

**MANIPULACJA
EMOCJONALNA – JAK JĄ
ROZPOZNAĆ I
PRZERWAĆ**
**PONIŻEJ MASZ NAJCZĘSTSZE
MANIPULACJE + GOTOWE
KONTRZDANIA.**



JUSTYNA BIELENDĄ

✗ MANIPULACJA 1: „JESTEM Z TOBĄ OD ZAWSZE”

„Tyle lat tu pracuję, tyle zrobiłam dla salonu...”

Odpowiedź liderki:

„Doceniam historię współpracy, ale dziś rozmawiamy o tym, co działa TERAZ.”

„Stały system musi być aktualny, nie historyczny.”

✗ MANIPULACJA 2: „NIKT INNY TAK NIE ZARABIA”

„Na rynku dostanę więcej.”

Odpowiedź:

„Masz pełne prawo sprawdzić rynek.”

„Ja odpowiadam za ten biznes – i za jego liczby.”

✗ MANIPULACJA 3: „JAK OBNIŻYSZ PROWIZJĘ, SPADNIE JAKOŚĆ”

Odpowiedź:

„Jakość pracy nie powinna zależeć od procentu.”

„Jeśli zależy – to jest to inny temat do rozmowy.”

✗ MANIPULACJA 4: „TO NIESPRAWIEDLIWE”

Odpowiedź:

„Sprawiedliwe jest to, co jest policzone i transparentne.”

„Emocje rozumiem, ale decyzję opieram na faktach.”

✗ MANIPULACJA 5: „ALBO TAK, ALBO ODCHODZĘ”

Odpowiedź (NAJTRUDNIEJSZA, ALE NAJWAŻNIEJSZA):

„Przyjmuję to do wiadomości.”

„Jeśli zdecydujesz się odejść, rozstaniemy się profesjonalnie.”

👉 Brak paniki = pełna kontrola.

← END ZAMKNIĘCIE ROZMOWY – POZYCJA LIDERKI

Gotowe zdanie kończące:

„Drzwi do rozmowy są otwarte, ale zasady są jasne.

Zdrowy biznes nie negocjuje swojej rentowności.”

📝 MINI-CHECKLISTA – GWIAZDA / MANIPULACJA

- nie idealizowałam
- postawiłam granice
- pokazałam liczby
- nie dałam się wciągnąć w emocje
- zaproponowałam opcje, nie chaos
- byłam gotowa na odejście

🧠 PUENTA (DO ZAPAMIĘTANIA)

„Najdroższy pracownik to ten, którego boisz się stracić.”

A liderka, która się boi, zawsze przegra negocjacje.