

18+

# МАНИПУЛЯТОР

МЕТОДЫ СКРЫТОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

АЛЕКСАНДР ГЕРАСИМОВ

Александр Герасимов

**Манипулятор. Методы  
скрытого воздействия**

«Издательские решения»

**Герасимов А. Р.**

Манипулятор. Методы скрытого воздействия / А. Р. Герасимов —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-980158-6

Как намекнуть начальнику о повышении зарплаты так, чтобы он действительно ее повысил? Как убедить коллег в своей правоте? Какие выбрать аргументы в пользу своей позиции? Наконец, то, о чем все хотят узнать, но боятся спросить, — каковы тайны манипуляции людьми?

ISBN 978-5-44-980158-6

© Герасимов А. Р.  
© Издательские решения

# Содержание

Введение	6
Глава 1.	10
Глава 2.	15
Глава 3.	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# **Манипулятор Методы скрытого воздействия Александр Рудольфович Герасимов**

© Александр Рудольфович Герасимов, 2020

ISBN 978-5-4498-0158-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

*Пределы наук походят на горизонт: чем ближе подходят к ним, тем более они отодвигаются.*

**П. Буаст**

*Идеи – редкая дичь в лесу слов...*

**В. Гюго**

*Новая идея – это клин, который входит только толстым концом.*

**Б. Фонтенель**

Приветствую, дорогие читатели. Вы меня спросите, почему я, Александр Герасимов, решил написать эту книгу. Начну издалека.

Ко мне часто обращаются люди, которые не знают, как правильно поступить в той или иной ситуации. А ситуации бывают разные! Например, как намекнуть начальнику о повышении зарплаты так, чтобы он действительно ее повысил? Как убедить коллег в своей правоте? Какие выбрать аргументы в пользу своей позиции? Наконец, то, о чем все хотят узнать, но боятся спросить, – каковы тайны манипуляции людьми?

Как тренер по НЛП-Практик и профессиональный переговорщик, осмелюсь утверждать, что разбираюсь в вопросах межличностного взаимодействия и могу оказать таким «страждущим» помощь. Я подготавливаю людей к переговорам, выстраиваю переговорные тактики под конкретных людей, консультирую. Приятную часть моего рабочего времени занимает авторство и соавторство в книжных проектах, коих уже более четырех. Особую гордость я чувствую по поводу того факта, что являюсь продюсером «Радио НЛП». Проводимые мной и моей командой тренинги и консультации охватывают 20 стран, 57 городов. И эта география постоянно расширяется!

Повторюсь, ко мне за помощью обращаются довольно часто. В каждом вопросе, в каждом отправленном мне сообщении прослеживаются такие тенденции:

Итак, почему возникла идея написать эту книгу? Верно, чтобы обобщить опыт, который я приобрел за годы работы, и передать его благодарным слушателям. Как бы я сам охарактеризовал данный опус?

Книга, которую вы сейчас читаете, – это . Это не набор «историй из жизни», не просто подборка «иллюстраций на тему», а полноценный учебник с теоретическими и практическими блоками. Здесь есть упражнения, которые являются обязательными для тех, кто хочет овладеть предложенными методиками. Их можно выполнять в процессе чтения или в любых других комфортных для вас условиях. Место и время не столь важны, как сам факт выполнения!  
*книга-тренинг*

Это . Освоение новых понятий – важна часть обучения. «Манипуляция», «провокация» и другие актуальные термины составляют основу предложенного материала. Я представлю их так, как вижу сам. Разумеется, по теме манипуляции написано множество достойнейших трудов, многие из которых уже стали классикой. К примеру, заинтересованные люди, скорее всего, знакомы с работами . Однако представленная мной книга – нечто иное. Это именно практикум, а не набор социальных экспериментов. *книга-знакомство Роберта Чалдини*

**Для кого эта книга? Кто адресат?**

Если кратко, то эта книга – для тех:

Согласитесь, если вы будете шантажировать своего руководителя в попытке заставить его повысить вам зарплату, то это будет выглядеть грубо, неэтично, на грани закона и беззакония.

Желательно же сделать так, чтобы его решение было не «из-под палки», а исходило изнутри. Важно добиться, чтобы босс заявил: «Я повышаю тебе зарплату. Я сам пришел к этому!»

Это книга для тех, кто . Вы стремились, не ленились, добились неплохих карьерных и финансовых результатов. Однако внутренняя требовательность осенила неожиданной догадкой: «И что дальше?» Как пробить искусственно созданный предел – свой потолок? На этих страницах вы найдете ответы. *уперся в свой «стеклянный потолок»*

Эта книга – вспомогательный для широкого круга профессионалов, например, для менеджеров среднего звена. Именно они являются двигателем бизнеса. Скажу честно, у меня есть подозрение, что менеджеры высшего звена уже обладают навыками манипуляции и убеждения – ведь они же достигли своих высот! Тем же, кто еще идет по ступенькам карьеры и личностного роста, нужно иметь под рукой хорошее учебное пособие. *набор инструментов*

Эта книга – и . Они только начинают знакомство с трудовой деятельностью, открывают себя, свои возможности и способности. «Взрослый» мир – это среда денег, труда, конкуренции. Он стремительно меняется, и люди в нем говорят уже совсем «не на том языке», что 20—30 лет назад. *для абитуриентов, студентов, выпускников вузов*

Эта книга для тех, кто не обладает внушительной физической силой, но над повышением своего интеллектуального и культурного уровня. *постоянно работает*

