

УДК 159.9  
ББК 88.5  
Ш19

При поддержке профессора МГУ им. М. В. Ломоносова  
*Ильи Эдуардовича Нифантьева*

### **Шам, Ангелина.**

Ш19 Ангел влияния. Как правильно использовать слова, чтобы влиять на собеседника и побеждать во всех переговорах / Ангелина Шам. — Москва : Эксмо, 2024. — 224 с.

ISBN 978-5-04-099205-8

Завладеть вниманием публики. Вдохновить людей на активные действия. Убедить собеседника принять нужное вам решение. Направить беседу в выгодное русло. Все эти задачи легко решаются с помощью технологии, которую автор называет «коммуникативный гипноз». И речь не идет о магических пассажах или манипуляциях сознанием. В книге описана стройная система принципов и техник, которая учит правильно использовать слова и жесты, чтобы оказывать мощное влияние на людей и достигать нужных результатов в любой коммуникации. Автор этой технологии Ангелина Шам, эксперт по бизнес-психологии для создания сильных лидеров и команд, уже больше 20 лет помогает бизнесу победить в двойной конкуренции (и за клиентов, и за сотрудников) с помощью авторской технологии Треугольник влияния® в бизнесе.

Прочитав книгу, вы узнаете, как:

- запускать в воображение собеседника череду мотивирующих слайдов, которые приведут к нужному вам решению;
- находить образы, которые влияют на биохимические процессы в организме;
- задавать такие вопросы, которые управляют вниманием и эмоциями человека;
- использовать прямые команды, чтобы повысить уровень энергии и мотивации оппонента.

А также вы удивитесь тому, на что способны слова и человеческий мозг.

**УДК 159.9  
ББК 88.5**

ISBN 978-5-04-099205-8

© Шам А., текст, 2019  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

*Посвящается участникам моих программ –  
настоящих, прошедших и будущих.  
Ваша увлеченность и ваши успехи вдохновляют!  
Спасибо!*

# СОДЕРЖАНИЕ

|                                      |           |
|--------------------------------------|-----------|
| <b>Введение .....</b>                | <b>10</b> |
| <b>Как построена эта книга .....</b> | <b>14</b> |

## **РАЗДЕЛ I. ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ**

|                                             |           |
|---------------------------------------------|-----------|
| <b>Глава 1. СЛОВА, СЛОВА, СЛОВА .....</b>   | <b>19</b> |
| Что управляет поведением людей .....        | 19        |
| Сила слова .....                            | 23        |
| Слова управляют нашей биохимией .....       | 25        |
| Пилюля для американских десантников .....   | 28        |
| Техника «виртуального лекарства» .....      | 30        |
| <b>Глава 2. МОТИВАЦИЯ ОБРАЗАМИ .....</b>    | <b>39</b> |
| Два полюса эмоций для мотивации людей ..... | 39        |
| Почему? .....                               | 41        |
| Как работает СПИН-технология .....          | 45        |
| <b>Глава 3. МАГИЯ ПРЯМЫХ КОМАНД .....</b>   | <b>49</b> |
| Как добиться наилучшего результата .....    | 49        |
| Троекратное «УРА!» .....                    | 52        |
| Принцип Штирлица .....                      | 54        |

|                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Глава 4. ДАЙ МНЕ ПОСЛУШАТЬ, ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ,<br/>И Я СКАЖУ, КАК ТЫ ЖИВЕШЬ .....</b> | <b>57</b> |
| Мысль — слово — эмоция — жизнь .....                                                   | 57        |
| Позитивная новостная лента .....                                                       | 60        |
| Осторожно: курение вызывает чувство удовольствия ..                                    | 64        |
| Мышка не роет ямку .....                                                               | 65        |
| Применение отрицаний и частицы НЕ на практике ..                                       | 69        |
| Не забыть или помнить? .....                                                           | 72        |
| Антимотивация .....                                                                    | 74        |
| «Вешать лапшу» или создавать ценность .....                                            | 76        |
| Когда вы ощутите пользу от этой книги,<br>дайте мне знать .....                        | 79        |
| Будьте здоровы, богаты и счастливы .....                                               | 81        |
| Два примера .....                                                                      | 82        |
| Я хочу, чтобы вы вспоминали меня только добрым<br>словом .....                         | 85        |

|                                                                  |           |
|------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Глава 5. ДИССОЦИАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ<br/>ФРАЗ .....</b> | <b>88</b> |
| Из практики эриксоновского гипноза .....                         | 88        |
| Пока я мыслю, я существую .....                                  | 90        |
| Что любит сознание .....                                         | 92        |
| Последовательность принятия .....                                | 96        |
| Эффективность приема «последовательность<br>принятия» .....      | 99        |
| Учеными доказано .....                                           | 102       |
| Слова-связки .....                                               | 104       |
| Выбор без выбора .....                                           | 107       |

|                                              |     |
|----------------------------------------------|-----|
| Промежуточный итог .....                     | 111 |
| Сделать неочевидное очевидным .....          | 112 |
| Вопросы, не требующие ответов .....          | 113 |
| Мыслеформа .....                             | 115 |
| Прием кавычек .....                          | 119 |
| Проведите черту на грани вашей совести ..... | 122 |

