

Хенрик
Фексеус

Хенрик Фексеус

Искусство манипуляции

Не дай себя обмануть



Издательство АСТ
МОСКВА

УДК 821.113.6
ББК 84(4Шве)6-44
Ф36

Henrik Fexeus
När du gör som jag vill: En bok om påverkan

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

Фексеус, Хенрик.

Ф36 Искусство манипуляции. Не дай себя обмануть / Х. Фексеус; пер. с швед. Е. Хохловой. — Москва: Издательство АСТ, 2015. — 304 с. — (Искусство манипуляции).

978-5-17-091346-6

«Всем нам хорошо известны причины, по которым мы поступаем так или иначе. Но иногда мы сначала что-то делаем и только потом придумываем объяснение, почему это сделали.

Цель моей книги — показать, как вами управляют другие, добиваясь того, что им нужно. Я также хочу научить вас самих управлять мыслями других людей. Но больше всего я хочу, чтобы вы поняли, какая битва ведется за ваше сознание. Я хочу, чтобы, прочитав эту книгу, вы могли положить конец нежелательным манипуляциям, особенно если вы чувствуете, что вас заставляют купить то, что вам не нужно, или согласиться с тем, с чем вы не согласны».

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

978-5-17-091346-6

© Henrik Fexeus, 2008
© Е. Хохлова, перевод на русский язык
© ООО «Издательство АСТ», 2015

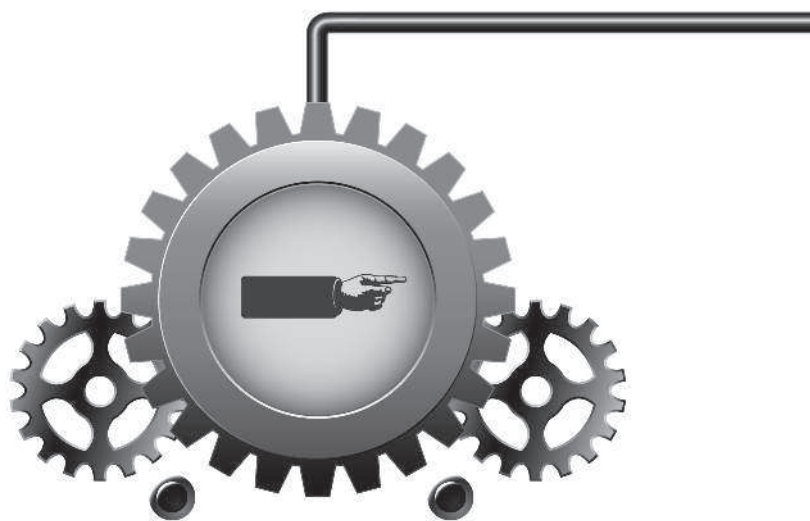
*Посвящается всем, кто когда-то повлиял
на мои решения, в хорошем или плохом смысле.
А также моим детям, которые любезно позволяют
мне верить, что это я их воспитываю, а не они меня.*

Все впечатления, полученные нами в бодрствующем состоянии, собираются на наш особый психический счет. Бодрствовать — значит подвергаться влиянию, меняться.

Оке В. Эдельфельдт, «Влияние»

У людей есть сильные защитные механизмы против того, что они считают манипуляцией. Поэтому весь секрет манипуляции состоит в том, чтобы люди ничего не заметили и ни о чем не догадались.

