

Психологический ключ

для любой ситуации

Олег Серапионов



**Как
заставить**

слушаться любого,

убедить

кого угодно в чем угодно

Самый полезный

самоучитель

скрытого

ВЛИЯНИЯ

Олег Серапионов

Как заставить слушаться любого, убедить кого угодно в чем угодно. Самый полезный самоучитель скрытого влияния

Текст предоставлен правообладателем

<https://litres.ru/3944095>

Как заставить слушаться любого, убедить кого угодно в чем угодно.

Самый полезный самоучитель скрытого влияния: Астрель; Москва;

2012

ISBN 978-5-271-44907-9

Аннотация

<p>Эта небольшая книга – на самом деле подробное руководство о том, как расположить к себе любого человека и вызвать у него желание делать то, что нужно вам. Здесь вы найдете конкретные техники убеждения, которые работают на любом уровне, с любыми людьми, независимо от пола, возраста или социального положения. Благодаря этим техникам вы будете открывать любые двери, решать любые проблемы. Не верите? Тогда попробуйте и убедитесь!</p> <p>В книге вы найдете краткие и четкие инструкции:</p> <p>– как научиться нравиться любому человеку,</p> <p>– какие методы убеждения подходят

разным типам людей, </p> <p>— как избегать ловушек общения и в свою очередь грамотно их расставлять, </p> <p>а также россыпи самых разнообразных техник убеждения.</p>

Содержание

| | |
|---|----|
| «Я сам обманываться рад» или Несколько слов о менталитете. Вместо предисловия | 5 |
| Единственный человек, который может нас убедить | 9 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 10 |

Олег Серапионов

**Как заставить слушаться
любого, убедить кого
угодно в чем угодно. Самый
полезный самоучитель
скрытого влияния**

**«Я сам обманываться
рад» или Несколько слов о
менталитете. Вместо предисловия**



Помню, как в молодости восхищали меня культовые труды знаменитых американских психологов – Карнеги, Чалдини, Хилла... Тогда, в конце 1980-х – начале 1990 годов, их книги только-только начали появляться на наших книжных прилавках. Меня изумляло, с какой легкостью люди на другом конце океана строили взаимоотношения друг с другом. Признаюсь: я, как и многие советские граждане, честно пытался переносить американские психологические методы на нашу российскую действительность. И до сих пор удивляюсь, как остался жив!.. Рецепты заморских психологов не просто не работали – они значительно осложняли мои отношения с людьми. Почему? Да потому, что я не учитывал малюсенького обстоятельства. Того, что Карнеги, Чалдини и Хилл 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 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 расстанутся, довольные друг другом. Хорошо поговорили.

Понимаете?

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

Лично я считаю, что это правильно. Я не понимаю, какой смысл в том, чтобы «загружать» кого-то своими бедствиями, если я не собираюсь просить у него 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-угрожаю-

¹ «Как дела?» – «Прекрасно!» (англ.)

щим 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.

Не знаю, как реагируете на таких людей вы, но лично мне хочется убежать как можно дальше. И больше никогда не появляться в этом месте. И дело совсем не в том, что я знаю: они действительно будут счастливы, только если я оставлю в этом магазине (ресторане, агентстве) все до копейки. А в том, что нам, как ни странно, отвратительна любая показуха.

Я пишу «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 – ну что вы, 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».

Единственный человек, который может нас убедить

Это мы сами.

В этом смысле наши соотечественники напоминают детей подросткового возраста. Попробуйте заставить подростка сделать хоть что-нибудь из того, о чем просят родители! Да он назло сделает все наоборот, только для того, чтобы продемонстрировать свою взрослость и самостоятельность. Почему западная психология убеждения всякий раз «обламывает зубы» о наш менталитет? Потому что 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!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.