

Общайся, как Карнеги!

Дуглас **Мосс**

ВЛИЯНИЕ **И ЗАЩИТА ОТ** **МАНИПУЛЯЦИЙ**

КНИГА-ТРЕНИНГ:
секреты
ЧАЛДИНИ
на практике



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.53
М83

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Мосс, Дуглас.

М83 Влияние и защита от манипуляций. Книга-тренинг: секреты Чалдини на практике / Дуглас Мосс. — Москва : Издательство АСТ, 2025. — 288 с. — (Общайся, как Карнеги!).

ISBN 978-5-17-180234-9

Главное, что вы можете сделать для себя уже сегодня, чтобы научиться мастерски убеждать, оказывать влияние на окружающих и при этом противостоять манипуляциям, — это начать практиковать! Теория без практики редко работает: пока знания остаются только в голове, они не превращаются в реальные умения.

Именно поэтому Дуглас Мосс создал подробный тренинг влияния, основанный на идеях известного социального психолога Роберта Чалдини. Этот курс включает восемь уроков, каждый из которых наполнен упражнениями, развивающими вашу убедительность и дающими действенные способы защиты от манипуляций.

Погружаясь в материал, вы шаг за шагом освоите проверенные механизмы влияния и научитесь применять их в жизни. Этот опыт поможет вам договариваться в самых разных ситуациях, уверенно вести диалог с любым человеком и строить отношения, основанные на доверии и уважении.

УДК 159.9
ББК 88.53

ISBN 978-5-17-180234-9

© Мосс Д., 2025
© ООО «Издательство АСТ», 2025

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление. ВОСЕМЬ УРОКОВ, КОТОРЫЕ НАУЧАТ ВАС ВЛИЯТЬ, ЗАЩИЩАТЬСЯ ОТ ВРЕДНОГО ВЛИЯНИЯ И РАЗОБЛАЧАТЬ МАНИПУЛЯТОРОВ	9
Почему мы поддаемся влиянию?	9
Влияние влиянию рознь	11
Эта книга-тренинг поможет вам стать увереннее и защитить себя	12
Урок 1. КОНТРОЛИРУЙТЕ СОБСТВЕННЫЕ АВТОМАТИЧЕСКИЕ РЕАКЦИИ	15
Две стороны автоматизма	16
Опасность автоматических эмоциональных реакций	19
Когда достаточно одного-единственного писка, чтобы перестать слышать и видеть все остальное	21
Как злоумышленники используют наши лучшие качества	24
Средство защиты номер один: осознавайте собственные чувства	28
Средство защиты номер два: развивайте критическое мышление	33
Средство защиты номер три: установите прочные границы	35
Средство защиты номер четыре: тренируйте внутреннюю устойчивость	37
Как использовать автоматические реакции без вреда для себя и других	40
Практика	42

Урок 2. ОТЛИЧАЙТЕ ИСКРЕННИЕ ДАРЫ ОТ ХИТРЫХ УЛОВОК . . .	54
Правило «ты мне — я тебе» всегда помогало людям выжить	55
Мы автоматически считаем хорошим того, кто оказал нам услугу	57
Признак манипуляции: от вас требуют больше, чем дали	59
Когда услуги нет, но вас заставляют поверить, что она есть	63
Средство защиты номер один: разберитесь в истинных намерениях дарителя	65
Средство защиты номер два: соблюдайте баланс дарения и получения	70
Средство защиты номер три: проработайте ваши чувства долга и вины	73
Средство защиты номер четыре: следуйте своим интересам	75
Как использовать принцип «ты мне — я тебе» без вреда для себя и других	76
Практика	78
Урок 3. ДАЙТЕ СЕБЕ ПРАВО НА НЕПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ	87
Почему мы боимся выглядеть непоследовательными	88
Последовательность бывает не только хорошая, но и дурная	89
Тактика «трех да» — уловка, эксплуатирующая наше стремление к последовательности	93
Так ли невинны незначительные просьбы?	96
К чему приводит нежелание признавать свои ошибки	99
Навязывание обязательств — еще одна хитрость «мастеров подчинения»	100
Особая сила письменных обязательств	103

Средство защиты номер один: берите на себя ответственность за каждое свое действие	104
Средство защиты номер два: признавайте свои ошибки	106
Средство защиты номер три: не старайтесь быть для всех хорошим	110
Средство защиты номер четыре: откажитесь от обязательств, которые не служат вам	114
Как использовать последовательность без вреда для себя и других	117
Практика	119
Урок 4. ОТКАЖИТЕСЬ ОТ СЛЕПОГО ПОДРАЖАНИЯ ТОЛПЕ.	124
Лидеров мало, подражателей много	125
Инстинкт подражания проявляет себя повсюду	126
Как манипуляторы используют нашу склонность к подражанию	128
Деструктивные культы и секты тоже эксплуатируют инстинкт подражания.	132
Привычка оглядываться на других может привести к катастрофе	134
Что-то случилось? Не бойтесь звать на помощь!	137
Средство защиты номер один: учитесь мыслить независимо	139
Средство защиты номер два: разоблачайте ложь	142
Средство защиты номер три: будьте инициативны и решительны	144
Как использовать инстинкт подражания без вреда для себя и других	146
Практика	148

