



**УБЕДИТЬ. ПРИЗВАТЬ.
ДОБИТЬСЯ СВОЕГО!**

Речевое воздействие на собеседника.
Практическое пособие для манипулятора

Андрей Донских
Убедить. Призвать.
Добиться своего!

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18574981
ISBN 9785447480776*

Аннотация

Хотите, чтобы окружающие поступали так, как вам хочется? Этому можно научиться! Книга «Убедить. Призвать. Добиться своего!» – это сочетание живого языка, который использует автор при изложении серьезного материала, с упражнениями для проработки и формирования навыков речевого воздействия. Она для тех, кто стремится овладеть новыми возможностями русского языка и выработать свой стиль общения.

Содержание

Рецензии	5
Об авторе	14
Введение. И подумалось однажды утром...	15
Конец ознакомительного фрагмента.	20

**Убедить. Призвать.
Добиться своего!
Речевое воздействие
на собеседника.
Практическое пособие
для манипулятора
Андрей Донских**

© Андрей Донских, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Рецензии

«Речь – основное средство межличностной коммуникации. Безусловно, игнорировать невербальный контекст нельзя. Порой внешний вид, манера держаться, интонации важны для понимания ситуации не меньше, чем сами произносимые слова. Но все-таки главной остается именно речь – именно слова определяют содержание нашего общения, смысл «месседжа», обращенного *urbi et orbi*. В условиях же предельной минимизации невербального контекста в некоторых современных и популярных формах общения (социальные сети, чаты, «аська», смс-ки, электронная почта и т. д.) выбранная тема становится особенно актуальной.

Для современной гуманистической психологии со времен «Анти-Карнеги» Эверетта Шострома неприятие манипуляторства и манипуляции стало своеобразным «символом веры» и правилом хорошего тона. Вместе с тем, приходится признать, что любое воздействие на другого человека является в конечном итоге не чем иным, как манипуляцией. Известный психотерапевт М. Е. Литвак в одной из своих книг приводит такой пример: на вопрос: «Хотели бы Вы иметь безграничную власть над человеком?» – большинство людей отвечают «Нет, мы не такие!» При этом на вопрос «А кто бы хотел овладеть гипнозом?» – те же самые люди говорят «Мы!»

«НЕпсихолог» Андрей Донских – не сторонник эвфемизмов и иносказаний. Искренность и открытость автора – текст содержит множество примеров как из собственной бизнес-практики, так и из личной жизни – свидетельствуют о его заинтересованности и увлеченности представленной темой.

Независимо от того, как каждый из нас относится к манипулированию, я уверен, он найдет для себя что-то интересное и полезное для себя в этой книге. Приведенные примеры существенно облегчают восприятие материала, а выполнение предложенных заданий не только позволяют отточить свои коммуникативные навыки, но и служат хорошим средством рефлексии.

Очевидно, что богатый жизненный и профессиональный опыт автора, положенный в основу текста книги, помноженный на живой язык и непринужденную манеру изложения, должен дать позитивный дидактический эффект. И несмотря на то что автор адресует свое произведение «НЕпсихологам», данная книга вызовет несомненный интерес и у профессиональных психологов – с одной стороны, как источник практических примеров и технологий, а с другой – как предмет для обсуждения и анализа. Безусловный интерес книга вызовет и у представителей «социальных» профессий – педагогов, журналистов, работников культуры и т. п.

В целом, книга ориентирована на широкий круг читателей, заинтересованных в развитии собственных коммуника-

тивных компетенций и интересующихся практической психологией».

*Байметов Владимир Александрович,
ректор АОУ ДПО «Институт развития образования»,
кандидат психологических наук, доцент,
Заслуженный работник народного образования УР*

«Ценность книги заключается именно в том, что она адресована широкому кругу читателей (написана НЕпсихологом для НЕпсихологов). Несмотря на нестандартный способ изложения мыслей, автор смог удачно соотнести как теоретический, так и практический аспекты речевого воздействия на собеседника. Кроме этого, умелое сочетание диалога и монолога в представленном материале дает возможность читателю стать непосредственным участником разговора и вступить в полемику с автором.

