

КНИГИ, О КОТОРЫХ ГОВОРЯТ



ПРАКТИЧНО

ВЛАДИСЛАВ ЯХТЧЕНКО

ТАЙНОЕ ВЛИЯНИЕ

Как быстро распознавать
манипуляции и грамотно
отстаивать свои границы

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

УДК 159.92
ББК 88.53
Я91

Dunkle Rhetorik by Wladislaw Jachtchenko

© 2020 by Wilhelm Goldmann Verlag,
a division of Penguin Random House Verlagsgruppe
GmbH, München, Germany.

Яхтченко, Владислав.

Я91 Тайное влияние : как быстро распознавать манипуляции и грамотно отстаивать свои границы / Владислав Яхтченко ; [перевод с английского В. С. Антоновой]. — Москва : Эксмо, 2024. — 384 с. — (Книги, о которых говорят).

ISBN 978-5-04-209788-1

Искусство манипуляции многообразно. Кто-то использует одни и те же приемы, а кто-то постоянно оттачивает навыки черной риторики, чтобы эффективнее влиять на других. Знать об этих способах полезно, чтобы понимать, когда на вас оказывается тайное воздействие. В этой книге вы найдете 75 манипулятивных трюков и способы защиты от них. Узнаете, как грамотно отстаивать личные границы, отражать агрессию и повысить уверенность в себе. А еще познакомитесь с топ-10 навыков деструктивных людей, чтобы вовремя определять их и не позволять манипулировать собой.

УДК 159.92
ББК 88.53

© Антонова В.С., перевод
на русский язык, 2024

© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2024

ISBN 978-5-04-209788-1

Посвящается Маше

Оглавление

Предисловие: доброта больше не в моде . . .	14
Введение: вы манипулируете людьми каждый день	17
Вопрос на засыпку: аморальна ли манипуляция?	20
Кто чаще всего подвергается манипуляциям? . .	22

ТОП-10 НАВЫКОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ЛЮДЬМИ

1. Выступайте уверенно, даже если ничего не знаете	27
Уловка № 1. Абстрагироваться	29
Уловка № 2. Дрейфовать	31
Уловка № 3. Уклоняться	33
Уловка № 4. Соглашаться и хвалить	34
Уловка № 5. Приписывать заявления третьим лицам	35
Уловка № 6. Встречный вопрос и вопрос о мотивации	35
Уловка № 7. Игра в философа	36

2. Ослепляйте своим внешним видом	38
Правда, что на вербальную информацию приходится всего 7 процентов?	39
Обманчивый гало-эффект.	41
Уверенный язык тела и интонация	42
Внушающий эффект одежды и символов статуса	44
Манипулировать собой?	46
3. Быстро завоевывайте симпатию	48
Что такое отзеркаливание?	48
Почему отзеркаливание работает?	50
Что делать, чтобы защитить себя от отзеркаливания?	54
4. Лгите умело	56
Лгите умело. Часть 1. Неправда как ложь	56
Лгите умело. Часть 2. Полуправда	62
5. Добейтесь согласия	67
Прием № 1. Предоставить свершившийся факт.	67
Прием № 2. «Нога в дверях»	70
Прием № 3. «Рубить сплеча»	72
Прием № 4. «Трюк власти»	73
Прием № 5. «Трюк большинства»	76
6. Управляйте вопросами	78
Тип № 1. Скрытый вопрос	79
Тип № 2. Альтернативный вопрос	79
Тип № 3. Лестный вопрос.	80

Тип № 4. Вопрос-нападение	81
Тип № 5. Встречный вопрос	82
Тип № 6. Наводящий вопрос	83
Тип № 7. Вопрос-инсинуация	83
Тип № 8. Цепной вопрос	85
Тип № 9. Эхо-вопрос	85
Тип № 10. Вопрос-провокация	87
7. Сражайте эмоциями	88
Способ № 1. Эмоциональная вспышка	90
Способ № 2. Взывание к дружбе	91
Способ № 3. Призыв к состраданию	93
Способ № 4. Обращение к страху	94
Способ № 5. Апелляция к тщеславию	95
8. Атакуйте по содержанию — обезоруживайте интеллектуально.	97
Прием для опровержения № 1. Расширение зоны атаки.	98
Прием для опровержения № 2. Соломенное чучело	100
Прием для опровержения № 3. Бесконечный регресс	102
Прием для опровержения № 4. Обвинения в неуместности	104
Прием для опровержения № 5. Путаница в противоречиях	106
Прием для опровержения № 6. Балансирование	107
Прием для опровержения № 7. «Именно по этой причине...»	108

9. Атакуйте лично — лишайте дара речи! . . .	109
Почему оскорбления вообще работают?	112
Неужели теперь и правда придется оскорблять людей?	113
10. Быстро заканчивайте неприятные разговоры	115
Хитрость № 1. Убийственный аргумент	116
Хитрость № 2. «До тошноты»	118
Хитрость № 3. «Непреодолимое невежество» . .	119
Хитрость № 4. Релятивизм.	120
Хитрость № 5. Мой личный фаворит	121