Урок 5. НАУЧИТЕСЬ ЗАМЕЧАТЬ, ГДЕ НАСТОЯЩЕЕ ДРУЖЕЛЮБИЕ, А ГДЕ ПРИТВОРСТВО	156
Друзья настоящие и мнимые	157
Ловушки привлекательной внешности	159
Всегда ли нужно верить похвалам?	162
Иллюзия похожести	164
Имитация сотрудничества	166
Куда могут завести приятные впечатления	169
Средство защиты номер один: насторожьтесь, если у вас слишком быстро возникла симпатия к незнакомцу	172
Средство защиты номер два: не поддавайтесь лести	176
Средство защиты номер три: не сравнивайте себя ни с кем	178
Средство защиты номер четыре: замечайте не только сходство, но и различия	181
Как использовать дружелюбие без вреда для себя и других	184
Практика	187
Урок 6. СОПРОТИВЛЯЙТЕСЬ ДАВЯЩЕЙ ВЛАСТИ АВТОРИТЕТА. ...	192
Когда взрослый человек превращается в послушного ребенка	193
Жесткая правда о человеческой податливости.	196
За полшага от катастрофы. К чему может привести слепое доверие	199
«Аура авторитета» и самые изощренные техники обмана	203
Средство защиты номер один: осознайте, как влияет на вас авторитет	206

Средство защиты номер два: проверяйте надежность авторитета	207
Средство защиты номер три: слушайте себя	210
Средство защиты номер четыре: дайте себе право на неподчинение	213
Как пользоваться авторитетными мнениями без вреда для себя и других	215
Практика	217
Урок 7. НЕ РВИТЕСЬ В ПОГОНЮ ЗА ДЕФИЦИТОМ	226
Осторожно: в очереди за счастьем поджидают опасности	227
Спротивление ограничениям. Трюки, которые проделывает наша психика	230
Дефицитное — не значит лучшее	232
Технологии обмана: ставка на спешку и нервозность	233
Морковка перед носом. Как наш страх что-то потерять или упустить играет на руку мошенникам	236
Средство защиты номер один: замечайте тревожные сигналы	240
Средство защиты номер два: различайте желание обладать вещью — и ее нужность и полезность для вас ...	243
Средство защиты номер три: управляйте ритмом своей жизни	247
Средство защиты номер четыре: научитесь справляться с тревожностью	249
Как пользоваться дефицитом без вреда для себя и других	252
Практика	255

Урок 8. РАЗРУШАЙТЕ ВРЕДНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ.....	261
Почему мы иногда уподобляемся животным	262
Что происходит с нами, когда информации слишком много	266
Когда наш доступ к информации ограничен, мы следуем стереотипам	268
Стереотипы полезные и вредные	271
Средство защиты номер один: развивайте аналитическое мышление	274
Средство защиты номер два: находите возможность анализировать информацию.....	276
Средство защиты номер три: проверяйте на истинность свои убеждения	278
Как использовать стереотипы без вреда для себя и других	280
Практика	282

Вступление

ВОСЕМЬ УРОКОВ, КОТОРЫЕ НАУЧАТ ВАС ВЛИЯТЬ, ЗАЩИЩАТЬСЯ ОТ ВРЕДНОГО ВЛИЯНИЯ И РАЗОБЛАЧАТЬ МАНИПУЛЯТОРОВ

Почему мы поддаемся влиянию?

Возможно, вы не раз задавали себе вопросы:

- «Почему я сказал «да», хотя хотел сказать «нет»?»
- «Почему я согласился выполнить просьбу, которая противоречила моим интересам?»
- «Почему я позволил втянуть себя в неприятный разговор и продолжал его, вместо того чтобы повернуться и уйти (или положить трубку)?»

- «Почему я поддался на уговоры продавца и купил ненужную мне вещь?»
- «Почему я был как будто под гипнозом и не замечал, что меня обманывают?»

Не спешите корить себя за слабохарактерность или за глупость и доверчивость. Жертвой манипулятора может стать кто угодно, даже самый сильный, опытный и умный человек. Все дело — в особенностях нашей психики, которые умело используют манипуляторы и прочие нечестные люди. Есть у нас такие особые «кнопки» (или «спусковые крючки»), хорошо известные всевозможным хитрецам и обманщикам. Они знают, как нажать на эти «кнопки», чтобы получить от нас выгодный для них результат.

Роберт Чалдини называет таких людей «мастерами подчинения», ведь они настолько профессионально подчиняют нас своей власти, вынуждая уступать им, что мы даже не успеваем понять, что произошло и почему мы соглашаемся делать то, что они хотят.

