

Конфиденциальное руководство класса

Полные уроки без цензуры  
от «Запретных ключей» Блэра Уоррена до  
Убеждение E-класса

В том числе -  
Предлагаемые домашние задания  
Актуальные вопросы и ответы из курса  
Избранная библиография

И отрывок главы из книги Джо Витале «The  
Семь утерянных секретов успеха

Частное издание ограниченным тиражом 100 экземпляров — 6 июля 2005 г.  
Второе издание - ноябрь 2005 г.  
Третье издание (электронная книга) - октябрь 2007 г.

Страница 1 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или  
копирование строго запрещено.

Copyright © 2003-2007 Блэр Уоррен и Warren Production Services, Inc. Все права  
сдержанный. Воспроизведение и распространение любым способом, формой или  
формой запрещены. Нет части  
настоящего руководства должно быть воспроизведено, сохранено в поисковой системе  
или передано любым  
другие средства, электронные, механические, фотокопирование, запись или иное, без  
предварительного  
письменное разрешение автора. Пожалуйста, напишите на [legal@blairwarren.com](mailto:legal@blairwarren.com)

Материалы, защищенные авторским правом, цитируемые в этом курсе, воспроизведены  
здесь в образовательных целях.  
только в соответствии с положениями о добросовестном использовании закона США об  
авторском праве.

Эта публикация предназначена для предоставления точной и достоверной информации в отношении

к рассматриваемому предмету. Продается с пониманием, что автор не занимается предоставлением юридических, бухгалтерских или других профессиональных консультаций. Если юридическая консультация или требуется другая профессиональная помощь, следует воспользоваться услугами компетентного специалиста.

искать. Blair Warren and Warren Production Services, Inc. индивидуально или корпоративно, не несут никакой ответственности за любые обязательства, возникающие в результате действий любых вовлеченных сторон.

Страница 2 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

Что говорят студенты о «Запретных ключах к убеждению»...

«Я впечатлен материалом. Это именно то, что я искал, и то, что вы представлены. Изучение того, как люди **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** действуют, и как этически убедить их мой способ мышления — это самое ценное знание. Убеждение — самая высокооплачиваемая навык. И не зря. Мало кто знает, как сделать это эффективно. Там есть увлекательная информация на уроках, и это не похоже ни на что, что доступно в другом месте. Кроме того, информация сразу же может быть использована во **ВСЕХ** сферах жизни. Имея эти секреты в мои кончики пальцев дают мне высокий уровень уверенности. Спасибо за это доступный материал. Я думаю, что этот материал должен иметь высокую цену. **НАСТОЛЬКО** это ценно».

Джон Бедоски, присяжный поверенный

«Так много грязных маленьких секретов... так много восхитительных способов извлечь из них выгоду.

Запретные ключи — это грубая сила, но только если вы их знаете. Вы узнаете способы - шокирующие способы заставить людей действовать в ваших (и их) интересах. Пропустите это, и завтра кто-то может использовать Запретные Ключи на ВАС. Ты бы никогда даже не узнал».

Чарльз Берк, издатель  
Информационный бюллетень Sizzling Edge

<http://www.sizzlinsedse.com>

«Я изучал, практиковал и проявлял большой интерес к убеждению и влиянию около 20 лет.

годы. Тем не менее, «Запретные ключи к убеждению» бросили мне вызов новым материалом и

возмутительные идеи, которые имеют так много смысла. Дело не в том, что все остальное, что я знал, было неверным, но что Блэр раскрыл еще одну важную грань головоломки, которая открывает и добавляет

мощность к другим элементам. Блэр — хороший учитель, и его материал вдумчивый и обучаемый. Любой, кому необходимо влиять на других, должен пройти этот курс. И это значит все."

Джефф Келли

Страница 3 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

«Информация о «Запретных ключах» одновременно и провокационная, и захватывающая.

превосходство, я был так впечатлен вашим существенным отзывом о моем домашнем задании

задания и ответы на мои вопросы. Эта персонализация вашего материала - это то, что делает его таким полезным. Ваше предложение помочь с моим основным докладом даже после

Конечно, концы были выше всяких похвал.

Я получил огромную пользу от ваших многолетних исследований областей убеждения, которые много лет озадачивали и уклонялись от меня, и чувствую, что я был взят под крыло гуру человеческой природы!"

Миа Дусе

«Просто возбуждает! Я никогда не видел такого качества сырого, чистого, полезного интеллекта.

так как... ну, никогда! Я ценю то, что вы «рассказываете все как есть», а не приукрашиваете теорию и гипербола, которая только звучит хорошо.

Сила, которую можно использовать с помощью этого интеллекта, значительна, если не сказать больше. Сейчас я понять, почему вы так тщательно распространяете эту информацию. Спасибо, что поделился это со мной!"

WN Нью-Йорк, Нью-Йорк  
Йорк

«Электронный курс «Запретные ключи к убеждению» меняет жизнь с совершенно оригинальными, захватывающими взгляды на человеческую природу. Я никогда не видел, чтобы эти концепции обсуждались где-либо еще.

Они как разоблачение нашей собственной природы. Я был рад получить и работать через каждый урок - чудо, учитывая, что я обычно получаю более 500 электронных писем в день!

Последующие действия Блэра и повторные электронные письма с приглашением студентов проконсультироваться с ним сломались через мой смехотворно переполненный график и заставил меня действительно применить полученные знания к мое собственное дело. Один только его совет стоит во много раз больше, чем плата за курс. То идеи и предложения, которые он предлагает, приземлены и практичны - не обычно маркетинговый хайп. Бесценно!"

Ларри Клапп, Ph.DJD

Страница 4 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

Оглавление

|   |     |
|---|-----|
| ВВЕДЕНИЕ В УБЕЖДЕНИЕ ЗАПРЕЩЕННЫХ КЛЮЧЕЙ.....  | 6   |
| БЕГЛЫЙ ВЗГЛЯД НА КУРС.....  | 11  |
| УРОК 1: ОСНОВА ЗАПРЕЩЕННОГО УБЕЖДЕНИЯ И АХИЛЛЕСОВА ПЯТА<br>ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РАЗУМ ..... | 13  |
| УРОК 2: МЕХАНИКА КУЛЬТОВОГО КОНТРОЛЯ РАЗУМА – ЧАСТЬ<br>1.....                       | 33  |
| УРОК 3: МЕХАНИКА КУЛЬТОВОГО КОНТРОЛЯ РАЗУМА – ЧАСТЬ 2.....                          | 54  |
| УРОК 4: ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЧРЕВОРЕЧИЕ .....  | 72  |
| УРОК 5: УБЕЖДЕНИЕ И КОМПЛЕКС БОГА .....   | 90  |
| ВЫДЕРЖКА ИЗ «СЕМИ УТРАЧЕННЫХ СЕКРЕТОВ УСПЕХА» ДЖО<br>ВИТАЛЕ.....                    | 109 |
| УРОК 6: КОНТЕКСТ И УБЕЖДЕНИЕ.....   | 117 |
| ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ .....  | 137 |
| ВЫБЕРИТЕ БИБЛИОГРАФИИ .....   | 139 |
| КОНТАКТЫ .....  | 142 |

Страница 5 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Введение -

Введение в «Запретные ключи к убеждению»

26 марта 1997 года произошли два не связанных между собой события, которые непосредственно привели к созданию этого работы и резко изменил способ моего общения с другими.

Задолго до того дня я был одержим изучением человеческой природы, прежде всего техники воздействия и убеждения. Я просмотрел каждую книгу, кассету и статью о тему, которую я мог найти и охотно применил их в своей личной и профессиональной жизни. От

от традиционных теорий продаж и маркетинга до эзотерических философий межличностных отношений.

общение и все, что между ними, я был полон решимости узнать все, что я мог о поведении человека и о том, как на него повлиять. Я думал, что многому научился. Но на

26 марта 1997 г. Мне пришлось выбросить практически все, что я когда-либо узнал, в окно.

Первое событие

Я завтракал со своим другом, страховым агентом, который изо всех сил пытался продать новых клиентов и сохранить своих текущих. Он объяснил, что его бизнес никогда не

было жестче, и он не был уверен, как долго он сможет выжить в нем. Мы обсудили какие-то стратегии и приемы он мог попробовать, но в конце концов у него ничего из этого не вышло.

Он перепробовал все, что мог придумать, но безуспешно, и, по-видимому, ушел в отставку.

себя до отказа. Я никогда не забуду заявление, которое он сделал в конце нашей встречи.

«Людам нужно то, что я продаю. Я это знаю, и во многих случаях они это знают. Я верю в моя компания, наши продукты, и я точно знаю, что наши цены конкурентоспособны. Но все же я

не могу заставить их купить».

С этими словами он покачал головой, и наша встреча подошла к концу. Пока его проблема не очевидным для него самого, это казалось вопиюще очевидным для меня. Негативное отношение. Никто не может добиться успеха с таким отношением, уверял я себя. Однако вскоре мой упрощенный диагноз развалится и заменится навязчивым вопросом, который поглотит большая часть моей жизни в течение следующих шести лет.

## Второе событие

Как и многие другие люди, я с ужасом смотрел вечерние новости, так как действия неизвестного группа из тридцати девяти человек потрясла мир. Группа, которая называла себя Heaven's Gate совершили массовое самоубийство под руководством своего лидера Маршалла.

Эпплвайт. Но почему? Была ли это какая-то трагическая ошибка? Они принимали участие в каких-то странных духовный ритуал, случайно приведший к их смерти? Их заставили? Были ли они подавленный?

В течение нескольких дней транслировались видеозаписи «записок о самоубийстве». В них члены секты говорили о действиях, которые они собирались предпринять, о действиях, которые уже ошеломили Мир. Какую причину они предлагали для объяснения своих действий?

Они покончили с собой, чтобы сбросить свои человеческие контейнеры и подняться к уровень выше человеческого.

Страница 6 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Введение -

Они знали, что делали! Их не заставляли. Это не было ошибкой. это не было

несчастный случай, и они не были подавлены. Наоборот, как они говорили, они казались счастливыми, уверенными в себе и даже стремились реализовать свои планы. Другими словами, они

не могли дождаться, чтобы покончить с собой!

Вскоре полчища медийных экспертов предложили объяснения произошедшему. Каждый была предложена возможная причина. Некоторые из наиболее распространенных заключались в том, что жертвы были просто сбитый с толку, уязвимый или безумный. Некоторые предположили, что они подверглись мощные методы промывания мозгов, которые заставляли их действовать против их воли. Другие указали на харизматическая сила своего лидера. Казалось, у всех была своя теория относительно почему это произошло, но одно было ясно. Какие бы силы ни стояли за этим трагедии, мы могли бы найти утешение, зная, что такого рода события чрезвычайно редки.

Вскоре шумиха в СМИ по поводу Heaven's Gate улеглась, и общественность захватили другие истории. интерес. Но для меня, хотя у меня не было личной связи с теми, кто пострадал от этого трагедии, я заметил иронию, которая не давала мне забыть то, что произошло.

Маршалл Эпплуайт убедил тридцать восемь человек присоединиться к нему в совершении величайшего акт самоуничтожения, в то время как мой друг изо всех сил пытался убедить людей покупать страховку политики для собственного благополучия. С этого момента я начал видеть подобные иронии вокруг себя.

Есть родители, у которых нет ничего, кроме самых лучших намерений, по отношению к своим детям, которые теряют полный контроль над ними, практически в одночасье, бандам, чьи намерения ничего не благородно. Есть по-настоящему духовные люди, чьи послания надежды и любви высмеиваются и в конечном итоге игнорируются, в то время как другие, которые изрыгают сообщения, наполненные ненавистью, ревностью и месть найти легионы верных последователей. И, конечно, есть те, кто не может быть уговорили делать регулярные вклады на сберегательный счет членами семьи, которые теряют



все это в одночасье после того, как они вступили в «бизнес» с кем-то, кого они встретили всего за несколько дней до этого.

Так что, хотя знать, что такие трагедии, как «Врата рая», случаются редко, может быть приятно, возможно, принципы, которые сделали их возможными, таковыми не являются. С этим осознанием я Наткнулся на вопрос, который не давал мне покоя много лет.

Как можно убедить других людей добровольно действовать вопреки своим личным интересам, другие изо всех сил пытаются убедить людей участвовать в действиях, которые явно были бы в их собственном

наилучшие интересы?

В поисках ответов

Заманчиво думать, что это просто вопрос мастерства со стороны манипулятора, наивности со стороны манипулируемого, а может, существование тайных, сверхмощных методы убеждения, которые не известны массам. Эти объяснения привлекательными, потому что они, кажется, довольно хорошо отвечают на вопрос. И наверняка есть разной степени достоверности каждого из них. Но, в конце концов, оставив вопрос на этом пункт мало что помогает обычному человеку по-настоящему понять динамику, стоящую за такими ситуации.

Страница 7 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Введение -

Что, если дело не только в навыках, наивности или технике? Что, если есть другой фактор, что-то еще более трудно принять? А что, если этот фактор — честность?

Доктор Роберт Энтони однажды сказал: «Степень, в которой вы пробудитесь, будет напрямую зависеть от пропорционально количеству правды, которое вы можете принять о себе». что степень, в которой мы сможем влиять на других, будет прямо пропорциональна количеству правды, которое мы можем принять о человеческой природе.

Некоторые материалы этого курса могут показаться вам шокирующими и даже удручающими. Я знаю, что сделал когда я начал учиться. Некоторые из них казались такими жестокими и манипулятивными, что через три лет исследований я отказался от проекта. Я упаковал свои справочные материалы и все, что я написал до сих пор, решил никогда не позволить им увидеть свет. Потом, что-то все перевернуло.

В течение следующих нескольких месяцев я начал замечать некоторые ключевые изменения в обстоятельствах моя жизнь. Мои отношения с семьей, друзьями, клиентами и коллегами стали ухудшаться. резко улучшить. Я почувствовал большее чувство уверенности и силы, имея дело с других людей, даже в самых сложных обстоятельствах. И, пожалуй, самое главное, я начал более глубоко ценить жизнь. Когда я оглянулся, чтобы определить, что сделал возможными такие изменения, я был ошеломлен тем, что обнаружил:

Мои отношения улучшились, потому что мое понимание человеческой природы улучшилось.  
улучшен.

Исследование, которое я провел ранее, хотя и обескураживающее в то время, дало мне более глубокое понимание. понимание и оценка человеческой природы, которые теперь проявлялись во всем, что я делал. Хотя я сознательно не «пытался» использовать какие-либо методы или стратегии, которые у меня были научились, казалось, что они начали всплывать без особых усилий и, что более важно, должным образом учитывая обстоятельства, в которых я оказался. Я начал делиться кое-чем из этого информацию с другими и обнаружил, что у них были аналогичные результаты для них. Медленно я начал

подумайте о возрождении этого проекта. Затем семейный разговор убедил меня переехать вперед.

После терактов 11 сентября наша семья, как и многие другие, стала ближе, поскольку мы все пытались понять, что произошло. Посреди одного разговор, член семьи сделал комментарий, который сразил меня. Он говорил о как последователи Усамы бен Ладена жили одной из самых жалких жизней на земле. Их условия жизни, их бедность и их взгляды на будущее были почти невероятными. Затем он сказал, что не может понять, как Бен Ладен мог заручиться такой лояльностью со стороны своих последователей, когда он никогда не давал им ни одной ценной вещи. Он заключил что его последователи в лучшем случае глупы, а в худшем - сумасшедшие. Я был ошеломлен. Здесь было еще одна загадка человеческой природы, списываемая на счет какой-то причины, которая не дает нам силы над ситуацией. Я не мог оставить комментарий без ответа.

«Что, если его последователи не глупы и не сумасшедшие? Что, если они не так уж отличаются от вас? или я? А что, если он действительно дал им что-то ценное? Но не что-нибудь, а что-то, за что, по их мнению, стоило отдать жизнь? Что, если бы он дал им самое большое подарок, который один человек может сделать другому?»

Страница 8 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Введение

"И что это было?" он спросил.

— Просто, — сказал я. "Надежда. Как бы безумно это ни звучало для вас или для меня, он пообещал им выход из их нынешних обстоятельств, и тем самым он дал им высший дар,

чувство надежды. Было ли это ошибочным? Абсолютно. Были ли они глупы, что поверили ему? Ты держать пари. Но все это не имело значения, потому что в их сознании он лишил их бытия. беспомощных людей и превратил их в «святых воинов», которые будут наслаждаться неисчислимым удовольствием в загробной жизни».

Теперь, чтобы вы не поняли меня неправильно, я никоим образом не оправдываю действия Бен Ладена. И я не

оправдывать действия Маршалла Эпплуайта, Дэвида Кореша, Адольфа Гитлера или кого-либо из

другие люди, которых я изучал, чьи действия разрушили жизни других. Моя единственная цель

попытаться понять, что сделало их действия возможными. В этом стремлении я научился двум

бесценные уроки.

Во-первых, фундаментальный источник их силы исходит из абсолютно честного понимания

человеческой природы. И во-вторых, если мы сможем переварить некоторые неприглядные истины о себе, это

одно и то же понимание можно использовать для улучшения жизни и отношений, а не только для их разрушения.

Жизнь — это разлагающий процесс с того момента, как ребенок учится играть с матерью против своего отец в политике когда ложиться спать, тот кто боится коррупции боится жизни.

Сол Алински, общественный деятель 1960-х гг.

Целевая аудитория

Я хочу отметить, что этот курс посвящен убеждению, поскольку он применим к широкому спектру

межличностные отношения и человеческое общение. Другими словами, это не класс.

особенно о копирайтинге, продажах, маркетинге или семейных отношениях и т. д. Это класс

о человеческой природе - как ее понять, как с ней работать и самое главное,

как извлечь из этого прибыль. Поэтому, хотя само собой разумеется, что продавцы, маркетологи,

копирайтеры и другие, безусловно, выиграют от этого, это не предназначено для решения каких-либо проблем.

конкретная область убеждения над другим.

Я использовал эти идеи в своей работе в качестве телевизионного продюсера для создания многочисленных телевизионных программы и рекламные ролики, маркетинговые стратегии для нашей собственной компании, а также стратегии клиентов и использовал их в своей повседневной жизни, чтобы улучшить свои отношения с семьей, друзья и клиенты. Я не могу представить область межличностного общения, которая не может измениться, изучив этот материал.

В заключение скажу, что я потратил годы на изучение того, как гуру, мошенники и им подобные убеждали

другим заниматься поведением, непостижимым для большинства «нормальных» людей. В то время как в

после культовых самоубийств или других заслуживающих освещения в печати афер и схем, общественность часто

заинтригован этим же вопросом, анализ в лучшем случае поверхностный, а поведение часто

заканчивается тем, что его приписывают «сумасшедшим людям, делающим сумасшедшие вещи». я верю в этот вывод

Страница 9 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Введение

служит только одной цели — успокаивает наш разум и заставляет нас чувствовать себя умнее тех, «чудаки» и «дураки», о которых мы слышим в новостях. И с этим наша возможность учиться от этих ситуаций теряется.

Что, если эти люди не «дураки»? А если они не "чудаки"? Что, если они просто как мы с вами, но, в отличие от нас, имели несчастье столкнуться кто-то с плохими намерениями, кто понимает человеческую природу лучше, чем в среднем человек? Что, если существуют приемы, принципы и идеи, которым мы можем научиться, изучая эти людей, которые могут дать остальным из нас силу, которая временами может быть чудесной?

Я верю, что есть. И я называю их Запретными ключами к убеждению.

Страница 10 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Беглый взгляд на курс -

Беглый взгляд на курс

Урок 1: Основа запретного убеждения и Ахиллес

## Пята человеческого разума

Этот урок раскрывает многие ложные представления людей о человеческом поведении и

расчищает путь для более мощного и эффективного метода убеждения. мы обсудим две неприглядные истины, о которых никто не хочет говорить, три тенденции, заставляющие других

использовать скрытые мотивы, «лазейку» в человеческий разум и многое другое. Эти понятия

часто бывает достаточно, чтобы сбить с мертвой точки практически любую кампанию по убеждению.

Урок 2: Как культы контролируют своих последователей и что мы можем

Учитесь у них - Pt. 1

Урок 3: Как культы контролируют своих последователей и что мы можем

Учитесь у них - Pt. 2

Сессии 2 и 3 посвящены трем концепциям, которые лидеры культа используют для получения и сохранения контроля.

над своими последователями и, что более важно, как мы можем использовать эти же методы в

повседневной жизни на благо всех участников. Эти три понятия можно использовать как трехуровневая система, как это делают лидеры культа, или в зависимости от ваших обстоятельств и намерений,

отдельно, чтобы стимулировать убедительную коммуникацию, укреплять лояльность клиентов или клиентов,

генерировать автоматическое принятие своих идей и т. д.