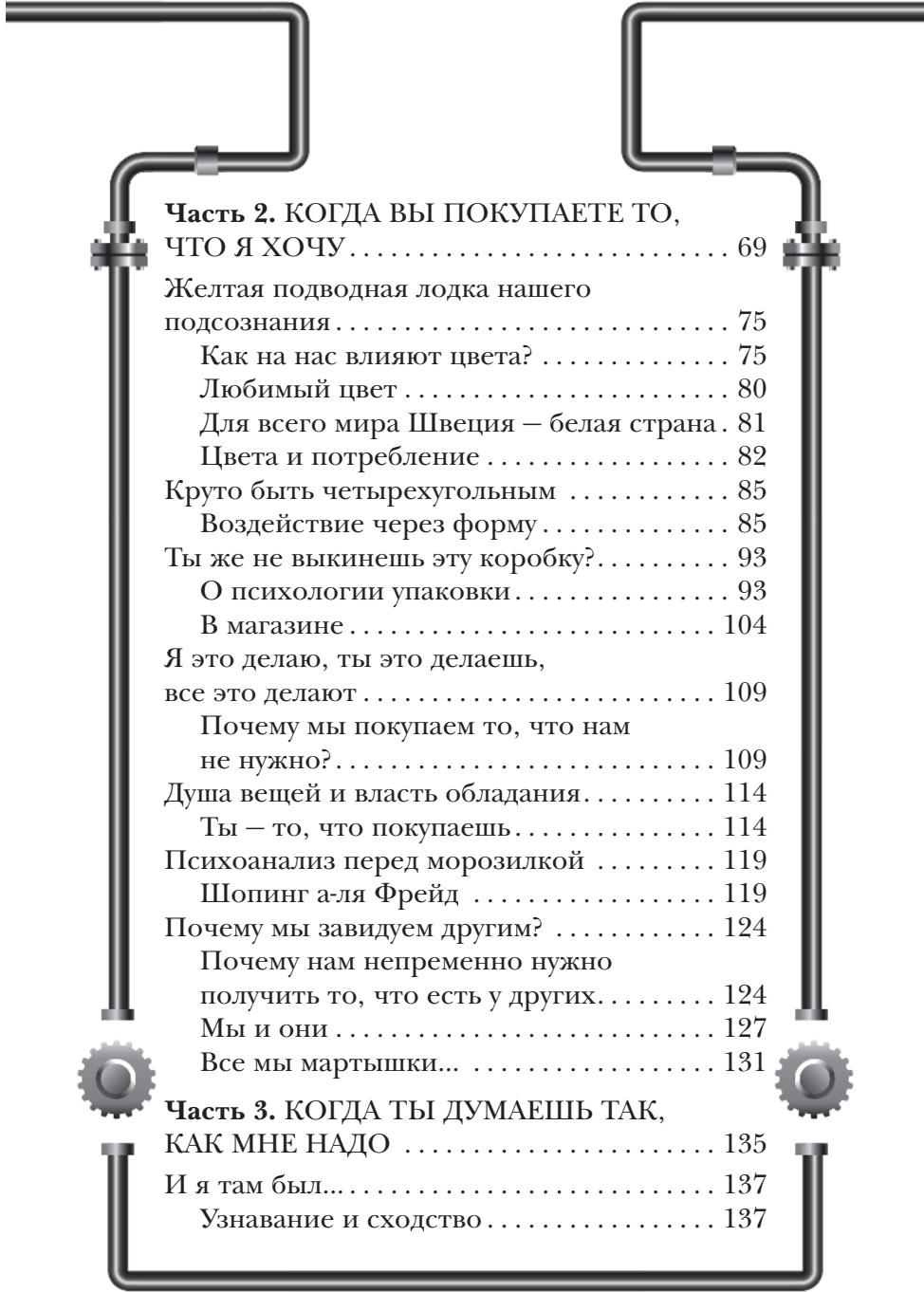
Томас Хайн, «Все об упаковке»





СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Введение | 13 |
| Признание | 13 |
| Теперь, когда я заставил вас купить эту книгу | 16 |
| Своего рода предисловие | 16 |
| Уга-Буга | 19 |
| Охранник в голове | 21 |
| Мини-память..... | 22 |
| Вы робот (иногда)..... | 27 |
| Часть 1. КОГДА ТЫ ДУМАЕШЬ ТАК, КАК Я ХОЧУ | 29 |
| Павлов меняет ваши мысли | 32 |
| Как работает прайминг? | 32 |
| Ты действительно рад меня видеть или мы стоим у фруктового прилавка?..... | 47 |
| Ассоциации и интерпретации, о которых мы не подозреваем..... | 47 |
| Дистракция (отвлечение)..... | 54 |
| Ланч | 55 |
| Почему тот, кто выбросил последний кусочек мозаики, должен умереть? | 60 |
| Нам нравятся законченные картинки... .. | 60 |
| Это передается по наследству..... | 67 |
| Манипуляции переходят следующему поколению..... | 67 |



**Часть 2. КОГДА ВЫ ПОКУПАЕТЕ ТО,
ЧТО Я ХОЧУ..... 69**

Желтая подводная лодка нашего
подсознания..... 75

 Как на нас влияют цвета? 75

 Любимый цвет 80

 Для всего мира Швеция – белая страна. 81

 Цвета и потребление 82

Круто быть четырехугольным 85

 Воздействие через форму 85

Ты же не выкинешь эту коробку?..... 93

 О психологии упаковки..... 93

 В магазине 104

Я это делаю, ты это делаешь,
все это делают 109

 Почему мы покупаем то, что нам
 не нужно?..... 109

Душа вещей и власть обладания..... 114

