

Отличная книга для любого педагога! Помогает выработать спокойствие и уверенность в себе, научиться правильно доносить свои мысли и до малышей, и до самых ретивых старшеклассников, утверждать свой авторитет и поддерживать порядок в детском коллективе. Да и отношения с коллегами и начальством удастся выстроить так, как нужно тебе.

*Ирина П.,
Томск*

Прекрасный учебник не только для обучения воздействию на других людей, но и — самое главное! — для изучения своего внутреннего мира и в первую очередь наведения порядка в нем.

*Роман К.,
Волгоград*

Книга уникальная! Секрет ее в том, что она не просто дает какие-то приемы воздействия на других людей, она меняет тебя полностью, делает тебя таким, что это воздействие осуществляется как бы само собой. Ты даже не прилагаешь никаких усилий, и все получается!

*Егор В.,
Москва*

Тренинг Олега Серапионова очень актуален в наше время, когда вокруг столько источников непроверенной информации, столько пытающихся влиять на умы людей, начиная от создателей рекламы, заканчивая политиками. Книга отлично учит распознавать нечестную игру и противостоять воздействию. Обязательно буду учить по ней своих детей-подростков — иначе страшно «выпускать» их в этот мир...

*Тамара Д.,
Санкт-Петербург*

Хорошая книга для тех, кто хочет жить своей головой и отвечать за все свои решения.

*Владимир К.,
Ломоносов*

Эта книга выгодно отличается от многочисленных «учебников воздействия, влияния, убеждения», в основе которых — грязные манипулятивные технологии. Автор раскрывает механизмы честного воздействия, настаивает на уважительном отношении к окружающим и учете их интересов.

*Виталий Р.,
Самара*

Психология для всех

О Л Е Г С Е Р А П И О Н О В

ЗАСТАВЛЯЮ СЛУШАТЬСЯ, ВНУШАЮ И МАНИПУЛИРУЮ!

Большая книга приемов убеждения

ПРАЙМ


Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.923.2

ББК 88.53

С32

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

Серапионов, Олег

С32 Заставляю слушаться, внушаю и манипулирую!
Большая книга приемов убеждения. — Москва : Изда-
тельство АСТ, 2015. — 288 с. (Психология для всех).

ISBN 978-5-17-090066-4

Эта книга научит вас, как убедить «неубеждаемого» собеседника, как склонить на свою сторону самых неприемлемых оппонентов, как выиграть в диспуте, полемике, споре, как направить разговор в нужное русло, как избежать ловушки чужих манипуляций.

Конкретные техники, которые вы можете использовать в любом разговоре с любым собеседником, и действенные приемы, которые помогут вам разрешить любую проблему и достичь любой цели, — вот те инструменты, с помощью которых вы обернете любую ситуацию общения себе на пользу!

Макет подготовлен редакцией

ПРАЙМ


ISBN 978-5-17-090066-4

© Серапионов О., 2016

© ООО «Издательство АСТ», 2016

СОДЕРЖАНИЕ



ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ	9
КОГО ОХОТНЕЕ ВСЕГО СЛУШАЮТ ЛЮДИ	18
Осанка и походка	22
<i>Упражнение.</i> Индианка	23
<i>Упражнение.</i> Индианка идет за водой	23
<i>Упражнение.</i> Танцовщица фламенко	24
<i>Упражнение.</i> Английский гвардеец	24
Внутренний покой	25
<i>Упражнение.</i> Молчание и бездействие	28
<i>Упражнение.</i> Волшебный водопад	28
<i>Упражнение.</i> Абстрагирующее яйцо	29
Уверенность в себе	30
Секреты успешной жизни	32
<i>Упражнение.</i> Активное мычание	34
<i>Упражнение.</i> Колебания и вибрации	35
<i>Упражнение.</i> Детский лепет	35
<i>Упражнение.</i> Зарядка для губ	36
ТЕОРИЯ ВЛИЯНИЯ И РАСПОЛОЖЕНИЯ	38
Первое впечатление	38
Положительный эмоциональный настрой	43
Дайте собеседнику понять, что он вам нравится	45
Помогайте собеседнику сохранять лицо	47
Не загоняйте собеседника в угол	51
Не загоняйте себя в угол	52

Не принижайте статус собеседника	54
Не скупитесь на комплименты	56
Сообщайте только хорошие новости	58
Оказывайте любезности	60
Выполняйте обещанное.....	62
Заставьте общественное мнение принять вашу сторону	65
Убеждая, старайтесь удовлетворить какую-нибудь из потребностей человека	67
ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ – ТИПЫ ЛЮДЕЙ	85
<i>Упражнение. Угадай мелодию</i>	85
<i>Упражнение. В чужом теле</i>	86
<i>Упражнение. Фантазеры</i>	86
<i>Упражнение. Шпионы как мы</i>	87
Как убедить уверенного в себе собеседника	91
Как убедить нерешительного собеседника	93
Как убедить агрессивного собеседника	96
Как убедить равнодушного собеседника.....	98
МЕТОДЫ РЕЧЕВОГО УБЕЖДЕНИЯ	100
Включенное слушание	101
Речевая подстройка методами НЛП	104
Первоначальный контакт	106
Начало разговора	109
Не начинайте с просьбы	111
Проясните позицию собеседника.....	114
Техника активного слушания.....	116
Проявление эмпатии.....	118
Правильный порядок аргументов	120
Не начинайте со слабых аргументов	123