Урок 4: Секрет фокусников, аферистов и комиков -

Психологический чревовещание

Этот класс мой личный фаворит, так как он касается, возможно, наименее понятных, но наиболее

универсально применимый аспект Запретного Убеждения - Психологический Чревовещание.

Это принцип, лежащий в основе деятельности самых могущественных магов, комики и аферисты в мире, но немногие из нас даже узнают его, когда он используется прямо на наших глазах. Почему? Потому что по определению вы этого не видите - вот что

делает возможным «волшебство», которое создают эти люди. Вы должны только чувствовать его воздействие.

После этого занятия вы не только начнете видеть, как его используют вокруг вас, вы сможете

использовать его самостоятельно, чтобы значительно увеличить силу практически любой ситуации, в которой вы сталкиваться.

## Урок 5: Игры, в которые невозможно проиграть. Сила Комплекс Бога

Если вы подумаете о самой поразительной характеристике самых сильных убеждений в существование, это должно быть их глубокое чувство уверенности. Это то, что дает им их

Страница 11 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Беглый взгляд на курс

сила, их харизма, их способность привлекать внимание. Но эта уверенность ужасно неправильно понимают практически все. Хотя некоторые люди, очевидно, «пересекли «линия здравомыслия», когда дело доходит до уверенности (например, Гитлер, Джим Джонс и т. д.), подавляющее большинство из этих людей удалось развить то, что я называю здоровым «комплексом Бога». Это не мания величия и не самомнение. Это мощное состояние ума, в котором вы играть в игры, в которые нельзя проиграть, и исходить из позиции полной подлинности, но это доступно даже самому болезненно неуверенному в себе человеку, если он или она понимает за этим стоит философия. На этом занятии мы раскроем источник этой силы и узнаем, как генерировать его по запросу.

Урок 6: «Третья рука» коммуникации. Применение  
Запретные ключи в повседневной жизни и введение в CMAD



(Контекстный анализ сообщений и дизайн).

Хотя все знают о вербальном и невербальном общении, немногие считают, что есть еще один, не менее мощный аспект общения. И пока это различие made мы оставляем власть на столе, когда дело доходит до убеждения. В нашем последнем классе,

мы рассмотрим этот забытый аспект общения, мы рассмотрим применение Запрещенного

Ключи к убеждению в реальных жизненных ситуациях, и я познакомлю вас с CMAD, стратегическим инструментом.

Я разработал в своей работе с клиентами, чтобы улучшить их коммуникации и их нижние строки.

Страница 12 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 1 -

Урок 1: Основа запретного убеждения и  
Ахиллесова пята человеческого разума

Добро пожаловать на первый урок книги «Запретные ключи к убеждению». На этом уроке мы должны подготовить почву для всего, что придет. Учитывая, что человеческая природа такова, это не так легко, как это звучит.

Всякий раз, когда я обсуждаю идею «запрещенного убеждения» с другими, я обычно получаю из двух ответов. Люди либо очарованы, либо потрясены. Следующий раздел предназначен для тех, кто в ужасе.

Две неприглядные истины, о которых никто не хочет говорить

Самый большой протест, который я слышу, это то, что я учу людей манипулировать. я не согласен. Люди уже манипулируют. Я призываю их прекратить

лгать себе об этом, чтобы понять, почему это часто необходимо, и научиться сделать это более эффективно. (Помните во введении, когда я говорил о степени мы сможем влиять на других будет прямо пропорционально количеству правды мы можем принять о человеческой природе? Я не шутил.)

## Уродливая правда №1

Я люблю просить людей объяснить разницу между убеждением и манипуляцией.

Немного

скажем, убеждение основано на логике, тогда как манипуляция основана на обмане.

Другие говорят

они означают одно и то же, за исключением того, что убеждение этично, а манипулирование — нет.

Некоторые достаточно честны, чтобы признать, что не видят разницы, но им не нравится звучание слова манипуляция. Из того, что я могу собрать, большинство людей думают убеждение, что они делают. Манипуляции — это то, что делают другие люди. Почему это так

манипулирование имеет такую плохую репутацию?

Согласно моему словарю Вебстера, слово «манипулировать» имеет три оттенка значения. 1) к

работать или обращаться умело 2) управлять искусно или проникательно, часто несправедливым образом и 3)

изменять в своих целях.

За исключением фразы «несправедливым образом», это слово не кажется таким ужасным, как

думают многие. На самом деле, звучит восхитительно. «Работать или обращаться умело». ВОЗ

не хочет этого? «Управлять искусно или проникательно». Ох уж это слово "проникательно"

звучит не очень этично, не так ли? За исключением того, что когда мы вернемся к Вебстеру, мы найдем его

просто означает «умный или сообразительный в практических делах». Подсчитайте меня. «Чтобы изменить для себя

"Ну вот, опять. Звучит не очень восхитительно, не так ли? Но что, если наша цель достойна восхищения, может ли это оправдать использование нами манипуляций? мой самый верный

Критики кричат: «Никогда!» На что я отвечаю: «Лицемеры».

Если вы когда-нибудь видели, как на карнавале или ярмарке разносчик работает с толпой, вы, возможно, были свидетелем именно таких манипуляций. Некоторые продавцы используют в аудитории сообщников, которые проинструктированы охотно шагнуть вперед, чтобы купить продукт продавца, когда покупка начинается этап подачи. Это создает ощущение безотлагательности и желания в подлинном

Страница 13 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1

зрители, которые, возможно, не решались купить до внезапного «ажиотажа» для продукт. Звучит немного неряшливо, не так ли? Даже если продукт отличного качества и идеально подходил для зрителей, мало кто мог бы оправдать использование такого вопиющего манипулятивная тактика.

Теперь давайте взглянем на другой тип поля. Евангелический крестовый поход.

Сообщалось, что, когда некоторые евангельские проповедники призывают присутствующих сделать шаг вперед, чтобы отдать свою жизнь Христу, они не всегда полагаются только на Святую Дух, чтобы заставить их двигаться. Судя по всему, перед мероприятием ряд волонтеров может быть рассредоточены по аудитории, ожидая, когда их сигнал «спонтанно» придет вперед. Вслед за ними многие из оставшихся зрителей следуют их примеру. Немного люди указывали именно на этот пример, чтобы показать этическое использование принципа социальной доказательство или консенсус. Теперь, если правда, что этот пример этичен, в то время как наш торговец использование того же принципа неряшливо, мы должны спросить себя, почему это так. То

отвечать?

Мы лицемеры.

Правда в том, что все манипуляторы. Хорошие люди, плохие люди, молодые люди, старые люди. Никто из нас не может избежать этого. Если мы собираемся выжить, мы собираемся манипулировать. Конечно, никому не нравится думать о себе таким образом. Конечно, другое люди манипулируют, но не я. / иметь хорошие намерения. / никогда бы не сделал такого. Конечно, некоторые люди не станут делать это намеренно, но не дайте себя ввести в заблуждение. Они будут выходить и манипулировать точно так же. Вы можете рассчитывать на это. Почему? Так как манипулирование является частью самого нашего существования. Мы манипулируем окружающей средой, мы манипулируем людьми, и мы манипулируем обстоятельствами, чтобы удовлетворить наши потребности и обеспечить наше выживание.

Отрицание этого не делает манипулятора меньше. Отрицание этого делает человека менее сознательный манипулятор. И это может сделать человека менее эффективным манипулятором.

«...мы все во власти влияний, которых мы не осознаем и над которыми мы практически не имеют сознательного контроля. Еще страшнее то, что мы сами, какими бы осторожными и осмотрительными мы себя ни считали, мы постоянно влияем другие способы, о которых мы можем только смутно или вообще не знать. Действительно, мы можем бессознательно нести ответственность за влияния, о которых мы сознательно ничего не знаем и которые, если бы мы знали их, могли бы найти совершенно неприемлемыми».

Доктор Пол Вацлавик, психотерапевт

Почему важно признать это? Потому что чем больше мы пытаемся притвориться, что мы не

манипулятивным, тем больше мы склонны упускать из виду истинную психологическую динамику нашего отношения. Мы начинаем относиться друг к другу в мире притворства, где мощное убеждение может произойти только случайно. Чтобы изменить это, мы должны признать, что каждый раз, когда мы пытаемся изменить мысли или поведение другого человека, мы манипулируем их. Убеждение может быть инструментом, который мы используем для манипулирования, но мы пытаемся тем не менее манипулировать ими.

Страница 14 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1 -

Теперь, возвращаясь на мгновение к словарю, мы все еще остаемся с дилеммой. Если Вы помните, в нашем определении манипуляции была одна маленькая фраза, которую мы еще не разобрали. рассмотрим: управлять искусно или пронизательно, часто несправедливым образом. К сожалению, есть нет выхода из этого. Ясно, что существуют «несправедливые» методы манипулирования, которых немного, но преступно настроенные могли бы оправдать, но будьте уверены, они выходят за рамки этого класс. Каждое озарение и техника, которые мы обсудим, могут быть использованы во благо или во зло, если только те из нас, кто имеет добрые намерения, отказываются признать их. Тогда они останутся только в руки других с результатами, которые мы едва ли можем себе представить. Чтобы предотвратить это, мы должны принять наша первая неприглядная правда о человеческой природе:

Уродливая правда №1: ВСЕ мы манипуляторы. И поскольку немногие из нас могут принять это, большинство из нас не только лицемерны, но и менее эффективны в общении с другими, поскольку мы может быть.

## Уродливая правда #2

Если вы думаете, что я предлагаю отказаться от всякой заботы о морали, ничего может быть дальше от истины. Наше чувство морали удерживает нас от того, чтобы вести себя как дикари. К сожалению, неправильное использование нашей морали мешает нам по-настоящему понимать друг друга. И это приводит к большей части конфликтов, путаницы и разочарование в нашей жизни.

Однажды я был на вечеринке, когда зашла речь о культах. В частности, Небесные врата Культи НЛО, в котором 39 человек добровольно покончили с собой. Я слушал, как люди давали их различные теории о том, как Маршаллу Эпплуайту удалось обрести такую власть над его последователями. По словам одного человека, он использовал секретные техники «контроля над разумом». Другой говорил об изоляции группы. Один, оказавшийся диетологом, подумал, что, возможно, строгая диета группы мешала им эффективно рассуждать, поэтому делая их более восприимчивыми к внушению. Каким бы ни было объяснение, каждый думал, что члены культа должны были сойти с ума, чтобы совершить самоубийство. То дискуссия шла быстро и жаростно, когда я задал вопрос, который мгновенно сошел с рельсов. все вокруг меня.

«Что, если они не сошли с ума и не покончили жизнь самоубийством?» Я попросил.

"О чем ты говоришь?" — спросила одна женщина. «Ты хочешь сказать, что они были убит?"

— Вовсе нет. Они явно сделали то, что сделали добровольно. Но что, если это не было самоубийством?

Что, если они просто перейдут на следующий уровень?»

В этот момент в комнате стало тихо. Все взгляды были прикованы ко мне.

«Разве вы не понимаете, пока вы называете то, что они сделали, «самоубийством», это никогда не будет иметь никакого смысла».

потому что мы все «знаем», что нормальные люди не совершают самоубийства. Сам поступок идет вразрез с нашими

чувство выживания. Если вы остановитесь на этом, единственным возможным ответом будет то, что они сошли с ума.

И что еще хуже, хотя кажется, что вы ответили на вопрос, вы не развили любое большее понимание таких типов ситуаций или любой лучший шанс иметь дело с их в будущем».

Страница 15 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 1

— Так какой ответ? — спросили несколько человек.

- Я уже говорил тебе. Они перешли на следующий уровень. Или, точнее сказать, они верили, что они переходят на следующий уровень. И когда вы верите в это, и вы верите что следующий уровень будет лучше, чем этот, вы не сможете добраться туда достаточно быстро. Это только логический. Видите ли, наш основной вопрос неверен. Вместо того, чтобы спрашивать, как Applewhite получил их покончить жизнь самоубийством, мы должны спросить, как он заставил их поверить, что они идут к «следующему уровню.» Ответьте на этот вопрос, и мы узнаем что-то полезное».

"Полезно для чего?" — спросил один мужчина. «Эти люди были такими странными, я не понимаю, как мы могли бы узнать что-нибудь ценное из их изучения».

— И в этом настоящая проблема, — сказал я. "Ваше чувство правильного и неправильного не позволит вам даже рассмотреть возможность. И пока вы этого не сделаете, вы никогда не поймете, как люди любят Маршалл Эпплуайт, Джим Джонс и Дэвид Кореш делают то, что делают. И хуже того, единственный люди, которые будут иметь доступ к такой власти, будут плохими парнями».

Эта история иллюстрирует основную причину, по которой у нас нет более глубокого понимания человека.

природа: наше чувство морали влияет не только на то, как мы действуем в мире, но и на то, как мы видим

мир. Одно дело, когда наша этика удерживает нас от причинения вреда друг другу, но совсем другое.

другой для них, чтобы помешать нам понять друг друга. В тот момент, когда мы пытаемся

понимать действия другого человека, используя собственное чувство морали, нам суждено

уйти расстроенным.

К сожалению, это норма. В конце концов, когда мы осуждающе указываем пальцем на других,

способ заставить нас чувствовать моральное превосходство над ними. Однако именно в этом и преимущества

этого указательного конца.

Когда мы отказываемся от суждений и вместо этого принимаем идею о том, что действия людей имеют смысл

Учитывая их собственное чувство морали и их собственную интерпретацию реальности, мы хорошо

наш путь к их пониманию. Мы никогда не можем полностью согласиться или даже принять их

поведение, но мы можем понять его. Тогда и только тогда мы сможем начать надеюсь повлиять на него с некоторым подобием точности.

Так что будьте уверены, я не предлагаю отказаться от нашей этики. Отнюдь не. То, что я побуждение нас к этому состоит в том, чтобы подумать о том, как наше чувство морали может помешать нашему

восприятия и принять нашу вторую безобразную истину о человеческой природе:

Неприглядная правда № 2: наше самое большое препятствие для понимания и влияния на человека

поведения заключается в том, что наше чувство морали бессознательно фильтрует наше восприятие других и

в результате невидимо изменяет то, как мы с ними взаимодействуем.

Хорошо, хотя, безусловно, есть много других «уродливых истин», которые мы могли бы обсудить, для нашего



целей, этих двух предостаточно. Тем не менее, не думайте, что, указывая на это, я все человечество как ненадежное и обманчивое. Я не. Ясно, что есть много о нашем поведении, которое является благородным, объективным и доброжелательным, но это не меняет тот факт, что эти уродливые истины часто влияют на нашу жизнь, даже когда большинство люди не признают их силу или значение.

Страница 16 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 1 -

**Джим** Джонс, Дэвид Кореш, Адольф Гитлер и многие, многие другие признавали и использовать эти аспекты человеческой натуры и в результате пострадало неисчислимое количество людей.

Почему эти жертвы не видели, во что ввязались? И что могут остальные из нас учиться на своих ошибках? Много.

Маскировка намерения

Не следует быть слишком прямолинейным. Иди и посмотри на лес. Прямые деревья срублены  
вниз, кривые остаются стоять.

Чанакья - четвертый век до н.э.

Скрытые мотивы. Одна только фраза вызывает в воображении образы, от которых у нас переворачивается живот.

Недобросовестные продавцы, коварные политики, предательски настроенные друзья и коллеги,

неверные любовники, лживые дети, до тошноты. Кажется, мир полон коварных манипуляторы, которые говорят нам одно, чтобы получить другое. На самом деле мало что нас бесит

больше, чем обнаружение скрытых мотивов других. Мы чувствуем себя преданными, обманутыми и

нарушен. Как другие могли прибегнуть к такой хитрости и обману против нас? Это не

риторический вопрос. Есть ответ. И, скорее всего, вам это не понравится.

У людей есть скрытые мотивы, потому что часто это единственный способ убедить нас ничего не делать.

Не верите мне? Вы будете в ближайшее время. Но сначала есть еще одна плохая новость, которая нам нужна. чтобы уйти с дороги.

Скрытые мотивы — это инструменты не только других, но и нас самих.

Или, как сказал Аристотель: «Все, что мы делаем, делается с прицелом на что-то другое».

Здесь уместно начать, поскольку в основе всех запретных действий лежат скрытые мотивы.

убеждение. Будь то пропаганда, контроль над разумом, ментальное программирование или что-либо другое.

другие запретные области, в конечном счете именно маскировка намерений делает их жизнеспособными инструментами

для изменения. Поэтому крайне важно, чтобы мы пришли к соглашению с этим фактом в самом начале нашего исследования.

Почему мы не можем быть откровенны друг с другом

Честность лучшая политика. Если ты чего-то хочешь, просто подойди и скажи это. Быть честный и прямолинейный. Ваш слушатель будет уважать вашу честность и оценит вашу запрос по существу и прийти к рациональному, продуманному ответу на ваше предложение. Если

вы не получаете желаемых результатов, этого просто не должно было быть. Если вы верите в это, позвольте мне предложите несколько простых экспериментов.

Если вы одиноки, в следующий раз, когда вы встретите кого-то, с кем хотели бы встречаться, расскажите ему все, что вы

хочу из отношений прямо фронт. Скажите им все, что вы ожидаете от них, если отношения развиваются. Если вам пришла в голову близость в ближайшем будущем, обязательно

вы говорите им. Или скажем, вы продавец, и вы встречаетесь с потенциальным клиентом, выложите все

ваши карты на столе прямо вперед. Скажите им, что вы надеетесь, что они купят вас больше всего

Страница 17 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 1

дорогая модель и расширенная гарантия. И не забудьте рассказать им обо всех дополнительные услуги, за которые вы собираетесь поразить их. И, наконец, если вы являетесь родителем подростка, следующее когда они бунтуют, просто скажи им, что ты хочешь, чтобы они остановились. Назовите им несколько веских причин и утверждать свой авторитет. Посмотрите, как хорошо они реагируют.

Вы бы подошли к таким ситуациям? Нет, если вы хотите добиться успеха. Вы не можете не потому, что хотите быть лживым и коварным, а потому, что независимо от как бы нам ни хотелось думать, что мы живем в рациональном мире, это не так. Пока есть времена мы можем и должны попытаться убедить других честно и прямо, чаще всего, в этом невозможно.

Что-то не так. Мы призываем других быть честными, а затем отказываем им. Мы презираем те, кто нечестен, склоняются перед своими скрытыми желаниями. Мы лжем друг другу? Мы лжем себе? Мы заставляем друг друга выбирать между честностью неудачи или недобросовестные манипуляторы? Да, да и да. Но только если мы будем продолжать цепляйтесь за веру в то, что мы хотим, чтобы общение было честным и откровенным. В реальность, мы не делаем. Мы часто хотим совсем другого. Но прежде чем мы доберемся до этого, давайте взгляните на некоторые из наших поведенческих тенденций, которые часто заставляют скрывать наши намерения друг от друга.

## Тенденция №1

Вчера вечером я получил два телефонных звонка. В тот момент, когда я определил звонивших как телемаркетологов, я повесить трубку. Сегодня мы с женой зашли в магазин электроники просто осмотреться. Вскоре мы неожиданно для себя задумались о покупке нового телевизора. Появился продавец, но мы отмахнулись от него. Он не получил сообщение. Как комар, он откинулся назад и завис позади нас. Каждую минуту или около того он выходил вперед и давал ответы на вопросы, которые мы не задавали. В конце концов, мы так разозлились, что ушли, не потратив ни минуты. пенни. Всего за несколько часов до написания этого раздела кто-то постучал в мою дверь. Когда я посмотрел в глазок и увидел незнакомца с коробкой шоколадных батончиков, я притворился, что меня нет дома. Это лишь несколько примеров, произошедших за один 24-часовой период, которым я мог бы поделиться с вами.

Дело в том, что каждый из нас ежедневно сталкивается с шквалом различных питчей. Так что пока мы уже время в обрез, нам приходится отбиваться от десятков нежелательных попыток продать нас что-то. Когда мы обедаем, мы не хотим менять оператора дальней связи. Когда мы работаем, мы не хотим останавливаться и говорить о цветных копировальных аппаратах с незнакомцем. кто входит с улицы. И когда мы наслаждаемся телевизионной программой, мы не хотим купить страховку жизни. За исключением тех редких случаев, когда люди активно ищут то, что мы предложив, они будут сопротивляться. Это человеческая природа. И как только другие начинают сопротивляться нам, это бесконечно труднее убедить их, чем если бы они не сопротивлялись с самого начала.

Звучит очевидно, верно? Конечно, это так. Все это знают. Если это так, то почему неужели так много сопротивления в мире?

Потенциальные клиенты сопротивляются продавцам, даже если в их интересах было бы их выслушать. Работники сопротивляются своим работодателям, даже если предложения облегчат их работу.

Дети сопротивляются своим родителям, даже если их родители в глубине души заботятся об их интересах.