Эта книга – своеобразное практическое пособие для тех, кто желает освоить эффективные приемы речевого воздействия на собеседника, так необходимые человеку XXI века.

*Курбанова Гульназ Марсилевна,
старший государственный инспектор отдела
надзора за соблюдением законодательства об образовании
службы по надзору и контролю в
сфере образования Министерства образования и науки*

*Удмуртской Республики, преподаватель высшей
квалификационной категории дисциплины
«Русский язык и культура речи»*

«Древние говорили: «Язык – дом моего бытия». Другими словами, мы есть то, что мы говорим. Думаю, нет необходимости доказывать, что наша речь создает информационное поле, в котором мы живем. Люди, работающие со словом профессионально, знают, что слово, как и мысль, материальна. Данная книга позволить вам, используя речь, сформировать собственную реальность.

Навыки эффективного общения, а также грамотной презентации себя или, как еще говорят, правильного позиционирования важны в любой сфере. Продать себя – вот, на мой взгляд, главная задача любого специалиста. Ведь чаще всего любого из нас встречают «по одежке», но провожают всегда «по уму». Мало, кто задумывается о том, что говорить, как и выглядеть, всегда нужно хорошо. Еще меньшее число людей реально осознает, что речь является инструментом манипулирования и достижения поставленных целей.

Книга написана легко, с юмором и временами иронично. Мне приятно, что и наше радио «Адам» стало частью этого произведения. Уверен, что утренние визиты автора в прямой эфир дали ему пищу для размышлений и способствова-

ли написанию книги.

Вы обязательно получите удовольствие от прочтения, даже если проигнорируете выполнение упражнений. Однако, эта книга – отличный повод задуматься над тем, что красивая речь и навык речевого воздействия не могут появиться сам по себе. Его необходимо наработать, так же как нарастить мышцы в тренажерном зале. И чем раньше вы отправитесь на тренировку, тем лучше».

Кычанов Илья Юрьевич,

*исполнительный директор группы компаний
«Турист» и Федерации Туриндустрии Удмуртии (г. Ижевск)*

«Книга «Речевое воздействие на собеседника. Практическое пособие для манипулятора», написанная бизнес-тренером и бизнес-консультантом Андреем Донских, предназначена для широкой аудитории. И адресована тем, кто хочет научиться оказывать влияние на других людей.

В книге приведены примеры из многолетней тренинговой практики, детально описаны и раскрыты модели и техники речевого воздействия. Автор не только обобщает техники «задавания вопросов», но и знакомит читателей с пока еще непривычной для нашей страны технологией воздействия призывами.

Призывы, уже являющиеся техникой №1 в европейской школе коммуникации, только-только начинают входить в жизнь россиян. На стандартных тренингах менеджеров по продажам продолжают обучать тому, как правильно задавать вопросы клиенту. В то время как по-настоящему хороший специалист по продажам должен владеть и техникой работы с призывами.

Автору – «НЕпсихологу» удалось создать пособие, написанное для «НЕпсихологов», которое удачно сочетает в себе теоретическую основу, примеры из жизни и упражнения для тренировки. Ценным является четкая систематизация материала. И неважно кто вы – специалист по продажам или топ-менеджер, молодой человек, который хочет нравиться девушкам, или девушка, желающая манипулировать своими поклонниками, – эта книга для вас и не только».

Гольдин Илья Маркович,

Директор по продажам в России и СНГ компании ROTEX.

«Книга Андрея Донских „Убедить, призвать, добиться своего“ – отличная смесь старого доброго NLP и авторских наработок в сфере воздействия, управления людьми и манипуляций. Простым, живым языком поданы сложные теоретические моменты – книга читается, как художественный ро-

ман. Уверен, что каждый начинающий манипулятор и контр-манипулятор найдут в ней целый ряд актуальных приемов и техник»

Дмитрий Ткаченко,

автор бестселлера

«Скрипты продаж»

Трижды в ТОПе лучших

тренеров РФ по продажам

*(по рейтингам Salesportal.ru и журналов «Управление
сбытом» и «Sales business/Продажи»)*

«Если вы всегда мечтали стать тонким психологом, чтобы разбираться в людях и научиться добиваться от них нужных вам действий, но при этом вам жалко времени на обучение в вузе, а учебники по психологии погружают вас в сон, то Андрей Донских готов решить вашу проблему.