### **Как читать эту книгу?**

Да, дорогие мои. Изучение нового – тяжелый труд и нематериальная инвестиция в свое будущее. Книгу-практикум недостаточно с начала до конца. Если просто получить изложенную в ней информацию, то она поможет на какие-то 10%, не более. Если же уделить время, сосредоточиться на рекомендациях, то можно добиться 60-процентного прогресса. И только в живом общении, обмен опытом, отслеживание своих успехов и анализ ошибок – это 90% эффективности. *прочитать упражнениям регулярная практика*

Чтобы довести заветную цифру до 100%, полезно выходить на . Меня легко найти в социальных сетях. – это для меня зарядка и стимул. – это замечания понимающих и благодарных слушателей, читателей, единомышленников. *связь с автором Ваши вопросы Ваши советы*

### **Общая стратегия манипуляции и провокации**

Для начала – маленький экскурс в мир терминов и понятий. Манипуляция и провокация – в чем разница? Сначала ответьте себе – вслух или мысленно, и только потом возвращайтесь к чтению.

Многие путают эти понятия, считая их схожими. Но зачем же придумывать два слова для обозначения одного и того же? Отличие существует. – это действие или набор действий, направленных на то, чтобы выяснить реакцию человека на ваше слово, поступок, эмоциональный порыв. Вы не знаете, как поступает человек в подобных ситуациях, и делаете «предварительный просмотр» – провоцируете. *Провокация*

*Представьте, что вы участвуете в коммуникации «Мужчина-Женщина» в роли девушки. Парень начинает повышать на вас голос, и ваше единственное желание – чтобы он прекратил. Вот вы расплакались – и его крик стихает. Он переключается с упреков на утешение – в ответ на женские слезы. Это провокация. Нужно произвести определенное действие, чтобы узнать, какую реакцию человек вам «вернет».*

Провокация отличается от манипуляции тем, что в первом случае вы не знаете, как именно отреагирует другой участник коммуникации. Все, что вы делаете, – плачете, смеетесь, впадаете в истерику, бросаете трубку – это действие наугад, которое позволяет собрать информацию о собеседнике. Когда данные получены и систематизированы, можно приступать к . Это, по сути, целевое применение полученных сведений. Образно выражаясь, из кирпичиков провокации вы строите дом под названием манипуляция. *манипуляции*

### **Кратко – о наполнении этой книги**

Глава первая – . В ней есть конкретные рекомендации, как составлять психологический портрет, на какие параметры обращать особое внимание, где искать информацию. Ряд тестов и экспериментов помогут перейти от теории к практике составления максимально точного портрета. *«Профиль в социальной сети – источник информации о человеке»*

В главе второй – – мы научимся дополнять уже существующий психологический портрет. Сколько бы информации вы ни собрали, все равно будут существовать лакуны – «белые пятна». В их заполнении нам поможет стратегия выдающегося литературного сыщика. Например, в вашем распоряжении есть только страница ВКонтакте и фотографии. Как по этим данным догадаться, кем работает человек, какой у него режим дня, как он поступит в той или иной ситуации? О секретах стратегии, о ее применении вы узнаете из предложенного материала. *«Стратегия Шерлока Холмса»*

В третьей главе вы узнаете, как правильно формулировать цели, исходя из образа конкретного клиента и руководствуясь его же психологическим профилем. Вы убедитесь, что то, что возможно сделать с одним человеком, для другого – неприемлемо, неэффективно, практически невозможно. *«Постановка целей, или Куда идем?»*

Пункт четвертый – глава . В ней поговорим о том, как выстраивать отношения. Вы узнаете, как сделать так, чтобы человек не смог сам прервать коммуникацию, и о том, как создать с ним зависимые отношения. Много полезного – о том, как перевести ролевые отношения «родитель-ребенок», «начальник-подчиненный» и прочие подобные в условия равенства, придать им статус равноправных. Вам же интересно, как построить отношения так, чтобы человек искренне поверил, что принятое им решение – его собственная инициатива? Вперед!!! *«Способы выстраивания отношений. Раппорт»*

В главе мы научимся выявлять явные и скрытые цели людей, выяснять, что для них важно, а что нет. Мы рассмотрим, какие бывают критерии и ценности, как они проявляются. *«Выявление целей других людей»*

В главе шестой – – я поведаю о привычках мышления, так называемых метапрограммах. Они и являются основой общей манипуляции. Если вы знаете метапрограммы человека (его привычки мышления), то сможете с высокой точностью спрогнозировать его поведение. *«Метапрограммы как привычки мышления»*

В седьмой главе я расскажу, как люди формируют свою реальность при помощи убеждений. Мы научимся незаметно для оппонента менять его убеждения, встраивать внушения. Вы узнаете, как завуалировать внушение при помощи предвнушений так, чтобы собеседник даже подумать не мог о том, что на него кто-то воздействует. Здесь есть многое о том, как скрывать следы своей манипуляции и пользоваться различными способами внушения. *«Встраивание убеждений и внушений»*

Заключительная, восьмая, глава полностью оправдывает свое название. В ней представлены реальные случаи из жизни обычных людей. И на их примере можно проследить, как именно и с какой эффективностью работают предложенные мной методы исследования поведения и мышления человека, который вам в какой-то степени дорог, или необходим, или выгоден. Рассматриваются конкретные случаи, подробно разбираются методы достижения целей. Результаты порой шокируют! *«Как это работает? Примеры из жизни»*

Таким образом, выглядит так. У вас есть цель (например, повышение заработной платы). Для ее достижения нужно: *полная стратегия манипуляции*

Приятного чтения и обучения! Дерзайте, и удача будет на вашей стороне!

- В процессе деловой активности люди стараются минимизировать или полностью убрать силовые методы воздействия на собеседников, партнеров, коллег, конкурентов.
- Люди стремятся к увеличению доли интуитивных, профессиональных, правильно спланированных тактик построения деловой коммуникации.