Страница 18 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 1 -

Студенты сопротивляются своим учителям, потому что они уже все это знают. Учителя сопротивляются

студенты, потому что, в конце концов, что студенты знают? У этого списка нет конца.

Интересно рассмотреть вот что: хотя большинство из нас не в состоянии убедить людей делать то, что принесет им пользу, лидеры культа и аферисты способны убедить разумные люди добровольно отказываются от своего имущества, своих семей и даже своей жизни.

Как эти люди заставляют других добровольно действовать против их собственных интересов, когда

большинство людей не могут заставить своих детей выносить мусор? Они понимают важность преодоления сопротивления.

В 1937 году доктор Х. Спенсер Льюис в своей книге «Психическое отравление» писал:

«Психология учит нас, что единственный успешный способ создать другое сознание или чужой разум повинуетя желанию нашего собственного разума — это представить эту команду или желание в таком

тонкой манерой, что это будет либо бессознательно, либо добровольно принято другим разумом

и действовал с сотрудничеством, прежде чем у него было время проанализировать это и возмутиться. Но

всегда присутствует инстинкт возмущения прямой командой, и это естественно и нормально.

негодование должно быть преодолено, если мы хотим, чтобы другие люди выполняли наши приказы» (курсив добавлен.)

Ключевой здесь является фраза «до того, как он успел проанализировать и возмутиться». Если ваш у цели есть время подумать над вашим предложением, ваша цель чаще всего начнет сопротивляться вашему предложению. Вы можете рассчитывать на это.

Попробуйте это как-нибудь. Попросите кого-нибудь встать лицом к вам на расстоянии около трех футов. Держать руки вверх, ладони к ним примерно на ширине плеч. Попросите вашего партнера сделать такой же. Теперь положите свои руки на их руки и держите их там. Через мгновение начните надавить на их руки и заметить, что происходит. Практически в каждом случае они будут отталкивать. И чем сильнее вы давите, тем сильнее они будут давить. Однажды этот цикл начинается взаимоприемлемый результат практически невозможен. Когда ты играешь с кто-то, этот тип игры, как правило, весело. Когда вы пытаетесь убедить кого-то, это обычно катастрофа. Хитрость заключается в том, чтобы предотвратить превращение сопротивления в проблему. То Первый шаг к этому — никогда не забывать первую тенденцию человеческой природы:

Люди сопротивляются нежелательным попыткам их переубедить.

## Тенденция №2

Несколько лет назад мы с женой ездили смотреть новые машины. Прежде чем мы это сделали, мы решили, что несмотря ни на что, мы не собирались покупать его. Мы просто хотели посмотреть. Вернувшись домой с нашей чековой книжкой, мы непреклонно говорили каждому продавцу, что мы всего лишь смотрю, не покупаю. Продавцы, которых мы встретили, делились на две категории. Некоторые взяли наши слова к сердцу, показал нам на жребий, попросил найти их, если у нас возникнут вопросы и исчезнувший. Остальные восприняли нашу позицию как вызов и чуть ли не пытались победить нас. в покупку нового автомобиля. Несмотря на наши просьбы оставить их в покое, они не могли заставить себя Покинуть. Когда они не хотели, мы делали.

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1 -

Но был один парень в категории совершенно один. Он сказал, что понял и был рад слышать это. "Довольный?" мы спросили. Он засмеялся и сказал, что он новичок в автомобильном бизнесе. и все еще не был доволен всем процессом. Он даже поблагодарил нас за то, что мы быть честным с ним заранее, чтобы не тратить зря его усилия. Мы сразу полюбили этого парня и попросил его немного показать нам окрестности. Он сказал, что хотел бы, чтобы он мог, но ему нужно позаботиться о сначала кое-что, и, если мы не будем возражать, он вскоре присоединится к нам. Без проблем, — сказали мы, выходя на стоянку и чувствуя себя так, как будто встретили друга, а не продавец. Наконец, подумали мы про себя, кто-то, кто понял, чего мы хотим и не собирался давить на нас.

Я не могу вспомнить точную сумму, но я думаю, что машина, которую мы у него купили, во второй половине дня было около 20 000 долларов. Да, примерно через час после встречи с ним, примерно через час после убедив его, что мы не собираемся покупать машину, мы так и сделали. И мы сделали это с удовольствием.

Как он смог заставить нас делать то, чего мы не хотели? Он ничего нам не дал сопротивляться. Объяснив, что он новичок в продаже автомобилей, и на самом деле почувствовал облегчение, что мы не хотим купив один, он мгновенно успокоил нас, а затем смог сотворить свое волшебство.

Во время процесса вербовки в культ Небесных врат никогда не было никаких секретов. что их конечной целью было полететь на НЛО. Для многих последователей это было главным почему они присоединились. Но, к сожалению, культ так и не определил точного физического процедуры, которые должны были быть выполнены, чтобы присоединиться к ним в космосе, пока не стало слишком поздно.

По словам бывшего участника Heaven's Gate Роберта Рубина, «никто бы не пошел вместе, если они упомянули самоубийство. Мы должны были пройти через изменение, чтобы присоединиться к ним, но не самоубийство».

Первый шаг в запрещенном убеждении часто бывает маленьким. С виду невинный, ибо это способ приспособиться ко второй склонности человеческой природы:

Люди не могут сопротивляться тому, что они не могут обнаружить.

### Тенденция №3

Одна из величайших афер всех времен едва не дала обратный эффект, пока с небольшой помощью потерпевший убедил себя, что его деньги в безопасности. Это не так.

Это был Париж, 1925 год, и Эйфелева башня рушилась. Ремонт башни будет дорогим и его будущее было неопределенным. Это было правдой. Детали, которые Виктор Люстиг хотел бы добавить, не было.

Люстиг, мошенник со стажем, выдающий себя за государственного чиновника, собрал полдюжины местных жителей. торговцев металлоломом и рассказал им секрет. Город, не в состоянии содержать башню планировал продать на металлолом, но из-за ожидаемого разногласия пришлось доработать детали, прежде чем публично объявить о своих планах. Дилерам предлагали шанс купить башню, прежде чем кто-либо еще даже узнал, что она доступна. С помощью элегантной одежды, поддельных государственных документов и капельки человеческой жадности, Люстиг убедил мужчин в том, что он законный, получил предложения от каждого из них, и вскоре выбрали «победителя».

Страница 20 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1 -



Когда сделка близилась к завершению, Люстиг забеспокоился о том, что его поймут, а его будущая жертва становилась подозрительной. Что оставалось делать Лустигу? Постарайтесь сделать вывод: разобраться как можно быстрее? Отказаться от схемы? Никогда. Он должен был успокоить знак его честности, но как? Если бы он был слишком прямолинеен в своей попытке, это могло бы привести к тому, что его метка стать еще более подозрительным. Что ему нужно было сделать, так это найти способ заставить свою жертву убедить себя, что Люстиг на самом деле был государственным чиновником. Другими словами, он должен был совершить какой-нибудь поступок, который не оставил бы у его цели никаких сомнений в том, что он был законным. Его план был рискованным. Это было гениально. И это сработало отлично.

На их следующей встрече Лустиг целенаправленно уводил обсуждение от башни и начал рассказывать о своих финансовых проблемах. По мере того, как он говорил, ему стало ясно, что происходило. Его не обманывали, с него требовали взятку! Теперь он знал, что Лустиг был законным политиком. С облегчением он дал взятку, заключил сделку и попался на одну из самых известных афер в истории. Тем не менее, ничего из этого не было бы произошло, если только Лустиг ясно не понимал, что, хотя люди иногда верят в то, что они говорят, они никогда не сомневаются в том, что они заключают.

Я помню, как много лет назад читал историю о Теде Тернере. Хотя я не могу вспомнить автор, название, журнал или что-либо существенное в статье, что-то об этом я никогда не забуду. В ней был очень краткий рассказ автора: ехали в машине Тернера, пока они узнавали друг друга. В какой-то момент Тернер неожиданно остановил свою машину и, не говоря ни слова, подошел к банке с газировкой, лежа на земле. Он поднял его, бросил в заднюю часть автомобиля и продолжил вождение. Этим единственным анекдотом автор нарисовал картину экологически дружелюбный и сознательный человек. Если бы он просто сказал такие вещи о Тернере, они бы скорее всего остались незамеченными. Но, показав Тернера в действии, автор позволил мне

сделать такой вывод самостоятельно. И я не только никогда этого не забывал, я никогда задал вопрос.

"...если вы, представляя тщательно завуалированную команду и тщательно формулируя или формируя внушение, может так вовлечь его, украсить и облечь, что разум другого человека услышать его, узнать или увидеть, не сразу поняв его истинную природу, но позже развить его и созреть в живую жизненную идею индивидуального разума, тогда человек будет думать или верить, что эта идея является одной из его собственных концепций, его собственного логического и вывод рассуждений, и (суета всякой суеты) потому, что это Его собственное задуманное и развитая идея должна быть верной и правильной и, следовательно, заслуживающей немедленного принятия и с большим энтузиазмом приняли».

Доктор Х. Спенсер Льюис

Без сомнения, мы больше привержены тому, что делаем, чем тому, что нам говорят. Если мы начинаем верить в то, что что-то ложно, практически ничто не убедит нас в том, что это правда. Если мы если мы поверим в то, что что-то верно, практически ничто не убедит нас в том, что это ложь. То проблема в том, что, несмотря на нашу веру в свои выводы, они часто сбивают нас с пути даже без нас. зная об этом. Хотя немногие из нас так много думают, мастера убеждения никогда не упускают из виду третью склонность человеческой природы:

Страница 21 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1 -

Иногда люди верят тому, что им говорят, но никогда не сомневаются в том, что они заключают.

Эта третья тенденция, пожалуй, самая важная из трех, поскольку она обеспечивает основу для  
один из мощнейших инструментов запрещенного убеждения, а именно психологическое  
**Чревоувещение. Урок 4 будет посвящен изложению принципов и применений  
этот малоизвестный инструмент.**

А пока нам достаточно понять, что подавляющее большинство людей никогда не  
понять влияние этих тенденций на повседневное поведение. При упоминании они  
казаться слишком простым; не достойные обсуждения. Мы ищем более сложные  
объяснения и  
теории. И по мере того, как мы это делаем, тенденции ускользают из нашего сознания и  
снова направляют нас.  
действия за кадром. Хотя это правда, что мы способны к рациональному мышлению, мы  
делаем это до сих пор.  
меньше, чем нам хотелось бы думать. Психологи Энтони Пратканис и Эллиот Аронсон в  
своей  
блестящей книге «Эпоха пропаганды» отмечают, что, хотя мы считаем себя  
чтобы быть рациональными животными, мы больше похожи на рационализирующих  
животных. Некоторые эксперты заходят так далеко  
как сказать, что более 99% нашего поведения является просто результатом условных  
реакций. Если  
это так, наши умы должны постоянно работать, чтобы рационализировать наши иначе  
бессмысленные  
действия. Противостоять и принимать альтернативу просто слишком болезненно для  
общества, которое  
гордится рациональным мышлением.

Соедините это отрицание собственной уязвимости с нашей настойчивостью в честности  
и откровенности.  
убеждение, и у нас есть рецепт катастрофы. Когда мы пытаемся убедить  
иррациональное  
человек с рациональным аргументом, процесс идет примерно так: мы представляем  
нашу  
рациональные, продуманные доводы. Наша перспектива отвергает их. Не побоявшись,  
мы стараемся  
снова, только чтобы получить еще один, может быть, более сильный отказ. Очевидно,  
что наша перспектива не получает  
наше сообщение и разочарование с обеих сторон растут. Мы расстроены. Наша  
перспектива расстроена.

И наше искреннее и честное предложение отходит на второй план. Ситуация ничем не отличается

чем эксперимент «руки против рук», описанный ранее. Мы встречаем кого-то на нейтральной

землю, начинаем выдвигать против них наш аргумент, а они отвергают.

Мы используем руки в одном примере и слова в другом, но это по-прежнему сила против силы.

Теперь, если вы думаете, что это обсуждение скрытых мотивов бесполезно вне культов и

мошеннические игры, рассмотрите следующие повседневные деловые ситуации и скрытые мотивы

встроены в каждый:

Объявления, которые выглядят как развлечение или, что еще лучше, новостные репортажи, такие как рекламные ролики, фальшивые ток-шоу и тому подобное.

Список рассылки/кампании по лидогенерации, замаскированные под «регистрацию программного обеспечения», «скидку предложения», «лотереи» и т. д.

Компании, предлагающие «бесплатные» осмотры или первичные консультации, оказываются не такими уж бесплатными.

Недорогие или бесплатные семинары, которые оплачиваются как демонстрации или образовательные презентации, каким-то образом находят свой путь к секретной «допродаже» в конце.

И фильмы и телепередачи, которые "так уж вышло", чтобы показать, как используются продукты известных брендов.

или отображается в теле самого "развлечения". В конце концов, трудно настроить реклама, когда она встроена в ту самую программу, которую мы пытаемся смотреть.

Страница 22 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 1 -

Из этих примеров становятся очевидными две вещи. Во-первых, скрытое мотивы более банальны, чем многие думают. А во-вторых, использовать идею НЕ обязательно скрывать скрытые мотивы настолько, насколько необходимо приуменьшать их значение. За Например, во многих только что упомянутых примерах лидогенерации люди осознают, что они будут помещены в список рассылки, но если их просто попросят указать свое имя в список, они не будут. Только под предлогом более выгодного мотива они дать согласие.

Тем не менее, очевидно, что бывают случаи, когда прямое, фактическое общение не только уместно, но на самом деле требуется либо практикой, либо законом. Когда кто-то спрашивает вам технические характеристики автомобиля, юрист просит вас описать события, приведшие к убийству, или ваш супруг спрашивает, где вы были прошлой ночью, вы можете быть уверены, что они не ищут песен и танцев. Но большинство ситуаций Разве это не ясно, и каждый из нас должен использовать свое собственное усмотрение, чтобы решить для себя когда и где использование скрытых мотивов было бы наиболее уместным.

Теперь, как я сказал ранее, скрытые мотивы лежат в основе любого запретного убеждения. Это почему мы рассказали о них так подробно и с такой непоколебимой честностью. И сейчас что мы это сделали, мы готовы ответить на явно абсурдное заявление, которое я сделал ранее, а именно, что, несмотря на то, что мы можем думать, мы часто не желаем общения, которое "честный и прямой", но что-то совсем другое.

Психолог Сэм Кин однажды заметил, что некоторые примитивные культуры считали использование прямого, лишённого воображения общения как оскорбление, потому что оно не привлекало воображение слушателя. Я считаю, что то же самое утверждение еще более верно сегодня, с одним

главное исключение - мы не можем себе в этом признаться. Несмотря на нашу непоколебимую веру в рациональность и призыв к «фактической» прямой коммуникации, наше поведение выявляет нашу истинную желания. Нас привлекает не прямое общение, и мы реагируем на него. Но почему? Нет не потому, что мы этого хотим, а потому, что не прямая коммуникация удовлетворяет наши самые основные и острая психологическая потребность. И это...

## АХИЛЛЕСОВА ПЯТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗУМА

Люди искали ключи к человеческому разуму с незапамятных времен. И с момента зарождения психологии многие претендовали на то, что нашли их. Авраам Маслоу разработал одну из самых известных теорий. Маслоу выделил пять основных потребностей, которые управляли человеческим поведением. Этими потребностями были:

Физиологические потребности (пища, кров и т.

Потребности в безопасности/безопасности (защита личности, семьи и имущества и т. д.)

Социальные потребности (любовь, секс, дружба и т.

Потребности в себе (самоуважение, уверенность в себе и т.

Потребности в самоактуализации (личностный рост, реализация своего предназначения и т.д.)

Короче говоря, Маслоу утверждал, что потребности людей в одной категории должны быть удовлетворены, прежде чем они смогут обратить свое внимание на следующее. Для наших целей главное для нас убрать

Страница 23 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1

Из работы Маслоу исходит идея о том, что мы движимы потребностями. И хотя пять категорий Маслоу модель занимает свое место в мире психологии, на данном этапе нашего исследования достаточно простой модели. Модель, которая имеет только одну потребность. Потребность, которая всем кажется признать, но немногие знают, как эксплуатировать. Следующая цитата медиа-магната Роджера Эйлса намекает на эту потребность:

«Скажем прямо, есть три вещи, которые интересуют СМИ: фотографии, ошибки и атаки. Это моя оркестровая теория политики. Если у вас есть два парня на сцене и один парень говорит: «У меня есть решение ближневосточной проблемы», а другой парень падает в Оркестровая яма, как вы думаете, кто будет в вечерних новостях?»

Теперь, когда мы считаем, что работа СМИ состоит в том, чтобы обслуживать нас, то есть предоставлять нам что нас больше всего интересует, мы видим, что эта цитата не столько о "медиа", сколько о человеческая природа.

Тем не менее, мы все можем смеяться над абсурдностью цитаты Эйлса. Но хороший смех - это самое главное люди выйдут из этого. За юмором скрывается что-то еще. Что-то что при эксплуатации имеет невероятную силу. Маршалл Эпплуайт, Дэвид Кореш и др. Джим Джонс использовал его, чтобы захватить контроль над своими последователями и привести их к смерти. И все вокруг нас политические и расовые организации используют его, чтобы довести своих людей до полного ненависти безумия. Эти люди и все мастера манипулирования до них знают, что что люди отчаянно нуждаются в умственной деятельности, чтобы привлечь их внимание схвачены, сфокусированы и усилены.

В то время как потребность в умственной деятельности не появляется на шкале Маслоу и не заменить те, которые он идентифицировал, он может переопределить их. Подобно тому, как физиологические потребности приоритет над потребностями в безопасности/надежности, потребность в умственном

физиологических потребностей, хотя бы на время. Мы можем голодать и искать пищу, когда

что-то происходит, отвлекает нас, и, прежде чем мы это осознаем, проходят часы без любое чувство голода. Мы можем испытывать сильную боль и даже не подозревать об этом,

появляется что-то еще и захватывает наше внимание, и боль уходит. У нас есть все пережил подобные ситуации, но, поразмыслив, кажется, что они не имеют никакого смысла.

Зачем нам откладывать что-то важное, например, прием пищи или обращение к врачу, ради

что-то менее важное? Потому что у нас нет выбора. Тело может отправить сигналы в мозг, указывающие на его потребности, но разум не должен обращать внимание на

их. Что ум должен делать, так это обращать внимание на что-то. И без надлежащего умственная дисциплина, ум сосредоточится на наиболее привлекательном варианте перед ним.

Каждое мгновение каждого дня мы хотим чем-то заниматься. Часто это не имеет значения

что это такое, пока оно может привлечь и удерживать наше внимание. Мы ищем развлечений,

разговор, противостояние. Разгадываем кроссворды, работаем в саду, слушаем Музыка. Готовим, убираем, переставляем. Даже когда мы устали и хотим расслабиться, мы просто занимаемся чем-то другим. Мы плаваем, ходим в парки развлечений и медитировать. Все это делается для того, чтобы облегчить то, что мало кто может вынести: скуку.

Потребность в умственной деятельности настолько фундаментальна, что мало кто об этом задумывается. Но это

всегда там, скрываясь прямо за нашим сознанием, ища что-то, на чем можно «зафиксироваться».

Страница 24 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 1 -



Вот почему многие из нас так легко отвлекаются. Если наши текущие мысли или действия достаточно увлекательны, следующая лучшая вещь, которая появится, отвлечет нас. И поскольку именно благодаря вовлечению мы переживаем и благодаря опыту мы изменились, те, кто нанимает нас, владеют ключами к нашим сердцам и уму, а оттуда наши действия. Мы не считаем этих людей манипуляторами. Мы видим в них спасителей.

То, что удерживает внимание, определяет действие.

Уильям Джеймс

Мы не можем решить, на что обращать внимание, как не можем решить, кого мы будем любить.

Доктор Джером Баркоу, Дарвин, Секс и статус

Эти цитаты иллюстрируют глубокое влияние внимания на нашу жизнь. Они также указывают путь к потайной двери в человеческий разум, которая, будучи скомпрометирована, оставляет нас открытыми для совершаемых действий, о которых мы бы и не мечтали, если бы контролировали свои мысли.

Теперь, хотя одно дело признать, что мы можем воздействовать только на те вещи, от которых мы осознаем, совсем другое — признать, что мы мало контролируем эти вещи. Конечно, это должно быть скорее исключением, чем правилом. Прости. Нет такой удачи.

