

СЕРИЯ
РАЗНОМЫСЛИЕ

СОЛОИНК ЛОГИК

ВЛИЯНИЕ МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ ЛЮДЕЙ

ПУТЕВОДИТЕЛЬ
РАСТЕРЯННЫХ

• КНИГИ •
КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ НАС
УМНЕЕ

КОЛЛЕКЦИЯ ИНТЕРЕСНЫХ И ПОЛЕЗНЫХ МЫСЛЕЙ

12+

Солоинк Логик

**Влияние. Методы
убеждения людей**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Солоинк Логик

Влияние. Методы убеждения людей / Солоинк Логик — «ЛитРес: Самиздат», 2020

Книга серии Разномыслие “Влияние” Как влиять на людей? Как пробить их броню? Что говорить им, что бы они тебя услышали. Тонкости психологии человеческой психики. Полезный опыт и примеры из практики. Искусство убеждения. Главной особенностью книг «Разномыслие» является их беспрецедентная честность и многогранность. Никакой цензуры мысли, абсолютная свобода идей и слов. Разномыслие — путеводитель по лабиринтам мысли. Концентрат информации. Время — деньги. Мысли, которые навсегда изменят твоё понимание жизни. Готовые кубики ЛЕГО, из которых можно собирать любые идеи и цели. ДНК и РНК мысли.

10.19680.

Многим людям страшно и тяжело говорить правду, а врать им радостно. Когда ты позволяешь им врать, ты даришь им радость, и они за это любят тебя, ибо радость есть любовь. Вера это любовь, когда ты доверяешь людям, ты так проявляешь к ним любовь. С другой стороны, ложь порождает внутри них страх, и им хочется сохранить ложь в целостности. Таким образом, внутренний страх сублимируется во внешнюю любовь, и провоцирует людей ложь превращать в правду.

10.19727.

Пассивная жена капает порядку на мозг, капает, ... тот ругается, но слушает, но потихоньку делает.

10.19788.

Доброта, любовь и панибратство в руках порядка это самое страшное оружие в этом мире. Демоны властвуют оружием добра. Ангелы властвуют кнутом.

10.19794.

Панибратство это хищная манера поведения, направленная на познание людей.

10.20195.

Внутри человека хорошее бесконечно борется с плохим, честность с лживостью, мужество с трусостью... Человеку нужно помочь в борьбе.

10.20239.

Ты переживаешь, что тебя используют... Ты глуп. Ты не понимаешь, что позволяя себя использовать, ты властвуешь над своим хозяином, делая его от себя зависимым. Став зависимым от тебя, твой хозяин теперь должен защищать и кормить тебя.

10.20258.

Мы полны добра к тем людям, которые любят то же самое, что и мы.

10.20287.

Полезно изучать чужие мечты и коррелировать их со своими собственными.

10.20653.

Люди предпочитают верить в приятное. Верить в приятное – это как съесть конфетку, как намазать бальзам на душу.

10.21112.

Культивируй во враге самодовольство. Самодовольство есть беспечность и невнимательность.

10.21266.

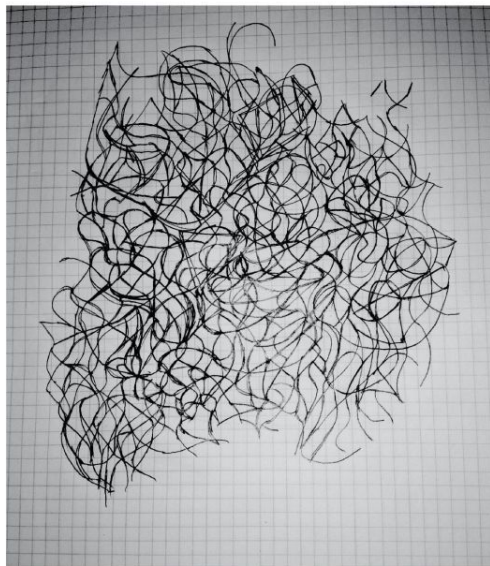
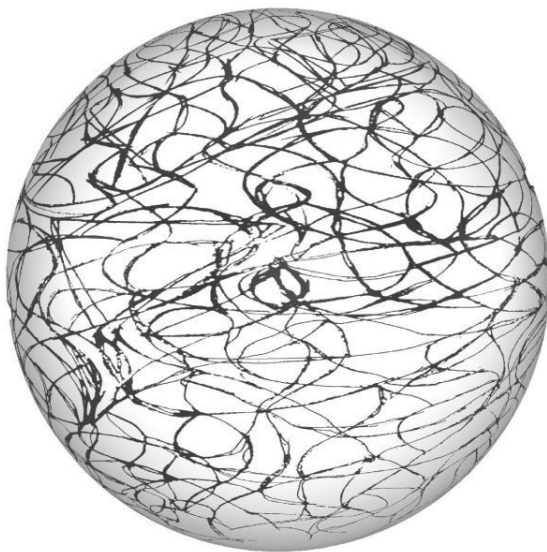
Манипуляторы любят сначала наговорить кучу гадостей, а потом прикидываться добренькими и хорошими. По сути, это реализация принципа «на обиженных воду возят». Сначала обижаем или пугаем человека внушая негатив... а потом показываем свою хорошую половину. Таким образом, человек убегая от плохого, старается подсознательно вести себя так, чтобы манипулятор был хорошим и добрым.