- В том объеме проблем, которые люди хотят решить, есть повторяющиеся вопросы. Среди них, я уверен, есть и ВАШ!
- кто хочет достигать поставленных целей, но *не афишировать методы*
- кто предчувствует, что на пути к вершине предстоит встретить ; *активное сопротивление*
- кто между силой угроз/мышц и силой внушения. *видит разницу*
- составить психологический портрет человека, который может помочь в решении данного вопроса;
- исходя из этих данных, понять, на что именно вы можете повлиять;
- в ходе коммуникации незаметно внедрить предвнушение и внушение так, чтобы оппонент воспринял это как собственную инициативу;
- насладиться результатом своих психологических изысканий.

## Глава 1.

# Профиль в социальной сети – источник информации о человеке

- *Вася дома?*
- *Нет, Васи больше нет... Он покинул наш мир.*
- *Он что, умер??*
- *Нет, к Интернету подключился!*

### **Анекдот**

*В мире самое изменчивое и непредсказуемое – люди, они для нас – самое интересное.*

**«Чувства человеческие»**

*Привлекательность... означает красивую упаковку свойств, которые престижны и искомы на личном рынке.*

**Э. Фромм**

Один мой знакомый не обделен чувством юмора и любит розыгрыши. Он приходит в какое-нибудь заведение, усаживается за столик и наблюдает за посетителями. Его особенно привлекают (с точки зрения исследователя человеческого поведения) девушки. Они просто обожают фотографироваться на фоне заказанных блюд и забивать прочим подобным фотомусором память своего телефона. Более того! Они любят сообщать всем на свете свое местоположение на текущий момент. Говоря языком продвинутых пользователей соцсетей, они «чекинятся».

Так вот. Мой знакомый регистрируется в таком же приложении, отмечает для себя присутствие симпатичной особы, в том же месте в то же время. Он находит ее профиль (например, при помощи приложения FaceTime) в социальных сетях (Facebook, ВКонтакте) и собирает о ней подробную информацию. Простыми логическими методами он приходит к определенным выводам по поводу увиденного. Особое внимание уделяется выделению фактов, о которых может знать только близкий человек. После этого мой товарищ подходит к девушке и знакомится с ней под видом эдакого ясновидящего. Человек «со сверхспособностями» держит ее за руку и рассказывает ей о ней же: где она была, что любит и не любит, с кем встречается, даже называет имя ее лучшей подруги!

По направлению взгляда «жертвы» он понимает, есть ли у нее домашние животные. Он ненадолго задумывается (для правдоподобности) и безошибочно называет кличку ее чудесного песика. Естественно, у моего приятеля – отличные конкурентные преимущества. Изумленные девушки часто дают «зеленый свет» на вторую встречу, которая уже будет носить статус свидания. Вот такой фокус!

Итак, существует масса источников информации о человеке. Особое место среди них занимает . При его анализе следует обратить внимание на следующие аспекты: *профиль в социальной сети*

### **Анализ профиля. Аватар и фотографии**

Социальные сети глубоко и надолго проникли в жизнь и простого обывателя, и сильных мира сего. Ими, так или иначе, пользуются практически все категории населения, независимо от статуса, занятости, возраста и интеллектуального уровня. В России сетевые симпатии публики несколько разделились. Молодежь предпочитает ВКонтакте, люди постарше – Facebook. Даже если он или она не считает себя «увлеченным пользователем соцсетей», то все равно

делится хоть чем-то. Это и музыкальные предпочтения, и раз в два месяца сменяемый статус... *Особую актуальность приобретает навык извлечения полезной информации о человеке по данным из его профиля.*

Рассмотрим развитие такого навыка на примере разбора обычного профиля на обычной страничке пользователя ВКонтакте. Первое, что бросается в глаза посетителю страницы, – аватар. Это либо реальная фотография человека, либо улучшенный при помощи специальных программ его же образ, либо картинка, найденная на просторах интернета и помещенная в профиле. Аватар – это представление человека о самом себе, желаемый имидж, способный привлечь внимание.

*В сетях изображение – первая ступень на пути узнавания человека человеком. Это узнавание не столько его формальной стороны, сколько проникновение в его содержательную сторону:*

Помимо фотографии (или периодически сменяемых аватаров), на странице есть снимки, на которых показано, где и с кем человек бывал. Рассматривая их, важно обращать внимание на элементы и фрагменты, которые повторяются. Из повторяющихся действий со временем складываются привычки. Уже есть, о чем поразмышлять, не правда ли?

*На одном из тренингов мы подробно анализировали фото моей знакомой, она также присутствовала при этом. У нее на странице было 9 снимков, на 4 из которых она сидит вполоборота и смотрит в камеру. Внимание! Это важная деталь – повторяющаяся. Было решено провести небольшой эксперимент. Я сел так же, как она на снимке, вполоборота, повернулся, посмотрел на нее и назвал по имени. На это последовал ее ответ: «Александр, вы в такой необычной позе, так привлекательно выглядите». Часть учеников прозрела! Они поняли, что на аватаре моей знакомой – ее желаемый образ.*

Если вы будете выглядеть примерно так же, как на аватаре позиционирует себя человек (друг, родственник, знакомый), то вы, несомненно, привлечете внимание к нему. *Делаем полезный вывод!*