В качестве эксперимента, в следующий раз, когда вы попытаетесь сконцентрироваться на чем-то важном и происходит отвлечение внимания, не обращайтесь на это внимание. Если вы сделаете это честно, вы найдете, что вы вообще не умеете. Это невозможно. Если вы знаете, что произошло отвлечение, это уже привлекло ваше внимание против вашей воли, хотя бы на мгновение. Ваш концентрация нарушена. Это та самая дилемма, к которой стремятся многие люди. лечится медитацией. В то время как с большой дисциплиной мы можем улучшить нашу способность концентрироваться посредством медитации, способность полностью контролировать свои мысли — это

невозможность. Поставьте меня перед величайшим в мире гуру в самом глубоком из всех медитации, дайте мне молоток и метко выстрелите ему в ногу, и я гарантирую вам, что получу его внимание. Так много для медитации. Даже тогда это требует дисциплины. И если есть одной вещи, которой не хватает большинству из нас, это дисциплины. Поэтому, когда дело доходит до того, что мы будем платить внимание, едва ли последнее слово остается за нами. На самом деле, большинство из нас так рассеяны по жизни, что у нас вообще почти нет слов.

Ирония в том, что когда дело доходит до нашего внимания, другие люди могут больше контролировать его. Это чем мы. И что еще хуже, мы часто даже не осознаем этого, пока не становится слишком поздно.

Представьте на мгновение, что вы находитесь в кинотеатре и ждете, когда погаснет свет и показать для начала. Пока вы ждете, вы пытаетесь расслабиться и устроиться поудобнее. Вы замечаете липкое пол под ногами. Сиденье рядом с вами скрипит каждый раз, когда они переехать. Позади вас группа подростков не умолкает. И перед вами очень высокий мужчина только что сел и, если вы не сядете именно так, загораживает вам обзор. Тем не менее, вы знаете что скоро начнется фильм и все эти вещи исчезнут из твоего сознания. Но помните, вы идете на этот фильм в качестве эксперимента, и я попросил вас показать одно простое действие. Я дал вам маленькое ручное устройство с кнопкой на нем и попросил вас просто нажать кнопку в тот момент, когда фильм захватит ваш

Страница 25 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1

внимание, и вы теряете всякое чувство других вещей, происходящих вокруг вас. После этого вы могут свободно наслаждаться фильмом. Если это тот фильм, который вы действительно хотели посмотреть, то как  
Как вы думаете, долго ли это будет, прежде чем вы нажмете кнопку?

Ответ? Ты никогда не нажмешь на кнопку. По самому определению эксперимента ты не мог этого сделать. По крайней мере, не тогда, когда я просил вас об этом, потому что, если вы все еще осознаете  
Моя просьба, фильм еще не полностью захватил ваше внимание. Так что вам придется подождать. Но  
затем, когда момент наступает и ваше внимание захватывается, вы больше не осознавая мою просьбу нажать на кнопку. Эксперимент будет провальным.  
Но опять же, может быть, и нет. Хотя этот эксперимент никогда не скажет нам, сколько времени потребуется для  
один, чтобы привлечь их внимание, он показывает нам что-то бесконечно более важное.

Это показывает нам, что мы можем никогда не узнать, что наше внимание было захвачено, до тех пор, пока оно не будет вышел.

Вот почему для нас так важно осознавать ценность полного участия другого человека. разум. Также важно понимать разницу между «вниманием» и «вниманием». захватывать".

Одно дело «обратить внимание на что-то», и совсем другое — привлечь наше внимание. «захваченный» чем-либо. Хотя в обоих случаях мы можем или не можем добровольно предоставлять  
внимание на захватывающий стимул, на этом сходство заканчивается. Когда мы «платим внимание», мы сохраняем осознание своего «я» и, следовательно, сохраняем контроль над  
встреча. Когда наше внимание «захвачено», мы теряем всякое чувство собственного «я», как в  
наш пример кинотеатра. «Нас» буквально не существует в этот момент времени. И если мы  
не существуют, у нас нет сознательного контроля в этот момент над нашим собственным ментальным состоянием.

Конечно, эта ситуация временная. В какой-то момент погаснет свет в театре

наш сосед наступит нам на пятки, когда мы будем ходить в туалет, или какая-нибудь заблудшая мысль схватит нас («Я запер дверь в свой дом?»), и чары будут разрушены. Но не заблуждайтесь, «заклинание» реально, и отсутствие у нас сознательного контроля во время его существования реально. И что еще более важно, последствия могут быть ошеломляющими.

### Эффекты захвата внимания

Хотя некоторые считают привлечение внимания первым этапом убеждения, многие из тех, кого я учений, по-видимому, рассматривал его как единственный этап убеждения. Дело в том, что нет ни одного принцип убеждения, который вы не можете нарушить, но при этом добьетесь успеха, если будете достаточно вовлечены чужой ум. Какими бы неопытными и неискушенными вы ни были, если вы можете захватить и удерживать внимание другого человека достаточно долго, в конечном итоге он склонится к вашему команда. Почему? Потому что, когда наше внимание захвачено, наше сознательное суждение и самосознание отступает, и их место занимает внушаемость.

Доктор Рональд С. Саймонс в своей книге Boo! Культура, опыт и рефлекс испуга, обсуждает четыре различных эффекта, которые захват внимания может оказать на человека. Паралич, подход, соответствие и послушание.

Страница 26 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1 -

Паралич возникает, когда что-то останавливает нас на пути. Что бы мы ни думали или действие до того, как наше внимание было захвачено, прекращается, поскольку наше внимание сосредотачивается на

что бы это ни велело.

Приближение происходит, когда мы обнаруживаем, что нас тянет к тому, что захватывает наше внимание.

По словам доктора Саймонса, «когда внимание захватывается, не только умственная деятельность подвергается воздействию. Иногда все движения прекращаются... но иногда человек, чье внимание был захвачен, ориентируется и неудержимо движется к останавливающему стимулу» (курсив добавлен)

Соответствие относится к непроизвольному подражанию поведению другого. В частности, поведение того, кто привлек наше внимание.

Что касается этого типа послушания, доктор Саймонс говорит: «Автоматическое послушание означает быть не в состоянии отказаться подчиниться команде, от которой можно было бы разумно отказаться, отданной кто-то, у кого нет власти или силы принуждать к повиновению».

Учитывая эти четыре возможных эффекта привлечения внимания, стоит ли удивляться, что все запрещенное убеждение начинается и заканчивается ментальным взаимодействием с целью?

В начале 1930-х Гитлер искал кого-нибудь, кто мог бы снять фильм, документирующий их

1934 Нацистский митинг в Нюрнберге. Хотя у него был доступ к многочисленным режиссерам, которые были хорошо разбирались в целях нацистской партии и мог бы снять фильмы, которые приводя веские и логичные аргументы в свою пользу, Гитлер выбрал директора, практически не имевшего режиссерский опыт и еще меньше знаний о нацистской партии. Он выбрал молодого женщина по имени Лени Рифеншталь. Почему Гитлер выбрал кого-то практически без знание сообщения, которое он хотел передать? Потому что она знала что-то даже более важный. Она знала, как сплести заклинание с фильмом и привлечь своих зрителей, как никто раньше не видел. Результат ее усилий? Триумф воли, возможно,

самый сильный пропагандистский фильм из когда-либо созданных. На самом деле, в течение девяти лет, с момента выхода фильма был закончен в 1936 году и до конца войны этот фильм показывали во всех кинотеатрах Германия. Вот насколько Гитлер верил в силу работы Рифеншталь.

При просмотре этого фильма почти ошеломлен тем, как мало информации он пытается передать.

общаться. Хотя существует ряд клипов политических речей Гитлера и его приспешников повсюду, большая часть фильма представляет собой просто монтаж изображений, положенных на музыку.

Нет рассказчика, который помог бы «объяснить» нацистскую партию или ее цели зрителям. И

технически фильм содержит ряд логических ошибок, таких как платформы камер быть видимым на фоне некоторых кадров и камер, очевидно исчезающих и вновь появляясь в воздухе, когда одна и та же сцена показана под разными углами. Так в некоторых важные аспекты, фильм оставляет желать лучшего. Но с точки зрения воздействия, фильм не мог быть более сильным.

По словам Рифеншталь, ее целью было создать ощущение ритма и образности, а не логически обоснованная презентация в поддержку нацистской партии. Иными словами, она стремилась

вовлекать зрителя, а не воспитывать его. К сожалению, ее чутье было безупречным, и она

создал фильм, который завораживает и по сей день, спустя более 65 лет после его создания.

Страница 27 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 1 -

Хотя завоевать чье-то внимание иногда не так уж и сложно, удержать его надолго достаточно, чтобы иметь большое влияние на поведение часто. Достижение истинного состояния

Завладеть вниманием сложно, и это часто отличает мастеров убеждения.

из масс. Хорошая новость заключается в том, что мало кто может загипнотизировать других так, как Свенгали.

нет необходимости делать это, чтобы добиться сильно убедительных результатов.

Просто

стремясь привлечь внимание и постоянно работая над этим, мы начнем захватывать и харизма над другими, о которой мы и не мечтали, используя традиционные средства.

Но как начать привлекать внимание другого? Существует ли единая концепция, которая может

помочь осуществить это?

В области убеждения принято искать «триггеры», которые помогут захватить чужое внимание. Если вы прочитали много литературы в этой области, вы обнаружите, что

где один человек обнаруживает шесть триггеров, другой обнаруживает двенадцать, еще кто-то двадцать

четыре и так далее. Вы поняли идею. Теперь я не сбрасываю со счетов этих людей или их теории.

вообще, поскольку эти различия могут быть очень полезными и поучительными. На самом деле, мы даже сделаем

некоторые наши собственные различия по мере прохождения этого класса. Еще одна большая проблема

с этим подходом является то, что часто это не очень практично. Почему? Простой. мы не помним различия, когда это имеет значение. Они могут волновать нас, когда мы узнаем о них, но

они слишком часто ускользают от нас, прежде чем мы успеваем их применить. Однажды мой коллега прочитал

книгу, в которой обсуждалось более тридцати различных стратегий убеждения, и хотя он провозгласил

произведение было увлекательным, он признался, что уже через несколько часов после прочтения не смог

запомнить хоть одну.

Суть, которую я пытаюсь здесь подчеркнуть, заключается в том, что, проводя все более тонкие различия в этой области

интересно, это часто не очень полезно в реальной жизни. На самом деле, я встречал некоторых людей

которые так тщательно изучали убедительную коммуникацию и узнали так много теоретические построения, о которых теперь уже никто не знает, что, черт возьми, они говорят. И

если учесть, что у многих культовых лидеров и аферистов мира было мало, если вообще было

формальное обучение этим «современным» методам убеждения, тем не менее, оставило свой след.

что касается человечества, разве не кажется очевидным, что здесь происходит что-то более фундаментальное?

Ну, есть, и это выглядит примерно так:

Хотя существует бессчетное количество «вещей», которые могут привлечь внимание людей,

один тип «приманки», на которую мы все восприимчивы: несоответствие. Другими словами, вещи, которые

«не к месту», которые не имеют смысла в данном контексте или смущают нас, неизменно будут

привлечь наше внимание и, при правильном использовании, сохранить его.

Есть две причины, почему это так.

Во-первых, это не что иное, как наш инстинкт выживания. Мы буквально

«запрограммированы» замечать

те вещи в нашем окружении, которые «выделяются» из нормы тем, что они могут угрожать нашему выживанию. Даже тривиальные несоответствия привлекут наше внимание. Почему?

Потому что, если они выделяются, мы должны обратить на них внимание хотя бы по той причине, что

оценить их как незначительные. Другими словами, сначала приходит внимание, а затем оценка. Это

по другому быть не может.

Вторая причина, по которой несоответствия так важны для привлечения нашего

внимания, заключается в том, что мы

естественно тянется к вещам, которые повышают уровень нашей энергии, заставляют нас чувствовать себя более живыми и

Страница 28 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения



## -Урок 1

**попытка** разрешить интеллектуальные несоответствия делает именно это. Психолог Дональд М. Джонсон в своей книге «Психология юмора и остроумия» формулирует это следующим образом: «Восприятие несоответствие пробуждает энергию, направленную на разрешение». Хотя кажется очевидным, что мы тянуться к тому, что повышает уровень нашей энергии, мало кто признает это одним из результатов осознанного несоответствия.

Тем не менее, концепция теории несоответствия — одна из самых полезных идей, которые мы можем использовать в своей работе. попытка привлечь внимание окружающих. Вот лишь некоторые из способов несоответствия может применяться для привлечения внимания других:

Культы рисуют невероятные картины возможностей, которые резко контрастируют с механизированной повседневностью. день существования большинство из нас опыт. От возможности учиться у «истинного мессии» вкус нирваны к космическим кораблям и кометам к клонированию человека, культы умеют устанавливать себя вне нормальности.

Мошенники часто создают уникальные ситуации, которые кажутся «слишком хорошими, чтобы быть правдой». Марка (жертву) заставляют поверить, что если они будут действовать быстро, то смогут извлечь выгоду из этого невероятного "удача". Учитывая, что возможность уникальна, то это вряд ли произойдет снова и, таким образом, несовместимо с повседневной жизнью, наше внимание часто захватывается и наше часто следует соответствие.

Встречали ли вы в последнее время говорящих собак? Как насчет лягушек или ящериц? Скорее всего, не, если вы не смотрели телевизор в последние несколько лет. Из Тако Белл Чихуахуа, говорящие лягушки Будвайзера, говорящие ящерицы Гeko, эти несоответствия

привлекают наше внимание, и многие из нас смотрят такие рекламные ролики, как если бы они были  
развлечение, а не презентация продукта. На самом деле, многие из «броских фраз», используемых в  
рекламные ролики настолько уникальны, что становятся частью нашей повседневной культуры. От  
несоответствие милой маленькой старушке, которая кричала: «Где говядина к  
чрезмерному  
Budweiser "What's up" ребята, мы часто не только на эти ролики обращаем внимание, мы также часто воздаем им должное. Если вы хотите изучить бесчисленное количество примеров  
несоответствия на работе, телевизионные рекламные ролики — одно из лучших мест, где можно выглядеть  
у продюсеров есть всего тридцать секунд, чтобы привлечь ваше внимание и вставить сообщение. А  
монументальный подвиг, если не сказать больше.

Несоответствия могут также возникнуть из-за размещения рядом двух противоречивых идей. Когда мой  
сын был намного моложе, он однажды пришел домой из школы и спросил меня: «Что млекопитающие могут прыгать выше дома?» Что за глупый вопрос, подумал я про себя. млекопитающее может прыгать выше дома. Это абсурд (т.е. несоответствие!) когда  
Я сказал ему это, он настаивал на том, что я ошибаюсь, и отказался дать мне ответ. Столько, сколько  
Мне стыдно признаться, я, должно быть, минут пятнадцать бился над этой загадкой. прежде чем он, наконец, дал мне ответ. Другими словами, глупая школьная загадка захватил мое внимание. (Если вы еще не поняли, ответ таков: все млекопитающие могут прыгать выше дома. Дома не могут прыгать.)

Более серьезным примером несоответствия двух идей является тот самый вопрос, который привел  
мне создать этот курс:

Страница 29 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1 -

Как можно убедить других людей добровольно действовать вопреки своим личным интересам, другие из всех сил пытаются убедить людей участвовать в действиях, которые явно были бы в их собственном наилучшем интересе?

Этот вопрос — прекрасный пример несоответствия в действии. Он не только захватил мой внимание, но это вовлекло меня почти в одержимость попыткой разрешить это несоответствие.

Если вы все еще не уверены в силе и применимости теории несоответствия, вот еще одна причина серьезно подумать: мы чрезвычайно восприимчивы к внушению, как только мы определили несоответствие и пытаемся его разрешить. Мы часто принимаем первый ответ, который, кажется, объясняет несоответствие, даже если ответ дает тот, кто создал несоответствие в первую очередь!

Одной из самых простых сфер, где можно увидеть этот процесс в действии, является политика. Политики обычно указать и обыграть «зло» в обществе, которое до сих пор оставалось неисправленным. Будь то безработица, всеобщее здравоохранение, война с Ираком или любое другое из десятков других проблемы, политики доводят общественность до исступления, беспокоясь о проблеме, тогда просто так случается «предлагать» решение проблемы. И угадайте, что? Те, кто принимает определение проблемы политиком обычно также принимают и решение политика. Звучит глупо, когда на это указывают, но совсем не глупо, когда ведет нас по пути кто-то другой выложил для нас.

Теория несоответствия широко применима в широком спектре ситуаций убеждения. В сочетании с идеей о «скрытых зависимостях», которую мы рассмотрим на следующей неделе, результаты могут быть невероятными. Только представьте, какой контроль вы бы имели над наркоманом, если бы вы были его единственным источником наркотиков, над человеком, умирающим от жажды, если бы вы могли

дать ему простой стакан воды, или над человеком без чувства собственного достоинства, если вы может заставить его чувствовать себя незаменимым. Это тип власти, который мы рассмотрим в нашей следующей статье. класс. А пока, вот краткий обзор материала этой недели, а затем домашнее задание.

## Резюме

Мы начали с раскрытия двух неприглядных истин, лежащих в основе большей части наших человеческих взаимодействия — две истины, которые помогают нам понять, насколько велик конфликт в нашем возникают отношения.

Уродливая правда №1: ВСЕ мы манипуляторы. И поскольку немногие из нас могут принять это, большинство из нас не только лицемерны, но и очень неэффективны в нашем общении с другими.

Неприглядная правда № 2: наше самое большое препятствие для понимания и влияния на человека поведения заключается в том, что наше чувство морали бессознательно фильтрует наше восприятие других и в результате невидимо изменяет то, как мы с ними взаимодействуем.

Затем мы исследовали идею сопротивления убеждению и выделили три поведенческих фактора. тенденции, которые часто требуют от нас использования не прямой коммуникации.

Тенденция № 1: люди сопротивляются нежелательным попыткам их переубедить.

Тенденция № 2: Люди не могут сопротивляться тому, что не могут обнаружить.

Страница 30 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 1 -

Тенденция № 3. Иногда люди верят тому, что им говорят, но никогда не сомневаются в том, что говорят.  
заклЮчить.

И мы завершили этот урок обсуждением важности захвата внимания.  
и один из основных способов достижения этого — теория несоответствия. Мы исследовали, как

Теория несоответствия облегчает привлечение внимания и убеждение, играя на наших инстинкт самосохранения, повышая уровень нашей психической энергии и оставляя нас в повышенном состоянии  
внушаемости.

Это много тем, которые нужно охватить только в нашем первом уроке. Тем не менее, мы только что поцарапали

Поверхность нашего материала. Но грядущие уроки основаны на идеях, которые мы только что

покрыты, поэтому очень важно, чтобы мы лучше знали, насколько сильно они влияют на наши

Повседневная жизнь. Наша домашняя работа разработана, чтобы помочь нам сделать именно это.

### Домашнее задание

В течение следующей недели или около того уделите особое внимание своим повседневным занятиям и посмотрите, сможете ли вы  
можно найти хотя бы по одному примеру каждой из идей, которые мы только что обобщили, в действии. Если ты  
как я был, когда впервые начал изучать этот материал, вам не придется много работать над  
это. Примеры просто выскакивают из вас, когда вы меньше всего этого ожидаете. В разговорах, в  
фильмах или телевизионных шоу, может быть, даже в книгах или газетах, вы вдруг поймете,  
что одна из идей, которые мы обсуждали, работает прямо у вас на глазах и вдруг ситуация станет более понятной. Нарушается ли принцип и  
возникает сопротивление и конфликт, или принцип применяется и улучшается коммуникация  
результаты, все, что имеет значение, это то, что вы можете идентифицировать это в своей собственной жизни.

Теперь выберите два или три наиболее интересных примера, которые вы нашли, и напишите абзац или два для каждого объяснения ситуации и любых идей, которые вы разработали в качестве результат его обнаружения.

Это упражнение — важный шаг в том, чтобы убрать эти идеи со страницы и превратить их в твой собственный. Вы также можете обнаружить, что выявление таких ситуаций становится чем-то вроде привычка для вас, так как это почти как игра, и очень познавательная.

И наконец, несмотря на то, что мы только начинаем, я хочу, чтобы вы выбрали область для себя. маркетинговые усилия или усилия по убеждению, над которыми вы хотели бы поработать, и проанализировать их в свете информация, которую мы обсудили. Можете ли вы определить какие-либо области сопротивления и проследить их вернуться к нашим трем тенденциям? Вы видите, как изменить свой подход в свете этого информация может привести к большему успеху?

Узнайте, как вы могли бы применить идею теории несоответствия в данной области. вы выбрали для анализа. Помните, что вы хотите применить несоответствие не просто к выделиться, но создать желание решения в уме вашего потенциального клиента. Вот несколько вопросов, которые помогут вам определить возможности использования несоответствия:

Что ваши потенциальные клиенты ожидают от того, как вы к ним подойдете? Сейчас в В свете этих ожиданий, что бы вы могли изменить в своем подходе, что могло бы поразить ваша перспектива как уникальная и тем самым уменьшить сопротивление и вызвать интерес?

