ЗМІСТ

В овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати

КУПИТИ

Переглянути та купити книгу на **ridmi.com.ua**

Про книгу

Постійно сумнівається в собі? Важко приймаєте рішення? Відчуваєте, що вашими слабкостями користуються всі: від рідних до керівника? Здається, вами маніпулюють, і роблять це просто нещадно. Чому вони знають, на яку кнопку почуттів натиснути, аби отримати від вас бажане попри все? Час покласти край брудним маніпуляціям і стати сильною особистістю!

Розпізнавати дії маніпуляторів, розуміти та вгамовувати їх вчить американський доктор психології Джордж Саймон. Він має великий досвід роботи з парами та родинами як психотерапевт, консультує компанії та державні структури. Ця книжка містить безліч прикладів маніпулювання в різних сферах життя, детальний розбір усіх можливих ситуацій і варіацій їхнього вирішення, поради щодо розпізнавання цього неприємного явища і зведення його нанівець.

ДЖОРДЖ САЙМОН

В ОВЕЧІЙ ШКУРІ

МАНІПУЛЯТОР

ВИЯВИТИ ТА ЗДОЛАТИ

20 РОКІВ У СПИСКУ СВІТОВИХ БЕСТСЕЛЕРІВ

GEORGE K. SIMON, Jr.

IN SHEEP'S CLOTHING

UNDERSTANDING AND DEALING WITH MANIPULATIVE PEOPLE

Parkhurst Brothers, Inc., Publishers
MARION, MI

ДЖОРДЖ САЙМОН

В ОВЕЧІЙ ШКУРІ

МАНІПУЛЯТОР

ВИЯВИТИ ТА ЗДОЛАТИ

ХАРКІВ 2022 КСД

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
2022

ISBN 978-617-12-9769-2 (epub)

Жодну з частин цього видання не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі
без письмового дозволу видавництва

Електронна версія зроблена за виданням:

This edition published by arrangement with Parkhurst Brothers Publishing c/o Susan Schulman Literary Agency. All rights reserved

Перекладено за виданням:
Simon G.-K. In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People / George K. Simon, Jr. — Marion, MI : Parkhurst Brothers, Inc., Publishers, 2010. — 176 p.

Переклад з англійської Ярослава Лебеденка

Дизайнер обкладинки Аліна Бєлякова

Саймон Дж.
С14 В овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати / Джордж Саймон ; перекл. з англ. Я. Лебеденка. — Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022. — 208 с.

ISBN 978-617-12-9618-3
ISBN 978-1-9351-6630-6 (англ.)

УДК 159.9

© George K. Simon, Jr., Ph.D., 1996, 2010
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», видання українською мовою, 2022
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2022

Я прочитав не одну книжку з різних тем самодопомоги, психології, психіатрії тощо, але просто мушу порадити вам купити насамперед цю. Вона висвітлює самісіньку суть — чітко й акуратно. Я придбав примірники цієї книжки для друзів і постійно раджу її всім.

Е. Адамз, онлайновий покупець

Не давайте більше ніколи собою командувати!!! Книжка «В овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати» Джорджа К. Саймона-молодшого — справжня знахідка для всіх, хто ставив під сумнів власний здоровий глузд під час будь-яких стосунків з владною та маніпулятивною особою.

Еолове дитя, онлайновий покупець

Доктор Саймон навчає механіки популярних тактик, які використовують маніпулятори, а також розпізнавати та зривати їхні атаки так, щоб ви могли контролювати результат. Ця книжка допомогла мені з людиною, з якою мусив бачитися щодня. Після кожного «дружнього» спілкування я почувався пригніченим чи ображеним, але не міг зрозуміти, як вона це робила. Ця книжка допомогла зрозуміти, що відбувалося насправді. Рекомендації доктора Саймона вивели цю людину на чисту воду й дали мені змогу взяти контроль у свої руки. Через те, що ця людина знає, що мене більше не можна контролювати, наші стосунки тепер, звісно, не ідеальні, але кращі, ніж могли б бути.

Читач із Чикаго

Ця книжка — наче таємне кільце-дешифратор для безладу й плутанини, які так полюбляють маніпулятори. **Зробіть собі послугу й придбайте цю книжку зараз**.

