

УДК 159.92
ББК 88.53
Я91

Dunkle Rhetorik by Wladislaw Jachtchenko
© 2020 by Wilhelm Goldmann Verlag, a division of
Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH, München, Germany.

Яхтченко, Владислав.

Я91 Тайное влияние : 75 психологических уловок для бескомпромиссной защиты своих интересов / Владислав Яхтченко ; [перевод В. С. Антоновой]. — Москва : Эксмо, 2023. — 256 с. — (Психология влияния).

ISBN 978-5-04-173106-9

Искусство манипуляции многообразно. Кто-то использует одни и те же приемы, а кто-то постоянно оттачивает навыки черной риторики, чтобы эффективнее влиять на других. Знать об этих способах полезно, чтобы понимать, когда на вас оказывается тайное воздействие. В этой книге вы найдете 75 манипулятивных трюков и способы защиты от них. Узнаете, как грамотно отстаивать личные границы, отражать агрессию и повысить уверенность в себе. А еще познакомитесь с топ-10 навыков деструктивных людей, чтобы вовремя определять их и не позволять манипулировать собой.

**УДК 159.92
ББК 88.53**

ISBN 978-5-04-173106-9

© Антонова В.С., перевод на русский язык, 2023
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

Посвящается Маше

Оглавление

Предисловие: доброта больше не в моде	12
Введение: вы манипулируете людьми каждый день	14
Вопрос на засыпку: аморальна ли манипуляция?	16
Кто чаще всего подвергается манипуляциям?	18

ТОП-10 НАВЫКОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ЛЮДЬМИ

1. Выступайте уверенно, даже если ничего не знаете.	22
Уловка № 1. Абстрагироваться	23
Уловка № 2. Дрейфовать	25
Уловка № 3. Уклоняться	26
Уловка № 4. Соглашаться и хвалить	26
Уловка № 5. Приписывать заявления третьим лицам	27
Уловка № 6. Встречный вопрос и вопрос о мотивации	27
Уловка № 7. Игра в философа	28
2. Ослепляйте своим внешним видом	30
Правда, что на вербальную информацию приходится всего 7 процентов?	30
Обманчивый гало-эффект	31
Уверенный язык тела и интонация	32
Внушающий эффект одежды и символов статуса	34
Манипулировать собой?	35
3. Быстро завоевывайте симпатию	36
Что такое отзеркаливание?	36

Почему отзеркаливание работает?	37
Что делать, чтобы защитить себя от отзеркаливания?	39
4. Лгите умело	41
Лгите умело. Часть 1. Неправда как ложь	41
Лгите умело. Часть 2. Полуправда	44
5. Добейтесь согласия	48
Прием № 1. Предоставить свершившийся факт.	48
Прием № 2. «Нога в дверях»	50
Прием № 3. «Рубить сплеча»	51
Прием № 4. «Трюк власти»	52
Прием № 5. «Трюк большинства»	54
6. Управляйте вопросами	55
Тип № 1. Скрытый вопрос	55
Тип № 2. Альтернативный вопрос	56
Тип № 3. Лестный вопрос	57
Тип № 4. Вопрос-нападение	57
Тип № 5. Встречный вопрос	58
Тип № 6. Наводящий вопрос	58
Тип № 7. Вопрос-инсинуация	59
Тип № 8. Цепной вопрос	60
Тип № 9. Эхо-вопрос	60
Тип № 10. Вопрос-провокация	61
7. Сражайте эмоциями	63
Способ № 1. Эмоциональная вспышка	64
Способ № 2. Взывание к дружбе	65
Способ № 3. Призыв к состраданию	66
Способ № 4. Обращение к страху	67
Способ № 5. Апелляция к тщеславию	68

8. Атакуйте по содержанию — обезоруживайте интеллектуально	69
Прием для опровержения № 1. Расширение зоны атаки	70
Прием для опровержения № 2. Соломенное чучело	71
Прием для опровержения № 3. Бесконечный регресс	72
Прием для опровержения № 4. Обвинения в неуместности	73
Прием для опровержения № 5. Путаница в противоречиях	75
Прием для опровержения № 6. Балансирование	75
Прием для опровержения № 7. «Именно по этой причине...»	76
9. Атакуйте лично — лишайте дара речи!	77
Почему оскорбления вообще работают?	79
Неужели теперь и правда придется оскорблять людей?	80
10. Быстро заканчивайте неприятные разговоры	81
Хитрость № 1. Убийственный аргумент	81
Хитрость № 2. «До тошноты»	83
Хитрость № 3. «Непреодолимое невежество»	84
Хитрость № 4. Релятивизм.	84
Хитрость № 5. Мой личный фаворит	85

