуют семейным традициям и ведут себя так же, как и их родители. Следует понимать, что тип поведения взрослых мог быть неправильным,

поэтому не следует слепо следовать за ним. Лучше всего задуматься над тем, как было бы правильно вести себя в той либо иной ситуации, нежели действовать по старым стереотипам.

Где можно столкнуться с манипулятором?

Манипуляция встречается повсеместно. Везде, где живут люди, обязательно найдутся и манипуляторы. Как уже было сказано выше по тексту, некоторые и вовсе не понимают, что они являются манипуляторами. Впрочем, нам от этого не легче. Перед этим разделом стоит изучить советы профессионального психолога.

Советы профессионального психолога

Статьи о защите от манипуляций иногда состоят из рецептов типа: «Если манипулятор сказал вам то-то, ответьте ему так-то.» По мнению экспертов в области психологи, это не лучшая защита. Почему это так и что на практике помогает в защите?

Любую манипуляцию можно сравнить с вирусом.

Вирус выбирает клетку, которая подходит для него. Прикрепляется к ней и внедряет в нее всего только 1 молекулу. Эта молекула содержит новую программу работы клетки. Клетка воспринимает эту программу в качестве своей собственной и начинает ее выполнять, делая все что необходимо вирусу.

Для того, чтобы понять, как защищаться от вируса манипуляции, рассмотрим каким образом манипулятор добивается от нас необходимого ему поведения. Как он «проникает» в нас и заставляет делать именно то, что не соответствует нашим целям или намерениям.

Со всех сторон мы получаем информацию через наши органы чувств. Кстати профессиональные манипуляторы используют не только ваши зрение и слух, но могут так же, например, поставить вам «якорь» на определенное поведение при прикосновении.

Далее весь огромный поток окружающей нас информации проходит через некий «фильтр». Это то, что обычно называют фокусом внимания. В наш «процессор», который отвечает за анализ и действия попадает далеко не вся информация, а только то, что в данный момент находится в этом фокусе. Например, если в один и тот же офис войдут несколько людей разных профессий, они обратят внимание на разные вещи. Дизайнер обратит внимание на элементы интерьера, сантехник заметит «проблемную» трубу отопления, стоматолог бросит взгляд на чью-то белоснежную улыбку, кто-то просто увидит своих знакомых, а внимание мужчин, вне зависимости от профессии, возможно привлекут симпатичные девушки и т. д.

То, что проходит наш фильтр внимания – направляется по одному из двух путей. Либо происходит анализ, принятие решений (в идеале с учетом интуиции) и действия в соответствии с этим. Либо включаются «программы» в форме заложенных в нас инстинктов, стереотипов поведения, сформированных под влиянием социума и привычек, выработавшихся у нас. На втором пути мы действуем почти бездумно и очень предсказуемо. Его, как правило, и используют манипуляторы. Для этого им нужно подать нам «на вход» определенную информацию. Кстати это не обязательно – слова. Манипулятор даже своим видом может запустить процесс манипуляции. Кроме этого они воздействуют на наши эмоции, которые очень сильно влияют на то, как настроен наш фокус внимания. Под влиянием эмоций одну информацию мы как бы не видим, не слышим, игнорируем, а другую – выхватываем из потока, хотя она возможно незначительна. Например, вспомните общение с разгневанным оппонентом. Кажется,

что он «не слышит» ваших аргументов. Зато он с радостью зацепится за какую-нибудь мелочь. Затем манипулятору важно миновать путь вашего осознанного анализа и принятия решений. На схеме действия манипулятора отмечены красным.

Так почему же сценарии «скажи манипулятору вот это» малополезны:

1. Если вы понимаете, что в данный момент вами пытаются манипулировать – вы уже защищены. Раз вы размышляете, что сказать манипулятору – значит вы уже вскрыли его цели и вернули себе контроль над ситуацией. Теперь у вас есть свобода выбора реакции. В зависимости от ваших целей вы можете, например:

a. Озвучить замысел манипулятора, покрыв его голову пеплом или иными материалами и предметами

b. Просто игнорировать его действия

c. Перевести в шутку

d. Подыгрывать ему, если его мотивы не противоречат вашим.

e. Поскольку вы теперь знаете его скрытый мотив, вы можете использовать его в своих целях и запустить встречную манипуляцию. Но в этом случае вы уподобитесь ему.

2. На решение «что сказать и как себя повести» влияет множество ситуационных факторов: цель манипуляции, ваши личные цели, отношения в которых вы находитесь с манипулятором, окружение и т. д. Например, совет «разоблачить манипулятора» может быть удачным решением с руководителем смежного подразделения, а с вашим руководителем в такой же ситуации возможно будет лучше поступить по-другому. :) Ваша речь «с глазу на глаз» так же наверняка будет отличаться от того, что вы скажете в присутствии коллег, подчиненных или руководителей.

Тогда что действительно помогает защититься от манипуляций?

1. Диагностика.

Знание этих симптомов помогает еще «на входе» (см. схему) обнаружить признаки готовящегося «вторжения»:

- Происходит нагнетание сильных эмоций, особенно неожиданных (гнев, веселье, угрозы, любовь, обвинение и т.п.)
- Вас ставят в неожиданную ситуацию (она может быть приятной или неприятной).
- Выдается большой поток информации, который вы не в состоянии осмыслить.
- Вам устанавливаются ограничения (по времени, вариантам ваших действий и т.п.) •

Вам даются не факты, а готовые оценки ситуации или человека.

В этих ситуациях сбивается ваш фокус внимания и вас выводят из равновесия либо направляют ваш мозг по ветке быстрых рефлексивных реакций. «Что тут думать? Прыгать надо».

2. «Прививки».

Что помогает нам удерживать фокус внимания на том, что нам нужно? Это наши собственные намерения. Из всего потока информации наш мозг считает наиболее существенным то, что помогает или явно мешает осуществить наши намерения. А намерения, в свою очередь, формируются нашими собственными целями. Поэтому:

- Определитесь со своими жизненными целями.
- Разбейте стратегические цели на тактические.
- Держите их в поле своего зрения постоянно.
- Не делайте ничего, что не направлено на их реализацию.
- Не особо распространяйтесь о своих целях.

Выбросите любой из этих пунктов – и вы «просто созданы» для достижения чужих целей.

3. «Иммунитет».

Есть ли люди, более устойчивые к манипуляциям. У вас хороший иммунитет к манипуляциям, если:

- Вам не важно, что о вас думают окружающие.
- Вы умеете говорить НЕТ.
- Вы умеете пошутить над собой.
- Вы отличаете факты от предположений.
- Вы совершенно неэмоциональны или лежите в коме.

Манипулятор в доме

Встретить манипулятора у себя дома может практически каждый.
К сожалению, многие из нас и сами являются манипуляторами для других людей.

Как же распознать манипулятора среди своих родных и близких?

Сделать это достаточно просто. Для начала следует задуматься о том, кто из членов семьи чаще всего заставляет вас делать именно то, чего вам делать совсем не хотелось бы.

Жена решила навестить свою маму на выходных, а муж собирается отправиться с друзьями в баню. Жена хотела бы, что её супруг поехал вместе с ней, однако он терпеть не может тещу. Возникает конфликт и жена заявляет, что потратила на своего супруга свои лучшие годы, а тому лень поехать с ней на выходные к родному для неё человеку. Муж узнаёт о себе много нового, в частности, что он – бесчувственное животное... Муж за ответом «в карман не лезет» и говорит, что может развестись хоть завтра.

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.