### **Анализ профиля. Часто посещаемые места и стена**

Другой важный момент – . Это также видно по фотографиям. Он бы не стал фотографироваться в тех местах, которые ему не нравятся, не так ли? К примеру, на снимках фигурируют пляжи, дружные компании, всевозможные вариации приятного времяпрепровождения. Не трудно догадаться, что именно в таком окружении и в таком (отличном!) настроении человек хотел бы жить. Хочу напомнить, что фотографии, их значение и скрытый смысл подробно рассматриваются в разделе, посвященном метапрограммам. А пока – вернемся к анализу профиля моей знакомой. Продолжим! *проанализировать, какие места любит посещать владелец странички ВКонтакте Итак, фото, выложенные на страничке, – это то, что радует глаз.*

Следующее, на что следует обратить внимание, – это , так называемая «линия жизни» человека. Отматывая ее на начало, можно проследить основные, значимые, судьбоносные вехи. На данном этапе анализа профиля важно помнить, что на стене помещены события, заметки, снимки. Они имеют значение, прежде всего, для самого владельца страницы. Ими он как бы говорит с сообществом, передает другим пользователям свои эмоции, мысли, переживания.

*стена*

*В данном контексте рекомендую выполнить упражнение:*

Каждое такое событие сопряжено с определенной датой и даже точным временем, когда то или иное сообщение (пост) появилось в сети – на странице. *Четкая хронология событий может перемежаться «лирическими отступлениями» или экскурсами в прошлое. Это тоже часть истории данного человека, способ рассказать миру о себе то, что считает нужным.*

Вот еще один показательный пример с тренинга. *В процессе составления психологического портрета девушки (уже другой!) было отмечено следующее. Каждый апрель 3 года подряд она начинала увлекаться спортом, готовя себя к лету. Каждый сентябрь, каждый учеб-*

ный год она начинала с изучения английского языка. Накануне Нового Года она выбирала подарки родным и близким, участвовала в различных акциях, делала репосты по теме. Таким образом, если какая-либо компания занимается продажей абонементов в фитнес-зал и ищет новых клиентов, то предложение купить его должно поступить этой девушке именно в апреле или на неделю раньше.

### **Следующий шаг – анализ музыкальных предпочтений и фильмов**

Любовь к музыке, к определенному стилю или к ее качественным образцам любых жанров, направлений и эпох – это отсылка к базовой эмоции. Человек создает список понравившихся композиций. При этом он применяет определенный музыкально-эмоциональный фильтр, через призму которого он и смотрит на жизнь в целом:

С возрастом, после знаковых событий предпочтения могут измениться. Такой «сдвиг» обязательно оставит след на страничке – в разделе «Музыка» или «Аудиозаписи». Отдельная тема для разговора – это тексты любимых песен человека. Их также рекомендуется изучить детально. Это совет на будущее!

По тематике и количеству сохраненных на странице видеороликов можно попытаться сделать выводы:

Возникает предположение, что человек не отказался бы оказаться на месте одного из любимых киногероев. Такая фантазия – шанс испытать подобные эмоции в жизни, совершить нечто невообразимое, эпатажное, значимое. О том, как по профилю в соцсетях собрать максимальное количество информации о человеке, подробнее можно узнать в главе про «Мета-программы».

### **Анализ профиля. Друзья, личная информация, сообщества**

Следующий аспект – друзья. Если друзей немного, примерно от 2 до 500, можно достаточно точно составить психологический портрет владельца страницы. Если он общается с успешными людьми, то скорее всего, его уровень дохода в среднем такой же, как у друзей. Если количество переваливает за 1000, нет смысла делать выводы на основе анализа данного аспекта. Слишком много ненужной информации, знаете ли! *Человек – это, фигурально выражаясь, среднее арифметическое своего окружения, его продукт.*

Переходим к личным данным – . Зачем это нужно? *уровню образования, городу, в котором человек родился или жил долгое время, дню рождения, месту работы*

ВКонтакте по группам, в которых человек состоит, по играм, в которые играет онлайн, есть возможность с высокой точностью составить список хобби, критериев, ценностей. Это существенно облегчит выбор подарка ко дню рождения. Рокеру или почитателю мотоциклов вряд ли стоит дарить плюшевого медведя. Виртуозный «повелитель вязальных спиц» точно оценит подборку уникальных схем для создания шедевров из пряжи! Виртуальный тематический подарок расположит человека к вам и, вполне возможно, ускорит встречу в реале.

FacebookLinkedIn. *Вот история из жизни. На одном из коучингов ко мне обратились с просьбой помочь в составлении психологического портрета одного чиновника. Его профиль был найден на и в На выложенных фото нельзя было не заметить, что он прекрасно смотрится на своем Харлее. Буду сдержанным и не назову тот тематический подарок, который в результате был выбран. Но тот факт, что человек остался доволен, говорит сам за себя.*

Если в группе зарегистрировано небольшое количество людей, можно найти лайки человека. Существуют специальные программы и мобильные приложения, позволяющие по профилю пользователя узнать, какие посты ему понравились (он поставил лайк). Это помогает понять, какие темы его тревожат, трогают за живое, задевают потаенные струны души.