## **Глава 6. МЕТАФОРА — МОЩНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ**

|                                                                                       |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ВЛИЯНИЯ</b> .....                                                                  | <b>124</b> |
| Иносказания .....                                                                     | 125        |
| Чего тебе надобно, старче? .....                                                      | 126        |
| Вы можете заставить людей бежать, но вы не можете<br>заставить их бежать быстро ..... | 128        |
| У каждого своя мишень и свое время для выстрела ...                                   | 133        |
| Слышите ли вы, как звенят горшочки из-под меда? ..                                    | 135        |
| А что в жизни главное? .....                                                          | 138        |
| Метафоры — истории из жизни .....                                                     | 142        |
| Метафоры — трансформирующие активности .....                                          | 145        |

## **Глава 7. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ** .....

|                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------|-----|
| Маркирование жестами в устной речи .....                     | 151 |
| Правильные и неправильные жесты .....                        | 153 |
| Маркирование других людей и неодушевленных<br>объектов ..... | 155 |
| Негативное маркирование .....                                | 157 |
| Когда правильное решение оказывается верным .....            | 159 |
| Маркирование с помощью интонации .....                       | 161 |
| Маркирование в письменных материалах .....                   | 164 |

|                                       |     |
|---------------------------------------|-----|
| «Супермаркет-терапия» .....           | 166 |
| Студенты хулиганят .....              | 169 |
| Адвокаты тоже хулиганят .....         | 171 |
| Кто управляет ходом переговоров ..... | 173 |
| Невербальный язык стоматологов .....  | 177 |

## РАЗДЕЛ II

### УЧЕБНЫЕ КЕЙСЫ

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Кейс первый – листовка НТВ+ .....                                                       | 185 |
| Кейс второй – выступление президента .....                                              | 189 |
| Кейс третий – речь В. И. Ленина на съезде советов<br>депутатов в январе 1918 года ..... | 195 |
| Кейс четвертый – учебный текст .....                                                    | 198 |
| Кейс пятый – поздравление с 8 Марта .....                                               | 204 |
| Кейс шестой – деловое письмо партнерам<br>по бизнесу .....                              | 212 |
| Бонус: позитивный текст .....                                                           | 220 |

## ВВЕДЕНИЕ

Вот пианино. Клавиатура начинается и заканчивается. Клавиш всего 88. Они не-бесконечны. Ты бесконечен, и бесконечна та музыка, которую ты извлекаешь из клавиш.

*Из фильма «Легенда о пианисте океана»*

Как же так получается, что игре на фортепиано обучаются сотни тысяч людей, а извлечь из инструмента музыку удастся далеко не всем? И среди этих одаренных находятся еще и такие, которые могут *так* «извлекать музыку из клавиш», что заставляют плакать от восхищения добрую тысячу зрителей!

Как же так получается, что одному оратору удастся подчинять себе аудиторию и даже повести за собою народные массы, а другого никто не воспринимает всерьез?

Почему одно коммерческое предложение вызывает интерес, а другое игнорируется? Одного руководителя уважают, от другого — бегут? На одном совещании шеф обращается к подчиненным с речью — и они с вдохновением и желанием принимаются за дело, на другом — люди подавляют зевоту и не верят в затею шефа.

Не кажется ли вам, будто люди, умеющие влиять на других, — волшебники? Словно им известны потайные кнопки внутри человека, на которые они умело и вовремя нажимают во время своих коммуникаций (выступлений)?

Хорошие новости — да, есть такие кнопки! И эти люди, безусловно, талантливы, но — они не волшебники! В этой книге речь пойдет об особом искусстве общения, об одной из сторон технологии Треугольник влияния®, которая называется «коммуникативный гипноз» и которая посвящена правильному использованию слов, жестов и интонации, и подразумевает широкий спектр вербального и невербального взаимодействия: на переговорах, совещаниях, презентациях, в переписке, а также в общении с близкими и любимыми людьми.