Крісті, штат Міссурі

Сумно, що деякі люди роблять життя інших набагато складнішим, ніж воно має бути. Мати змогу розпізнати таких людей у вашому житті (удома й на роботі) дуже важливо і може бути надзвичайно корисно, щоб 1) не божеволіти самим і 2) вживати заходів із виправлення ситуації. Книжка доктора Саймона написана напрочуд зрозуміло. **Якщо можете прочитати цьогоріч лише одну книжку, прочитайте цю**.

JA008, онлайновий покупець

Це одна з найкращих книжок, яку я читав, **і порадив би її всім**. Вона змінила те, як я оцінював інших, і допомогла мені стати сильнішою людиною. Колись я був дуже наївний і не розумів прихованих мотивів людей, але багато чого навчився з цієї книжки.

С. Бресценті, онлайновий покупець

Ця книжка чітко показує, що зло здобуває повну свободу дій, бо ми не знаємо його природи. Доктор Саймон показує, що насправді може відбуватися під час начебто звичайнісіньких взаємодій, які нас спантеличують. За його словами, майстри маніпуляції залишають нас спустошеними й розгубленими, коли намагаємося перетворити їх на добрих людей, якими хочемо їх вважати насправді. Додала б, що маніпулятори — явне зло, бо зло потребує брехні, маніпуляції та ослаблення волі інших через обман. Доктор Саймон показує, як розпізнавати ознаки цього і що з тим можна робити. Добрі люди мають знати та вміти захищатися від маніпуляторів у суспільстві. Ця книжка — необхідний старт.

Кая, читачка зі штату Нью-Йорк

Дуже виразно й часто кумедно Джордж Саймон описує окозамилювання та лицемірство владних, підступних начальників, егоїстичних супутників життя і нестерпних колег так, щоб показати вам прості психологічні стратегії, які вони використовують заради впливу на ваше терпіння, добру волю чи навіть гаманець. **Я вже порадив цю книжку всім знайомим і придбав ще** кілька **примірників для своїх дітей,** щоб вони могли прочитати її, коли виростуть і підуть на роботу. Наполегливо рекомендую!

К. Маккаллум, онлайновий покупець

Передмова

Хай хто б це був: начальник, що заявляє про підтримку, але всіляко заважає вам здобути підвищення; колега, що тихцем підсиджує вас заради прихильності шефа; чоловік або дружина, що говорить про любов і турботу, а насправді контролює ваше життя; чи дитина, що неначе завжди точно знає, які кнопки натискати, щоб дістати бажане, — маніпулятори подібні до горезвісного вовка в овечій шкурі. Назагал вони можуть здаватися милими й добрими, але в глибині душі надзвичайно корисливі та безжальні. Підступні й хитрі, вони полюють на ваші слабкості та використовують добре продумані тактики, щоб здобути над вами перевагу. Люди такого типу щосили борються, щоб дістати бажане, але роблять усе можливе, щоб приховати агресивні наміри. Ось чому називаю їх приховано агресивними особистостями.

Як клінічний психолог з приватною практикою, я почав приглядатися до проблеми прихованої агресії понад двадцять років тому. Я зробив це тому, що депресія, тривожність та відчуття невпевненості, які змусили кількох пацієнтів звернутися до мене по допомогу, врешті-решт, так чи інакше були пов’язані з їхніми стосунками з маніпулятивною особистістю. Я консультував не лише жертв прихованої агресії, але й самих маніпуляторів, які відчували стрес через те, що їхні звичайні способи задоволення потреб та контролю інших більше не працювали. Завдяки роботі я зрозумів, яка поширена проблема маніпулятивної поведінки та винятковості емоційного стресу, який вона може вносити в стосунки між людьми.

Масштаб проблеми прихованої агресії здається очевидним. Більшість із нас знає принаймні одну маніпулятивну особистість. І ледь не щодня ми читаємо в газетах, чуємо з телевізора чи радіо про тих, що примудрилися використати чи «надути» багатьох людей, перш ніж доля пролила трохи світла на їхній справжній характер. Ось телепроповідник, який розповідав про любов, чесність та порядність, а сам зраджував дружину та оббирав парафіян. Ось політик, який клявся «служити суспільству», спійманий на тому, що набивав власні кишені. А ось духовний «гуру», який навіть примудрився переконати більшість послідовників, що він — утілення Бога, а сам сексуально

експлуатував їхніх дітей і майстерно тероризував тих, хто кидав йому виклик. Схоже, світ повний маніпуляторів.