Слабые аргументы объединяйте	125
Подкрепляйте одно доказательство другим.....	127
Не ходите с козырей	129
Не приводите все сильные аргументы сразу	131
Принцип достаточности аргументов	133
Заставьте сказать «да».....	135
Выражайте согласие с собеседником.....	137
Избегайте конфликтных тем	139
Следите за правильностью понимания	141
Не доказывайте очевидное.....	142
Позвольте собеседнику самостоятельно сделать правильный вывод	144
Не говорите о том, чего сами не понимаете	146
Избегайте противоречий или используйте их намеренно.....	147
Опровергайте сильные доводы оппонента.....	149
Не доказывайте, когда можно отрицать	150
Используйте в качестве аргументов фактическую информацию.....	152
Используйте доводы оппонента в качестве доказательства собственной правоты	154
Метод «да, но...»	156
Как устранять внешние помехи	157
Как поймать оппонента в ловушку вопросов	159
Частое повторение.....	159
Вымогательство нужного ответа.....	161
Выбор без выбора	161
Контрвопросы.....	164

8 

КРУГОВОРОТ МАНИПУЛЯЦИЙ	166
47 ПРИЕМОВ СКРЫТОГО УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ	173
ЗАПРЕЩЕННЫЕ ПРИЕМЫ	272
Переход на личности	272
Угрозы	273
Панибратство	275
Презрение	277
Отрицание очевидного	278
Ложь	279
НАПУТСТВЕННОЕ СЛОВО	283

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ



Человек живет в социуме, и невозможно представить такую ситуацию, где мы бы ежедневно не общались с родными, друзьями, на работе, в магазине... К сожалению, многие из нас не получают необходимого и достаточного результата от этого общения. Почему? Да потому что, зачастую, полагаясь только на свою интуицию, на свой жизненный опыт, мы не учитываем особенности личности собеседника, его индивидуального восприятия мира, его желаний.

Общение — это целая наука, со своими правилами и ограничениями, но об этом как-то постоянно забывают.

Существует множество книг, статей и разработок, предлагающих способы ведения переговоров в той или иной ситуации, зачастую, это «переводная» литература, которая не эффективна в нашей стране, и, к сожалению, основная масса техник разрабатывалась для ведения бизнес-переговоров, проведения конкретных сделок, оставляя

в стороне проблему непредсказуемого ежедневного человеческого общения.

Почему же акцент о неэффективности поставлен именно на «переводную» литературу, ведь весь мир уважает культовые труды знаменитых американских психологов, таких как, например, Карнеги или Чалдини?

Как и большинство западных достижений в различных областях, в конце 1980-х — начале 1990 годов, их книги только-только начали появляться на наших российских книжных прилавках. Изумляло, с какой легкостью люди на другом конце океана строили взаимоотношения друг с другом.

Многие постсоветские граждане честно пытались переносить американские психологические методы на нашу российскую действительность. **НО!** Рецепты заморских психологов не просто не работали — они значительно осложняли отношения с другими людьми.

Почему? Да потому, что совершенно не учитывалось то обстоятельство, что Карнеги, Чалдини и были американцами, и писали для американцев. А в основе психологии американцев лежат абсолютно другие понятия, нежели у русских. Американец — это «человек-о'кей». «How are you?» — «Fine!»¹ — вот типичный диалог двух американцев при встрече. И у обоих — улыбка

¹ «Как дела?» — «Прекрасно!» (англ.)

до ушей. А теперь представим, что встретились двое русских: «Привет, как дела?» — «Ох, дела как сажа бела...». Далее следует подробный рассказ, что в его жизни не так. Другой, в свою очередь, поделится своими неурядицами. И расстаются, довольные друг другом. Хорошо поговорили.

В Америке такой разговор невозможен даже между лучшими друзьями. Потому что это неприлично — рассказывать кому-либо о своих проблемах, для этого существуют платные психологи. Там существует общественный договор: не говорить о реальном положении вещей, но всеми силами поддерживать видимость благополучия. То есть люди заранее договорились об обмане.

Возможно, это правильно и нет смысла в том, чтобы «загружать» кого-то своими проблемами и бедствиями, если не собираешься просить у него конкретной помощи. Да и видеть вокруг улыбающиеся, счастливые лица гораздо приятнее, чем мрачные физиономии с печатью вечных проблем. Однако...

