

Хенрик  
Фексеус



# Хенрик Фексеус

## Искусство манипуляции

Как читать мысли других людей  
и незаметно управлять ими



АСТ  
МОСКВА

УДК 821.113.6  
ББК 84(4Шве)6-44  
Ф36

**Henrik Fexeus**

LÄSA TANKAR

**Hur du Förstår och Påverkar Andra Utan Att De Märker  
Något**

*Печатается с разрешения автора и литературных агентств  
Grand Agency и Banke, Goumen & Smirnova Literary Agency, Sweden*

**Фексеус, Хенрик**

Ф36 Искусство манипуляции. Как читать мысли других людей и незаметно управлять ими / Х. Фексеус; пер. с швед. Е. Хохловой. — Москва: АСТ, 2015. — 288 с.

978-5-17-089296-9

«Читать мысли – так же, естественно, как есть или дышать. На самом деле мы все читаем мысли, только делаем это неосознанно. Кому-то это удастся лучше, кому-то хуже, кто-то пользуется этим талантом, кто-то нет. Но я уверен, все мы можем развивать эту природную способность. Мы знаем, что читаем мысли, знаем, как это делать, а значит, можем делать это лучше. Вот о чем эта книга».

Хенрик Фексеус, знаменитый шведский психолог и специалист по невербальной коммуникации, автор нескольких бестселлеров и авторских методик, ведущий популярного шоу «Расплавленное сознание».

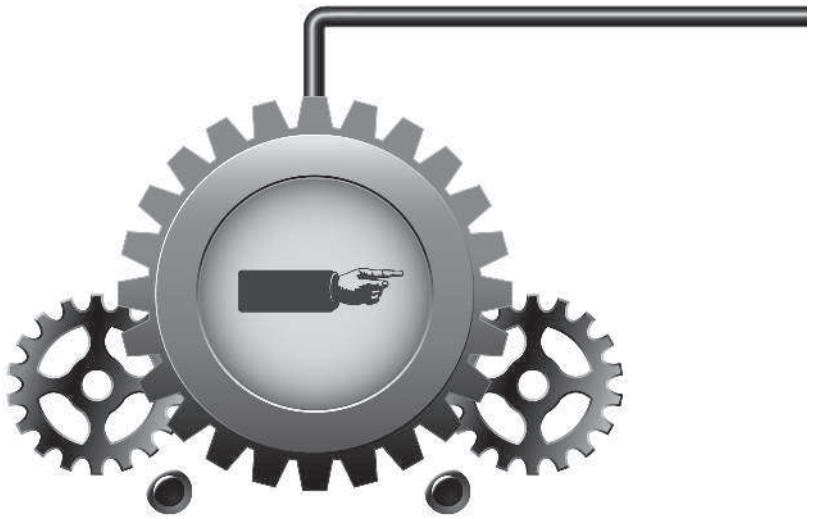
УДК 821.113.6  
ББК 84(4Шве)6-44

978-5-17-089296-9

© Henrik Fexeus, 2007  
© Е. Хохлова, перевод на русский язык  
© ООО «Издательство АСТ», 2015

*Посвящается Эллиоту и Немо, моим детям, которые  
каждый день дают мне понять, как многому мне еще  
нужно учиться*





**ДОЛГО ЛИ,  
КОРОТКО ЛИ...**



# СОДЕРЖАНИЕ

## ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Не стоит принимать  
все слишком серьезно! ..... 15

## ГЛАВА ПЕРВАЯ.

*В которой мы узнаем, что такое «чтение  
мыслей», какие ошибки натворил Декарт  
и с чего начнется наше путешествие... .. 17*

### ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ?!

Раскрываем понятие ..... 18

Ошибка Декарта ..... 19

    Душа и тело ..... 21

Неосознанное и бессознательное ..... 23

    Вы уже умеете это делать,  
    но нет предела совершенству ..... 25

## ГЛАВА ВТОРАЯ.

*В которой вы учитесь говорить по-английски,  
ездить на велосипеде и заводить друзей,  
не сказав ни единого слова. .... 27*

### РАППОРТ

Что это такое и зачем оно нужно ..... 29

    Основное правило установления раппорта . 31

    Когда нужен раппорт ..... 34

## ГЛАВА ТРЕТЬЯ.

*Которая содержит разные методы, с их помощью  
вы сможете добиться желаемого ..... 39*

### РАППОРТ НА ПРАКТИКЕ

Используйте неосознанную  
коммуникацию сознательно ..... 41



Двигайте телом!