Страница 31 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 1 -

Помните продавца автомобилей, который сказал мне и моей жене, что он рад, что нас не интересуют покупка автомобиля? Его подход был тем, который выделялся, когда все остальные либо шли или пытались оказать на нас давление. Именно это несоответствие привлекло нас к нему и привело к нам купить новую машину, несмотря на наши первоначальные намерения.

Ведущий разговорной радиостанции на моем местном рынке недавно запустил рекламу домовладельцем со следующим заявлением: «Знаете, дома в стиле ранчо просто что это за реклама? С этим простым несоответствием, Я слушал. И судя по тому, как часто он использует подобную тактику, я готов поспорить они больше, чем просто немного эффективны.

Один кинооператор однажды сказал мне, что он часто использовал подобную философию при выборе фильмов. ракурсы камеры. Учитывая определенную сцену, он спрашивал себя, какие три или четыре наиболее очевидные ракурсы, с которых снимать эту конкретную сцену? Затем, зная, что 99 из 100 других кинематографистов выбрали бы один из этих ракурсов, он отверг бы их и выбрать другой ракурс. Другими словами, он выберет угол, который будет не соответствует ожиданиям аудитории. Результат? Его работа была почти гарантирована выглядеть иначе, чем у любого из его конкурентов.

Снова спросите себя, как вы могли бы изменить свои нынешние усилия, чтобы отделить себя от другим и повысить свои шансы на успех?

Напоминаю: пока не спешите «переделывать» свой подход. в нашем классе впереди еще много всего, что вы захотите рассмотреть в первую очередь. На следующей неделе мы охватывают скрытые зависимости, газлайтинг и многое другое. Вот некоторые из малоизвестных инструментов которые мастера убеждения используют, чтобы превратить незнакомцев в последователей, а последователей в фанатиков.

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 2 -

## Урок 2: Механика культового контроля над разумом. Часть 1

**Наши** следующие два урока подробно описывают трехуровневый подход, который культы используют для обретения, сохранения и осуществления контроль над другими людьми: встреча со скрытыми зависимостями, изоляция и газлайтинг.

Но что еще более важно, по мере продвижения мы будем изучать, как можно использовать эти же концепции.

этическими способами улучшить наше общение с другими.

Хотя мы рассмотрим эти три понятия в логической последовательности, они не зависят от

друг друга. Это важно, поскольку бывают ситуации, когда трехэтапный подход может быть неуместным и/или неэффективным, в то время как использование только одной или двух из этих идей может производить мощные эффекты.

Таким образом, хотя эти три концепции подходят не для каждой ситуации влияния, их использование

гораздо чаще, чем многие думают. Они используются всеми типами людей, от мошенников до религиозных лидеров, от членов банды до членов семьи, с равными эффективностью, даже когда они используются непреднамеренно. Как и другие методы, упомянутые в

этого класса, они представлены здесь только по одной причине. Они работают.

В третьем уроке мы рассмотрим второй и третий уровни этой системы. Но для этого урока

мы собираемся исследовать идею скрытых зависимостей, как они управляют нашим поведением

без нашего ведома, как они влияют практически на каждое решение, которое мы принимаем, и на большинство

важно то, как просто зная о них, мы можем резко увеличить свои силы



убеждения.

### Концепция скрытых зависимостей

Есть ли в вашей жизни люди, ради которых вы готовы на все? Как насчет твоего Дети? Ваш супруг? Твои родители? Твой лучший друг? Для большинства из нас есть несколько людей в нашей жизни, для которых мы сделали бы почти все, чтобы угодить. Даже если мы согласиться на просьбу несколько неохотно, возможно, не совсем в наших силах интересы, мы получаем определенное удовольствие, угождая этим людям. Но что в них такого что заставляет нас так охотно выполнять их просьбы?

Хотя каждый из нас может ответить на этот вопрос по-разному, общий знаменатель должно быть, что эти люди удовлетворяют некоторые из наших самых глубоких психологических потребностей. Любовь,

дружба, уважение и это лишь некоторые из них. Так что на самом деле эти люди самые важные люди в нашей жизни. Мы можем иметь сострадание и заботу обо всех человечества, но для этих людей у нас есть гораздо больше; у нас есть безусловная любовь и признательность. Это объясняет ту власть, которую они, по-видимому, имеют над нами, и наше стремление пожалуйста их.

Но эти люди особенные. Требуется время, чтобы развить и поддерживать такие отношения, как они и поэтому большинство из нас не имеют слишком много из них в нашей жизни. На самом деле, большинство люди мало контролируют нас и вынуждены работать над тем, чтобы заставить нас делать то, что они хотят. Мы мы не собираемся просто так отдавать наши сердца, деньги, время или другие ресурсы кому попало. Тот было бы смешно. К сожалению, если и есть что-то, чем люди могут быть, так это нелепость.

Страница 33 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 2 -

Хотя это правда, что в жизни каждого из нас есть несколько таких особенных людей, также верно и то, что мы все встречали людей, которые, казалось бы, не были такими уж особенными, но быстро сумели приобрести подобный власть над нами - продавец, которого мы встретили всего несколько минут назад, но теперь находим почти невозможно сказать «нет» ему, нашему значимому другу, который превратился из совершенно незнакомого человека в одержимость в мгновение ока или знакомство с которым через несколько минут мы делимся самыми сокровенными секретами. Что такого в этих людях, что нас сближает? Их так сильно, так быстро и так мало раздумывая? Знали они это или нет, они наткнулись на одну из наших скрытых зависимостей, и когда мы увидели возможность предаваясь этому, как любой хороший наркоман, мы потеряли контроль над собой.

Однажды, когда я сидел, сгорбившись, над своим столом в конце особенно долгого дня в офисе, друг, который оказался массажистом, подкрался ко мне сзади, схватил меня за плечи и начал сжимать. Через мгновение я оказался в другом мире и чуть не выпал моего стула, когда мое тело обмякло. До этого момента я не осознавал, насколько напряжен мой тело получило и как подчеркнул я был. Хотя она только потерла мне плечи минуту или около того, на этот краткий период времени я потерял связь со всем остальным в моей жизни и никто не имел на меня большего потенциального влияния, чем она.

Буквально на этой неделе, когда я делал покупки в местном торговом центре, я прошел мимо питьевого фонтанчика и почти как запоздалая мысль, вернулся для быстрого напитка. Моей «быстрой выпивки» хватило больше, чем на полную. минуту, пока я выпивал то, что казалось галлоном воды. Как странно, подумал я сам. Я даже не осознавала, что хочу пить, пока не сделала первый глоток. Тогда я едва мог бросить пить.

Я рассказываю вам эти истории, чтобы указать на одну из сторон человеческой натуры, которую мало кто из нас даже

сознавать. В любой момент любого дня, независимо от наших желаний.  
сознательно работая над удовлетворением, у нас есть потребности, о которых мы редко,  
если вообще когда-либо, задумываемся,  
возможность быть встреченным, может подняться и пустить нас под откос в одно  
мгновение. Вся наша решимость, вся наша  
здоровый смысл, и вся наша мораль может исчезнуть в воздухе только для того, чтобы  
быть замененной  
поведение ненасытного наркомана.

Все мужчины соблазняются. Нет живого человека, которого нельзя было бы сломить,  
при условии, что он  
правильное искушение, помещенное в нужное место.

Генри Уорд Бичер - Притчи с кафедры Плимута, 1887 г.

Вы можете сказать, что не все могут быть такими уязвимыми. Да, все. Это,  
каждый с эго. Ясно, что существуют различия в степени уязвимости, поскольку  
самоощущение у всех разное, но так же, как все подвержены законам  
гравитация, все восприимчивы к желаниям эго. Учитывая правильную приманку и право  
возможность, любой может упасть. Кто-нибудь.

Вскоре я раскрою самые распространенные потребности или скрытые пристрастия,  
которые я обнаружил во время  
исследуя этот материал. Но сначала я хочу указать на две причины, по которым я  
называю их  
«пристрастия», а не просто потребности.

Во-первых, представление о «потребностях» или «желаниях» приводит к тому, что мы  
отбрасываем их как слишком простые или  
очевидно, оставляя себя и тех, о ком мы заботимся, уязвимыми для тех, кто не

Страница 34 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или  
копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 2

уволить их. И, во-вторых, эти «потребности» никогда не удовлетворяются постоянно. Пока мы можем чувствовать себя удовлетворенным в любой данный момент и, таким образом, больше не видеть себя уязвимым, желание большего всегда может всплыть на поверхность, часто с большей силой, чем раньше.

И почему я называю их «скрытыми» пристрастиями? Потому что это желания, которые немногие из нас хотят

признать, особенно о себе. Конечно, это может понадобиться другим людям, но не нам. По крайней мере, до тех пор, пока не представится возможность их удовлетворить. Эти пристрастия

скрыты от нас самих и других, потому что признать их наличие — значит признать слабость. Так

чтобы улучшить свой имидж как для себя, так и для других, мы прикрываем их более красивыми, благородными цели. И вскоре наши собственные истинные желания становятся загадкой даже для нас самих.

Великий мотивационный оратор Зиг Зиглар часто указывал, что мы можем получить то, что можем.

хотят, помогая другим людям получить то, что они хотят. Это утверждение достаточно верно. Но именно то, что люди хотят? В этом и загвоздка.

Попытка узнать, чего хотят другие люди

Что из следующего, по вашему мнению, было бы лучшим способом узнать, что другие люди действительно хотите?

А) Сверьтесь с их астрологическими картами

Б) Наймите экстрасенсов, чтобы они «прочитали» их.

С) Найдите год своего рождения на салфетке в китайском ресторане, чтобы узнать о их личности или

Г) Спросите их, чего они хотят

Теперь, из этих четырех, я на самом деле не знаю, какой из них является «лучшим» способом узнать, что другие люди действительно хотят, но я знаю, какой из них часто является наихудшим, а именно: D) спросить им то, что они хотят. Верно. Чаще всего мы последние, кто узнает чего мы действительно хотим. Конечно, мало кто из нас даже хочет рассматривать такую возможность. Но если мы оглядываемся на доказательства, вывод неизбежен.

Спросите случайную группу из десяти человек, что бы они хотели больше видеть по телевизору. выпуски новостей. В частности, спросите их, хотели бы они видеть больше положительных историй. в природе или больше историй, которые носят негативный характер. Это довольно безопасная ставка, что что-то например, 9 из 10 захотят увидеть более позитивно ориентированные истории. Ведь не факт что телевизионные новости изобилуют негативными историями о человеческих страданиях и пороках. любимая тема для разговоров и дискуссий? Да, большинство из нас хочет видеть больше позитива ориентированные выпуски новостей. Или, по крайней мере, это то, чего мы думаем, что хотим.

Чтобы узнать, чего мы на самом деле хотим, обратите особое внимание на выпуски новостей во время рейтингов. периоды. Это времена, когда теле- и радиостанции пытаются заполучить как можно больше людей. настроиться на их трансляции. Как они это делают? Давая людям то, что они хотят. Нет то, что они говорят, что хотят, но чего они действительно хотят, исходя из их поведения. И что это то, что мы хотим? Стихийное бедствие. Трагедия. Предательство. Сексуальные разоблачения. Дайте нам это, даже хотя мы заявляем, что презираем их, и ваши рейтинги взлетят до небес! Стоит ли удивляться, почему высказывание «если это кровоточит, это ведет» является распространенным выражением в новостном бизнесе?

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2 -

Мы с женой недавно смотрели по телевизору «Реалити-шоу о свиданиях» о парне. пойти на свидание с двумя женщинами одновременно. В конце шоу он должен был выберите только тот, который он хотел бы видеть снова. Перед встречей с женщинами его спросили

какую женщину он искал. Он сказал, что устал от «болванов без стремления» и хотел женщину, у которой были бы четкие профессиональные и личные цели для нее.

жизнь. Входят две женщины. Первой была красивая брюнетка, которая работала по-своему

закончил юридический факультет и хотел пойти работать в местную окружную прокуратуру. То

второй была жизнерадостная блондинка, которая между хихиканьем ухитрилась сказать, что недавно

бросила колледж из-за эмоционального выгорания и просто хотела какое-то время повеселиться, пока не

мог открыть свое «место в жизни». Учитывая, что он хотел девушку с направлением в жизни,

Как вы думаете, что он выбрал? Верно. Блондинка.

Однажды нашу видеопроизводственную компанию попросили принять участие в большом проекте для

фармацевтическая компания. Получив экскурсию по их объекту и рассказав почти два часа о разных вещах, которые они хотели показать в своем видео, я спросил простой вопрос.

«Какова цель этого видео?»

В комнате стало тихо. Я передал копию своей демо-записи лидеру группы через стол. группа и продолжение.

"Представь, что это твоя кассета. Она готова. Теперь, кому ты собираешься ее послать? И однажды

они смотрят это, что вы хотите, чтобы они думали, делали или верили, что у них не было бы

думали, делали или верили, если бы не смотрели видео? Вы пытаетесь воспитать фармацевтов, привлечь новых клиентов или сообщить акционерам о великих делах вы делали в последнее время? Пока мы не узнаем ответы на эти вопросы, мы не узнаем что включить в видео."

Лидер улыбнулся.

«Из всех продюсеров, с которыми мы до сих пор разговаривали, — сказал он, — вы первый, кто даже спросил об этом».

вопрос. Остальные просто говорили о бюджете, оборудовании, вопросах грима и питания.

Я немного удивлен, что мы пропустили такой важный вопрос».

Именно тогда я понял, что получу эту работу. Примерно через неделю я узнал Я этого не сделал. Мой друг, который работал в компании, объяснил, что произошло.

Оказывается, они боялись потерять «импульс», если остановятся, чтобы пересмотреть цель проекта. Когда я спросил своего друга, как они вообще могли подумать о производстве

видео, не зная, почему они хотели его снять, он думал об этом некоторое время.

момент, а затем дал мне настоящую причину. Он сказал, что они пытались потратить часть своих

бюджетных денег до конца года и может быть, только может быть, думали производить видео было бы хорошим перерывом в монотонности вокруг офиса. Внезапно это сделало

смысл. Они никогда не хотели видео. Они хотели устроить "вечеринку" - повеселиться!

Изготовление

видео было просто их способом устроить вечеринку, выглядя так, как будто они делают свое дело.

рабочие места. Конечно, они никогда не могли признаться в наличии такого мотива ни мне, ни себе.

Страница 36 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2 -

Но не только «другие люди» не знают, чего они на самом деле хотят. Мы редко делаем, либо.

Много лет назад я продавал классический Volkswagen Beetle, на котором ездил более десяти лет. Я не хотел ее продавать, но пришло время приобрести более безопасную машину. Неохотно я положил его в газету и заявил, что мне нужна фирма на 1500 долларов. Если бы мне пришлось продать своего "ребенка", я бы, по крайней мере, собирался получить верхний доллар за это. Через четыре часа после показа объявления у меня был длинный список люди, которые хотели посмотреть на машину. Продать такой будет несложно. Вскоре у меня появилось два предложения, одно за 1400 долларов и одно за 1450 долларов. Но я не шелохнулся. Я хотел 1500 долларов. Фирма.

В тот же день появился опрятный молодой человек и влюбился в мою машину. Он был поражен тем, как хорошо я сохранил его и сколько труда я вложил в него. Он спросил меня, как давно он у меня был и почему я его продал. Когда я сказал ему, что продаю его неохотно, он сказал, какой это позор, и что он не может представить себе расставание с машиной, которая так много значил для него. Затем он сказал мне, как сильно он хотел бы купить его, но что он мог позволить себе заплатить только 1250 долларов и что он поймет, если я отклоню его предложение. С участием быстрого рукопожатие сделка была заключена. Хотя я не получил свою цену в 1500 долларов, я получил кое-что что-то более важное - то, о чем я даже не знал, что хотел, пока оно не было помещено передо мной: покупатель, который полюбит мою машину так же сильно, как и я.

Если бы вы поместили парня из шоу знакомств, сотрудников аптеки и себя на детекторе лжи и спросил нас, чего мы хотим в каждой из этих ситуаций, мы прошел бы с честью, хотя мы понятия не имели, каковы наши настоящие желания были. Мы бы честно ответили тем, что оказалось ложью. Большинство люди ничем не отличаются. Чтобы узнать, чего хотят люди, мы должны смотреть дальше их слов. Мы



должны понимать, что побуждает их действовать вопреки их сознательным желаниям. Короче говоря, мы должны понимать свои скрытые пристрастия.

Настоящими убедителями являются наши аппетиты, наши страхи и, прежде всего, наше тщеславие. умелый пропагандист пробуждает и тренирует этих внутренних убеждений.

Эрик Хоффер

Скрытые зависимости

Примеры, которые мы видели до сих пор, иллюстрируют только принцип бессознательных желаний. превосходящие сознательные. Если мы остановимся на этом, мы все равно останемся с бесконечным количество бессознательных желаний, которые могут быть у наших целей, открытие которых выходит за рамки чьи-либо способности. Если мы хотим извлечь выгоду из этого принципа, мы должны упростить процесс выявление скрытых пристрастий человека. К счастью, это проще, чем это

Может показаться.

В ходе своего исследования я определил некоторые основные потребности, которые есть у всех нас, но мы предпочитаем не признать, что они достаточно сильны, чтобы их можно было назвать скрытыми зависимостями. Они не являются временными, материальными желаниями, которые приходят и уходят; они являются постоянным психологическим желания, которые в конечном счете ненасытны. В любой момент мы уязвимы для одного или больше этих скрытых пристрастий, требующих удовлетворения. В то время как мы

Страница 37 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

## -Урок 2

могут не осознавать, для каких из них мы уязвимы в конкретный момент времени, мы внезапно осознает их, если представится возможность их удовлетворить.

Когда эти основные потребности остаются неудовлетворенными, мы более уязвимы, чем нам хотелось бы признать. Давайте  
бегло взгляните на каждый из них, а затем обсудите их и их использование более  
подробно.

### Скрытая зависимость №1:

**Лидер** культа, стоящий перед потенциальным новообращенным, чувствует, что женщина не решается присоединиться к нему.  
его причина. В одно мгновение он бросает все разговоры о своей группе и о том, что она предлагает, и обращает  
внимание к женщине. Он хвалит ее многочисленные интеллектуальные и социальные способности.  
подарки. Это действительно редкие дары, уверяет он ее и сокрушается, как сильно его группа могла  
использовать больше людей именно с такими важными качествами. Женщина улыбается  
и почти  
краснея, спасибо мужчине за комплимент. Вскоре она становится полноправным членом  
культ.

Кричащий из дальнего конца комнаты начинает разрушать действие фокусника. Без  
пропуска  
Через мгновение фокусник объясняет, что ему нужен доброволец для очень важной  
задачи. Руки стреляют  
через комнату, но уже слишком поздно. Маг уже сделал свой выбор. "Как  
о вас? - спрашивает он крикуна. - Не будете ли вы так любезны помочь мне с этим  
следующим  
обманывать? Кажется, у тебя есть все, что нужно, чтобы помочь мне осуществить это  
чудо».  
Мужчина бросается в переднюю часть комнаты и оставляет перебранки позади.  
фокусник  
уже совершил чудо, хотя ему еще предстоит начать свой следующий трюк.

Эти примеры иллюстрируют, пожалуй, самую фундаментальную из всех потребностей и самую соблазнительную из всех полей. Люди тянутся к тем, кто в них нуждается. Кому не нужен смысл, что их жизнь имеет значение? Кто не хочет чувствовать, что играет важную роль в играть в жизнь? Дайте кому-нибудь почувствовать, что они действительно нужны, а не потому, что вы в отчаянии, а потому что они особенные, и вы подарите им одно из величайших мыслимых подарков.

Описывая чувство, которое это вызывает у человека, один бывший член культа сказал: «Меня накормили обожание; пища богов.» Действительно пища богов.

Скрытая зависимость № 1: людям нужно чувствовать себя нужными.

Скрытая зависимость №2:

Бизнесмен ерзает, рассказывая о своих проблемах во время первой встречи с новым консультант. Консультант внимательно слушает, время от времени прося своего клиента уточнить какой-то, казалось бы, несущественный момент. Бизнесмен ерзает еще немного, пока не замечает Консультант мягко кивает головой. Чем чаще кивает консультант, тем спокойнее чувствует клиент. Ближе к концу встречи консультант объявляет, что знает только то, что вызывает проблемы человека. Это распространенная проблема, и с ней довольно легко справиться с участием. Суетливость клиента прекращается, когда консультант начинает объяснять.

Женщина с загадочной болезнью находится под присмотром лучших врачей своей страны. сообщество. По мере того, как они приближаются к полному диагнозу и соответствующему лечению, женщина слышит о «специалисте» в Мексике, который успешно лечил людей с подобными

Страница 38 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 2

проблемы. Хотя она настроена скептически, она назначает встречу с мужчиной, просто чтобы услышать, что он должен сказать. Услышав ее симптомы, мужчина уверяет ее, что точно знает, что это такое.