10.21303.

Смысл пословицы «на обиженных воду возят» в том, что сначала тебя обижают, а потом ты от страха, что тебя ещё раз обидят, служишь своему обидчику, делая всё, лишь бы он больше не обижал тебя.

10.21332.

Людям тяжело отказывать на прямые просьбы. Этим можно пользоваться. Люди любят быть хорошими и любят радовать других людей.



3.24. Генеративная квантовая нанофилософия.

Синтализм это киберфилософия, построенная по генеративным квантовым алгоритмам, целью которых являются поиски истины, отделения зерна от плевел, генерация красоты и жизни.

Солоинк Логик. Разномыслие.

*******Памятка*******

Читать книги Разномыслия следует медленно, тщательно пережевывая каждую мысль. Истина это то, что обладает свойствами протяжённости, а ложь это гордыня, то есть алчная спешка. Книга Разномыслия это не книга советов, но книга опыта. Опыт есть акт познания истины, которая бесконечна. Опыт ежедневно уточняется, растёт и развивается. Разномыслие это песок, а не золото. Согласно синтализму, наш мир построен из песка. Самое ценное это песок, песок это хлеб, а золото это соль.

*******Ореходробилка*******

Ломаем стереотипы и шаблоны. Разномыслие это мозгодробильная книга, смысл которой достижение целостности разума.

Сначала следует все убеждения разрушить в пыль, а потом оно само всё склеится в единое целое и настанет просветление.

СолоИНК (др.-греч. «сочетающий несочетаемое, хранитель зерна»).

«Капитан Очевидность», ибо истина банальна и очевидна.

«Адвокат Дьявола», превращающий тьму в свет. Истина проистекает из отрицания лжи. Всё есть свет, а тот, кто говорит, будто тьма существует, – лжец.

Солоинк Логик, философ из города София. Soloinc Logic / Solodilov Dmitry,

русско-болгарский психолог и философ-стоик. Основоположник философии

синтализма и автор более 888 книг серии Разномыслие. Разномыслие – путеводитель по лабиринтам мысли. Концентрат информации. ДНК и РНК мысли.

Готовые кубики ЛЕГО, из которых можно собирать любые идеи и цели

10.21387.

Когда ты давишь, ты передавливаешь... Лучше отпусти. Тот, кого ты держишь, живёт в страхе и от страха сопротивляется тебе.

10.21929. Зеркала и люди.

Если ты видишь в человеке порок, исправь его в себе, и он автоматически пропадёт и у человека. Исцеляя от пороков себя, ты исцеляешь целый мир.

10.22006.

Когда мужчина гордец, алчно жаждущий удовольствия, домогается секса у своей женщины, а женщина ограничивает ему доступ до секса, она, таким образом, усмиряет гордыню и превращает её в любовь.

10.22101.

Капать на мозги нужно медленно, капля за каплей. Меньше лучше. Тише едешь, дальше будешь. Перебор давления в таком тонком деле будет лишним.

10.22263.

Если тебе кто-то говорит, что сделает что-то полезное, отвечай, спасибо, как раз только что хотел вас попросить об этом.

3.762.