Как пользоваться языком тела . . . . . 42

Отзеркаливание и присоединение . . . . . 43

Не думайте слишком много . . . . . 45

Язык тела как лекарство . . . . . 47

Как вы говорите?

Как вы используете ваш голос? . . . . . 49

То, что нас выдает . . . . . 54

Дышите, пациент, дышите . . . . . 58

Говорите так, будто вы действительно  
имеете это в виду . . . . . 64

Айкидо мнений . . . . . 66

Благородное умение соглашаться . . . . . 66

Мыслить одинаково . . . . . 69

Кунг-фу взглядов . . . . . 70

То, что написано пером . . . . . 72

Раппорт по e-mail . . . . . 72

Старый обходной путь: заставить другого  
говорить о себе . . . . . 74

Работает? . . . . . 75

Как проверить, установлен ли раппорт . . 75

На что обратить внимание . . . . . 76

Наблюдайте за зрачками . . . . . 77

Когда все идет не так . . . . . 79

#### ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ.

*В которой вам придется съесть лимон,  
пройтись по пляжу и узнать, как ваши чувства  
влияют на ваши мысли и поведение . . . . . 83*

#### ЗАДЕЙСТВУЕМ ОРГАНЫ ЧУВСТВ

Как наши чувства влияют на наши мысли . . 85

Посмотрите на меня . . . . . 90

Контрольные вопросы . . . . . 92

Ты говоришь так, как понимаешь . . . . .	94
Как наши чувства влияют на наш язык . . . . .	94
Рапорт со многими людьми сразу . . . . .	99
Физические особенности . . . . .	102

#### ГЛАВА ПЯТАЯ.

*В которой мечты о романтике разбиваются  
вдребезги, мы смело отражаем нападение  
тигра и следим за работой мышц. . . . .*

	105
--	-----

#### ЧУВСТВО И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Мы не умеем скрывать наши чувства . . . . .	107
Еще разок, но теперь с чувством! . . . . .	107
Что такое чувства . . . . .	107
Что вызывает чувства. . . . .	111
Ну и мина! . . . . .	115
Неосознанные выражения лица. . . . .	115
Ошибка Отелло . . . . .	117
Бессознательная информация. . . . .	119
Семь самураев . . . . .	121
Семь универсальных чувств . . . . .	121
Смешанные эмоции . . . . .	154
Правильные ответы. . . . .	156
Помогите! Я вижу эмоции! . . . . .	157
Оглянемся назад . . . . .	161

#### ГЛАВА ШЕСТАЯ.

*Интерлюдия, в которой мы узнаем, что бывает,  
когда люди используют или не используют  
навыки чтения мыслей. . . . .*

	163
--	-----

#### НИКОГДА НЕ ПОЗДНО

Поучительный рассказ о том, как важно уметь читать мысли . . . . .	165
Как там это звучало? . . . . .	167

## ГЛАВА СЕДЬМАЯ.

*Которая вас научит узнавать людей, подавляющих свои эмоции, а также заставит посмеяться над носом Клинтона и показать неприличный жест. . . . .* 169

### СТАНЬТЕ ДЕТЕКТОРОМ ЛЖИ

Как распознавать противоречивые сигналы . 171

    Что такое ложь. . . . . 172

    Противоречивые сигналы . . . . . 174

Когда чешется нос . . . . . 176

    Противоречивый язык тела. . . . . 176

    Остальные части тела . . . . . 185

Подавляемые жесты . . . . . 186

У тебя какой-то голос взволнованный.