Каждый из читателей наверняка сталкивался с официантами с застывшей, словно приклеенной улыбкой, продавщицами, набрасывающимися на покупателя с учтиво-угрожающим вопросом «Что вас интересует?», менеджерами и агентами, от чьей заученной любезности затошнит кого угодно... Словом, с людьми, которые всем своим

видом показывают, как они счастливы видеть вас.

Большинству людей при этом хочется убежать как можно дальше. И больше никогда не появляться в этом месте. И дело совсем не в том, что мы знаем: они действительно будут счастливы, только если мы оставим в этом магазине (ресторане, агентстве) все до копейки. А в том, что нам, как ни странно, неприятна любая показуха.

«Как ни странно» — потому, что вообще-то русский человек любит пустить пыль в глаза... Но даже это мы делаем искренне! Приврать, приукрасить, щегольнуть, сделать хорошую мину при плохой игре (когда надо соблюсти приличия) — все равно мы это делаем от сердца. В то время как улыбка по-американски не предполагает никакой сердечности. Ничего личного, только бизнес! *А искренность — это штучный товар*, и он слишком дорог, чтобы тратить его на каждого встречного.

Искусственные улыбки, показная обходительность, назойливый сервис — это и есть рецепты западных психологов в действии. И они у нас не работают, потому что наш менталитет не терпит обмана по договоренности. Уж если вы нас обманываете — то делайте это вдохновенно, как в стихах М. Волошина: «Обманите и сами поверьте в обман». И тогда мы ответим словами другого поэта: «Я сам обманываться рад».

Поэтому для нас так необходимы психологические рекомендации, переработанные тщательно и профессионально, с учетом нашего менталитета, а лучше всего «продукт отечественного производителя».

Книга, которую вы держите в руках — есть необходимая база, разработанная психологом с многолетним стажем, где в краткой и доступной форме описаны основные моменты проведения успешных переговоров, вне зависимости от того где, с кем и зачем вы их проводите. Автор дает только конкретные техники, которые вы можете использовать в любом разговоре с любым типом собеседников, и действенные приемы, которые помогут вам разрешить любую проблему и достичь любой цели, приводит реальные случаи из собственной обширной практики, подтверждающие, что каждый прием подобен ключику, открывающему тайную дверцу в душе вашего объекта. Главное — подобрать правильный ключ!

В бизнесе существуют три ключевые стратегии взаимодействия в переговорах: «выиграл–выиграл», «проиграл–проиграл», «выиграл–проиграл», в зависимости от нацеленности оппонентов. Но эти стратегии, в принципе, применимы

в любой сфере жизни. Конечно же, **долгосрочные и крепкие отношения возможны только тогда, когда обе стороны выигрывают**, то есть тогда, когда мы, желая приобрести что-то, не забываем и о выгоде оппонента.

Почему я говорю о выгоде собеседника? Да потому что единственный человек, который может убедить «нашего человека» — это мы сами.

В этом смысле наши соотечественники напоминают детей подросткового возраста. Попробуйте заставьте подростка сделать хоть что-нибудь из того, о чем просят родители! Да он **назло** делает все наоборот, только для того, чтобы продемонстрировать свою взрослость и самостоятельность.

Именно поэтому западная психология убеждения всякий раз «обламывает зубы» о наш менталитет. Она прямолинейна, как родительский приказ: вот доводы, вот ответы на ваши вопросы и сомнения, вот дополнительная информация — ну как, вы готовы купить наш товар? Нет, не готовы. Почему? Отвечая словами профессора Преображенского из знаменитого фильма — *«Не хочу, и все»*.

Как только мы понимаем, что нас хотят в чем-то убедить, то начинаем упираться всеми силами. Нас раздражают фальшивые улыбки и показная вежливость. А еще больше — логически безупречные доводы, из которых следует, что мы:

- ❖ Должны согласиться с оппонентом
- ❖ Должны купить
- ❖ Должны что-то сделать
- ❖ Должны признать, что мы ДОЛЖНЫ!

И что же получается — нас практически невозможно убедить? Как раз наоборот! Эта особенность менталитета дает в руки хорошему психологу универсальный ключ, который позволит без труда расположить к себе абсолютно любого человека.

**Этот ключ — в том, чтобы слово «должен»
заменить на слово «хочу».**

Если вы сможете сделать так, чтобы человек захотел поступить по-вашему, вам и убеждать его не придется. Он сам себя убедит, даже в том случае, если это будет стоить ему немалой затраты сил, времени и средств. Он найдет такие доводы, которые вам никогда в голову не придут. Он еще и вас будет уговаривать, как это ему необходимо, полезно, да и вообще — это единственно возможный вариант.

Вот это и есть **ОСНОВНОЙ СЕКРЕТ УБЕЖДЕНИЯ**. И если вы знаете, *как заставить человека захотеть*, то можете уже закрыть эту книгу и никогда к ней не возвращаться.