ТРИ НАБОРА ПРИЕМОВ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ

Первый набор: когнитивные искажения	88
Искажение № 1. Иллюзорное превосходство	90
Искажение № 2. Склонность к подтверждению своей точки зрения	95
Искажение № 3. Систематическая ошибка внимания	100
Искажение № 4. Когнитивный диссонанс	107
Искажение № 5. Эффект прайминга	113
Искажение № 6. Эффект привязки	119
Искажение № 7. Социальные доказательства	123

Искажение № 8. Предвзятость оптимизма и принятие желаемого за действительное	126
Искажение № 9. Беглость обработки.	128
Искажение № 10. Гало-эффект	132
Искажение № 11. Ловушка авторитета	136
Искажение № 12. Ловушка невозвратных затрат	142
Искажение № 13. Ловушка взаимной выгоды	146
Искажение № 14. Ловушка дефицита	150
Второй набор: лингвистические трюки.	154
Трюк № 1. Специализированные и иностранные слова	155
Трюк № 2. Язык бессилия и язык власти	158
Трюк № 3. Фрейминг	162
Трюк № 4. Метафоры	168
Трюк № 5. Языковое манипулирование	172
Трюк № 6. Слово «потому что»	175
Трюк № 7. Голос и его тонкости	178
Трюк № 8. Цитаты	182
Трюк № 9. Пассивный залог	184
10 лучших маленьких языковых трюков.	186
Третий набор: ложные аргументы.	189
Аргумент № 1. Техника нерелевантности	191
Аргумент № 2. Аргумент о традиции	193
Аргумент № 3. Атака на личные обстоятельства	195
Аргумент № 4. Круговое рассуждение	198
Аргумент № 5. Аргумент скользкой дорожки	201
Аргумент № 6. Техника очевидности	203
Аргумент № 7. Апелляция к чувствам	204
Аргумент № 8. Постоянное повторение.	206
Аргумент № 9. Ложное обобщение	208

Аргумент № 10. «Вместе с этим» — значит «вследствие этого»	210
Аргумент № 11. «После этого» — значит «из-за этого»	212
Аргумент № 12. Аргумент о полезности	213
Аргумент № 13. Аргумент с логической ошибкой	222

ОБ (А-)МОРАЛЬНОСТИ МАНИПУЛЯЦИЙ

Что такое мораль	225
Аморальны ли эти действия?	226
Минимальное определение содержания морали	227
Различные «степени нравственности» манипуляций	229
Умышленное манипулирование с выгодой для других людей	231
Небрежное манипулирование с выгодой для других людей	232
«Нейтральное» манипулирование без вреда и без пользы для других людей.	233
Небрежное манипулирование с причинением вреда другим людям . . .	233
Преднамеренное небрежное манипулирование с причинением вреда другим людям	234
Манипулирование с условным намерением нанести вред другим людям	234
Манипулирование с прямым намерением нанести вред другим людям	235
Умышленное манипулирование с причинением вреда другим людям	235
И напоследок: манипуляции всегда и везде	237
Об авторе	241
Примечания	242

ПРЕДИСЛОВИЕ:

ДОБРОТА БОЛЬШЕ НЕ В МОДЕ

Потому что человек, желающий творить одно только добро, неминуемо погибнет среди стольких чуждых добру.

Макиавелли

Хорошие парни часто проигрывают, потому что плохие побеждают их с помощью нечестных манипулятивных приемов. С этим пора покончить! Хватит церемониться! Пришло время наконец удовлетворить собственные потребности и желания. Раз уж почти все люди пытаются манипулировать нами сознательно или бессознательно, вот как звучит заповедь нашего времени:

Манипулируй, пока не начали манипулировать тобой!

Ясно одно: тому, кто хочет добиться успеха в нашем обществе жестоким конкуренции, необязательно быть компетентным. Нужно всего лишь *казаться* компетентным и умело влиять на свое окружение.

При этих словах вовсе не нужно указывать пальцем на Дональда Трампа, короля неоднозначных фактов и личных оскорблений. Наша повседневная жизнь пропитана злобой, жалкими комплиментами, соперничеством среди власть имущих и убийственными аргументами — и только умный добивается успеха!

Из этой книги вы узнаете, как можно мастерски заявить о себе в нашем *мире манипуляций* и эгоистично отстаивать собственные желания — в профессиональной и личной жизни.