Чаще спрашивай чужих советов и старайся в них преуспеть. Дело в том, если человеку удастся дать тебе хороший совет и он сработает... это будет любовь навсегда.

3.756.

Признание это большая ценность. Признавая достоинства других людей, ты станешь для них очень ценным человеком. Особенно полезно признавать достоинства своих подчинённых. Чем человек «меньше», тем важнее ему признание его заслуг.

7.87. Система балансировки.

Когда ты даёшь, людям автоматически тоже хочется что-нибудь дать в ответ. Давай людям хорошее настроение, благодари их, дари маленькие подарочки, помогай осуществлять их желания, тешь самолюбие, и они в ответ будут любить тебя.

6.80.

Сценарий «плохой – хороший полицейский» это усложнение сценария «на обиженных воду возят». Плохой обижает, а для хорошего ты возишь воду.

4.27.

Замени вопрос «зачем ты это сделал» на
«как ты до
этого додумался».

3.1. Тогда дадут больше.

Чем больше берёшь, тем больше дают, не стесняйся брать. Чем больше не берёшь, тем больше не дают. Но можно отказаться два раза.

5.32.

Следует знать, что идеалисты крайне невнимательны к мелочам, которые им не интересны, и абсолютно внимательны ко всему, что им интересно. Орать на невротика за невнимательность, в целом, малоэффективно.

5.66.

Тот, кто желает получать – не должен просить, но и не должен совершать акт отталкивания. Можно слегка намекать на свои желания. Карта плачь любит.

6.53. Личная просьба.

Проси людей личной просьбой. Говори, что если у тебя не выйдет, то тебя накажут. То есть, если человек не поможет тебе, тебя накажут, а если поможет, он тебя спасёт. Людям приятно знать, что кто-то им теперь обязан.

783. [
In
brevi
]

Если вы что-то от кого-то хотите, дайте ему взамен то, что хочет он.

1683.

Многие люди, возможно, не понимают слов, зато они отлично их чувствуют. Если человек уверен в том, что он говорит, слушатели, даже ничего не понимая в предмете разговора, почувствовав уверенность говорящего, будут склонны доверять его словам.

2492.

Хорошим людям отказывать не принято.

3.853.

Когда идёшь на переговоры или общаешься с людьми, думай не о том, что они могут дать тебе, а о том, чем ты можешь быть для них полезен. Например, ты можешь потешить их тщеславие или доставить иную радость. Никто не любит бесполезных людей, просто так отнимающих время. Единство и конфликт интересов.

3920. Зависть и тщеславие это хороший мотив для подвига.

Легенды и разговоры о былых подвигах членов семьи мотивируют молодых членов семьи на новые подвиги. Былая слава семьи это как зерно, посаженное в душу, оно возрастает фасолью в небо.

4129. Запретный плод и радость победы.

Больше всего на свете люди любят делать то, что делать нельзя.

Скажи им, что им нельзя делать, и их просто разорвёт от желания сделать именно так...

Чувство противоречия и желание свободы.

Люди любопытны, они склонны не верить чужому опыту и проверять всё самостоятельно.

А еще им нравится чувствовать себя победителями...

Ведь сделать наоборот это маленькая (или даже большая) победа. Победа дарит большое удовольствие и радость. Они сделают наоборот только потому, что они рабы удовольствий.

4.566. Не учите меня жить, лучше помогите материально.

Желание учить и желание помогать это взаимозаменяемые и очень похожие желания, легко перетекающие друг в друга.

5.125.

Идеалиста очень легко влюбить в себя, нужно что-то ему дать, например, любовь, и ничего не попросить взамен.

5.581.

Глупые настойчивые идеи должны вязнуть в болоте мягкости.

5.595.

Говорят, никто не любит проблем. Это ложь. Все любят проблемы. Герой радостен. Если обрисуешь проблему и укажешь на роль человека в её решении, он с радостью поможет тебе.

5.930.

Принцип взаимобмена заставляет человека взамен на халяву продать душу дьяволу. Меняю ничто на ничто, радостно потирает руки несчастный, и, конечно, глубоко заблуждается.

6.213. Трусы глуп

ы.

Напугав человека, легко обмануть его, ведь глупость – это автоматическое оружие против страха, от страха люди тупеют.

6.223.

Ложь причиняет боль, поэтому они готовы отдать тебе многое за обещание больше не врать им.