В своей книге «Убедить. Призвать. Добиться своего!» он буквально на пальцах разбирает и разъясняет основные аспекты коммуникаций, в которых часто у нас возникают проблемы. Одним из таких аспектов являются манипуляции.

Мы обычно считаем, что манипуляторы это политики или продавцы. Вот они хитро управляют нашим сознанием при помощи специальных приемов, которым их обучают на тренингах, и заставляют нас плясать под их дудку и совер-

шать действия против нашей воли. Но на практике нами манипулируют практически все наши собеседники – родные и близкие, дети и родители, жены и мужья, начальники и подчиненные, учителя и соседи. И надо очень жестко контролировать себя и свои эмоции, чтобы не попадаться на их уловки и удочки.

И как раз про это пишет Андрей в своей книге, описывая все эти приемы. Использовать книгу для нападения или защиты – решать вам. Но знать эти приемы будет полезно каждому».

*Тимур Асланов,
главный редактор журнала «Управление сбытом»,
бизнес-тренер по продажам и коммуникациям*

Словом можно убить, словом можно спасти,
словом можно полки за собой повести. Словом можно
продать, и предать, и купить. Слово можно в разящий
свинец

перелить...
Вадим Шефнер

Об авторе

Андрей Донских – известный российский бизнес-тренер и бизнес-консультант с более чем 20-ти летним практическим опытом, ведущий эксперт в области применений технологий речевого воздействия в межличностных коммуникациях, переговорах, выступлениях и презентациях, автор методики «Продажи без вопросов», которая легла в основу построения системы продаж во многих российских федеральных и крупных региональных компаниях.

Богатый профессиональный опыт Андрея Донских отражен в двух печатных и электронных книгах, а также в двух видеокурсах по манипуляциям и продажам.

Кроме того, Андрей Донских – игротехник, разработчик авторских деловых игр, сертифицированный ведущий трансформационной игры MatriX. Он выпустил две специализированные книги для бизнес-тренеров и игротехников, посвященных методике проведения бизнес-игр.

Введение. И подумалось однажды утром...

7 утра. Будильник настойчиво подает сигнал к пробуждению. Нащупываю его правой рукой и нажимаю «волшебную» кнопку. Тихо. Глаза еще закрыты. Тело ловит последние мгновения блаженства. Пора вставать. Откидываю одеяло. Встаю. Потягиваюсь. Открываю глаза. Делаю пару движений руками, имитируя зарядку. И иду в ванную.

Ночью снилось черт знает что. Накануне вечером посмотрел очередное журналистское расследование на тему: «Что мы на самом деле курим». Какая жуть! Было противно до тошноты! После просмотра даже расхотелось выкурить перед сном дежурную сигарету.

После контрастного душа и чашки крепко сваренного кофе мозг окончательно «просветляется» и начинает без разбора впитывать поступающую информацию. Включаю телевизор. Выпуск новостей:

Мировая экономика восстанавливается недостаточно высокими темпами...

Сомалийские пираты снова захватили очередной танкер...

ДТП в Египте. Погибли туристы из России...

Утренняя порция негатива получена. Улыбаюсь, несмотр-

ря ни на что. Мозг успевает переработать информационный поток и сделать первые за сегодня выводы. Так, работать все равно надо, и не только сегодня. В Египет точно не поеду, ни за какие «коврижки». Есть и другие места, надеюсь, что с более адекватными водителями, говорящими по-русски и, главное, соблюдающими правила дорожного движения. Ну, а этих нехороших морских разбойников давно пора «замочить в сортире»...

Недавно где-то вычитал, что объем информации, который человек получал за всю свою жизнь в XVII веке, сравним с тем, который мы находим в еженедельном журнале «Эксперт» или «Комсомолке» – «толстушке». Да. Жили предки, практически, в nirване. У них, попади они в наши дни, точно бы «крыша поехала».

А может она и у нас уже едет? Только мы этого не замечаем? Рука непроизвольно тянется за сигаретой. Перед глазами тут же встают картинки из вчерашней телепрограммы. Может, внять совету Онищенко и бросить курить прямо сейчас? Сигарета медленно возвращается в пачку. Хорошо. Подумаю. Может, и правда стоит попробовать бросит курить.

