

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ВКЛЮЧАЕМ
ОБАЯНИЕ ПО
МЕТОДИКЕ
СПЕЦСЛУЖБ»**

Библиотека КнигиКратко
Краткое содержание
«Включаем обаяние по
методике спецслужб»
Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358918
SPecialiST RePack;

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Включаем обаяние по методике спецслужб». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

В результате 20-летней работы спецагентом ФБР Джек Шафер научился виртуозно распознавать эмоции людей и влиять на них, чтобы добиваться своих целей. Занимаясь вербовкой агентов, Шафер знал, на какие рычаги нужно надавить, чтобы человек проникся мгновенной симпатией, продемонстрировал свои истинные мотивы и раскрыл свои тайные замыслы. Этими навыками разведчик решил поделиться с читателями, а его хороший знакомый профессор и психолог Марвин Карлинс помог систематизировать и интересно подать материал в книге, которая

стала своеобразным пособием для тех, кто хотел бы управлять умами людей.

Но зачем все это нужно «простым смертным», не работающим в разведке? На этот вопрос отвечают сами авторы: вам, к примеру, будет проще привлекать клиентов, если вы менеджер или продавец. Вы сможете лучше находить общий язык с сотрудниками, являясь руководителем, и, наоборот, вызывать уважение начальства, будучи наемным работником. Вы научитесь поддерживать и развивать любые существующие отношения – с супругами, детьми, родственниками или коллегами. И даже получать лучшее обслуживание в качестве клиента общественных заведений.

«Эта книга предназначена для всех, кто хочет найти новых друзей или укрепить уже существующие связи, сделать более приятными случайные встречи, а также получать больше чаевых и бонусов», – заманчиво обещают авторы.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

По материалам книги «Включаем обаяние по методике спецслужб». Джек Шафер и Марвин Карлинс

Автор краткого обзора: *Библиотека «Главная мысль»*

Методики спецслужб: как раскрыть замыслы любого человека

В результате 20-летней работы спецагентом ФБР Джек Шафер научился виртуозно распознавать эмоции людей и влиять на них, чтобы добиваться своих целей. Занимаясь вербовкой агентов, Шафер знал, на какие рычаги нужно надавить, чтобы человек проникся мгновенной симпатией, продемонстрировал свои истинные мотивы и раскрыл свои тайные замыслы. Этими навыками разведчик решил поделиться с читателями, а его хороший знакомый профессор и психолог Марвин Карлинс помог систематизировать и интересно подать материал в книге, которая стала своеобразным пособием для тех, кто хотел бы управлять умами людей.

Но зачем все это нужно «простым смертным», не рабо-

тающим в разведке? На этот вопрос отвечают сами авторы: вам, к примеру, будет проще привлекать клиентов, если вы менеджер или продавец. Вы сможете лучше находить общий язык с сотрудниками, являясь руководителем, и, наоборот, вызывать уважение начальства, будучи наемным работником. Вы научитесь поддерживать и развивать любые существующие отношения – с супругами, детьми, родственниками или коллегами. И даже получать лучшее обслуживание в качестве клиента общественных заведений.

«Эта книга предназначена для всех, кто хочет найти новых друзей или укрепить уже существующие связи, сделать более приятными случайные встречи, а также получать больше чаевых и бонусов», – заманчиво обещают авторы.

Биографическая справка

Джек Шафер – бывший специальный агент ФБР, профессор психологии, консультант. Более 15 лет занимался контртеррористическими исследованиями и анализом, обучал специальных агентов техникам влияния и убеждения. В начале своей карьеры в ФБР успел поработать пилотом и специалистом по корейскому языку. Автор шести книг и многочисленных статей в научных и популярных журналах. Профессор Западного Иллинойского университета. Его компания Schafer and Associates обучает сотрудников правоохранительных органов, юристов, сотрудников служб без-

опасности.

Марвин Карлинс – профессор менеджмента Университета Южной Флориды, защитил кандидатскую степень по психологии в Принстонском университете. Автор 24 книг, в том числе бестселлеров *What Every Body Is Saying* (книга выходила на русском языке под названием «Я вижу, что вы думаете») и *It's a Jungle in There*, и более 200 статей в профессиональных, научных и популярных журналах. Регулярно выступает на радио и ТВ, консультирует крупные международные компании. На протяжении 20 лет работал в авиакомпании Singapore Airlines.

Введение

В начале повествования Шафер вспоминает один яркий эпизод из своей агентурной работы, когда перед ним поставили задачу – заставить говорить русского разведчика Владимира. Сложность состояла в том, что арестованный шпион ни за что не желал идти на контакт, он молчал, словно рыба, много месяцев подряд, и никому не удавалось вытянуть из него хотя бы слово. Для того чтобы преодолеть его сопротивление, Шафер стал ежедневно являться в камеру к арестованному. Но вместо допросов, давления и угроз (которые, он знал, не подействуют) спецгент, сидя напротив Владимира, просто читал газету. После 1,5–2-часового чтения он так же молча вставал, складывал газету и уходил. Понача-

лу арестованный с безучастным видом сидел рядом, однако спустя месяц он не выдержал и поинтересовался у Шафера, какова цель его визитов. Тогда тот прервал чтение и ответил, что хотел бы поговорить, а затем снова занялся газетой. «Что ж, давайте поговорим», – согласился арестант, но добавил, что разговор не должен касаться его шпионской деятельности. Для всех остальных тем он был открыт.

С этого дня они разговаривали по несколько часов обо всем на свете, словно старые приятели. Шафер не задавал тех вопросов, которые его реально интересовали, как и обещал. «Мы говорили об искусстве, политике, событиях в экономике, даже философствовали на жизненные темы», – вспоминает автор книги. Наконец в один прекрасный день Владимир произнес: «Я готов поговорить о том, чем занимался» – и начал излагать свои мысли настолько откровенно, словно перед ним сидел его лучший друг. «Он проникся ко мне симпатией, – говорит Шафер, – и, когда понял, что на него не наседают, почувствовал желание открыться. В тот раз спецгент США применил собственную методику; впоследствии, не раз убедившись в ее эффективности, он стал преподавать это искусство новобранцам, желавшим сделать карьеру во внешней разведке. Итак, каковы же принципы его теории завязывания дружеских связей? Разберем поэтапно.

В книге в качестве примера приводятся миссии или про-

сто жизненные ситуации, с которыми приходилось сталкиваться Шаферу, и те пути решения, которыми он пошел для достижения цели. По аналогии вместо исходных персонажей на их месте можно представить конфликтную родственницу, неуступчивого сослуживца, затаившего обиду друга, или не идущего на контакт ребенка-подростка – словом, всех тех людей, с которыми вам приходится взаимодействовать. Применяйте к ним описанные методики и удивляйтесь результату.

Методика 1. Формула дружбы

Я поняла, что люди забудут, о чем вы говорили, и забудут, что вы делали,

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.