Хоч крайні випадки вовків в овечій шкурі, що потрапляють у заголовки, привертають увагу й збуджують цікавість до того, що дає таким людям владу, більшість приховано агресивних людей, з якими зазвичай маємо справу, — не такі видатні персонажі. Це радше майстерно підступні, зрадливі, оманливі та підлі особи, з якими можемо разом працювати, спілкуватися чи навіть жити. І вони можуть робити наше життя нещасним. Вони спричиняють нам горе, бо нам зазвичай складно справді зрозуміти їх, а ще важче ефективно їх вгамовувати.

Коли жертви прихованої агресії вперше звертаються по допомогу через емоційні негаразди, вони зазвичай погано розуміють, чому почуваються так погано. Вони лише знають, що почуваються розгубленими, стривоженими чи пригніченими. Однак поступово вони усвідомлюють, як спілкування з певною особою в їхньому житті змушує їх почуватися божевільними. Вони насправді не довіряють їй, але не можуть усвідомити чому. Вони шаленіють через неї, але з якоїсь причини закінчують тим, що почуваються винними самі. Вони намагаються протистояти її поведінці, але врешті лише захищаються й виправдовуються. Вони впадають у відчай, бо часто виявляють, що здаються, коли насправді хотіли твердо стояти на своєму, кажуть «так», коли мали на увазі «ні», і стають пригніченими, бо ніякі їхні зусилля, схоже, не покращують ситуації. Урешті-решт, спілкування з цією людиною завжди змушує їх почуватися розгубленими, використаними та ображеними. Трохи вивчивши це питання під час терапії, вони рано чи пізно усвідомлюють, що їхнє нещастя — великою мірою прямий наслідок постійних, але безплідних спроб зрозуміти, угамувати чи контролювати поведінку їхнього маніпулятора.

Дарма що багато моїх пацієнтів — розумні, кмітливі люди з добрим розумінням традиційних принципів психології, більшість способів, якими вони намагаються зрозуміти та нейтралізувати поведінку маніпулятора, ні до чого не приводять, а деякі, схоже, тільки погіршують ситуацію. Ба більше, жоден зі способів, якими я спочатку намагався їм допомогти, не давав ніякої користі. Я мав різноплановий досвід навчання і перепробував багато різних терапій та стратегій, які начебто допомагали жертвам почуватися трохи краще, але жодна не

зміцнювала їх достатньо, щоб справді змінити природу їхніх стосунків з маніпулятором. Ще більше бентежило те, що жоден з випробуваних підходів абсолютно не діяв на маніпуляторів. Усвідомивши, що з традиційними підходами до розуміння та вгамування маніпулятивних особистостей, мабуть, щось зовсім не так, я почав ретельно вивчати проблему, сподіваючись виробити практичний, ефективніший підхід.

У цій книжці хочу познайомити вас з новим способом розуміння характеру маніпуляторів. Я вважаю, що запропонований погляд описує маніпуляторів і визначає їхню поведінку точніше, ніж багато інших підходів. Я поясню, що таке прихована агресія і чому переконаний, що вона лежить в основі більшості міжособистісних маніпуляцій. Я приділю трохи потрібної уваги аспектам особистості, які традиційні підходи також часто ігнорують. Загальна схема, яку запропоную, кидає виклик деяким нашим поширеним припущенням щодо людської поведінки й пояснює, чому деякі з найпоширеніших переконань про людську природу часто налаштовують нас ставати жертвами маніпуляторів.

У цій книжці я планую досягти трьох цілей. Моя перша ціль — повною мірою ознайомити вас з природою розладів характеру, а також особливостями приховано агресивних особистостей. Я розповім про характеристики типів агресивної особистості загалом та окреслю унікальні особливості приховано агресивної особистості. Я наведу кілька прикладів, що ґрунтуються на реальних випадках та ситуаціях, які допоможуть вам відчути «запах» цього типу особистості, а також проілюструють механізми поведінки маніпуляторів. Мати змогу розпізнати вовка в овечій шкурі та знати, чого очікувати від такого типу людини, — перший крок до того, щоб не ставати його жертвою.