Прогноз погоды на сегодня. Днем ожидается —8... —10 °С, снег, ветер северо-западный 2—3 метра в секунду. «Одевайтесь потеплее», – советует с улыбкой симпатичная девушка с экрана. Чуть сомневаясь в ее прогнозе (синоптики обманывали уже не раз), иду на кухню. Отодвигаю шторы. Термометр за окном показывает —12о. Голые ветки бе-

резы чуть колышатся. Смотри-ка, правду девчонка говорит. Надену сегодня, как и планировал, новую дубленку. Красоваться буду. Вновь улыбаюсь...

Мои мечтания прерывает 11-летний старший сын. Он стоит в дверном проеме гостиной и потирает сонные глаза:

– *Доброе утро, пап. Заедешь сегодня в компьютерный салон?*

– *Привет. А зачем?* – задаю вопрос и пытаюсь вспомнить, что я такого пообещал ему накануне.

– *Ну, ты же вчера обещал мне купить сборник Warcraft.*

– *Я постараюсь.* – Мой ответ, типа «может быть», он уже не слышит, отправившись умываться.

И снова телевизор: «При первых симптомах простуды начните прием арбидола», – призывает следующий за прогнозом погоды рекламный ролик. Мысленно спрашиваю себя: «А есть ли этот „чудо-препарат“ у меня дома?» и одновременно провожу самодиагностику. Так. Кашля нет. Нос дышит. Голова не болит. Здоров.

Выключаю телевизор. Поправляю галстук перед зеркалом. Последний штрих. Пара пшиков обновленным «Fahrenheit» от Christian Dior. Несколько дней назад купил. Обворожительный запах. И снова блаженная улыбка на лице. Работники в офисе и клиенты непременно оценят.

Очередное возвращение в реальность.

– *Доброе утро. Как спалось?* – спрашивает жена.

– *Нормально,* – отвечаю. Ну не буду же я пересказывать

ей свой ночной никотиновый кошмар.

– *Заплати сегодня за квартиру.*

– *Конечно.* – А мозг лихорадочно начинает анализировать содержимое бумажника. Должно хватить. – *Давай платежки.*

– *Ну, пока. До вечера. Хорошо выглядишь и пахнешь вкусно.*

– *Спасибо. Пока,* – от комплемента начинаю буквально светиться...

Напевая себе под нос, очищаю машину от напавшего за ночь снега и, слегка прогрев, еду в офис. Макаревич на частоте 104,5 FM городского радио «Адам» призывает не «прогибаться под изменчивый мир». Верно. Лучше и в самом деле прогнуть его под себя.

Ух, ты! Вчера не было... Яркий рекламный билборд с красивой длинноногой девушкой гласит: «Ляжет, как миленькая!». О чем это они? Краем глаза успеваю разглядеть написанное мелкими буквами: «Шахтинская плитка». Хорошо сказали, что ляжет...

...Даже испугаться не успел. Правая нога инстинктивно нажала на педаль тормоза. Антиблокировочная система автомобиля отработала штатно.

– *Блин! Кто тебя так ездить учил!?* – в полный голос

кричу вслед подрезавшей меня «десятке». И, понимая, что ее водитель не слышит мой крик, сигналию два раза вдогонку: «Ко-зёл!».

Ведущий радиоэфира Денис Погодин озвучивает последнюю информацию о подвижных постах ГИБДД. Ну, никак он не может правильно произнести название моей компании. В его воспроизведении мы – консалДинговая группа. Кстати, на какой день запланирован следующий прямой эфир? А, вспомнил, на понедельник...

Так, о чем это я? Ааа. Посты ГИБДД. Очень интересно. Надо же, и на моем пути по Воткинскому шоссе сегодня тоже стоят «дяди с полосатыми палочками». Хорошо, поеду по правилам. Обычно пролетаю этот участок дороги под 80—90. Встречные машины мигают дальним светом. Поднимаю ладонь левой руки вверх в знак благодарности. Точно стоят. Мысленный посыл им: «Парни, привет! И пока!»

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.