6.269.

Гипноз методом вытеснения. Перегружаем мозг человека новой информацией, вытесняя из него старое. Так можно полностью перепрограммировать человека, заполнив его истиной, вытеснив ложь. Так дурак станет умным, слабый – сильным, а лжец – честным.

6.298.

На обиженных воду возят, потому что тот, кто обидится, постоянно думает об обидчике, так возникает любовь. И если обидчик попросит прощения, извинится или сделает иной шаг навстречу, это станет сильнейшим источником удовольствия, вызывающим наркотическое привыкание.

6.328.

Резкое изменение ритуала и невозможность следовать ему порождают в невротике психоз, разрушающий личность. Вместе с разбитой иллюзией разбивается и сама личность.

6.330.

Поскольку невротик боится неожиданностей, обо всём неизвестном, что могло бы неприятно удивить его, следует предупреждать заранее, тогда невротик более-менее спокойно всё воспримет.

7.109.

Следи за провокаторами, эти люди любят вносить раскол в твои отношения, разрушая единство с друзьями и близкими людьми. Ещё они любят провоцировать тебя, например, рассказывая, что ты что-то не можешь или слаб. Или рассказывать, что кто-то там про тебя или твоих друзей что-то говорил. Или в принципе говорил или делал такое, от чего у тебя в душе всё переворачивается.

7.591. Сначала признание вины, потом компенсация.

Разбивай переговорные задачи на подзадачи, например, сначала пусть оппонент признает, что он не прав, и только потом обсуждай варианты компенсации. Не требуй наказания до признания вины.

7.592.

Всегда фиксируй договорённости в конце переговоров, не подтверждённые договорённости ничтожны.

7.596.

Позволь человеку сказать «нет», можешь даже сам за него сказать «нет». Людям нравится говорить «нет», это позволяет им чувствовать себя сильными.

7.775. В глубоких людях слова тонут.

Людей проверяют словами... потыкай его словами, как палкой брод, и понаблюдай.

9.337. Контроль внимания.

Тебе кажется, что нет ничего страшного в том, что им удалось завладеть твоим вниманием, что им удалось заставить тебя слушать их или смотреть их рекламу. На самом деле, в этом очень много страшного. Реклама это модификатор реальности. Видео это модификатор реальности. Эти люди, завладев твоим вниманием, могут легко перепрограммировать тебя и заставить следовать своим желаниям.

Ты не веришь мне, ты думаешь, ты можешь сопротивляться... Но это заблуждение. Они посеют в тебя свои желания и ты будешь думать, что это твои собственные желания, а на самом деле, станешь куклой на ниточках. Получив контроль над твоими мыслями и желаниями, эти люди станут твоими хозяевами. Единственный способ сохранить свободу мысли это не обращать внимания на то, что пытается завладеть твоим вниманием. Будь охотником, а не жертвой. Сам решай, что тебе нужно, а что нет.

9.371.

Сначала тебя пугают. От страха ты теряешь контроль над собой, мысли твои вязнут, тело цепенеет от ужаса. В таком состоянии тебя довольно легко обобрать.

9.728.

Глупо желать от людей денег, не предлагая им взамен хотя бы любовь.

9.891.

Хороший костюм это самый дешёвый способ выглядеть дорого.

9.947.

Чем больше реклама вызывает доверия, тем лучше она работает. Чем больше слов, тем больше это вызывает вопросов. Старайся в рекламе не растекаться словами.

3.1068.

Истина вызывает больше доверия, если её подавать как ложь. По сути, познание истины через отрицание вызывает активный мыслительный процесс, привлекает внимание. Внимание это любовь.

3.1417.

Настоящая любовь это восхищение и восторг. Маленькое восхищается большим, старается вырасти и стать на него похожим. Большое, наблюдая это, впадает в восторг от того, что нечто желает стать таким же, как и он...

3.1820. Дополнительная гирька.

Люди готовы рисковать, в надежде избежать потерь, но не готовы рисковать, чтобы выиграть. Избегание потерь это сохранение статуса-кво.

3.1918.

Решать свои проблемы сложно, лучше решай чужие проблемы, а о своих плачь. Карта плач любит.

3.2013.