Моя друга ціль — чітко пояснити, як приховано агресивні люди примудряються обманювати, маніпулювати та контролювати інших. Агресивні та приховано агресивні люди використовують особливий набір міжособистісних маневрів чи тактик, щоб здобути перевагу над іншими. Ближче знайомство з цими тактиками справді допомагає розпізнати маніпулятивну поведінку, коли її застосовують, а отже не стати її жертвою. Я також розповім про характеристики, які має багато людей, здатних робити нас надто вразливими до тактик маніпуляції. Знання аспектів вашого характеру, які найчастіше експлуатує

маніпулятор, — ще один важливий крок до того, щоб не ставати його жертвою.

Моя остання ціль — окреслити конкретні кроки, які може робити кожен, щоб ефективніше вгамовувати агресивних і приховано агресивних особистостей. Я наведу деякі загальні принципи перегляду правил поводження з такими людьми та опишу деякі конкретні інструменти зміцнення особистості, здатні допомогти розірвати саморуйнівне коло спроб контролювати маніпулятора і впадання в депресію. Використання цих інструментів збільшує ймовірність того, що, один раз ставши жертвою, людина направлятиме енергію на те, над чим вона справді має владу, — на власну поведінку. Дуже важливо знати, як поводитися в потенційно маніпулятивних взаємодіях, щоб стати менш вразливими до вивертів маніпулятора і краще контролювати ваше життя.

Я намагався написати цю книжку так, щоб вона була серйозна та змістовна, але водночас проста й легкозрозуміла. Я написав її для широкого загалу, а також фахівців з психічного здоров’я, і, сподіваюсь, вона буде корисна всім. Дотримуючись багатьох традиційних припущень, схем розпізнавання та стратегій втручання, психотерапевти іноді повторюють і ненавмисно зміцнюють деякі хибні уявлення пацієнтів про характер і поведінку маніпуляторів, що неминуче заважає звільненню жертв. Натомість я пропоную новий погляд на проблему, сподіваючись допомогти простим людям та фахівцям не допускати посилення маніпулятивної поведінки.

Примітки автора до доповненого видання

З часу першої широкої публікації цієї книжки 1996 року я отримав тисячі дзвінків, листів та електронних повідомлень і почув безліч свідчень та коментарів на семінарах від людей, чиє життя змінилося, коли вони зазнали впливу й прийняли новий погляд на розуміння людської поведінки. Загалом тема, яку озвучили читачі та учасники семінарів, полягає в тому, що як тільки вони відкинули старі міфи й почали розглядати проблемну поведінку в іншому світлі, то чітко зрозуміли, що інтуїція весь час підказувала їм правильно, а отже здобули підтвердження своєї правоти. Аналогічне явище демонструють також фахівці з психічного здоров'я, що відвідують багато моїх навчальних семінарів. Тільки-но вони відкидають старі уявлення про поведінку клієнтів, як стають здатними допомогти їм та їхнім близьким. Перш ніж написати цю книжку, я проводив семінари вже десять років. У той час лише поодинокі теоретики, дослідники та автори усвідомлювали потребу в новому погляді на розуміння та вгамування розладів характеру (наприклад, Стентон Сеймнау, Семюел Йохелсон, Роберт Гейр). Те, що сьогодні фахівці називають когнітивно-поведінковим підходом, було ще в зародку. Перші дослідження характеропатій надихнули мене й допомогли підтвердити власні спостереження. Сьогодні вже дедалі більше фахівців визнають проблему характеропатій і використовують когнітивно-поведінкові методи, щоб діагностувати та лікувати їх.

Ми живемо в абсолютно інші часи, ніж ті, коли науковці розробили класичні теорії психології та особистості. Справді патологічні ступені неврозу сьогодні здебільшого досить рідкісні, натомість дедалі поширеніші проблемні рівні розладів характеру. Це часта соціальна проблема, про яку всім нам корисно знати більше. Упродовж останніх п'ятнадцяти років я набув більшого досвіду роботи з характеропатами всіх типів, а масив даних зріс. Тому я додав до цього видання розгорнутий розгляд проблеми характеропатії загалом, а також того, що відрізняє характеропата від звичайного невротика.