происходит и как действовать. Хотя ее первоначальные врачи пытаются уверить ее, что они очень

близка к тому, чтобы «по-настоящему понять свое состояние здоровья», женщина оставляет их заботу и

начинает лечение у своего нового специалиста.

Действительно ли эти эксперты понимают природу проблем этих людей, зависит не имеющий отношения. Важно то, что они встретили или, по крайней мере, обещали встретиться со скрытым зависимостью, которая заставляла людей двигаться в их направлении. Может быть много вещей

люди могут терпеть, но отсутствие надежды не является одним из них. Те, кто может создать ощущение

надежда перед лицом безнадежности требует внимания. Те, кто может реализовать свои обещает командную лояльность. Те, кто может делать и то, и другое, являются одними из самых могущественных из всех поскольку они освоили нашу вторую скрытую зависимость.

Скрытая зависимость № 2. Узнав о безвыходной ситуации, люди сделают все, чтобы прочувствовать ситуацию. надежды.

Скрытая зависимость № 3:

Человек, который разочарован своей жизнью и чувствует, что ему некуда обратиться, останавливается в своем

отслеживает, когда слышит историю о том, как другие саботировали его за его спиной.

В

момент, когда тайна его разочарования была раскрыта, и источник его выявленная проблема. Его благодарность человеку, разоблачившему этот заговор, безмерна, как и его ненависть к диверсанту. Когда его благодетель далее объясняет, как

для борьбы с теми, кто желал ему зла, мужчина стремится внести свой вклад.

Хотя эта тактика может показаться явно очевидной и манипулятивной для стороннего наблюдателя, она очень соблазнительна для тех, кто ищет кого-то, кто обвинит их обстоятельства, и за некоторыми из величайших трагедий в истории человечества. Миллионы невинных людей стали мишенью ни по какой другой причине, кроме как потому, что это заставило некоторых других чувствовать себя лучше о себе. Если желание найти козла отпущения достаточно велико, обвинение, которое может быть выдвинуто против другого, слишком радикальное, чтобы в него можно было поверить.

По словам антрополога Марвина Харриса в его книге «Коровы, свиньи, войны и ведьмы», этот аспект человеческой природы играл важную роль в охоте на ведьм в прошлом. Укрепление веры в ведьм и проведение агрессивных кампаний против них было более чем демонстрация невежества и суеверия масс. Это была демонстрация блестящей стратегии немногих. Харрис отмечает,

«...она переложила ответственность за кризис позднесредневекового общества как с Церкви, так и с состояние воображаемых демонов в человеческом облики. Озабочен фантастическими действиями эти демоны, обезумевшие, отчужденные, обнищавшие массы обвиняли свирепствующего Дьявола вместо коррумпированного духовенства и хищной знати. Мало того, что церковь и государство реабилитировано, но они стали незаменимыми».

Как удобно для государства и Церкви. Когда люди расстроены и не знают в какую сторону повернуться тем, кто помогает им определить внешнюю причину своих проблем обеспечить действительно привлекательное решение. Перед лицом трудностей, возможно,

Страница 39 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

## -Урок 2

нет более сильного инстинкта, чем желание определить, что источник проблемы находится снаружи себя. Другими словами, найти козла отпущения.

Мало что может быть более действенным в человеческих отношениях, чем использование козлов отпущения. тем не менее, большинство из нас придерживается очень узкого представления о козлах отпущения и не признает огромное практическое и этическое использование, которое он обеспечивает. Совсем скоро мы найдем способ этично использовать эту концепцию. Это идея, которая использовалась для продажи всего от антидепрессанты и лекарства для похудения против религий и догм всякого рода. За теперь же достаточно просто признать нашу третью скрытую зависимость.

Скрытая зависимость № 3: Людям нужен козел отпущения.

**Скрытая зависимость** № 4:

Подросток все больше расстраивается из-за своей неспособности общаться со своими родителями, и со временем они почти не разговаривают, и он часто предоставляется самому себе. Он начинает разыгрывать, чтобы привлечь внимание, и его родители отчаянно пытаются обуздать его беспокойный поведение. Затем, однако, без видимого объяснения его поведение улучшается. То споры и диковинное поведение уходят в прошлое. К сожалению, скоро после этого, как и их отношения. Оказывается, в школе он нашел несколько другие люди, которые действительно понимают его и принимают таким, какой он есть. Они не те качества людей, с которыми он обычно общался бы, но кого это волнует? Они удовлетворили его самая драгоценная потребность. И со временем он становится таким же, как они.

Всякий раз, когда мы слышим о ком-то, кто внезапно отказывается от одного образа жизни ради другого, велико искушение приписать его или ее поведение таинственным силам. Но в

В действительности причина часто не более чем в том, что человек, наконец, почувствовал, что его действительно заметили и понял.

Эта потребность может быть удовлетворена даже без прямого взаимодействия между двумя вовлеченными сторонами. А писатель или оратор могут создать ощущение, что их аудитория понята, повторяя их слова.

мысли возвращаются к ним. Когда мы узнаем, что другой думает так же, как и мы, мы чувствуем себя подтвержденными и вскоре начинают развиваться влечение и преданность. Один бывший член Неба Культ Врат описал, как его интерес к культу, возглавляемому Эпплуайтом, также известным как До, вырос именно таким образом.

«По мере того, как До говорил, на ум приходили вопросы, и я думал, что вопрос, До будет сказать что-то вроде «Некоторые могут задаться вопросом» и сформулировать вопрос, который я думал.

Когда это произошло, я почувствовал себя так, как будто нахожусь в туннеле с До на одном конце и со мной на другом.

Хотя я сидел в конце переполненного зала, казалось, что там никого больше не было».

Страница 40 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2 -

Невозможно переоценить нашу потребность быть замеченным и чувствовать, что его ценят. Возможность встретиться

эта потребность может превзойти величайший интеллект на земле и привести к поведению

это может, оглядываясь назад, показаться странным.

Скрытая зависимость № 4: Людей нужно замечать и чувствовать, что их понимают.

Скрытая зависимость № 5:

Человек стоит перед небольшой группой людей и делает то, что у него получается лучше всего. Он говорит о вещи духовные и глубокие. Хотя он удерживает внимание своей аудитории, это его следующий ход, который разделит группу на две части и определит успех его выступления. Хотя в стране много духовных учителей, говорит он им, есть одна вещь, которая выделяет его из толпы. Он говорит прямо с Богом. Да, он неохотно признай это до сих пор, но пришло время говорить правду, а правда в том, что он божий правая рука. Только он может понять и научить истинной природе священных писаний. В настоящее время что вы знаете правду, продолжать следовать за другими глупо и приведет прямо к ваше проклятие. Пришло время следовать за единственным истинным слугой Божьим. В виде как и предполагалось, толпа разделилась на две группы. Один направляется к выходу, другой прямо в его ловушку.

Для многих возможность узнать и понять информацию, которую знают немногие, непреодолимый. Хотя приведенный выше пример является крайним, тот же принцип может быть повсюду вокруг нас, и его можно использовать самым простым способом.

Ранее мы видели, как фокусник может обезоружить крикуна, просто попросив его выполнить благосклонность и заставляет человека чувствовать себя важным. Это только один из трех распространенных Методы, которые фокусники используют для управления поведением своей аудитории. Два других сделать признание и поделиться секретом. Оба этих метода, как правило, изменяют саму ориентация аудитории от враждебной к поддерживающей. Почему? Потому что признания и секреты неотразимы. И, как мы узнали ранее, независимо от нашего сознательного состояния в момент В любой момент, когда одна из наших скрытых пристрастий удовлетворяется, мы необъяснимым образом обращается к тому, кто его исполнил. И, будь то гуру, маг, лидер культа или родитель, человек, который обещает тайное знание, удовлетворяет очень основную потребность.



Скрытая зависимость № 5: Людям нужно знать то, чего не знают другие/то, чем они не являются  
положено знать.

Скрытая зависимость № 6:

Женщина стоит в очереди на станции техосмотра и наблюдает, как три машины прямо перед ней проваливаются их проверки. Каждый из водителей умоляет инспектора и указывает, насколько незначительны их нарушения, но все отвергаются. Инспектор поворачивается к нашей женщине и ворчащим жестом показывает ей, чтобы она загнала свою машину на станцию. То женщина говорит мужчине, что, похоже, до сих пор у него было тяжелое утро, и она надеется она не добавляет ему проблем. Инспектор быстро улыбается, а затем начинает осмотр. Когда он делает несколько замечаний в блокноте, она говорит ему, что сожалеет, если он нашла что-то не так, но она мало разбирается в машинах и обещает достать

Страница 41 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 2

исправить сразу и вернуть ее наклейку. Он говорит ей, что в этом нет необходимости, что он собирается пройти мимо ее машины, а затем дает ей список вещей, о которых нужно позаботиться, когда она время.

В чем разница между ней и тремя другими водителями, машины которых вышли из строя?  
осмотр? Она понимала, как сильно люди отчаянно нуждаются в том, чтобы быть правыми. Другой водители ссорились с ним и пытались свести к минимуму проблемы, которые он обнаружил с их

транспортные средства. Его обвинили в том, что он такой придирчивый. Наша женщина, наоборот, открыто признавая свою неправоту и подчеркивая, как ей жаль ее причиняя ему неудобство. Другими словами, она позволила ему быть правым, чего он и хотел. И он позволил ей пройти осмотр, чего она и хотела.

Наш автоинспектор не одинок в этом. Каждый является наркоманом, когда дело доходит до бытия правильно. Конечно, мы можем временно отключить эту зависимость, просто осознавая ее. и отказываясь защищать наши позиции. Но это усилие часто оказывается напрасным, поскольку желание быть Право вскоре всплывает на поверхность с удвоенной силой и не без оснований.

**Мы ненавидим хаос и неопределенность.** Быть правым представляет собой порядок и стабильность, два качества, необходимые для нашего выживания. Когда мы «правы» в отношении ситуации, независимо от того, является ли наше восприятие положительным, отрицательным или безразличным, тайна, стоящая за ситуацией решена - угроза беспорядка и неопределенности устранена и мы можем перейти к чему-то другому.

Наша склонность быть «правым» — не детская характеристика психологически бесхитростный. Это, как бы ошибочно оно ни было, не что иное, как наше автоматическое, инстинктивное стремление пережить предполагаемую угрозу психическому порядку и стабильности нашего нынешнего мышления обеспечение для нас.

Скрытая зависимость № 6: Люди должны быть правы.

Скрытая зависимость № 7:

Однажды у меня был случайный разговор с женщиной, чья двадцатипятилетняя дочь была флирт с присоединением к группе, которую ее мать считала сектой. Пока мать обсуждала ситуацию, я спросил, какой совет она дала дочери. Она сказала, что не давала

какой-нибудь совет - она "настояла на своем" и сказала дочери, что это "ни за что" она собиралась позволить ей участвовать в такой группе. Реакция дочери? Она несколько раз уходил из дома для длительного проживания с группой и угрожал оставить навсегда. Я оставил женщину со следующей мыслью:

«Понятия не имею, что это за группа, но полагаю, они что-то рассказывают вашей дочери.

примерно так: «Ты должен понять, что твоя мать любит тебя и что она делает то, что она думает, что лучше для вас. Проблема в том, что ты уже не маленькая девочка и в какой-то момент

точка, вы должны принимать свои собственные решения. И это один из таких моментов. мы хотели бы

чтобы вы присоединились к нашей группе, но если вы решите присоединиться, это должно быть ваше решение. Ни один. Никто должны лишить вас права принимать решения». Теперь, какая позиция больше привлекательна для вашей дочери, вашей или их?"

Страница 42 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2

Я понятия не имею, что стало с этой женщиной или ее дочерью, но я знаю, что в тот момент

момент в их жизни, мать совершенно не подозревала о том ущербе, который она причиняла их

отношения, нарушая нашу последнюю скрытую зависимость: **люди должны чувствовать чувство силы.**

**Заметьте, я сказал «чувство» силы, а не саму силу.**

В конечном счете, во многих наших отношениях власть не является и не может быть в равной степени

распределенный. Родители должны иметь власть над своими детьми, если они хотят осуществлять свои права.

ответственность за их воспитание. Работодатели должны иметь власть над своими работниками, если они

должны эффективно руководить действиями своей организации. И то же самое верно для любого организованного усилия между людьми. Однако с индивидуальной точки зрения власть, как и склонность быть правым представляет выживание. И когда наше чувство силы под угрозой, мы часто реагируем жестоко, будь то физически или психологически, в попытке восстановить наше чувство силы, наше чувство благополучия.

Как мы можем дать другим «чувство силы», не отказываясь при этом от самой власти?

От

предоставление и подчеркивание чужой власти над ограниченным набором вариантов.

Опции

определяется лицом, обладающим высшей властью. И, давая другому человеку чувство выбора в той или иной ситуации помогает удовлетворить их скрытую тягу к власти.

еще одно психологическое преимущество, и мы увидим, когда немного обратимся к этой зависимости

дальше.

Скрытая зависимость № 7: Людям нужно чувствовать силу.

**Почему эти скрытые пристрастия так сильны? Две причины.**

Во-первых, они лежат в основе большей части нашей повседневной деятельности. Хотя мы склонны думать о своем

деятельность, сосредоточенная вокруг более обыденных вопросов, таких как зарабатывание денег, развлечения

себя, проводя время с друзьями и т.п., если мы посмотрим за этими действиями на

того, чего мы пытаемся достичь, занимаясь ими, мы часто обнаруживаем один из наших скрытых

зависимости определяют наше поведение. Поэтому те, которые помогают нам удовлетворить эти пристрастия

часто становятся чем-то большим, чем деловые партнеры или знакомые. Они становятся больше похожи на семью. Вот почему связь, которую культы формируют со своими последователями и

ситуации, которые аферисты создают для своих жертв, так трудно понять тем, кто находится на

за пределами. Логика имеет мало общего с отношениями. Самая основная жертва

психологические потребности удовлетворяются, и они не спешат отказываться от своего источника удовлетворения.

Вторая причина, по которой эти скрытые пристрастия настолько сильны, заключается в том, что контекст взаимности генерируется всякий раз, когда они удовлетворены. Психолог Роберт Чалдини часто указал на силу взаимности в убеждении. Это один из его шести принципов этическое влияние обсуждалось в его потрясающей книге «Влияние». О чем я говорю в этот раздел, однако, представляет собой более узкое чувство взаимности, созданное без что-либо материальное или якобы ценное обменивается. Все, что часто требуется для создать его, чтобы обратиться к психологическим пристрастиям других для мощного контекста взаимность, чтобы расцвести.

Страница 43 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 2

Я упомянул во введении к этому курсу, что бен Ладен дал своим людям чувство надеяться. И что они сделали для него? Они убивали и умирали за него. Это величина взаимности, которая может быть порождена встречей с этими семью скрытыми пристрастия. Конечно, когда мы стремимся удовлетворить множество других требований и желаний люди выражают себя каждый день, легко упустить из виду то, что часто является наиболее важным скрытые зависимости. Стоит ли тогда удивляться, как часто мы изо всех сил пытаемся встретиться с каждым требовать от нас другого человека, но каким-то образом не добиться его благосклонности? Это часто поэтому дети покидают любящие семьи и присоединяются к бандам и культам. Именно поэтому клиенты часто

«необъяснимым образом» отказываются от одного поставщика в пользу другого. И именно поэтому культы, мошенники и преступники так сильно влияют на своих жертв, в то время как остальные остаются интересно, почему.

Теперь, учитывая важность борьбы с этими скрытыми пристрастиями, можно было бы написать тома.

по применению каждого из них. Но для того, чтобы их использовать, нам не нужны объемы.

Нам просто нужно рассматривать их в свете наших попыток убеждения и чаще, чем нет, "как" становится очевидным. В следующем разделе будет рассмотрено фактическое использование этих

наркомагии немного больше. Затем в нашем домашнем задании к этому занятию мы постараемся определить

как их можно наиболее эффективно использовать в ваших усилиях по убеждению.

Наши скрытые зависимости на практике

**Скрытая зависимость № 1: людям нужно чувствовать себя нужными.**

**Потребность** играет роль в любых отношениях, будь то личных или профессиональных, и в результате

всегда достоин нашего внимания. Пожалуй, первое, что следует отметить довольно очевидное утверждение, но слишком часто упускаемое из виду, а именно то, что существует

огромная разница между тем, чтобы сказать другим, что они нужны, и тем, чтобы заставить их

чувствовать, что они нужны. Первая стратегия проста, прямолинейна и почти никогда не бывает очень эффективной.

Вторая стратегия требует больше терпения и ловкости, но она гораздо мощнее.

И хотя каждая ситуация и отношения уникальны, вот процесс из 6 шагов, который может служить ориентиром для использования этого мощного аспекта убеждения.

1. Объясните ситуацию в целом. Что поставлено на карту? В чем дилемма?
2. Объясните конкретную роль, которую человек может сыграть в ситуации.
3. Подчеркните важность роли.
4. Укажите, насколько человек подходит для этой роли.
5. Открыто признайте, что ваша просьба потребует жертвы с их стороны.
6. Спросите, можете ли вы рассчитывать на их помощь.

Сколько времени нужно, чтобы применить эту стратегию? Вряд ли вообще когда-либо. Он может разворачиваться

во время короткой беседы или излагаться в нескольких абзацах текста. Хотите получить свой

дети помогают по хозяйству? Хотите, чтобы друг протянул вам руку? Хотите нанять

люди, чтобы сдать кровь, пожертвовать деньги или присоединиться к вашему делу? Рассмотрите ваше предложение в свете

из шести шагов, упомянутых выше, и посмотрите, какая разница.

Страница 44 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2 -

Опять же, эти шаги являются просто рекомендациями и должны быть адаптированы в соответствии с потребностями заданная ситуация. Важен контекст, создаваемый таким подходом.

Имейте в виду, что потребность, которую человек должен удовлетворить, должна казаться значимой. Чем больше значительнее кажется необходимость, тем сильнее эффект. Потребность не должна быть

значительным, но это должно казаться так. Гуру часто могут найти умных, хорошо образованных людей.

отказаться от всего, что у них есть, семьи, денег, карьеры, чего угодно, ждать от них руки

и нога. Почему такие люди отказываются от всего ради служения гуру? Потому что это заставляет их чувствовать себя значительными. Они считают, что играют важную роль в жизни. В

короче, они нужны.

Стоит отметить, что чувство значимости очень тесно связано с чувством нужности и может

часто быть таким же соблазнительным. К счастью, зачастую гораздо проще создать ощущение значение в другом человеке. И один из самых быстрых и простых способов сделать это — показывают, что человек запоминающийся. Подумай об этом. Когда кто-то или что-то важно, что мы делаем? Мы помним.

Вы когда-нибудь представлялись кому-то, а затем, лишь через некоторое время, человек снова спросит ваше имя? Или, что еще хуже, вы когда-нибудь делали это с кем-то еще? Мы у всех есть. И причина, по которой это происходит, не в памяти, а в значении. Вернее, его отсутствие. Мы помним важные для нас вещи. И вспоминая даже самые тривиальные вещи о других людях и давая им понять, что мы помните эти вещи, мы сообщаем тот факт, что мы находим их важными.

**Скрытая зависимость № 2. Узнав о безвыходной ситуации, люди сделают все, чтобы обрести чувство надежды.**

Задумайтесь на мгновение, сколько времени мы тратим на поиски ответов на наши вопросы. проблемы. Зайдите в книжный магазин и ознакомьтесь с разделами «как сделать» и «самопомощь» и вы почувствуете нашу потребность в ответах, нашу потребность в надежде.

Это такое основное, очевидное стремление, что удивительно, как мало мы уделяем ему внимания. особенно в наших межличностных отношениях. В то время как маркетологи и рекламодатели часто удовлетворить эту потребность, сосредоточив внимание на преимуществах, предоставляемых их продуктами или услугами, в нашей личной жизни мы как-то упускаем из виду эту мощную зависимость в ущерб всем вовлеченный. Мы часто настолько сосредоточены на выполнении наших задач, что упускаем из виду почему мы занимаемся задачами в первую очередь. И как только мы потеряли это из виду, мы относиться к другим с таким узким видением, что мы не можем удовлетворить их потребность в чувстве надежды.

**И в условиях отсутствия надежды мы уязвимы для любого, кто может дать нам этот важный элемент в нашей жизни.**



Чтобы обуздать эту силу, мы должны просто остановиться и спросить себя, чем же так интересны другие.

расстроено? Какие обстоятельства они пытаются разрешить? Как будет выполнение нашего предложения поможет удовлетворить их потребность в надежде?

Возможности для борьбы с этой зависимостью безграничны, и их нетрудно использовать.

при условии, что мы не упускаем из виду необходимость в первую очередь. Религии предлагают свои

последователи надеются на свое духовное спасение. Культи предлагают своим последователям надежду на их

Страница 45 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2

проблемы. Мошенники предлагают своим жертвам финансовую выгоду и возможности, которые

решит их проблемы. Какое обещание надежды вы можете дать тем, кого хотите убеждать?