Чем пытаться управлять и манипулировать человеком, лучше положить на весы «за» и «против», обратив внимание человека, чего больше, что лучше, что красивее, что важнее...

3.2014. Свобода выбора.

Всё, что человек выбирает по принуждению и под давлением, вызывает в нём сопротивление и торможение. Самостоятельный выбор своих действий – основа внутренней мотивации. Вода сама выбирает ту щель, куда ей течь. Глухие стены во всех прочих направлениях никак не связаны с её решением.

3.2522. Хитрость?

Недавно мне встретилось одно резюме, которое было столь чудовищно неправильным по своему содержанию, что я даже запомнил его и проникся сочувствием к тому, кто его написал.

3.3186. Миссионерская позиция.

Выражение неуверенности в своей точке зрения провоцирует оппонента делиться информацией, открывать и доказывать свою точку зрения.

3.3187. Обмен радости на информацию.

Соглашаясь с человеком, ты поощряешь его делиться с тобой информацией. Человеку радостно делиться информацией и радостно, если с ним соглашаются. Учитывая, что информация это самая ценная сущность в этом мире, такое раскрытие весьма полезно.

3.3212. Залей уши воском.

Метафора сирен из «Илиады» Гомера такова, что мужчина должен понимать, он не в силах противостоять женским уговорам. Чтобы спастись, придётся заткнуть уши, чтобы не слышать женщину совсем, или связать себя. Впрочем, сирены бывают и мужского пола.

4.1045.

Только высокоразвитый человек способен рассматривать саморазвитие как самостоятельную цель. Малоразвитому человеку нужен мотив духа – страдание. Малоразвитому человеку следует внушить, что так, как он живёт, жить плохо. Причина его страданий в неразвитости и несовершенстве, убежать от страданий можно путём самосовершенствования.

4.1462.

Тот, кто кричит, чтобы его было слышно, видимо, говорит нечто очень маленькое.

4.1706.

Переговоры должны быть красивым танцем, целью которого доставить удовольствие игрокам, а не смертельной дуэлью, полной страха, ненависти и хитрости.

4.1715.

Многие вопросы и не вопросы вовсе, а призыв к действию. «Хочешь поцеловать меня?» – спрашивает женщина. А мужчина вместо того, чтобы ответить: «А ты хочешь?», берёт и целует её. Манипуляция?

4.3353.

Главный секрет красноречия заключён в том, чтобы как можно меньше врать. Когда человек говорит правду, ему не надо напрягаться и сильно думать, речь его течёт легко и плавно, гипнотизируя слушателей красотой истины.

4.3894.

Ненавистью своей ты будешь служить мне, ненавидя меня, любить меня. Ты умрёшь, стоит мне сказать слово. Ты будешь жить, стоит мне сказать слово. Ты утонешь в океане страданий, если будет на то моя воля. Но я подарю тебе рай, если сам буду радостен.

4.4350.

Не старайся просить денег и ожидать прибыль. Проси средства на развитие, созидание и рост. Деньги любят тех, кто обещает им красоту.

5.1345. Бей чужими руками.

Суть плохого и хорошего полицейского в том, что не надо бить нашкодившую кошку ногой, бей её тапком, пусть она думает, что ты добрый Бог, а тапок – дьявол исчадь ада.

5.1735.

Когда человек врёт тебе, делай вид, что веришь ему, тот, кому ты веришь, автоматически верит и тебе, это может быть полезно.

5.1745.

Система трёх «да» это, по сути, три раза ты веришь... некоей информации. Если с человеком можно согласиться три раза, то с ним можно согласиться и в четвёртый раз, сказав «да»... я покупаю.

5.1755.

Публичное обещание нарушить трудно, ответственность перед коллективом – хорошая штука.

5.2015.

Любой, кому ты не веришь, легко откажет тебе, ведь ты не любишь его и он это чувствует.

5.2044.

Не старайся продать, более того, не желай продать, пусть тебе будет жалко продать свой товар. Взамен этого просто хвастайся им и описывай, какой он красивый и полезный.

5.2146.

При работе с возражениями перво-наперво нужно согласиться с эмоциями оппонента. И попытаться победить эту негативную эмоцию.

5.2150. Избегай банальностей.

Если задавать человеку вопросы, на которые он сможет ответить, ему это понравится. Людям нравится ощущать себя умными.