### **Итак, что следует запомнить:**

- аватар и фотографии;

- часто посещаемые места;
  - стена;
  - музыкальные предпочтения, фильмы, видеоролики;
  - друзья, личная информация, сообщества.
- Некоторые делают акцент на своей деловитости, успешности, склонности решительно подходить к достижению поставленных целей.
- Другие создают веселый, непринужденный образ, считают своей «изюминкой» умение развлекаться и быть душой компании.
  - Кому-то ближе дух загадочности: мол, попробуйте угадайте по выбранной мной картинке, кто я на самом деле!
- Берем лист бумаги и чертим длинную линию слева направо. Это отрезок жизни человека, которого вы хотите изучить, узнать.
- Точкой отмечаем в самом его начале первое сообщение, а точка ближе к концу линии – это нынешний момент.
  - Указываем на отрезке так называемые реперные точки человека. Это основные периоды, отвечающие на вопросы: что произошло, где удалось побывать, что заинтересовало, какие выводы сделаны.
- Принято считать, что выбор в пользу «тяжелой» музыки (хард-рок, например) свидетельствует о склонности к гневным эмоциональным и поведенческим проявлениям.
- Любовь к лиризму и романтическим композициям говорит о меланхоличном темпераменте или о временно наступившей печали.
  - Преобладание веселых музыкальных тем предполагает общительность, желание хорошо и весело проводить время с друзьями.
- какие фильмы у человека на особом счету;
  - следит ли он за новинками киноиндустрии;
  - предпочитает ли постоянно возвращаться к «нетленной классике»;
  - каким героям сопереживает;
  - какие перипетии их жизни близки его судьбе или чувствам.
- Можно спланировать знакомство или общение в сети на основе профессиональной схожести.
- По дате появления на свет (разумеется, если человек ее правильно указал) можно поразмышлять о дружеской или интимной совместимости, но уже на уровне астрологических данных. (Человек себе внушил, что он того или иного знака гороскопа, и обладает свойственными ему характеристиками)
  - Если откровенность человека зашкаливает, и он указывает свой тип темперамента, то совокупность сведений поможет спрогнозировать его поведение. Уже не так сложно предсказать реакцию на поступки и сообщения гостей страницы.
1. Выводы, которые можно сделать после анализа профиля, полезны не только для использования в личных целях (знакомство, дружба).
  2. Они также представляют ценность с точки зрения удачного продвижения бизнеса, которым вы надеетесь заняться или уже занимаетесь.
  3. Стоит напомнить, что по повторяющимся элементам в жизни человека вполне реально сделать прогноз на его будущее.



## Глава 2. Стратегия Шерлока Холмса

*Новизна и сложность явления – основные причины интереса.  
«Чувства человеческие»*

*Человек чувствует себя неуверенно, когда говорит о себе. Дайте ему маску, и он расскажет вам все, что угодно.  
О. Уайльд*

Среди всех видов встреч человека с человеком особое место занимает свидание вслепую, на котором люди впервые видят, слышат, чувствуют друг друга. Вот вы приходите на первое свидание чуть раньше назначенного времени, ваш визави немного задерживается. Вы сидите за столиком в кафе – и входит он или она. Первая встреча – это встреча взглядов. Начинается пристальное наблюдение за тем, как тот, другой, человек ведет себя, кушает, говорит, какие темы для разговора выбирает, во что одет.

Столь внимательное наблюдение превращает вас в Шерлока Холмса с его прославленным дедуктивным методом. В голове пронесется тысяча вопросов: какой марки на нем рубашка, каковы кулинарные предпочтения, где работает, сколько получает в месяц, приехал ли он на своей машине или на такси...

Было бы здорово овладеть умениями именитого сыщика! Удивительно, как по потертости рукавов он мог определить, что человек работает клерком, а по походке понять, что перед ним – моряк, вернувшийся из дальнего плавания. Однако детективные способности – это не чудо, а особая компетенция. Ею мы и предлагаем вам овладеть. Не терпится приступить к практике? Обязательно! Но сперва – немного теории.

### **Пять логических уровней**

Существует модель НЛП, которая называется «Логические уровни». Ее суть в том, что окружающий мир можно разделить на 5 взаимосвязанных уровней.

– это уровень окружения, уровень предметов вокруг нас. Мебель, одежда, электронные гаджеты, еда, транспортные средства – это то, что можно увидеть и потрогать, то есть ощутить физически. *Первый*

– это уровень поведения, действий человека. На этом уровне мы получаем ответ на вопрос: «Что делает человек?» Он садится, читает, смотрит, ведет машину, поет. Это его поведение, деятельность. *Второй*

– это уровень привычек, стратегий – последовательностей в поведении. Рассмотрим пример: *Третий*

Другими словами, Извините за вынужденные повторы! *привычка – это обычное и характерное для данного человека действие: как он заказывает еду в ресторане, как подносит ложку ко рту. Привычка – это привычный способ действия.*

С годами и с опытом человек учится разрабатывать «дорожную карту» того, как выстраивать отношения с другими. Это – стратегия, которая, по сути, является привычкой. Ее компоненты – это тактические элементы, которые позволяют реализовать выбранную стратегию. Если девушка влюбляется в парней одного типа, то она ведет себя с ними по похожему сценарию. Если же дело доходит до расставания, это также происходит типично – типично для ее способа строить отношения. Итак, Это и есть стратегия – третий логический уровень. *существует огромное количество привычек, которые иначе называются последовательностями действий.*

– это критерии, ценности, то, что человек считает важным, то, ради чего он способен на многое, несмотря ни на что. *Четвертый уровень*

Идентичность – это . На ней – социальные роли: профессиональные, социальные, семейные и прочие. В более привычных словах свою роль можно, так сказать, озвучить, назвать: я – водитель, я – отец, я – школьник, я – мужчина. *пятая ступень пирамиды логических уровней*

Суть логических уровней состоит в том, что все они связаны между собой. *Вот простой пример. Есть такая профессия – врач. В своей деятельности он должен руководствоваться рядом ценностей. Для него важны гигиена и чистота. Он не может нормально исполнять свои обязанности без целенаправленного профессионального развития. Его помощники в работе – это скорость реакции, компетентность, скупулёзность и внимательность. Первостепенная задача для врача – сохранить жизнь пациента, не навредить. Это критерий идентичности Врач, и у идентичности Врач есть свой критерий ценности.*