Я глибоко вдячний за чудову підтримку «черезтинного радіо», за допомогою якого колись маленька, незалежна праця перетворилася на бестселер, що має дедалі більшу популярність уже майже двадцять років. Я щиро сподіваюся, що це доповнене видання дасть вам усю інформацію та інструменти, щоб краще зрозуміти та вгамувати маніпуляторів у вашому житті.

Джордж К. Саймон-молодший, доктор філософії
Вересень 2014 року

Вступ. Прихована агресія: серце маніпуляції

Поширена проблема

Такі сценарії можуть звучати для вас знайомо. Дружина намагається розібратися у своїх змішаних почуттях. Вона злиться на чоловіка, який наполягає, щоб їхня донька вчилася лише на відмінно. Але дружина сумнівається, що має право злитися. Коли жінка припустила, що, з огляду на її оцінку здібностей доньки, його вимоги можуть бути необґрунтовані, чоловік відповів: «А чи не *всі* добрі батьки хочуть, щоб їхня дитина досягла в житті успіху та процвітання?» Така відповідь змусила її почуватися нечуйною. Майже кожна суперечка з чоловіком закінчується для неї відчуттям, що погана саме вона. Коли жінка зауважила, що в доньки й так багато проблем і що їхній родині було б корисно звернутися до фахівця, його різка відповідь: «Ти що, хочеш сказати, що мені потрібен психіатр?» — змусила її почуватися винною через те, що вона порушила це питання. Жінка часто намагається обстоювати свою думку, але завжди закінчує тим, що поступається чоловікові. Іноді вона думає, що проблема в ньому, вважає його егоїстичним, надто вимогливим, схильним до залякування та контролю. Але він — вірний чоловік, добрий годувальник та шанований член суспільства. За всіма правилами вона не повинна ображатися на нього. Проте ображається. Тому жінка постійно гадає, чи все гаразд з нею самою.

Мати відчайдушно намагається зрозуміти поведінку доньки. Молода дівчина, думає вона, погрожує піти з дому, говорить слова на кшталт «Усі мене ненавидять» і «Краще б я ніколи не народжувалася», тільки якщо дуже невпевнена в собі, налякана і, можливо, пригнічена.
З одного боку, вона думає, що її донька — усе ще та сама дитина, яка колись затримувала дух, доки не посиніє, чи влаштовувала істерики щоразу, коли не отримувала бажаного. Зрештою, здається, що дівчина каже й робить таке лише тоді, коли боїться покарання чи намагається дістати бажане. Але, з іншого боку, вона боїться в це вірити. «Що, як вона справді думає те, що каже? — гадає мати. — Що, як я справді якось завдала їй болю і просто не усвідомлюю цього?» Мати

ненавидить відчуття, коли донька «дістає» її погрозами та вибухами емоцій, але не може допустити, щоб її дитина справді зазнала болю — чи не так? Крім того, діти просто не поводяться так, якщо тільки не почуваються справді невпевненими чи наляканими чимось прихованим. Чи не так?

Першопричина проблеми

Жодна жертва в попередніх сценаріях не довіряє чуттю свого «нутра». Підсвідомо жертви відчувають, що захищаються, але свідомо їм важко побачити в маніпуляторі просто нападника. З одного боку, вони відчувають, що інша особа намагається взяти над ними гору. З іншого — не знаходять об'єктивних доказів на підтвердження свого внутрішнього чуття. Як наслідок, вони почуваються божевільними.

Але вони не божевільні. Річ у тім, що люди майже весь час борються. А маніпулятори — справжні фахівці в боротьбі хитрими й майже невиявними способами. Найчастіше, коли вони намагаються здобути перевагу чи взяти гору, ви навіть не здогадуєтеся, що з вами ведуть боротьбу, поки не наблизитеся до програшу. Коли вами маніпулюють, цілком може бути, що хтось просто бореться з вами за місце, якусь користь чи вигоду, але так, що це складно відразу помітити. У серці більшості маніпуляцій лежить прихована агресія.