Уже во введении вы узнаете, почему вы — прирожденный манипулятор. Далее найдете *топ-10 навыков манипулирования людьми*. Все их необходимо освоить, если вы хотите преуспеть в жестоком мире манипуляций. После этого я поделюсь *тремя наборами приемов черной риторики*, которые познакомят вас со всеми тонкостями влияния. Эти «трюки» дополняют 10 лучших навыков, позволяют более тонко подходить к манипуляциям и использовать наибольший арсенал инструментов в любой ситуации. И, наконец, мы подробно рассмотрим вопрос о том, (а-)моральна ли манипуляция и если да, то насколько.

Эту книгу необязательно читать в хронологическом порядке. Если хотите, можете перескочить сразу к тому разделу, который вас интересует больше всего.

Но хватит предисловий. Приступим!

ВВЕДЕНИЕ:

ВЫ
МАНИПУЛИРУЕТЕ
КАЖДЫЙ
ДЕНЬ
ЛЮДЬМИ

Но тот, кто превращается в червя, не может потом жаловаться, что его топчут ногами.

Иммануил Кант

Вы манипулируете окружающими с самого рождения. Каждый день. А окружение делает то же самое с вами. Ежедневно. Вопрос лишь в том, кто справляется с этим лучше. Кто победит? А кому подставят подножку?

Кажется, вы все еще не верите, что все мы — *прирожденные манипуляторы*. Тем не менее, с тех пор как увидели дневной свет и пока

он для нас не погаснет, мы постоянно и ежедневно манипулируем, продвигая свои интересы. Чтобы не быть голословным, я приготовил несколько примеров из нашей повседневной жизни:

- Будучи *младенцами*, мы плачем, пока не получим достаточно еды, воды и внимания от родителей. А если они не реагируют на наши крики, то рыдаем еще громче — до тех пор, пока они не сдадутся и не сделают то, о чем мы их просим.
- В *детстве* хнычем у полки перед кассой супермаркета, пока не получим свои любимые сладости. И нам всегда особенно приятно найти под елкой желанный подарок на Рождество.
- В *школьные годы* мы списываем на экзаменах, притворяемся, что у нас болит живот перед важной контрольной, и врем учителю о том, почему не смогли хоть раз справиться с домашним заданием.
- Будучи *подростками*, мы стараемся произвести впечатление на тех, кто нам нравится, с помощью стильной одежды и классной внешности.
- В качестве *молодых соискателей* полируем свои резюме и представляем себя на собеседовании как «вечно мотивированных», «командных игроков», «способных легко справляться со стрессовыми ситуациями», а потом под вечер часто смотрим на часы, ожидая, когда же рабочий день закончится.
- В роли *коллеги* мы стараемся вести себя особенно мило, когда нам что-то нужно от другого сотрудника.
- Став *родителями*, оставляем ребенка с бабушкой, чтобы наконец-то побыть в тишине и уделить время себе, но говорим своему отпрыску, что бабушка очень скучает по нему и *поэтому* он должен поехать к ней.
- В роли *начальника* мы хвалим подчиненного со словами: «Вы единственный, кому я могу это доверить!» — потому что после этого он не сможет отказаться.
- Наконец, став *бабушкой или дедушкой*, мы подкупаем внуков подарками и вызываем чувство вины, чтобы они чаще нас навещали.

Этот список манипуляций, применимый к различным ролям из нашей повседневной жизни, можно продолжать бесконечно! Поэтому, говоря о манипуляциях, неправильно думать только о политиках, стра-

ховых агентах и продавцах автомобилей. Несколько примеров выше показывают: в повседневной жизни все мы хоть немного манипулируем людьми. Кто-то чуть больше, кто-то чуть меньше. Иногда мы манипулируем сознательно, но чаще — бессознательно. Иногда мы успешно справляемся с этим, а иногда — не очень. Но так делает каждый из нас. Каждый день.

Интересно, что угроза манипуляции исходит в основном от тех людей, от которых мы не ожидаем таких подвохов: от членов семьи, друзей и знакомых. Но, конечно же, даже самые милые коллеги, начальники и партнеры иногда используют неприятные приемчики: все они лихо манипулируют!

Поэтому вопрос не в том, манипулируем *ли* мы, а в том, насколько *хорошо* это делаем. И сможем ли мы преуспеть на этом поприще. Ясно одно: кто знаком с основными приемами влияния, у того и козыри на руках. А те, кто их не знает, всегда будут в проигрыше!

ВОПРОС НА ЗАСЫПКУ: АМОРАЛЬНА ЛИ МАНИПУЛЯЦИЯ?