Полезно обращать внимание на привычки врача. На одном из тренингов произошла такая ситуация. По тому, как одна из слушательниц держала нож и вилку, удалось определить, что она хирург, и это оказалось правдой! Дело в том, что для нее это не столько «нож», сколько «скальпель». Что поделаешь – привычка! То же можно сказать и об особенностях обращения с ручкой, карандашом. Врачи и в этом отличаются от нас с вами. *Хирург как-то «по-особенному» моет руки. Он это делает совсем не так, как большинство обычных людей. Доктор своим «особым» способом приводит в порядок рабочее место, кушает, следит за внешним видом.*

### **Стратегия. Последовательность анализа**

Любая стратегия состоит из набора определенных поведенческих реакций. Вернемся к образу врача, вспомним, как знакомый нам доктор одевается, ходит, общается, держится в обществе коллег и пациентов. Даже беглое ознакомление с пирамидой логических уровней врача (или представителя любой другой профессии) позволяет сделать выводы. По внешнему виду человека вполне реально определить его идентичность, критерий ценности, привычки.

Теперь стоит более предметно остановиться на . Как научиться делать правильные выводы из информации, которую мы собрали после наблюдения за человеком? *последовательности стратегии*

Вариантов масса: пятно или складка на рубашке, незастегнутая пуговица, трехдневная щетина на лице, шрам, татуировка на запястье, уличная грязь на ботинке. Этот акцент не всегда относится к элементам внешности. «Июминка» может касаться и позы. К примеру, многие люди сутулятся или кривят спину, но у данного человека сутулость какая-то особенная, или хромота, или заикание. *Первый шаг стратегии – найти во внешности человека элемент, который сразу бросается в глаза.*

По обнаруженному акценту можно сделать выводы о типичном, свойственном человеку поведении. Если одно плечо выше, а другое – ниже, легко предположить, что юноша носит сумку на одном плече. Потому и развился сколиоз. Итак:

Многие практически сразу «сбиваются с пути» во время наблюдений, и это ведет к неверным выводам. Например, кто-то видит, что плечи – на разных уровнях, и решает, что перед ним – студент. Именно поэтому последовательность анализа уровней чрезвычайно важна. *Поспешные выводы вредят! Нельзя подводить итоги на основе одного-единственного наблюдения.*

Продолжим логический ряд. Мы обратили внимание, что у человека одно плечо выше, другое – ниже, и после оценки этой особенности предположили, что он носит сумку. В этом контексте актуален следующий шаг – . Зададим себе вопрос: что еще является доказательством того, что человек носит сумку? *мыслительный процесс*

Еще раз напомним: *чрезвычайно важна последовательность предположений на основе наблюдений!*

Мы смотрим на то, что бросается в глаза. Затем – предполагаем, какое поведение является типичным для человека. А после – ищем доказательства, которые либо подтверждают, что мы мыслим в правильном направлении, либо опровергают догадки. Когда доказательства найдены (пусть это будут грязные штанины, засохшая грязь на ботинках, пуховик), мы приступаем к определению привычек. Это стоит запомнить: *мы делаем выводы о привычках, когда приходим к пониманию того, какое поведение характерно человеку!*

Таким образом, наш объект наблюдения много ходит пешком и носит сумку на одном плече. Какие привычки у него могут быть? Если он много ходит, значит:

*Любое предположение о привычках, способностях и умениях необходимо проверять и задавать себе 2 вопроса:*

Например, мы предполагаем, что у человека нет автомобиля. Далее следуют размышления на тему «За и против этого предположения»:

Важно, так сказать, «встроить» в себя именно эту последовательность размышлений. Перескакивать с уровня на уровень нельзя. Это приводит к искажению выводов, к ошибкам при подведении итогов. Следует пройти такие шаги:

На любом этапе размышлений и анализа возможны ошибки, от этого никто не застрахован. Мир настолько разнообразен, что в нем можно найти и курящего врача, и невоспитанного преподавателя! Крупные бизнесмены, которые предпочитают простые и удобные вещи «с рынка», также не редки. Важно запомнить, что . Речь идет об увеличении вероятности того, что мы при анализе окажемся правы. Почему бы не попробовать? Так приятно узнать, что ты прав! Если же не прав, то никогда не поздно сделать «работу над ошибками». *обнаружение подобных взаимосвязей между логическими уровнями не дает 100-процентной гарантии точности при идентификации всех тех аспектов, которые составляют человека, характеризуют его как личность*

### **Система тестов и метод провокации**

Есть у меня одна знакомая, которая на первом свидании устраивает скандал своему избраннику и внимательно смотрит, как тот реагирует. Если он агрессивен, кричит на официантов, повышает голос, то она сразу же прекращает с ним общаться. Свидание прерывается – под любым предлогом. . О них и поговорим. *Абсолютно любой человек может выяснить, как поведет себя его собеседник, друг, партнер в той или иной ситуации. В этом помогут специальные поведенческие тесты – провокации*

Проницательным, наблюдательным и изобретательным людям в деле всевозможных проверок не нужны подсказки. У них есть своя система «тестирования» тех, с кем они хотят построить отношения – деловые, интимные, дружеские. . Им не нужны сценарии и ключи к тестовым заданиям. Столь проницательные мужчины и женщины зачастую действуют интуитивно. *Есть и такая категория людей, которые, сами того не понимая, тестируют окружающих*

Проверки и провокации применяются для того, чтобы ускорить процесс узнавания человека. Что нужно знать об этой системе:

Если вы назначаете свидание, то На этапе поиска партнера и выстраивания отношений важна такая ценность, как щедрость. С целью получения информации о том, обладает ли человек этим качеством, стоит понаблюдать: *тесты помогут определить, соответствует ли человек вашим критериям, требованиям, ценностям.*

Зачастую мужчина хочет улучшить впечатление о себе на первом свидании и пытается скрыть скупость за напускной щедростью. Но не стоит верить этому «искусственному» поведению! К третьему свиданию он, скорее всего, раскроет свою истинную суть. Если она окажется хуже, чем предполагала женщина, то не стоит надеяться, что со временем мужчина изменится.