Что-то случилось? . . . . . 189

    Изменения в голосе . . . . . 189

    Перемены в словоупотреблении. . . . . 190

Требуем полной секретности . . . . . 196

    Будьте осторожны с выводами . . . . . 196

## ГЛАВА ВОСЬМАЯ.

*В которой вы покраснеете от стыда за свое поведение за обедом и поедете на юга. . . . .* 201

### БЕССОЗНАТЕЛЬНАЯ РОЛЬ КАЗАНОВЫ

Как мы флиртуем, не осознавая этого . . . . . 203

Раппорт и визуальный контакт. . . . . 204

    Правдивая история. . . . . 211

    Когда интерес... . . . . . 213

## ГЛАВА ДЕВЯТАЯ.

*В которой вы узнаете, как люди манипулируют вашим сознанием и как вы заключаете соглашение с Человеком-пауком. . . . .* 217

## ЗАГЛЯНИТЕ МНЕ В ГЛАЗА

Методы скрытого манипулирования . . . . .	219
Тактичное предложение . . . . .	221
Не думайте о розовых слонах . . . . .	222
Сила отрицания . . . . .	222
Абстрактные отрицания . . . . .	223
Плохое слово . . . . .	224
Немотивированное отрицание . . . . .	227
Взять на себя командование . . . . .	227
Остерегайтесь скрытых команд . . . . .	229
Любое слово может нести в себе скрытый смысл . . . . .	230
Я этого не говорил . . . . .	233
Суггестия через намек (инсинуация) . . . . .	233
Сравнения без соотношения . . . . .	234
Нам кажется, что они знают . . . . .	236
Весь вы — суггестия . . . . .	241

## ГЛАВА ДЕСЯТАЯ.

*В которой вы вступаете в контакт с вашими собственными чувствами и чувствами других, избегаете обзятий и больше не боитесь акулы...* 245

## БРОСАЕМ ЯКОРЬ

Как вызывать эмоции . . . . .	247
Якорение . . . . .	247
Вы уже знаете это . . . . .	248
Якорь на заказ . . . . .	252
Подсознательные негативные якоря . . . . .	253
Изменить настроение . . . . .	254
Человеческое прикосновение/ Телесный контакт (Human Touch) . . . . .	256
Как закрепить якорь . . . . .	256



Колокольчик звенит

Выбор правильного момента ..... 258

#### ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ.

*Из которой вы узнаете несколько трюков, способных произвести неизгладимое впечатление на ваших друзей и родственников.....* 265