Предосудительно ли с моральной точки зрения манипулировать другими людьми? Большинство людей и авторов книг о методах манипулирования предпочтут ответить: «Да! Манипулировать аморально! Эти техники следует использовать только для защиты, в случае крайней необходимости!»

Но все не так просто. Прежде всего нужно определиться с тем, что вообще означает слово «манипуляция». Для наших целей достаточно будет следующего определения:

Манипуляция — тайное влияние ради получения собственной выгоды.

Этот термин следует отличать от понятий убеждения (открытого воздействия с помощью разумных доводов) и принуждения (открытого воздействия с помощью принудительного убеждения).

Большинство считает убеждение лучшим (честным и рациональным) способом воздействия. Для многих принуждение носит иррациональный, навязчивый и, следовательно, негативный характер. Принудить — значит заставить человека в итоге сделать то, чего он делать не хотел. Но, по крайней мере, процесс принуждения относительно прозрачен: мы замечаем, когда человек снова и снова обращается к нам.

Манипуляция, безусловно, пользуется наихудшей репутацией из всех трех терминов. Как мне кажется, это несправедливо, и сейчас я объясню, почему именно.

Чаще всего манипуляции называют аморальными из-за того, что их, как правило, стараются скрыть. То есть воспользоваться неведением беспомощной и незащитной «жертвы» и хитростью взять над ней верх.

Однако если что-то сделать втайне, т. е. без ведома другого человека, это вовсе не делает совершенное аморальным. Например, если я потушу небольшой пожар во дворе соседа, пока его нет дома, и он этого не увидит, очевидно, что в этом не будет ничего плохого, не так ли? Вот именно.

Но даже если человек делает что-то ради собственной выгоды, это не всегда говорит о безнравственности его поступка. Поскольку совершенное мною в своих интересах может либо вообще никак не повлиять на другого человека (когда я получаю выгоду, а другой человек не получает ни пользы, ни вреда), либо мы оба можем что-то для себя извлечь (выгоду получаю и я, и другой человек, но манипуляции, стоящей за этим, он не замечает).

Аморальной манипуляция становится только тогда, когда человек действует в своих интересах и тем самым одновременно, преднамеренно или по неосторожности, причиняет вред другому. Таким образом, все целиком зависит от типа манипуляции, а также от того, аморален ли каждый конкретный поступок и если да, то в какой степени. (Для тех, кто хочет изучить этот вопрос чуть более подробно, начиная со страницы 226, приведены различные ситуации с объяснениями (а-)моральности манипуляций.)

КТО ЧАЩЕ ВСЕГО ПОДВЕРГАЕТСЯ МАНИПУЛЯЦИЯМ?

Не существует одной лучшей техники манипуляций. Правильно будет сказать, что разные люди подвержены различным видам влияния. Кого-то очарует профессиональный язык тела, другой отреагирует на аргументы, взывающие к чувству жалости, а третий попадет на двусмысленные факты и комплименты и так далее.

Тот, кто умеет манипулировать, первым делом отыщет ахиллесову пяту своего оппонента. Как известно, у *каждого* есть слабое место. Нужно только его найти.

Любой разговор превращается в социальные шахматы, в ходе которых мы можем поставить шах и мат оппоненту, если тот задевает наши интересы.

Возможно, здесь вы захотите возразить: «Но я вовсе не хочу манипулировать! Я предпочитаю приводить веские аргументы». И у меня есть два ответа на это.

Во-первых, любой аргументированный спор — своего рода соревнование. Недаром Хабермас¹ говорил о «непринужденном принуждении лучшего аргумента». Но люди не любят, когда их к чему-то принуждают, и обычно почти автоматически стараются занять противоположную позицию, когда вы приводите аргументы. Врожденное тщеславие, особенно чувствительное по отношению к интеллекту, противится чужой правоте. Так считал Шопенгауэр. Поэтому соревнование, основанное на аргументах, в очень редких случаях заканчивается словами: «Ты прав!» Чаще всего ситуация становится патовой, потому что никто не хочет уступать. Манипуляция гораздо эффективнее, потому что собеседник даже не заметит ваших хитроумных уловок. И поскольку он не знает, что его сейчас обведут вокруг пальца, он даже не будет сопротивляться.

Во-вторых, в отличие от аргументации, преимущество манипуляции — в простоте ее использования. При аргументации можно совер-

¹ Юрген Хабермас — немецкий философ и социолог. — *Здесь и далее примеч. ред.*