Другой критерий – это отношение избранника к своему здоровью. Для определения его важности в системе ценностей следует – опять же! – понаблюдать:

В данном аспекте врачам-диагностам нет равных! Они с первого взгляда способны определить, какой образ жизни ведет человек, какие болезни его тревожат. . Внимательности их учит профессия! *Стоит брать пример с наблюдательных людей*

Содержание тестов зависит от того, какие отношения вы хотите выстроить. Цель тестирования – определить, совпадают ли ваши системы ценностей, вписывается ли его внешность, образ жизни, профессия в ваш список критериев и требований. *Умение разрабатывать свою систему тестов-провокаций – это хороший старт на пути узнавания человека.*

Самый простой пример «быстродействующей» системы тестов – это (или интервью) при приеме на работу. Специалисты по подбору кадров, с одной стороны, и соискатели, с другой, знают на собственном опыте, как важно правильно вести себя, «держат марку» при любом развитии событий. В данном типе взаимодействия представитель компании – это тестирующий, а претендент на должность – тестируемый. Зачастую проверка (на ожидаемый, желательный уровень профпригодности) является простой, понятной, предсказуемой. Например, соискателя просят «продать калькулятор» или любой другой предмет, если он хочет занять вакантное место продавца-консультанта. Однако существуют и более изощренные провокации. Они не раз встречались у меня на пути! *собеседование*

*Вспоминается один случай из прошлого. Человека на собеседовании на должность менеджера по продажам попросили рассказать, какое кино он недавно смотрел. И рассказать это так, чтобы интервьюирующий захотел побежать в кассу кинотеатра, чтобы купить билет. Внимательное наблюдение за рассказчиком говорило о многом. Если он смог убедить посмотреть данную киноленту, его кандидатура имела большие шансы быть утвержденной.*

Каждый может достаточно хорошо подготовиться к первому свиданию, даже если оно – «вслепую». Однако стоит взять на заметку и метод тестов. Пусть это и репетиция своего рода, но ее результаты помогут понять, каков человек на самом деле. Реальная реакция покажет, не расходятся ли слова человека с тем, кем он является по своей сути. *Неожиданные провокации создают стрессовые ситуации, в которых проверяемый начинает вести себя по-настоящему, без притворства.*

#### **Подведем итоги:**

1. Люди постоянно делятся информацией о себе. Данные можно собрать в социальных сетях.
2. Важно анализировать абсолютно все: как человек выглядит, как пишет сообщения, чем увлекается, какую музыку слушает, какие фильмы смотрит, в одежду какой цветовой гаммы любит одеваться.
3. На основе анализа профиля в соцсети можно сделать выводы об образе жизни человека, о том, каким он хочет быть.
4. Чтобы избежать ошибок, важно соблюдать последовательность «разбора» профиля, то есть выбрать правильную стратегию.
5. Выводы о режиме дня, уровне мотивации, количестве друзей и прочем позволяют проникнуть «на личную территорию» человека.
6. Никогда не поздно учиться познавать человека, который вас интересует.
7. Сбор и анализ информации – шаги по созданию психологического портрета.
8. Полезно тестировать человека, создавать для него провокационные ситуации. В них становятся понятны его типичные действия в подобных жизненных обстоятельствах.
9. Последовательное и тщательное изучение человека – это ключ к пониманию его будущих поступков и реакций. Это возможность спрогнозировать его поведение.

#### **Практическая часть – для закрепления знаний и навыков**

Задание: создать личное дело и психологический портрет. Объект наблюдения – незабвенный Семен Семенович Горбунков, которого блестяще сыграл Юрий Никулин в киноленте «Бриллиантовая рука».

В контексте темы давайте представим, как бы выглядела страничка Семена Семеновича ВКонтакте:

Вот другие темы для размышлений:

И так далее – насколько хватит фантазии!

- Человек, умеющий водить машину, имеет свои , которые проявляются в том, как он поворачивает рулевое колесо, нажимает на педаль газа, включает дворники. *уникальные привычки*

- Вождение же в целом – это определенная . Это действия, доведенные до автоматизма и поэтому не осознаваемые. *стратегия, состоящая из привычек*

- Мы смотрим на человека и делаем предположения о поведении.
- На основании поведенческих реакций мы позволяем себе смелость определить его привычки.

- Это стоптанная или грязная обувь?
- Или это пятна грязи на штанине сзади, если сейчас за окном осень?
- Или же это его пуховик, в котором теплее, чем в кожаной куртке...
- И так далее – можно продолжать ряд домыслов до бесконечности.
- не любит пользоваться общественным транспортом;
- предпочитает ходьбу, потому что экономит на проезде;
- отлично ориентируется в городе и наслаждается природой, городскими пейзажами;
- он знает, где находятся парки, интересные улочки, живописные уголки;
- состояние здоровья позволяет ему ежедневно преодолевать с десятков километров по тротуарам или тропинкам.

- Что является прямым доказательством предположения?
- Какие факты могут это предположение опровергнуть?
  
- Если он тепло одет для зимы, то, скорее всего, у него нет автомобиля.
- Если у него большая сумка, то, скорее всего, у него нет автомобиля.
- Если у него с собой небольшая сумка, на нем – чистые брюки и туфли, то, скорее всего, у него есть автомобиль.
  