#### ШОУ НАЧИНАЕТСЯ

Лучшие трюки для вечеринок ..... 267

У вас на лбу все написано

Вы знаете, о чем они думают..... 268

В какой руке? ..... 270

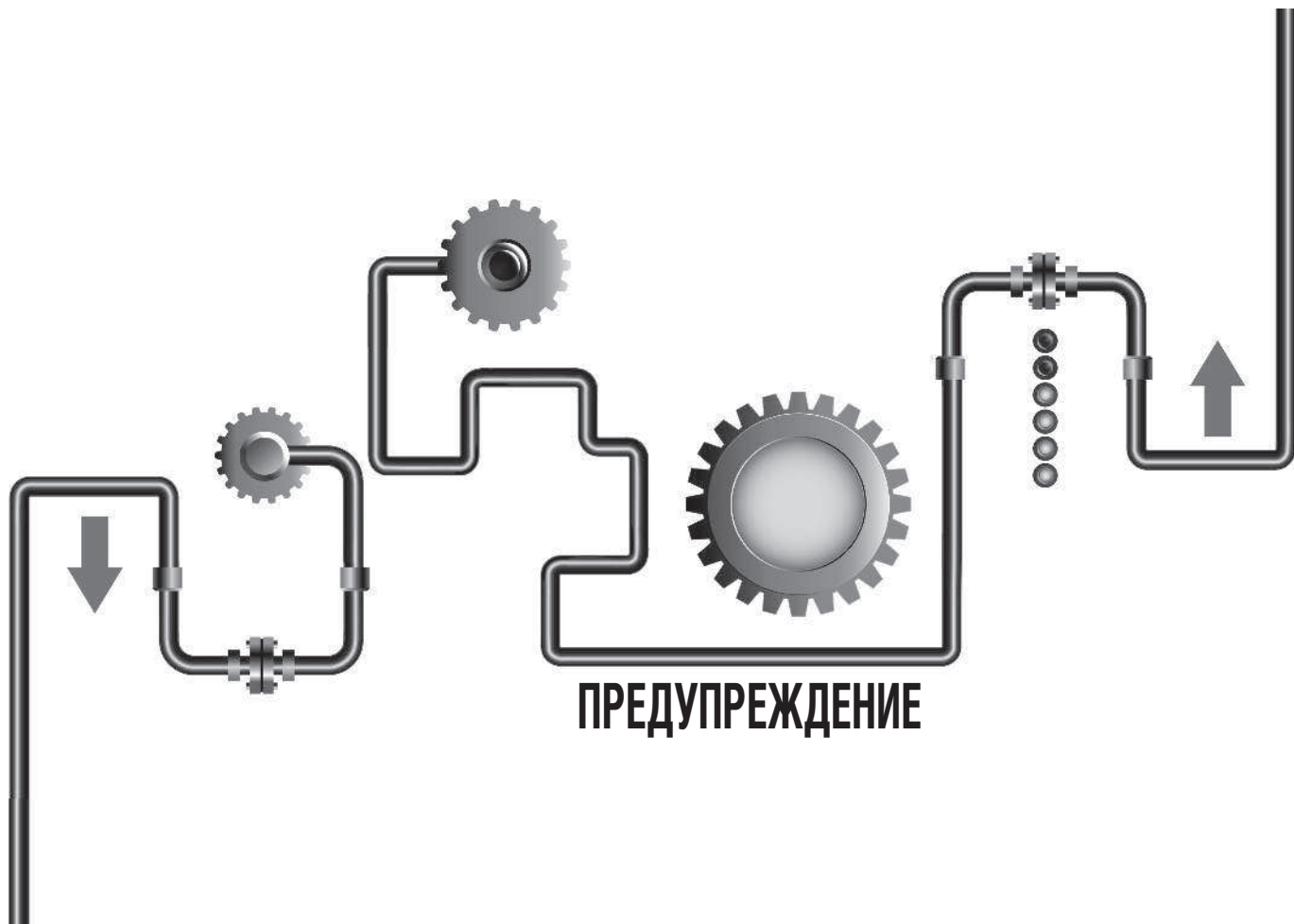
Вперед-назад ..... 275

#### ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ.

*В которой вы становитесь полноправным читателем мыслей, автор разочаровывается в будущем и мы заканчиваем наше путешествие. ....* 281

#### ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ!

Несколько мыслей в заключение..... 283



**ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ**



Я сразу хочу прояснить один важный момент. Я не утверждаю, что все написанное в этой книге — правда. Она столь же субъективна, как и христианское учение, буддизм и теория Дарвина, поэтому воспринимайте ее как источник практических советов. Разные люди толкуют по-разному выражение лица и жесты — эти ключи к восприятию реальности. Каждый человек строит свою модель понимания мира, опираясь на религию, философию или научные данные. Кто-то не воспринимает психологию как науку, кто-то считает, что моя концепция слишком упрощенная. Я не требую, чтобы вы верили в то, чему я учу, и не утверждаю, что моя концепция — истина в последней инстанции. Я просто говорю: если вы будете использовать предложенные мной модели, вы получите любопытные результаты, а ведь к этому вы и стремились, открывая эту книгу, — удовлетворить свое любопытство.