 Ты – то, что покупаешь..... 114

Психоанализ перед морозилкой 119

 Шопинг а-ля Фрейд 119

Почему мы завидуем другим? 124

 Почему нам непременно нужно
 получить то, что есть у других..... 124

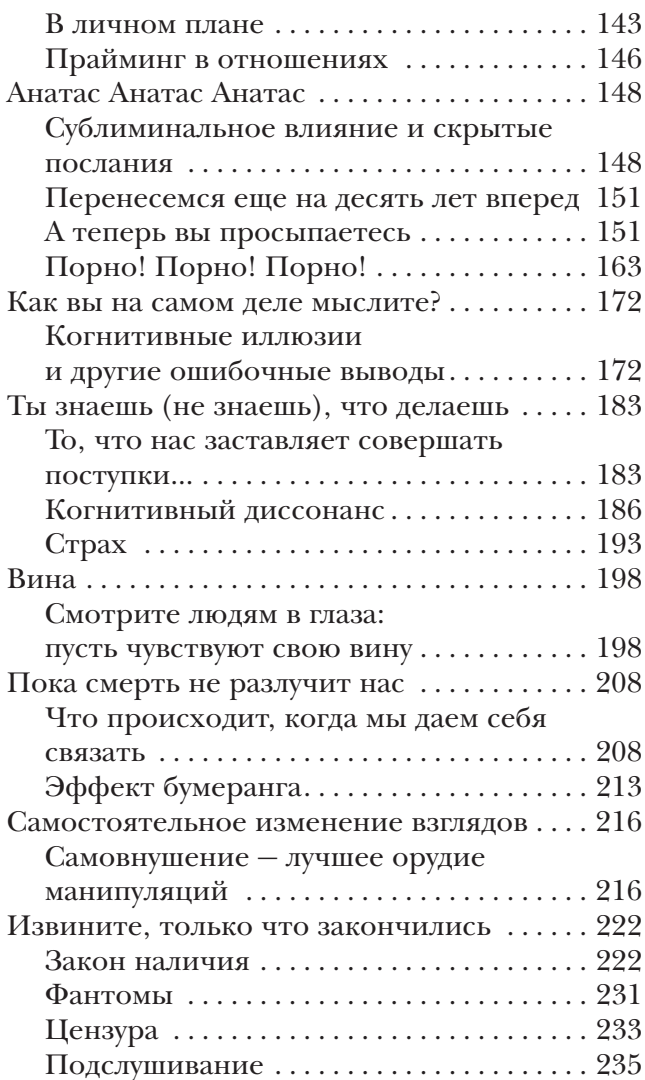
 Мы и они 127

 Все мы мартишки... 131

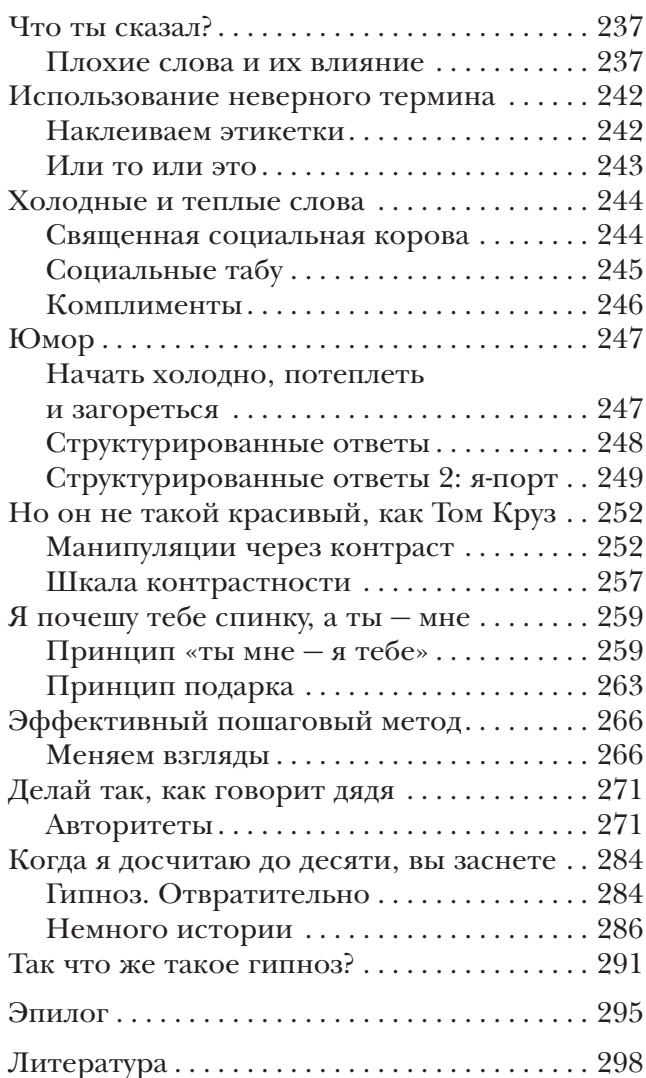
**Часть 3. КОГДА ТЫ ДУМАЕШЬ ТАК,
КАК МНЕ НАДО 135**

И я там был..... 137

 Узнавание и сходство 137



| | |
|---|-----|
| В личном плане | 143 |
| Прайминг в отношениях | 146 |
| Анатас Анатас Анатас | 148 |
| Сублиминальное влияние и скрытые послания | 148 |
| Перенесемся еще на десять лет вперед | 151 |
| А теперь вы просыпаетесь | 151 |
| Порно! Порно! Порно! | 163 |
| Как вы на самом деле мыслите? | 172 |
| Когнитивные иллюзии и другие ошибочные выводы | 172 |
| Ты знаешь (не знаешь), что делаешь | 183 |
| То, что нас заставляет совершать поступки... .. | 183 |
| Когнитивный диссонанс | 186 |
| Страх | 193 |
| Вина | 198 |
| Смотрите людям в глаза: пусть чувствуют свою вину | 198 |
| Пока смерть не разлучит нас | 208 |
| Что происходит, когда мы даем себя связать | 208 |
| Эффект бумеранга | 213 |
| Самостоятельное изменение взглядов | 216 |
| Самовнушение – лучшее орудие манипуляций | 216 |
| Извините, только что закончились | 222 |
| Закон наличия | 222 |
| Фантомы | 231 |
| Цензура | 233 |
| Подслушивание | 235 |