Скрытая зависимость № 3: Людям нужен козел отпущения.

Опять же, это, пожалуй, самая сильная, но наименее понятная из скрытых зависимостей.

Термин «козел отпущения» приобрел такое негативное значение, что многие люди находят его просто

мысль о том, что это ужасно, и отказывается даже подумать о том, чтобы применить это на практике. Но опять же,

как и другие наши пристрастия, поиск козлов отпущения служит действительной и мощной психологической цели.

и не решить ее — значит упустить из виду один из самых мощных аспектов коммуникации.

наших рук.

Причина, по которой поиск козла отпущения так эффективен, заключается в том, что он затрагивает наше самое основное, инстинктивное стремление к выживанию.

Лауреат Нобелевской премии Элиас Канетти в своей книге «Толпы и власть» говорит, что один из самых надежных способы поддержания существования той или иной группы людей заключаются в сосредотачивая свое внимание на другой группе людей, которых они считают соперниками. И есть пожалуй, нет никого более достойного быть нашим соперником, чем тот, кто несет ответственность за наше проблемы. Другими словами, наш козел отпущения. Но поиск козла отпущения не только помогает обеспечить выживания наших социальных групп, оно также служит мощной цели для нас как личностей, так и для Что ж.

Когда мы чувствуем, что с нами что-то не так, мы немедленно начинаем искать разрешающая способность. Почему? Потому что что-то «неправильное» представляет угрозу для нашего психологического стабильность. У нас все шло хорошо, а потом вдруг что-то пошло не так. изменили и расстроили наши обстоятельства, и пока мы не обнаружим источник проблемы, наша психологическая стабильность находится под угрозой. И нет более быстрого способа восстановить стабильность и чувство безопасности, которое мы когда-то чувствовали, чем узнать, что источник нашей проблемы лежит вне себя. Другими словами, наша проблема заключается в козле отпущения.

Сегодня в нашем обществе существует популярное мнение, побуждающее людей принять ответственность за свою жизнь - перестать обвинять других и ожидать, что другие люди решат их проблемы за них. Огромная популярность таких людей, как Раш Лимбо, Dr. Лаура Шлезингер, а совсем недавно и доктор Фил, свидетельствуют о популярности этого мнения. я у меня нет проблем с этим подходом, и я даже пытаюсь использовать его в своей жизни. я верю в это

это самый замечательный и эффективный способ прожить свою жизнь. Но горькая правда в том, что это часто недостижимая цель даже для самых решительных людей. Почему? Так как обвинять других заложено в самой нашей природе и всегда было таковым. От Адама, обвиняющего Еву и Ева обвиняет змея, игра с обвинениями никуда не денется.

Итак, учитывая этот факт, как мы можем использовать этот принцип, не прибегая к презренным практика, связанная с этим? Простой.

Нам нужно понять, что козлом отпущения не обязательно должен быть другой человек или группа. То Козел отпущения просто должен быть противостоящей силой, чтобы быть эффективным. Например, это

Страница 46 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 2

может быть идеей, философией или неудачным стечением обстоятельств, не зависящим от человека.

контроль.

Несколько телевизионных рекламных роликов, которые в настоящее время транслируются в Соединенных Штатах, иллюстрируют эта точка. Оба они блестяще и этично используют концепцию «козла отпущения» и «козла отпущения». они делают это в самом начале своих сценариев.

Первая реклама антидепрессанта начинается примерно так: «Чувствуете себя подавленным в последнее время? Это может быть результатом химического дисбаланса в вашем мозгу». Второй рекламный ролик продукта для похудения начинается так: «Если вы пробовали

потерять лишний вес и потерпели неудачу, возможно, это не ваша вина. Это может быть ваш метаболизм».

Видите ли вы, как они используют принцип козла отпущения? Если у вас депрессия, возможно, это не ваша вина. Это может быть просто биологический фактор вне вашего контроля. И если ты лишний вес и не удалось похудеть, возможно, это не ваша вина, а просто проблема с вашим метаболизмом! Что делает использование козла отпущения в этих ситуациях этичным, так это то что это абсолютно верные утверждения. Депрессия может быть вызвана химическим дисбаланс в мозгу. А ожирение может быть вызвано метаболизмом. Что делает использование гениального козла отпущения в этих случаях заключается в том, что он немедленно используется в их предложениях и мгновенно предлагает зрителю что-то ценное — козла отпущения за свои проблемы. От здесь зритель гораздо более открыт для остальной части своего сообщения.

Мой друг, ландшафтный дизайнер, однажды сказал мне, что, когда он впервые встречает потенциальных

Клиенты часто смущены состоянием своего имущества. Когда он чувствует

это, он сразу же указывает, сколько проблем с их имуществом связано с

такие вещи, как условия засухи, плохие почвенные условия и тому подобное. Другими словами,

состояние их имущества не говорит ничего негативного о потенциальном клиенте. Это

это не их вина! Насколько важно это тонкое изменение в стратегии? Он сказал мне, что

количество людей, которых он привлек в качестве клиентов, значительно увеличилось, как только он понял, что

люди часто не только хотят, чтобы их собственность выглядела лучше, но и не хотят принимать

ответственность за то, что он выглядит плохо в первую очередь.

Если вы сможете понять, как с этической точки зрения переложить ответственность за проблемы потенциальных клиентов на что-то вне себя, вы начнете удовлетворять одну из их самых основных потребностей еще до того, как вы доставите свой продукт или услугу

#### Скрытая зависимость № 4: Людей нужно замечать и чувствовать, что их понимают.

Хотя не так много нужно говорить об этой зависимости, чтобы мы могли использовать ее, она

Стоит отметить, что снова и снова в литературе о культовых движениях подчеркивается важность

быть замеченным и понятым делает его видимым. Когда их спросили, почему они присоединились к этим

группы, члены культа регулярно ссылаются на то, что впервые в жизни они почувствовали

полностью замечается и понимается другими. Хотя я уверен, что такое утверждение кажется семьям этих последователей сомнительными, мнения семей мало что значат. отличие от своих близких, которым приходится страдать от чувства отверженности.

Является

неудивительно, что предложение им принятия и понимания дало бы такой мощный эффект?

Страница 47 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2 -

Скрытая зависимость № 5: Людям нужно знать то, чего не знают другие. они не должны знать.

Хочешь услышать секрет? Ты не одинок.

Идея узнать что-то, что знают немногие, или что-то, что вы не должны знать знать чрезвычайно соблазнительно.

Многие лидеры культов утверждают, что владеют тайными знаниями. Чтобы иметь прямую связь с

Боже, если хотите. Остальной мир глубоко заблуждается относительно истинного плана Бога. Только гурӯ может помочь вам достичь истинного союза с Богом.

Другие утверждают, что имеют связи с другими мистическими источниками мудрости. Они направляют духи, они общаются с инопланетянами, они разгадали тайну клонирования человека. То сила, которой обладают эти люди, во многом основана на их претензиях на обладание тайными знаниями. Знания, которые они откроют вам, только если вы выполните их требования.

Мошенники предоставляют своим жертвам секретные «возможности», которые предлагают неожиданную прибыль, если они будет действовать до того, как другие откроют для себя такую возможность.

Сила секретности окружает нас повсюду и только и ждет, чтобы ее использовали. И пока это зависимость требует небольшого объяснения, она никогда не должна быть далеко от наших мыслей, когда мы пытаемся убеждать других.

Итак, что такого в вашем продукте, услуге или идеях, что держится на грани секретности? Когда вы его обнаружите, вы обнаружите еще один мощный источник убеждения.

#### **Скрытая зависимость № 6: Люди должны быть правы.**

**Вы** бы зашли в чужое место поклонения, изменили бы все вокруг и рассказали как, по вашему мнению, они должны поклоняться и ожидать от них благодарности за это? Конечно нет. Все мы признаем важность религиозных верований и обычаев человека в его или ее жизни и знают лучше, чем высмеивать или критиковать их, если мы надеемся сохранить благосклонность человека.

Однако когда дело доходит до межличностных отношений, мы часто действуем именно так. разрушительными способами всякий раз, когда мы делаем кого-то не так. Почему у этого такой

разрушительное влияние на наши отношения? Потому что одна из самых важных способностей

люди должны иметь и должны знать, что они имеют, это способность эффективно различать реальность.

Как и некоторые другие наши зависимости, эта проблема восходит к нашему инстинкту выживания. Как может

мы ожидаем выжить в нашем мире, если мы не можем эффективно понять его?

Таким образом, когда нам говорят, что мы ошибаемся в каком-то вопросе, часто становится гораздо важнее, чем

ситуация на самом деле требует, потому что снова наше чувство стабильности находится под угрозой.

Сообщается, что Авраам Линкольн однажды задал своему сыну следующий вопрос:

Если назвать хвост ногой, сколько ног у собаки? Ответ, согласно

Президенту Линкольну было не пять лет, а четыре, потому что если просто назвать хвост ногой, это еще не значит, что он один.

Страница 48 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2 -

Это фантастический совет для тех, кто пытается подчеркнуть важность ясности мышления. Однако, когда дело доходит до межличностных отношений, этот совет катастрофический. Если друг, клиент, супруг или кто-то еще в нашей жизни называет хвост ногой,

самый верный способ потерять благосклонность — указать, что он или она ошибается. А ведь это часто именно

что мы делаем, даже если для этого нет реальной причины. Нам часто нечего выиграть, и человек вряд ли пострадает от ошибки, но все же мы почти чувствуем импульсивную потребность исправить это. Почему? Потому что это наша сторона скрытой зависимости вступает в игру.

Нашим самым большим препятствием на пути к тому, чтобы позволить другим людям быть правыми, зачастую является не что иное, как собственное желание быть правым. Есть старая поговорка, лучше быть богатым, чем правым. И пока это, без сомнения, верно, это также может быть трудно практиковать в реальной жизни. Особенно, когда проблемы, о которых идет речь, — это именно те проблемы, которые стоят на пути нашего убеждения других.

Так как же мы можем изменить чье-то мнение по какому-то вопросу и при этом позволить человеку быть правильно?

Вот две простые, но очень эффективные стратегии. **Во-первых, установите**

**уклоняться от рассматриваемого вопроса, не делая этого.**

Однажды я услышал трехчасовое радиоинтервью с бывшим гуру, на которого напали почти каждый второй звонивший. Ты аферист, некоторые бы пожаловались. Мошенник. Вы разбогатеть на своих подписчиках. Ваша философия приносит больше вреда, чем пользы. И это были одни из самых мягких жалоб. Теперь ясно, что этот гуру должен был оспорить эти претензий, иначе он потеряет лицо в глазах слушающей публики. Но как он мог сделать это, не раздражая звонящих больше, чем они уже были? Он использовал некоторую магию слова. **И эти слова были такими:**

Ваша точка зрения хорошо принята. Я понимаю вашу позицию. Вы поднимаете важный момент.

Я рад, что вы задали этот вопрос. Он употребил эти и другие подобные фразы еще до того, как произнес слово о своей собственной позиции, которая была спорной.

Если вы внимательно посмотрите на эти фразы, вы заметите две вещи.

Во-первых, они не говорят, что другой человек не прав. Это второстепенный момент? Отнюдь не. Большинство из нас начинали бы с таких фраз, как: «Мне жаль, что ты так себя чувствуешь, но ты



ошиблись», «Вы, очевидно, не провели свое исследование» или, может быть, просто: «Это категорически не соответствует действительности.» И с изложением этой позиции мы мгновенно контекст спора. Вы правы, другой человек неправ. Ситуация имеет сейчас стать битвой эго, и кто-то должен проиграть. Часто вы оба проигрываете.

**Второе, что мы заметим**, это то, что фразы кажутся почти выражением согласия. с другим человеком. «Ваша точка зрения хорошо принята». Что это на самом деле означает? Ничего такого. Но это похоже на согласие. То же самое с «Я понимаю вашу позицию». Это не говорит, что я согласен с этим или что я принимаю это, только то, что я понимаю это. Тем не менее, опять же, его влияние на слушатель как бы соглашается с ними, и их защита тут же падает. На это точка, и только в этой точке возможна эффективная коммуникация и убеждение.

Страница 49 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 2 -

Каков был результат использования гуру этих фраз? Почти каждый сердитый абонент сразу успокоился и стал обдумывать свою позицию. Некоторые даже извинились за недоразумение, прежде чем они закончили свой звонок. Даже те, кто отказался отступить их позиция казалась дезориентированной, так как атака, которую они ожидали, так и не последовала, и они заканчивая тем, что повесили трубку, не доведя до конца свою точку зрения.

**Второй способ** помочь исправить другого человека, не делая его неправым, — это просто использовать в процессе силу одной из наших других скрытых зависимостей. Если вы абсолютно должны исправить кого-то, и, несомненно, будут времена, когда вы должны, вы часто можете

сделать исправление более приятным, предложив им козла отпущения. Другими словами, вы даете им понять, что даже если они ошибаются, это не их вина.

Поступая так, вы, по сути, вовсе не делаете человека неправым. Вы делаете ошибся другой человек, человек, от которого они получили эту информацию в первую очередь место. Нам всегда гораздо легче признать, что кто-то другой неправ, чем нам должны признать, что мы есть.

### **Скрытая зависимость № 7: Людям нужно чувствовать силу.**

Говорят, что люди не сопротивляются изменениям, они сопротивляются изменению. В сердце это сопротивление — наша потребность чувствовать силу. Когда это чувство находится под угрозой, мы часто будут сопротивляться идеям и предложениям, которые в противном случае мы с радостью приняли бы без минутное колебание.

Тактика продаж с высоким давлением — одна из лучших иллюстраций этого положения. У нас есть все сталкивались с такими отталкивающими тактиками продаж и лучше их не применяли себя. Однако если мы сознательно и преднамеренно не решим вопрос о власти в наших усилиях по убеждению мы рискуем вызвать именно такое сопротивление без нашего участия. когда-либо осознавая это.

Теперь определенное давление неизбежно в любой ситуации убеждения. Ведь если никакого сопротивления не было бы вообще, не нужно было бы и уговаривать. Мы бы просто сказать людям, что мы хотели от них, и они сделали бы это. Однако, если они не вероятность выполнения такой прямой просьбы, определенное сопротивление, убеждение и неизбежно возникнет давление.

Таким образом, возникает вопрос, как нам сбалансировать их таким образом, чтобы обеспечить нашу цель с чувством силы и по-прежнему оставаться эффективными в наших попытках убеждения? Вот

как это делают культы и как мы можем:

Вместо того чтобы лишать другого человека чувства силы или выбора в своем предложении, подчеркните его.

Это. Сделайте так, чтобы человек имел полную власть решать, и что вы не будете попытаться отобрать это у них. Решение присоединиться или нет, участвовать или нет, их и только их.

На самом деле, это единственный этичный подход к любой ситуации убеждения. Что-либо

кроме предоставления человеку свободы выбора равносильно силе. И сила, как мы уже обсуждали, порождает сопротивление. Но не подчеркивая, что наш у потенциальных клиентов есть выбор предложить им пересмотреть наше предложение и уменьшить наши шансы на

Страница 50 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2

убеждать их? Возможно. И это риск, на который нужно пойти. Однако я упомянул что это тактика, которую культы используют с потенциальными новообращенными, и учитывая их способность создавать преданность сверх того, что большинство сочло бы разумным, есть еще одно преимущество принятия этот шанс с теми, кого мы хотим убедить.

Когда мы чувствуем, что добровольно решили сделать то или иное дело, уровень нашей приверженности

резко возросла и гораздо более устойчива к изменениям. Культы часто прилагают большие усилия

указать потенциальным новообращенным, что их решение присоединиться к группе является добровольным, а затем прилагать еще большие усилия, чтобы напомнить им об этом факте с течением времени. Таким образом, если

новообращенный когда-либо начинает сомневаться в своей приверженности группе, просто напоминая о том факте, что они присоединились добровольно, часто заставляет развеять сомнения.

Таким образом, подчеркивание важности выбора может быть рискованным для убеждающего, но часто более эффективны, чем альтернативы. Предоставление нашему потенциальному клиенту возможности не только выбор заставляет их чувствовать себя более уверенно, но это также укрепляет их обязательство сделать выбор, который они делают.

Заворачивать

В начале этого сеанса я спросил, есть ли в вашей жизни люди, ради которых вы сделали бы почти все. Вспомните свой ответ на этот вопрос и спросите себя, если эти люди не являются теми, кто склонен удовлетворять ваши скрытые пристрастия. Хотя вы, возможно, не думали об этих отношениях таким образом раньше, делая это в свете наших скрытых пристрастий могут дать глубокое понимание того, как развить подобные отношения с другими.

Как я уже говорил ранее, часто худший способ узнать, чего хотят другие люди, — это спросить их. Я не шутил. Тем не менее, вопрос является важным, чтобы задать. Почему? Потому что их ответ определит контекст, в котором произойдет ваша встреча.

В примере с моей фармацевтической компанией, о котором я упоминал ранее, их желание производить видео было якобы причиной того, что мы пытались вести совместный бизнес. И все же это был мой неспособность видеть, что они действительно искали перерыв в однообразии офиса, который положил конец нашему отношению. Когда я усомнился в их намерениях, задав свои очень «логичные» вопросы, я не угрожал «сорвать их», как они утверждали, так как я сделал их неправыми за то, что они не подумав над проектом. Другими словами, я лишил их их скрытых пристрастие быть правым.

Один гипнотерапевт однажды сказал мне, что единственная причина, по которой ему когда-либо приходилось изучать гипнотическое

метод индукции был таким, чтобы ему и его клиентам было на чем сосредоточиться. в то время как его реальные предложения вступили в силу. Хотя я уверен, что он был не совсем серьезен, его точка зрения ясна. Гипноз — это отвлечение внимания и внушение. Запрещенное убеждение не сильно отличается.

В заключение важно отметить, что эти скрытые пристрастия не являются компонентами быть добавлены к нашим межличностным отношениям, как ингредиенты к рецепту. Нет, это естественные аспекты наших отношений, и их нужно только признать и уважают за то, что мы можем эффективно их использовать.

Страница 51 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 2 -

**Представьте, что разговор начинается с оскорбления другого человека, а затем без извинений.**

**или даже признать** оскорбление, продолжая пытаться убедить этого человека сделать что-то. Ожидали ли вы успеха? Конечно, нет. Как только вы подготовили почву с оскорблением, вы почти ничего не можете сделать или сказать, чтобы преодолеть ущерб, который вы  
Выполнено. Знакомство со скрытыми пристрастиями другого человека — это буквальная обратная сторона этого гипотетического ситуация.

Когда вы встречаетесь с другим человеком, будь то лично, в печати или по телефону, и вы встречаете другого скрытых пристрастий, почти все, что вы говорите или делаете, с большей готовностью воспринимается и принятый. Имея это в виду, нам не нужно сосредотачиваться на каждом слове, действии и нюансе наше общение, как некоторые учения заставили бы нас поверить, необходимо для убеждения.

Вместо этого мы можем сосредоточиться на том, чтобы подготовить надлежащую почву для убеждения и позволить общению происходить естественным образом в этом контексте.

### Домашнее задание

Домашнее задание на этой неделе несложное, но на его выполнение потребуется некоторое время. Если ты будешь работать над этим, я обещаю, что это будет стоить вашего времени.

Во-первых, поищите примеры из своей повседневной жизни, в которых эти пристрастия либо проявляются, либо проявляются.

встречались, или где была упущена возможность для кого-то встретиться с ними.

Держите список

эти и, в ситуациях, когда возможность была упущена, спросите себя, какой из скрытые пристрастия могли быть применены, как они могли быть применены и что разница, которую они могли бы иметь в данной ситуации. Чем больше мы склонны замечать

используемые пристрастия и возможности их использовать, тем более естественными они станут в наши усилия убеждения.

Во-вторых, выберите личные или профессиональные отношения, которые у вас есть в настоящее время.

хотели бы улучшить, и рассмотрите возможность применения того, что вы узнали на этом занятии

в ходе вашей следующей встречи с человеком. Помните, не пытайтесь добавить что-то в отношениях, чего там нет. Вместо этого просто слушайте человека, пока он или она говорит и пытается обнаружить за словами скрытые пристрастия на работе. Если сможешь

заметьте их, вы можете обратиться к ним. Что это может изменить в ваших отношениях?

Возможно, вы захотите практиковать эти два упражнения чаще, чем только на этой неделе. На самом деле ты

может захотеть превратить их в привычки. Я постоянно поражаюсь местам, где я нахожу эти

скрытые пристрастия обращаются и еще больше удивляются конфликту и сопротивлению я

место, когда они не могут быть решены.

Встреча со скрытыми пристрастиями других людей зачастую является самым быстрым способом развить в себе силу.