Роберт Чалдини – современный американский психолог, писатель и преподаватель, исследователь в области социальной психологии. Он сам честно признается, что всю жизнь был в числе тех, кого то и дело одурачивают хитрые торговцы, разномастные дельцы, сборщики средств, рекламные агенты и прочие «мастера подчинения». Именно

это и заставило его всерьез приступить к изучению тех механизмов психики, которые заставляют нас говорить «да», когда мы вовсе этого не желаем. Он начал выяснять, какие психологические принципы лежат в основе такой податливости, а также изучать тактики и стратегии, применяемые теми, кто хочет что-то от нас получить к своей выгоде. В итоге появились на свет его труды в области социальной психологии, ставшие уже классическими. В них вскрыты главные механизмы влияния и подчинения влиянию, а также созданные на их основе программы обучения студентов-психологов и всех, кто хочет проникнуть в тайны влияния и научиться защищать себя.

Влияние влиянию рознь

Все люди влияют друг на друга — это не только естественно и неизбежно, но и необходимо, иначе человечество просто не выжило бы. Но влияние влиянию рознь. Если кто-то искренне желает вам добра, оказывает какую-то услугу или делает подарок и вы отвечаете тем же — это нормальное, здоровое влияние людей друг на друга, в результате которого вы оба оказываетесь в выигрыше. Но представьте, что человек только притворяется доброжелательным, чтобы получить что-то за ваш счет, или

преподносит вам дар вовсе не из дружеского расположения, а ради получения от вас чего-то гораздо более ценного. В таком случае подарок уже перестает быть подарком. Он становится хитрой уловкой, нацеленной на то, чтобы поймать вас на крючок. Здесь речь идет уже не о здоровом и честном взаимодействии, а о хитрых манипуляциях, которые по сути своей являются обманом.

Единственный надежный способ не стать жертвой подобного обмана — самостоятельно разобраться в том, как работают скрытые психические механизмы, способные сделать нас беззащитными перед нежелательным влиянием со стороны других людей.

Эта книга-тренинг поможет вам стать увереннее и защитить себя

Что это за «спусковые крючки» нашей психики, которые используют манипуляторы, чтобы мы начали действовать в их пользу и во вред себе? Что это за программы, которые они включают в нашем мозгу так, что мы будто перестаем принадлежать самим себе и делаем то, что хотят от нас другие, даже если при этом наносим самим себе невосполнимый ущерб? Тренинг по системе Роберта Чалдини

не только даст вам ответы на эти вопросы, но и позволит на практике освоить способы противостояния нежелательному влиянию, обману и манипуляциям.

Восемь уроков тренинга дадут вам самое полное представление о теоретической части программы обучения Роберта Чалдини, а кроме того, позволят в безопасной и комфортной обстановке пройти практическую подготовку, благодаря которой вы освоите необходимые навыки взаимодействия с самыми разными людьми и окажетесь надежно вооружены против манипуляторов любого рода.

- Вы узнаете, какие механизмы вашей психики используют против вас люди с корыстными интересами.
- Вы научитесь распознавать моменты, когда манипулятор «нажимает на кнопку», пытаясь включить эти механизмы, благодаря чему сможете остановить их действие.
- Вы получите необходимые навыки, чтобы отличать искреннюю доброжелательность и заинтересованность от хитрых уловок, нацеленных на нанесение вам ущерба.
- Вы сможете мгновенно разоблачать обманщиков, а значит, не утратите доверие к людям и миру в целом, не начнете всех

и каждого подозревать в обмане — вы просто будете понимать, кому можно доверять, а кому нет.

- Вы улучшите ваши взаимоотношения с людьми, вы сами научитесь влиять на других — но сможете делать это честно, с уважением и доброжелательностью, так чтобы никто не пострадал и в выгоде остались все.

Наш мир сейчас предоставляет нам множество новых возможностей, шансов улучшить свою жизнь, повысить ее качество. Но в то же время растет и число всевозможных соблазнов, заманчивых с виду предложений, которые могут оказаться ловушкой и обернуться против нас. Часто манипуляторы также играют на наших страхах, тревожности, эмоциональной нестабильности. Но все это не повод впадать в панику и чувствовать себя беспомощными перед подобными угрозами. Старая истина: кто предупрежден, тот вооружен. Пусть этот тренинг придаст вам уверенности в себе и вооружит против всевозможных опасностей в сфере взаимодействия с другими людьми.

Урок 1

КОНТРОЛИРУЙТЕ СОБСТВЕННЫЕ АВТОМАТИЧЕСКИЕ РЕАКЦИИ

Вот что удивительно: мы сплошь и рядом делаем что-то «на автомате», подобное поведение играет огромную роль в нашей жизни – но люди, как правило, слишком мало знают об этом. Чем бы ни объяснялась эта неосведомленность, мы должны понять: наша привычка к автоматическому поведению делает нас крайне беззащитными перед теми, кому известно, как это работает.

Роберт Чалдини