Имеет ли отношение технология «коммуникативного гипноза» к медицинскому или эриксоновскому гипнозу? И да и нет.

Нет — потому что речь не идет об «отключке» человека или манипуляциях с его сознанием. Вы не научитесь «зомбировать» людей и заставлять их что-то делать против воли.

Да — потому что принципы «гипнотической» коммуникации слишком хороши и поэтому применимы не только в гипнотическом кресле. Их много вокруг нас, в повседневной жизни: в общении с клиентами, с коллегами, с друзьями и с детьми. Если вы не знаете об этих приемах, это не значит, что они на вас не действуют или вы не используете их непреднамеренно.

**Не подвергайтесь риску нежелательного воздействия и не лишайте себя удовольствия изящно влиять на желание другого человека искренне совершить хороший поступок.**

Более двадцати лет я занимаюсь изучением и практическим применением технологий влияния. Я собираю самые впечатляющие выступления ораторов, записываю удачные речи политиков и бизнесменов, подбираю примеры из мировой литературы и опыта моих клиентов.

Цель этой книги — познакомить вас с простыми, но очень действенными приемами коммуникативного гипноза, чтобы вы сделали их своей привычкой в любом общении. И тогда вы начнете удивляться тому, насколько легко люди соглашаются с вашими предложениями, насколько больше становится вокруг вас позитивных эмоций и позитивных людей и насколько вам легче достигать своих самых дерзких и амбициозных целей.

Читайте! Наслаждайтесь! И уверенно шагайте в свое идеальное будущее, где искусство вашей коммуникации обеспечит вам мощное конкурентное преимущество!

Однажды на том свете Эйнштейн, за все его заслуги перед человечеством, попросил устроить ему аудиенцию у Творца. Приводят его ко Всевышнему, и просит он: «Всевышний! Мне тут, в царствии Твоем, заняться особо нечем. Ты не мог бы дать мне для изучения **Твою формулу человека**».

Творец покопался на своих полках, достал оттуда и протянул ученому исписанный мелким неразборчивым почерком помятый лист бумаги.

Через некоторое время великий физик вновь просит об аудиенции. Утомленный и обессиленный, в нездоровом эмоциональном возбуждении обращается он ко Всевышнему: «Творец! Я потерял сон, аппетит... я не могу понять, кто из нас не прав?.. Взгляни на то, что Ты мне дал... Ты видишь? Здесь ошибка! Ошибка...» — Альберт стал задыхаться и кашлять, но продолжал дрожащими руками тыкать в листок с формулой Творца, повторяя единственное слово — «Ошибка! О-ши-и-иб-ка-а-а!».

Звонкие и глухие согласные, громогласные гласные разлетались по всей божественной канцелярии, ударяясь о твердые предметы и возвращаясь со страшным шумом, отчего даже звезды посыпались с небес.

Всевышний миролюбиво погладил густую белоснежную бороду, чуть сморщив лоб от грома и грохота и, с озорством прищутив глаз, сказал: «А я знаю!»

# КАК ПОСТРОЕНА ЭТА КНИГА

Ваш самый главный актив — это вы сами. Вложите свое время, свои усилия и деньги в обучение, подготовку и поддержку вашего самого главного актива.

*Т. Хопкинс<sup>1</sup>*

В этой книге я разбираю четыре механизма коммуникативного гипноза (КГ):

1. КГ с помощью образов.
2. КГ, построенный на диссоциации сознательных и бессознательных процессов.
3. Невербальные технологии КГ — жесты и интонация.
4. КГ методом прямых команд.

В каждом разделе я анализирую техники и объясняю механизмы их воздействия: как они влияют на сознание человека и почему оказывают мотивирующий эффект.

На страницах книги я привожу много живых примеров, выдержки из переговоров, грамотно и негра-

<sup>1</sup> Том Хопкинс (Tom Hopkins) — признанный мировой авторитет по техникам и методам продаж. Том Хопкинс является автором 14 книг, включая «Искусство торговать», которое было продано тиражом в 1,4 миллиона экземпляров по всему миру. Талант преподавания Тома Хопкинса в творческом и развлекательном стиле принес ему огромную популярность.

мотно составленных речей и коммерческих предложений.

Я даю готовые скрипты для ваших будущих презентаций, писем, речей и документов.

Для закрепления пройденного материала в приложениях разбираются реальные примеры и специально написанные материалы с максимальным количеством встроенных приемов, чтобы вы смогли позаимствовать их для своей практики.

# Р А З Д Е Л I

# Инструменты воздействия