5.2964. Бог любит страстных к истине.

Страсть порождает любовь, люди любят страстных.

5.3168.

Даже если человек тебя не слышит, он всё равно тебя слушает.

5.3322.

Заставить захотеть ребёнка что-то делать проще всего через его желание услужить старшему и сильному. Говорите: «я хочу», «сделай мне приятно», «будь добр». Легче заставить человека сделать то, что вы хотите, чем заставить его хотеть то, что вы хотите.

5.3380.

Цена это такая штука, что после слов «клянусь, ни копейки больше заплатить не могу» можно смело просить вдвое больше.

5.3540.

Бить нужно в самолюбие, туда, где больше всего, а потом проявлять участие, спрашивая, как дела. Такая стратегия зажигает сердца любовью.

5.3571. Чтобы не оглохнуть.

В пол уха слушают тех, кто громко говорит или орёт.

5.3823.

Трудности побуждают людей к действию больше, чем их отсутствие. Человек будет более мотивирован, если ему мешать, чем помогать.

5.4006.

Сообщая о проблеме, предлагай сразу и план решения, иначе встретишь отрицание проблемы.

5.4780.

Смысл любых переговоров в том, что либо вы договоритесь, либо все потеряют время и прибыль.

5.4781. Никто не любит терять.

Чем дольше идут переговоры и уговоры, тем лучше. Время – это деньги, любовь и дружба. Неудачные переговоры – это умножение на ноль. Любые переговоры – это всегда игра в ультиматум.

5.4785.

Сильный переговорщик желает несправедливого договора, однако если слабая сторона проявит твёрдость, можно надеяться на справедливость. Справедливость – это то, на что можно надеяться всегда. Справедливость основана на ценности времени.

5.4786.

Любые переговоры следует начинать с беседы на отвлечённые темы и, чем больше они займут времени, тем лучше.

5.4882.

Предлагая человеку нечто, от чего он откажется, ты провоцируешь его по инерции отказаться и от всего остального.

5.4963.

Пикапер, влюбляя в себя человека, превращает его в любовного наркомана, заставляя его служить себе, а сам, упиваясь удовольствием власти, превращается в наркомана от власти. Власть наполняет душу этого человека гордыней и он пропитывается презрением к своей жертве. Подобные отношения носят ярко выраженный садо-мазо характер.

5.4985.

Гармония успешных переговоров в том, чтобы 45 минут говорить о футболе и 5 минут о деле.

6.1226.

Говорят, люди почти всегда повинуются прямой просьбе, то ли из желания сотрудничать, то ли от замаскированного страха. Они даже не отдают отчёт, что им страшно, им просто хочется сделать, что их просят. И всё.

6.1227. Приказ радостен.

На самом деле людям нравятся прямые приказы, они не оставляют места сомнениям и головной боли. Думать не надо, делай и радуйся.

6.1228.

Делать самостоятельно тупую и неинтересную работу тяжело, нужно, чтобы кто-то приказывал её делать. Подчиняясь, человек радостно делает свою работу, не вникая в её нюансы, поглощённый самодовольствием от мысли, какой он молодец, что хорошо делает своё дело.

6.1295.

Не бойся спрашивать, людям крайне тяжело промолчать на прямой вопрос.

6.1360.

Невротики любят извинения, признание своей правоты, глупые обещания и т.д.

6.1430.

Человек способен вынести многое, если его предупредить и пообещать надежду.

6.1485.

Принимай поучения терпеливо и без строптивости... так люди решат, что ты хороший и полюбят тебя.

6.2132.

Если вы на 100% уверены, что в другом месте Вам предлагают лучшие условия, я бы на вашем месте купил бы там, но, если есть какие-то сомнения, если возьмёте у нас, тоже не пожалеете. Мы за свой товар ручаемся.

6.2672.

Дари тепло и радость ...и отступай, ничего не прося взамен. Так ты будешь к себе притягивать.

6.2755.

Спрашивай мнение людей, хорошо ли ты делаешь или нет, а потом, внимательно выслушав их мнения, ты даришь им радость. Эксперт радостен и любит тех, кому интересно его мнение.

6.2864.

Беседа с человеком, который тебя заинтересованно и дружелюбно выслушает, стимулирует выработку серотонина!

6.3067.