Природа людської агресії

Наш інстинкт боротьби — близький родич інстинкту виживання[1]. Майже всі «борються» за виживання та процвітання і *більша частина* боротьби, яку ведемо, не пов'язана ані з фізичним насильством, ані з руйнуванням. Одні теоретики припускають, що наша схильність до агресії має потенціал переростати в насильство лише тоді, коли цьому найбазовішому інстинктові щось серйозно загрожує[2]. Інші припускають, що деякі рідкісні люди, схоже, схильні до агресії (навіть насильницької), попри найбезневинніші обставини. Але хай там з чого проростає насильницька агресія: надзвичайних стресових обставин, генетичних схильностей, засвоєних схем поведінки чи якогось поєднання всього цього, більшість теоретиків згодна, що агресія як така та руйнівне насильство не синоніми. У цій книжці термін

«агресія» означає потужну енергію, яку ми всі витрачаємо в повсякденному прагненні вижити, досягти успіху, забезпечити собі те, що має дати якесь задоволення та прибрати перешкоди на шляху до цього.

У повсякденному житті люди борються набагато більше, ніж готові це визнати. Потяг до боротьби — фундаментальний та інстинктивний. Той, хто заперечує інстинктивну природу агресії, або ніколи не бачив, як двоє малюків борються за одну іграшку, або чомусь забув цю класичну сцену. Боротьба — це велика частина нашої культури. Від полум'яних партійних суперечок, що характеризують представницький уряд, до конкурентного корпоративного середовища та протистоянь системи правосуддя — боротьба великою мірою вплетена в нашу соціальну структуру. Ми судимося одне з одним, розлучаємося, ведемо битви за дітей, конкуруємо за роботу, обстоюємо певні цілі, цінності, переконання та ідеали. Багато років тому теоретик психодинаміки Альфред Адлер зазначив: люди щосили прагнуть утверджувати відчуття соціальної переваги[3]. Під час боротьби за особисті та соціальні переваги ми змагаємося одне з одним за владу, престиж та безпечну соціальну «нішу». Ми так багато боремось у стількох аспектах нашого життя, що, думаю, можна сказати: коли людські істоти не кохаються, вони, найпевніше, ведуть війну.

Боротьба не неправильна чи шкідлива від природи. Відкрита й чесна боротьба за наші законні права часто корисна та конструктивна. Коли боремося за те, що нам справді потрібно, і водночас поважаємо права та потреби інших і намагаємося безвинно не скривдити, нашу поведінку найкраще назвати *асертивною*, а асертивна поведінка — один з найздоровіших та найнеобхідніших різновидів людської поведінки. Чудово, коли ми вчимося самостверджуватися в задоволенні особистих потреб, долати нездорову залежність і ставати самодостатніми та самостійними. Але коли ми боремося без потреби або мало переймаємося, як це вплине на інших, нашу поведінку найвідповідніше назвати *агресивною*. У цивілізованому світі неконтрольована боротьба (агресія) — майже завжди проблема. Але той факт, що ми агресивний вид, ще не робить нас із природи зіпсованими чи «злими». Я згоден з думкою, яку обстоював здебільшого Карл Юнг[4], і готовий стверджувати, що зло, яке іноді виникає з агресивної поведінки людини, неодмінно проростає з її

неспроможності опанувати та контролювати цей найбазовіший людський інстинкт.

Два важливі типи агресії

Два найфундаментальніші типи боротьби (інші на кшталт реактивної та хижацької чи інструментальної агресії ми розглянемо пізніше) — це *відкрита* та *прихована* агресія. Коли ви налаштовані дістати бажане чи здобути перевагу й відкриті, прямі та очевидні в манері своєї боротьби, вашу поведінку буде найкраще назвати відкрито агресивною. Коли прагнете «перемогти», узяти гору, панувати чи контролювати, але достатньо хитрі, підступні чи оманливі, щоб приховувати справжні наміри, вашу поведінку найвідповідніше назвати приховано агресивною. Маскувати явні вияви агресії й водночас залякувати інших, щоб вони відступили, поступилися чи здалися, — дуже потужний маніпулятивний маневр. Ось чому *прихована агресія — найпоширеніший інструмент міжособистісних маніпуляцій*.

Прихована та пасивна агресія

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

Рекомендована література

Як розмовляти з ким завгодно. Впевнене спілкування в будь-якій ситуації

Перейти до категорії
Саморозвиток та мотивація

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