- *отметить важную, примечательную деталь в образе человека (например, чистая или же с пятном рубашка);*
- *настроиться на последовательность мышления и определить особенности поведения человека;*
- *найти доказательства/опровержение предположений, которые сделаны на основе анализа внешнего вида, позы, жестов, деталей образа;*
- *подумать о возможных привычках объекта наблюдения;*
- *отыскать факты «за» или «против» существования у него той или иной привычки;*
- *понять, частью какого критерия ценности является эта привычка (и снова – факты в пользу или в противовес своей версии);*
- *сделать предположение по поводу того, из какой идентичности исходит человек. И, разумеется, необходимо найти и предоставить самому себе подтверждающие либо опровергающие факты!*
  
- Зачем ждать наступления критической ситуации, если ее можно создать искусственно?
- *. Цель – проверить, как отреагирует «испытываемый», как поведет себя, что скажет*
- Система тестов поможет ускорить составление психологического портрета интересующего вас человека.
- Универсальных рецептов по распознаванию людей не существует.
- Направленность и содержание провокаций зависят от целей, которые вы преследуете, когда пытаетесь «раскусить» человека, лучше его узнать.
  
- как он рассчитывается с официантом;
- оставляет ли чаевые;
- «трясется» ли над счетом;
- требует ли, чтобы девушка оплатила свою половину счета.
  
- курит ли человек;
- выпивает ли и в каких количествах;
- как отзывается о спорте и правильном питании;
- следит ли за состоянием кожи, за фигурой.
  
- Любимая музыка. Скорей всего, это советские песни, веселые и жизнеутверждающие. Вряд ли он бы слушал музыку печальную. Судя по его внешнему виду, по общительности, он человек компанейский.
- Фотографии. Снимки с семьей, на отдыхе, на фоне достопримечательностей.
- Стена. Здесь – записи о том, как он заботится о детях, как признается жене в любви, как ему нравится жить в Стране Советов.

- Аватар. Скорее всего, была бы семейная фотография, а не памятное фото из Стамбула. Дело в том, что в эту поездку Семена Семеновича «отправили». А у советского человека не было привычки хвастать тем, что он побывал за границей. К тому же, он скромный. Итак, снимок с женой и двумя детьми – самый подходящий вариант.

- Увлечения. Вряд ли на страничке были бы фото из спортивного зала или еще что-то в этом роде. Мы помним, что он любит рыбалку. В пятницу или на выходных он бы сообщал друзьям, что едет рыбачить на Черные камни. Может, были бы снимки с трудовым коллективом. Этот работник – на хорошем счету, таким и вручают путевки!

- Какое образование у Семена Семеновича, где он обучался?
- Местный он или приезжий?
- Кто он по знаку Зодиака?
- Какие привычки его характеризуют?

## Глава 3. Постановка целей, или куда идем, родные?

*Самый медлительный человек, не теряющий из виду своей цели, все же проворнее того, кто блуждает без цели.*

*Г. Лессинг*

*Ничто не может расстроить человека, стремящегося к победе, больше, чем невыполнимая задача. Будьте оптимистом, намечая цель, но не забывайте о мире, в котором мы живем.*

*М. Х. Мак-Кормак*

*Лучше рябчик в руках, чем два на ветке.*

*Русская пословица*

Есть такое выражение: «Кораблю, которому все равно, куда плыть, ни один ветер не будет попутным». Поспешу согласиться! В фильме «Ослепленный желаниями» главный герой попадает в ситуацию, в которой вынужден заключить сделку с дьяволом. Сатана готов выполнить все его желания – в обмен на душу человека.

Первым делом тот загадывает обладание девушкой. У него была мечта – стать самым романтичным. Как только она сбывается, к нему тут же подходят хулиганы и обсыпают песком. Глаза слезятся, ничего не видно, даже встать на защиту самого себя практически невозможно! Второе желание – стать очень сильным. Оно тоже сбылось, но в человеке прибавилось столько же силы, сколько и тупости. Даже для совершения обычного телефонного звонка приходилось прилагать колоссальные умственные усилия.

Затем он пожелал (прошу прощения за столь интимные подробности!) увеличить свое мужское достоинство (в физиологическом смысле слова). Дьявол сыграл с ним злую шутку. Мужчина получил огромный детородный орган, но стал... гомосексуалистом. Но на этом поток желаний не иссяк. Захотелось мужчине стать очень богатым. И в этом случае проявилось дьявольское чувство юмора. Сатана превратил человека в состоятельного колумбийского наркобарона. И все бы ничего, но ему постоянно угрожают расправой, а однажды смерть подступила слишком близко.

Какова мораль этой истории? Без этого не обойтись, если каждый день необходимо привлекать, заинтересовывать и сохранять клиентов для своего бизнеса. *Действовать – это не все, что нужно, чтобы добиваться успеха. Главное, если не основное, – ставить цели, правильные цели.*

Чтобы научиться ставить цель и последовательно работать над ее достижением, важно пройти необходимые шаги данного пути. Разберем материал подробнее.

### **7 шагов – и цель поставлена!**

, на базе психологического портрета человека и без отрицательной частицы «НЕ». Если хочется, чтобы начальник повысил заработную плату, будьте осторожны при озвучивании своих желаний: *Шаг 1. Цель должна быть сформулирована позитивно*

Следует четко усвоить такое правило. Наше бессознательное устроено так, что по-настоящему можно достигнуть только той цели, которую человек визуализирует, то есть которые он может себе представить. *Другая ситуация. Вы хотите, чтобы начальник вел себя спокойнее. Вариант «Чтобы не ругался» не подходит. Нужно смоделировать фразу в позитивном ключе.*

## **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.