По поводу убеждения можно заметить, что одних убеждает одно, а других второе. Прежде чем убеждать кого-то, подумай о его ценностях, ибо то, что не имеет ценности, не выглядит убедительно.

6.3069.

Чтобы соврать, обычно они начинают издали. Потеряв нить рассуждений, человек начинает верить в любую ложь.

6.3

192. Честность подкупает.

Честность есть свойство силы и воли. Когда человек, не боясь, говорит то, что хочет, это порождает уважение в слушателях.

6.3508.

С личностями, полными шаблонов и стереотипов, нужно быть очень сдержанными, и позволять скорее действовать им, чем себе. Любой отход от шаблона сводит этих людей с ума, вызывает тревогу, раздражение, злость, желание убежать и депрессию. С другой стороны, следование сценарию наполнит их души радостью.

6.3673.

Обиженные больше всего желают услышать от обидчика «прости меня, я была неправа» или «я был не прав» ... Именно эти слова превращают человека в раба своего обидчика и являются смыслом пословицы «на обиженных воду возят».

6.4169.

Сначала проси у человека время, потом любви, потом денег... Время, любовь и деньги – это все переходные формы энергии от простого к сложному.

6.4180. Забудь, что перед тобой женщина.

Если ты – мужчина, то в переговорах с женщинами осознанно контролируй, не сводит ли женщина тебя с ума своей женственностью. В отсутствии разума мужчина сам себе не хозяин.

6.4594.

То, что боится – плохо растёт и некрасивое. Чтобы нечто стало расти лучше и обрело красоту, спаси его от страха. Защити его и подари ему свою любовь и тогда оно расцветёт во славу тебя. Однако опасайся от него что-либо требовать, пока оно очень слабо... Слабое мало что может, кроме лжи и пустых обещаний.

6.4606. Верят не человеку, а в истину.

Убеждаешь не ты, а истина. Отказывая тебе, люди просто тебе не верят. Чтобы была вера, нужна ясность, ясность дарит свет истины. Визуализируй свои просьбы, снабжай рисунками, упрощай их, делай максимально понятными и простыми.

6.4698.

Если вы любите кого-то, кто к вам равнодушен, и желаете его внимания, разделите с ним его любовь. Если ваша жена вас не любит, но любит своих детей и работу, сконцентрируйте свою любовь на детях и внимание к её работе. Если вас не любят деньги, полюбите то, что любят деньги. Если вас не любит мужчина, разделите с ним его страсть к его работе или мечте.

6.4741.

Большинство взрослых – это дети в старых телах. Дети полны страхов и предрассудков. Управлять людьми следует так, как мать и отец – твёрдость и строгость, холодность и тепло, нежность, ласка и утешение.

6.4846.

Дураков обучать нежелательно, впрочем, дураки и сами не хотят учиться. Но если ты захочешь обучить дураков, то привлекай их внимание кнутом, а вектор движения направляй пряником. Или регулируй поток воды твёрдостью.

6.4851.

Пробить дыру в сдержанности могут короткие острые фразы с эффектом новизны и неожиданности.

6.5119.

Решительно критикуй недостатки и тогда люди захотят от них избавиться. Решительность придаёт вес твоим словам и внушает веру.

6.5674.

Дай им зло большее и меньшее, а потом спаси от зла большого. Они будут радостно любить тебя.

6.5870.

Не покупай у женщин. Покупая у женщины, ты вводишь себя в соблазн купить не то, что нужно. По этой же причине опасайся вести переговоры с женщинами. Но если ты всё-таки ведёшь дела с женщиной, забудь, что перед тобой женщина.

6.6089.

Когда человек громко разговаривает – это бесит и слышать его совсем не хочется. Говори тише и к тебе начнут прислушиваться.

6.6398.

Теми, кем управлять сложно, нужно им дать возможность управлять другими. Это удовлетворит их жажду власти и заставит подчиниться самим, чтобы сохранить свой авторитет перед нижестоящими.

6.6454. Верните конфетку.

Отказ – это угроза собственному «Я», вызывающий в людях ярость и гнев. Отказ разрушает человеку иллюзию его собственной самооценки, уменьшая ценность своего «Я». Идеалисты не в силах терпеть разрушение ценности своего «Я», их любовь к себе столь сильна, что гордыня и боль буквально разрушают их душу от боли и гнева.