| | |
|---|-----|
| Что ты сказал? | 237 |
| Плохие слова и их влияние | 237 |
| Использование неверного термина | 242 |
| Наклеиваем этикетки | 242 |
| Или то или это | 243 |
| Холодные и теплые слова | 244 |
| Священная социальная корова | 244 |
| Социальные табу | 245 |
| Комплименты | 246 |
| Юмор | 247 |
| Начать холодно, потеплеть и загореться | 247 |
| Структурированные ответы | 248 |
| Структурированные ответы 2: я-порт | 249 |
| Но он не такой красивый, как Том Круз | 252 |
| Манипуляции через контраст | 252 |
| Шкала контрастности | 257 |
| Я почешу тебе спинку, а ты — мне | 259 |
| Принцип «ты мне — я тебе» | 259 |
| Принцип подарка | 263 |
| Эффективный пошаговый метод | 266 |
| Меняем взгляды | 266 |
| Делай так, как говорит дядя | 271 |
| Авторитеты | 271 |
| Когда я досчитаю до десяти, вы заснете | 284 |
| Гипноз. Отвратительно | 284 |
| Немного истории | 286 |
| Так что же такое гипноз? | 291 |
| Эпилог | 295 |
| Литература | 298 |



Признание

Одним ясным солнечным днем я пил кофе в кафе с моим другом Пером. Жаль, что мы редко с ним встречаемся. Кофе был допит, и разговор, как это рано или поздно происходит у мужчин, перешел на технику.

— Меня достал мой мобильный, — сообщил я. — Он так устарел. С него даже sms нельзя посылать.

У Пера засверкали глаза:

— Да здесь в соседнем доме есть магазин мобильных телефонов. Пойдем, посмотрим.

Идти нам пришлось недалеко. Магазин был в том же здании, что и кафе. Мы изучили витрину. Весьма симпатичная Nokia с широким экраном и выдвижной клавиатурой привлекла мое внимание, и в тот же момент я привлек внимание продавца.

— Мне нужен новый телефон, — сказал я. — И новый тариф. Мой совсем невыгодный.

— Тогда вы нашли то, что надо, — ответил продавец. — Это просто суперский телефон. У него множество функций.



Ага, подумал я, вообще-то мне нужно только звонить и иногда отвечать на звонки, но дополнительные функции никогда не помешают. Да и цена неплохая. Конечно, тариф нельзя поменять, но...

Продавец сделал эффектную паузу.

— Вообще-то, — сказал он доверительным тоном, — если вам нравится эта модель, то я бы выбрал вот этот.

И с этими словами он достал свой собственный телефон из кармана. Почти такой же телефон, но поновее и подороже.

«Подойдет!» — подумал я. Раскрытый кошелек, заполненная анкета... И через десять минут я уже выходил из магазина с маленьким черным пакетом. Часть меня ощущала счастье, но другая часть меня была встревожена. «Что ты только что сделал? — спрашивала она. — Ты же никогда ничего не покупаешь, не изучив ассортимент и все технические характеристики в Интернете. Ты только что импульсивно купил телефон за три с половиной тысячи крон. Да еще связал себя обязательствами по тарифу на восемнадцать месяцев! Как это могло произойти?» — «Отвали! — говорила первая часть. — Я чувствую себя прекрасно, солнце светит, во рту вкус двойного эспрессо... Зачем ко всему относиться так серьезно?»

Другая часть не сдавалась: «Видимо, солнце тебе голову напекло. Но дело не только в нем. Что-то. Произошло. Там. В. Магазине».

Я не подал виду, но настроение мое было подпорчено.



Это произошло несколько лет назад. Телефон оказался ужасно неудобным. Я пользуюсь им до сих пор, чтобы он напоминал мне о том дне. Я ненавижу его и то, что он символизирует. Но теперь пришло время его заменить. У него вообще-то не хватает кое-каких функций.