ТРИ НАБОРА ПРИЕМОВ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ

Первый набор: когнитивные искажения . .	126
Искажение № 1. Иллюзорное превосходство. . .	128
Искажение № 2. Склонность к подтверждению своей точки зрения	136
Искажение № 3. Систематическая ошибка внимания	144
Искажение № 4. Когнитивный диссонанс	154
Искажение № 5. Эффект прайминга	164
Искажение № 6. Эффект привязки	173
Искажение № 7. Социальные доказательства . .	180
Искажение № 8. Предвзятость оптимизма и принятие желаемого за действительное	185
Искажение № 9. Беглость обработки.	189

Искажение № 10. Гало-эффект	195
Искажение № 11. Ловушка авторитета	202
Искажение № 12. Ловушка невозвратных затрат	211
Искажение № 13. Ловушка взаимной выгоды	217
Искажение № 14. Ловушка дефицита	223
Второй набор: лингвистические трюки. . .	229
Трюк № 1. Специализированные и иностранные слова	230
Трюк № 2. Язык бессилия и язык власти	235
Трюк № 3. Фрейминг	242
Трюк № 4. Метафоры	251
Трюк № 5. Языковое манипулирование	258
Трюк № 6. Слово «потому что»	263
Трюк № 7. Голос и его тонкости	267
Трюк № 8. Цитаты	274
Трюк № 9. Пассивный залог	277
10 лучших маленьких языковых трюков	279
Третий набор: ложные аргументы.	283
Аргумент № 1. Техника нерелевантности	285
Аргумент № 2. Аргумент о традиции	289
Аргумент № 3. Атака на личные обстоятельства	292
Аргумент № 4. Круговое рассуждение	296
Аргумент № 5. Аргумент скользкой дорожки	301
Аргумент № 6. Техника очевидности	304

Оглавление

Аргумент № 7. Апелляция к чувствам	306
Аргумент № 8. Постоянное повторение.	309
Аргумент № 9. Ложное обобщение	312
Аргумент № 10. «Вместе с этим» — значит «вследствие этого»	315
Аргумент № 11. «После этого» — значит «из-за этого»	317
Аргумент № 12. Аргумент о полезности	319
Аргумент № 13. Аргумент с логической ошибкой	333

ОБ (А-) МОРАЛЬНОСТИ МАНИПУЛЯЦИЙ

Что такое мораль	337
Аморальны ли эти действия?	338
Минимальное определение содержания морали	341
Различные «степени нравственности» манипуляций	344
Умышленное манипулирование с выгодой для других людей.	347
Небрежное манипулирование с выгодой для других людей	348
«Нейтральное» манипулирование без вреда и без пользы для других людей.	350
Небрежное манипулирование с причинением вреда другим людям	350
Преднамеренное небрежное манипулирование с причинением вреда другим людям	351

Манипулирование с условным намерением нанести вред другим людям	352
Манипулирование с прямым намерением нанести вред другим людям	353
Умышленное манипулирование с причинением вреда другим людям	354
И напоследок: манипуляции всегда и везде	355
Об авторе	362
Примечания	363

ПРЕДИСЛОВИЕ

ДОБРОТА БОЛЬШЕ НЕ В МОДЕ

Потому что человек, желающий творить одно только добро, неминуемо погибнет среди стольких чуждых добру.

Макиавелли

Хорошие парни часто проигрывают, потому что плохие побеждают их с помощью нечестных манипулятивных приемов. С этим пора покончить! Хватит церемониться! Пришло время наконец удовлетворить собственные потребности и желания. Раз уж почти все люди пытаются манипулировать нами сознательно или бессознательно, вот как звучит заповедь нашего времени:

Манипулируй, пока не начали манипулировать тобой!

Ясно одно: тому, кто хочет добиться успеха в нашем обществе жестокой конкуренции, обязательно быть компетентным. Нужно всего лишь *казаться* компетентным и умело влиять на свое окружение.

При этих словах вовсе не нужно указывать пальцем на Дональда Трампа, короля неоднозначных фактов и личных оскорблений. Наша повседневная жизнь пропитана злобой, жалкими комплиментами, соперничеством среди власть имущих и убийственными аргументами — и только умный добивается успеха!

Из этой книги вы узнаете, как можно мастерски заявить о себе в нашем *мире манипуляций* и эгоистично отстаивать собственные желания — в профессиональной и личной жизни.

Уже во введении вы узнаете, почему вы — прирожденный манипулятор. Далее найдете *топ-10 навыков манипулирования людьми*. Все их необходимо освоить, если вы хотите преуспеть в жестоком мире манипуляций. После этого я поделюсь *тремя наборами приемов черной риторики*, которые познакомят вас со всеми тонкостями влияния. Эти «трюки» дополняют 10 лучших навыков, позволяют более тонко подходить к манипуляциям и использовать наибольший арсенал инструментов в любой ситуации. И, наконец, мы по-