6.6461. Стратегическая нежадность.

Чтобы джин полюбил тебя, ты должен дать ему нечто просто так, например, выпустить его из бутылки и подарить радость свободы и любви. Он предложит тебе три желания, но ты сразу не бери их. Ценны не три эти желания, а его любовь. Пока он должен тебе, он будет тебя любить и приносить тем пользу.

6.6575.

Большое должно радовать подарками малое и тогда дети будут любить и боготворить его, брать пример и слушаться.

7.1107.

Всякое «не хочу» это лишь вопрос цены, чем больше платят, тем меньше «не хочется» и больше хочется.

7.1211.

Юмор это отличное средство для снятия напряжения и создания разряженной атмосферы.

7.1722.

Тебе необязательно ни в чём убеждать человека или что-то доказывать ему. Достаточно будет того, что ты будешь одобрять (например, улыбка, кивок головы!) и радоваться полезному и нужному в его поведении, а вредное и бесполезное игнорировать.

7.1741.

Когда две стороны не слышат друг друга, им будут очень полезны переговоры через посредника.

7.1827.

Часто ложь это всего лишь хвастовство. Слабые люди желают поднять свою значимость в глазах слушателя. Ощущение собственной значимости доставляет им удовольствие.

7.1967.

В переговорах не стоит упираться рогом, старайся отделять людей от их проблемы.

7.2200.

Почуввав ложь, притворись, что веришь, это воодушевит её, и она от радости раздуется, став хорошо заметной.

7.2250. Отделение зерна от плевел.

Полезно притвориться простаком. Непорядочные люди любят обманывать простаков и не смогут отказать себе в удовольствии обмануть тебя. Таким образом, ты сможешь отсеивать ненадёжных людей от надёжных.

7.2601.

Мутить воду значит провоцировать лишние эмоции у людей. Гнев, зависть, ревность, алчность, страх, радость, любовь затуманивают мозг, мешая ясно мыслить.

7.2680.

Говорят, ты стоишь столько, сколько за тебя заплатят, но это ложь. Сколько за тебя заплатят это вопрос рекламы, переговоров и т.д. Важна не твоя цена, но твоя ценность. Стань ценнее и это, безусловно, поднимет и твою цену.

7.2809.

Человек любит делать всё наоборот, заставь его поклясться и он обязательно соврёт. Правда, следует учитывать и другие его желания. Вряд ли он будет делать наоборот от того, что ему очень хочется.

7.2866.

Люди-невротики бегают за теми, кто от них бежит или отстранён, а к тем, кто за ними бегаёт, они теряют интерес. Любовь и нежность им нужно выдавать дозированно, чтобы не перекормить, и желательны только за подвиги и хорошие поступки.

7.2872. Механик
а любви.

Женщина это солнце, источник тепла. Мужчина совершает ошибку, женщина, это чувствуя, охладевает к нему. Мужчина, чувствуя охлаждение любви, начинает чувствовать боль. На боль он злится и ненавидит. Женщина, чувствуя его злобу и ненависть, должна убежать от него и ещё больше охладевать. Ненависть это страх. Мужчина на страх нападает, женщина от страха убегает. Почувствовав, что источник его боли (женщина) слаба и убегает, он начинает преследовать её, сначала ругаясь и крича, потом вымаливая прощение. Важно! Женщине лучше не нападать на мужчину, но убежать от него (или парализовано молчать), показывая свою слабость, а не силу, если она хочет, чтобы он побежал за ней. Когда же он будет вымаливать о прощении, следует ставить ему жёсткие условия примирения.

7.3152.

Дав понять противнику о своей предсказуемости, ты легко усыпишь его бдительность. В состоянии радостной эйфории он будет видеть лишь радостное.

7.3189. Подари им радость.

Люди чувствуют своё превосходство по отношению к тем людям, чьи действия они могут предсказать.

7.3272.

Метафора «тroyанского коня» в том, что подарок это самый быстрый и лучший способ решения любой проблемы. Если ты не можешь пробиться сквозь стены – подарки открывают любые двери.

7.3376.

Посеяв одной рукой страх, другой рукой они обещают защиту от него. Конечно, это радует сердца их несчастных жертв и они готовы преданно служить своим избавителям.

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.