отношения. Но не верьте мне на слово. Оглянитесь вокруг и убедитесь в этом сами!

Страница 52 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 2 -

### До следующего раза

На следующей неделе мы расскажем о том, как культы второго и третьего уровня используют культы для получения, поддержания и тренировки. контролировать своих последователей. В частности, мы обсудим понятия изоляции и газлайтинг. Опять же, как и встреча со скрытыми зависимостями, это идеи, которые можно использовать для либо положительные, либо отрицательные концы. Но одно несомненно. Если мы о них не знаем, мы не можем их использовать и не можем защитить себя от них.

Страница 53 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 3 -

### Урок 3: Механика культового контроля над разумом. Часть 2

**Добро** пожаловать на третий урок «Запретных ключей к убеждению». В нашем первом классе мы обсуждали концепцию захвата внимания и исследовали теорию несоответствия как способ достижения этого состояния. Но как только движение к этому состоянию началось, что происходит дальше? Применяется трехуровневый подход.

На прошлой неделе мы обсуждали первый уровень, встреча со скрытыми зависимостями. Встреча с чужим скрытые пристрастия углубляют состояние захвата внимания, создавая психологические движение к тому, что встречает или даже обещает встретить пристрастия.

На этой неделе мы обсудим следующие два уровня: изоляцию и газлайтинг. Как и другие концепции в нашем курсе, они звучат более зловеще, чем они есть на самом деле. В то время как некоторые из те, кого я изучал, могли использовать их сомнительным образом, они в равной степени эффективны, когда используются для достижения положительных целей.

Давайте начнем с...

### Изоляция

После того, как связь между двумя сторонами была установлена, следующим шагом является обеспечение связи.

не сломан. Это непростая задача, учитывая два основных факта. Во-первых, мы все подвержены убеждению тех, кто встречает наши скрытые пристрастия. А во-вторых, поскольку эти пристрастия

никогда полностью не удовлетворены, мы навсегда уязвимы для тех, кто может удовлетворить их в любой момент.

данный момент. Следовательно, если мы хотим предотвратить разрушение уз, которые мы сформировали, сломаны, у нас остаются две основные стратегии.

Во-первых, полагаться на интеллект, добрые намерения и самообладание тех, кем мы являемся.

попытка повлиять. Теоретически это наиболее уважительное и поэтому предпочтительное

стратегия. На самом деле это часто катастрофа. Помните цитату Генри Уорда Бичера

с прошлой недели,

Все мужчины соблазняются. Нет живого человека, которого нельзя было бы сломить, при условии, что он правильное искушение, помещенное в нужное место.



Что ж, это заявление касается вас, меня и всех тех, на кого мы хотим повлиять. И просто откуда соблазны? Из источников вне любого круга оказать влияние.

Хорошие дети встают и оставляют любящие семьи, чтобы присоединиться к бандам и культам. Супруги покидают конюшню отношения к людям, которых они едва знают. А в деловом мире клиенты и партнеры часто разрывают давние деловые отношения без предупреждения. Примеры такие как это не аберрации. Это обычные явления.

Признают они это или нет, но практически все успешные организации признают и компенсировать этот факт. Группы часто изолируют себя, проводя жесткие различия между собой и всем, что лежит вне их. Некоторые могут вздрогнуть от этой стратегии, но нам нужно только оглянуться, чтобы увидеть, насколько широко она уже используется среди групп всех оттенков морали.

Страница 54 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -

Культы поощряют своих последователей разрывать связи с теми, кто не поддерживает их. взгляды. Группы, основанные на расе, не поощряют своих членов к любым контактам с «низшими».

люди. Церкви поощряют своих членов общаться друг с другом, а не с неверующими. или представители другой веры. Известно, что группы сетевого маркетинга рассказывают их членам, что общение с теми, кто отказывается присоединиться к группе, будет только тянуть их вниз. Чтобы действительно добиться успеха в сетевом маркетинге, вы должны общаться только с теми, кто действительно имеет ваши "наилучшие интересы" в виду. Дети в школе образуют клики, в которых считалось «некрутым», когда его даже видели с другими людьми за пределами группы. И как указывает Джей Хейли

в своем увлекательном эссе «Тактика силы Иисуса Христа» даже Иисус, казалось, признать необходимость изолировать тех, кто придерживается одного мнения, от других, когда он сказал: «Не думаю, что я пришел, чтобы принести мир в мир. Нет, я пришел принести не мир, а меч. Я пришел разделить сыновей с отцами их, дочерей с матерями их, невестки против своих свекровей; злейшими врагами человека будут членов своей семьи.» Матфея, 10:34 -10:36

Удалите оценочные суждения из каждой из только что упомянутых ситуаций, и у нас останется

чистые социальные конструкты, подчиненные законам и динамике всех социальных конструктов.

И отношения, которые вы и я пытаемся сформировать в нашей жизни, являются социальными конструкциями.

Что ж. Было бы мудро учиться у тех, кто дает наибольшую силу и демонстрирует наибольшая устойчивость к распаду.

На прошлой неделе я упомянул, что лауреат Нобелевской премии Элиас Канетти в своей книге «Толпы и

Власть указывал, что одним из самых надежных способов поддержания существования любого

данная группа людей заключается в сосредоточении внимания ее членов на другой группе людей

которых они считают соперниками. Он называет эту идею «двойной толпой». В

частности, он

говорит,

«Независимо от того, противостоят ли две толпы друг другу как соперники в игре или как серьезная угроза

друг друга, вид или просто мощный образ второй толпы мешает

распад первого. Пока все взгляды обращены в сторону глаз

напротив, колено будет стоять зажатым коленом; пока все уши прислушиваются к ожидаемому

крикните с другой стороны, руки будут двигаться в общем ритме» (курсив добавлен)

Конечно, мы можем ненавидеть тех, кто использует эту технику и пытается разоблачить их.

методы. Однако в самом этом действии мы создаем дихотомию «мы/они», которая противопоставляет

«праведных» (нас) против коварных и презренных (их), и отношения на обоих

в результате стороны укрепляются.

Это просто еще один пример, иллюстрирующий, насколько смехотворно пытаться избежать этих понятия, а вместо этого, насколько лучше мы послужим, если попытаемся понять их. Итак, на этом этапе давайте углубимся и узнаем, как концепция изоляции может быть задействованы во многих сферах нашей жизни.

### Вызывание изоляции

Есть два основных способа изолировать других: физически и психологически. Из двух, физическая изоляция наименее распространена, наименее практична, но, возможно, наиболее известна.

Страница 55 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -

Психологическая изоляция, хотя и редко обсуждаемая, гораздо более мощная и действенная. практический из двух. Тем не менее, оба играют важную роль в запретном убеждении.

### Физическая изоляция

Когда люди думают о физической изоляции, такие ситуации, как Дэвид Кореш в Вако, На ум приходят Техас или Джим Джонс, созданный в Гайане. Хотя они, безусловно, лучшие

Примеры, этот тип изоляции, хотя и чрезвычайно эффективен, трудно применить на практике.

практика по понятным причинам. Тем не менее, есть еще один способ физически изолировать людей.

гораздо более распространенным и гораздо более практичным: просто задавите их.

Хотя и не так прямо, как физически избавляя человека от потенциальных отвлекающих факторов,

переполнение их частыми задачами может привести к аналогичным результатам и является более практичным в повседневная жизнь. Например, процветают многие группы, которые некоторые эксперты называют культами.

хотя их члены являются частью основной общественности. Они работают, общаются и даже жить с людьми, не входящими в культ, но власть культа над их жизнями остается в такт. Как культ справляется с таким контролем? Точно так же крепкие церкви поддерживать лояльные общины, процветающие предприятия удерживают отличных сотрудников и ответственных родители удерживают своих детей от общения с неправильными людьми, давая им небольшие, но повторяющиеся задачи, которые, как правило, держат их в центре внимания независимо от их физического состояния.

Например, церковь может поощрять своих членов к регулярному добровольному участию в небольших, но необходимые церковные мероприятия. Хотя лидеры церкви, очевидно, могут спросить об этом своих членов, не намереваясь изолировать их от других, конечный результат будет таким же, как если бы было сделано именно для этой цели. То есть члены, которые регулярно занимаются волонтерством, как правило, стать более преданными и оставаться более преданными, чем участники, которые просто посещают регулярные церковные службы.

Компании, которые участвуют в небольших, но более частых сделках со своими клиентами, часто пользуются большей лояльностью клиентов, чем предприятия, которые занимаются более крупными, но менее частыми транзакции. Например, мы более лояльны к местному продуктовому магазину или видео. пункт проката, чем автосалон.

Короче говоря, чем чаще мы можем физически вовлечь другого человека в нас или нашу жизнь.

Причина, тем больше мы можем ожидать, что их лояльность останется неизменной.

Несколько лет назад серия телевизионных рекламных роликов, направленных на минимизацию употребления наркотиков подростками.

использование обыгрывало именно эту тему. В одном из таких роликов был изображен мальчик-подросток, сидящий на своей кровати. игра на саксофоне. Через 20 секунд этой простой сцены рассказчик, наконец, вмешался. и сказал что-то вроде: «Исследования показывают, что для подростка с научной точки зрения невозможно курить марихуану, играя на саксофоне. Займите своих детей делом». Другими словами, сокрушить их, чтобы уменьшить шансы внешнего влияния, разрушающего их персонаж.

То, что верно в отношении культов, банд и братств, верно во всех человеческих ситуациях. Изоляция не только мощный; это часто критично.

Страница 56 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -

### Психологическая изоляция

**Второй** способ, которым мы можем изолировать других от внешних влияний, заключается в использовании различных психологические приемы. Хотя их возникновение характерно для всех прочных отношений, они часто используются случайно, поскольку мы редко думаем об этих методах как о выполняя ту функцию, которую они выполняют. Каждый из них служит для формирования психологического барьера между теми, над кем мы хотим сохранить контроль, и теми, кто хочет отменить этот контроль. К наиболее распространенным методам психологической изоляции относятся воспитание и хранить секреты, предсказывать будущее и культивировать общий опыт.

Поощрение и сохранение секретов

Когда члены группы делятся секретами между собой, возникает естественное чувство связи.

имеет место. Эта связь способствует развитию чувства семьи и приверженности внутри семьи.

группа, которая имеет тенденцию продолжаться даже вне присутствия других членов.

Он также служит для

уменьшить влияние, которое внешние влияния могут оказать на тех, кто «в курсе».

Однажды, ожидая в автосалоне, когда починят мою машину, я потратил более часа вел дружескую беседу с человеком, который также находился в зал ожидания. Тема разговора дрейфовала во всех направлениях и была удивительно приятно, учитывая, что мы только что встретились. В конце концов, он упомянул здание здесь, в Сан.

Антонио, где регулярно собирается местное отделение одной братской организации. А мой друг является членом этой организации, поэтому я упомянул его имя, чтобы дружелюбный незнакомец. Когда я это сделал, его лицо просветлело, и он протянул руку, чтобы пожать мне руку. я

знал, что он пытался сделать. Организация, к которой принадлежит мой друг, имеет свою долю

секретные слова, фразы и, да, рукопожатия. Когда мне не удалось дать незнакомцу «тайного рукопожатия», которого он ожидал, наша дружеская беседа резко оборвалась. Внезапно ему стало неинтересно болтать о нашей баскетбольной команде или местном родео события, происходящие в нашем городе. Весь следующий час, пока моя машина не была готова, мы сидели в тишина с лишь случайным взглядом и вынужденной улыбкой между нами.

Это столкновение демонстрирует силу, которую наша групповая идентификация может оказать на нас.

даже когда мы заняты несвязанными повседневными делами. Обратите внимание, что мужчина в

предыдущий пример был социальным и открытым, пока в его

сознание. В тот момент его целью было идентифицировать меня либо как своего, либо как

посторонний. Когда я провалил тест, влияние группы пересилило социальную динамику. текущей ситуации.

Хотя создание и сохранение секретов является излюбленной тактикой многих банд, культов,

братства и тому подобное, это часто является естественным результатом общения людей вместе и

не обязательно является признаком того, что кто-либо намеренно пытается получить или сохранить контроль над

кто-то еще. Тем не менее, преднамеренно или нет, обмен секретами между группами людей и даже между отдельными людьми изолирует их от других и поэтому никогда не должен быть недооцененным.

## Предсказание будущего

Предсказание будущего — еще один распространенный, но более тонкий метод психологического исследования.

изоляция. Продавцы, которые пытаются отговорить потенциальных клиентов от перехода в другое место

Страница 57 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 3

Бизнес часто используют этот прием. Когда потенциальный клиент начинает показывать признаки того, что собирается

в другом месте продавец может открыто поощрять их к этому, но затем предлагать им просто

тратить их время, поскольку он затем «предсказывает будущее», объясняя, что они найдут, если

они проверяют конкуренцию. Например, цены будут выше, выбор меньше, и условия менее гибкие. Но в любом случае, не стесняйтесь узнать для себя.

Если клиент решает отказаться от поиска, продавец выигрывает. Если заказчик решит ходить по магазинам и обнаруживает, что то, что сказал продавец, было правдой и возвращается, продавец

выигрывает. Если клиент уходит и не возвращается, продавец не становится хуже, чем раньше.

и, по крайней мере, сделал все возможное, чтобы сохранить этого клиента, не становясь слишком мощным.

Культы используют эту стратегию, когда «предсказывают», что новобранцы могут столкнуться с насмешками и недоверие со стороны тех, кто знал их до того, как они присоединились к группе. Эта насмешка и неверие, понятное большинству других, переформулировано культом лидеров как «доказательство того, что их старая семья и друзья не понимают их и не заботятся о них как о как и культ. В конце концов, если бы им было не все равно, разве они не были бы рады, что вы нашли что-то, что делает вас счастливым?

Следующая реальная история, возможно, является лучшей иллюстрацией этого, которую я когда-либо видел. Пожалуйста, извините за сомнительный характер ситуации, которую я собираюсь описать, и вместо этого, постарайтесь сосредоточиться на мощном принципе, который он иллюстрирует.

Много лет назад я работал над телешоу с группой людей, которые, за исключением одного новичка, были очень хорошо знакомы друг с другом. Когда мы узнали, что один из наших помощников опаздывал, один из моих коллег придумал больше всего мощный розыгрыш, который я когда-либо видел.

Чтобы понять, насколько мощным он был, важно кое-что знать о нашем помощнике, который опаздывал. Грубо говоря, мужчина не может перестать говорить о сексе, графическом секс. Как бы мало он ни знал кого-то или как бы неподходящее время, тема секса будет повышен. Вы можете рассчитывать на это. Зная это, мой коллега внезапно повернулся к новичку в нашей группе и спросил, встречал ли он когда-нибудь помощника, который будет прибытие в ближайшее время. Когда новичок сказал, что нет, мой коллега сказал ему, что есть кое-что, что он должен знать о помощнике, прежде чем он прибудет. "Он гей", мой коллега врал. «Но он действительно беспокоится о том, что другие узнают. Поэтому, чтобы скрыть это, он иногда сверхкомпенсирует и почти без умолка говорит о женщинах и сексе. я только подумал, что вы должны знать, если он сделает это сегодня. Таким образом, вы не будете задаваться вопросом что происходит."



"Ты серьезно?" — спросил новичок, глядя на остальных. Мы все кивнули. "Ух ты. Спасибо, что предупредили меня», — сказал он, прежде чем вернуться к работе.

Вскоре появился наш помощник и через несколько минут рассказал свою первую грязную шутку. новичок был по другую сторону съемочной площадки, но когда он услышал, как мужчина начал рассказывать анекдот, он начал оглядываться на остальных и хихикал. Наш помощник не смог понять что было так забавно, поскольку он еще даже не дошел до кульминации, а продолжил, пока мы знал, что он будет. До конца дня ситуация сохранялась. Каждый раз, когда наш помощник сказал грязное слово, наш новичок еще больше убедился, что он на самом деле гей. И по

Страница 58 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3

к концу дня наш ассистент даже был уверен, что что-то не так с новичком из-за того, что он постоянно смеялся в неподходящее время.

Эта история демонстрирует невероятную власть предсказаний над восприятием те, для кого мы делаем прогнозы. Если бы действия нашего помощника не были подставлены в заранее как действия «скрытого гомосексуалиста», его действия были бы восприняты как доказательство того, что он был гетеросексуалом. Но так как его действия были оформлены в продвигаться таким образом, те же самые действия теперь рассматривались как положительное доказательство того, что он на самом деле гей. Когда мы верим, что данное предсказание сбудется, мы склонны видеть все, как бы противоречиво оно ни было, как доказательство его доказательства.

## Развитие общего опыта

Последней стратегией психологической изоляции других является культивирование общих опыт. Как и обмен секретами, общий опыт часто является естественным побочным продуктом социального процесса, но может также поощряться с явной целью увеличения чувства связи между членами группы.

Церковные пикники и духовные ретриты, конференции по сетевому маркетингу и даже школьные митинги бодрости духа — это всего лишь несколько примеров организованных мероприятий, направленных на укрепление групповые связи через общий опыт.

Однажды я провел выходные на ранчо в Техасе, работая над видео для группы, которую большинство людей, включая меня, считал бы культом. Там были все атрибуты секты. А харизматичный лидер, причудливые верования и ритуалы, управляющие каждым аспектом жизни участников. поведение, например, где они могут ходить, когда они могут говорить, и точный тип диеты им разрешили потреблять. Выходные были якобы предназначены для того, чтобы проинструктировать участников техник психического исцеления, однако в течение 48 часов было меньше затем два часа фактического обучения. Остальное время было потрачено на наблюдение за группой. практики, ритуалы и, прежде всего, обмен опытом. Они вместе шли по огню. Они подолгу сидели вместе в «парильне». Они пели и танцевали вместе. Они ломали доски и вместе медитировали. Ключевым аспектом всего этого является рассмотреть слово "вместе".

Когда я спросил одного из наиболее откровенных организаторов, почему так мало преподавалось во время выходных, предназначенных для «обучения психическому исцелению», он беззастенчиво признал, что обучение было вторичным по отношению к связи между участниками. И когда группа собралась, чтобы обсудить все, что они «узнали» за выходные,

все участники подчеркнули веселье и дух товарищества, которыми они наслаждались, и вряд ли было даже произнесено слово о методах, которые они пришли изучать.

Важно учитывать, что общий опыт не обязательно должен быть положительным. Связь часто происходит в разгар даже самых ужасных обстоятельств, таких как война, катастрофа и кризис. Этот момент часто упускается из виду теми, кто пытается организовать общий опыт для другие и вещи не оказываются, как планировалось. Считайте это идеальным свиданием или семейной прогулкой который был «уничтожен» спущенной шиной, расстройством желудка или какой-либо другой непредвиденной проблемой. В Оглядываясь назад, мы чаще всего вспоминаем о таких моментах. Идеальный переживания каким-то образом исчезают из памяти, в то время как мы часто с любовью размышляем о тех, немного неожиданно, даже если в то время это казалось далеко не идеальным. Почему мы это делаем?

Страница 59 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -

Поскольку смысл этих переживаний не в том, чтобы испытать совершенство, смысл в том, чтобы поделитесь опытом. Когда мы помним об этом, наши усилия, даже омраченные непредвиденные жизненные проблемы, оказывают более мощное связующее воздействие, чем мы могли бы когда-либо надеялся.

Чем больше у людей общего опыта, полностью положительного или отрицательного, тем они склонны становиться более близкими, вовлеченными и, следовательно, преданными друг другу. Это обязательство помогает служить еще одним барьером между индивидуумами группы и аутсайдеры.

В качестве последнего замечания относительно побуждения к изоляции некоторые люди предлагают другое метод существует. А именно, обращаться с людьми так хорошо, что они даже не подумали бы пойти в другом месте. Это, очевидно, самый морально привлекательный вариант. Это также наименее практичный. Неприятная правда состоит в том, что так мало людей способно на такую преданность, что если вы полагались исключительно на них, вы бы вышли из бизнеса, прежде чем вы это знали.

Я видел, как компании теряли клиентов, которых они верно обслуживали десятилетиями, из-за нескольких долларов. в нижней строке одной транзакции. Я лично потерял клиента, который когда-то провозгласил они даже не подумали бы о найме другого продюсера. Почему я их потерял? "Нет конкретной причине", — сказал мой контакт. Оказывается, кто-то в отделе предложил они пробуют кого-то нового, и никто не возражал. Вот так вот я и вышел. И я знал людей, дети которых, несмотря на глубокую и стойкую любовь в своих семьях.

Суть в том, что обращаться с людьми так хорошо, что они даже не подумали бы пойти куда-то еще, — это замечательная цель, но этого недостаточно. Каждый человек, бизнес и организация, если они хотят выжить, должны принять человеческую природу такой, какая она есть, и приложить согласованные усилия, чтобы сохранить те отношения, которые он считает важными. И как только отношения установлены и затвердевает, в игру вступает наш третий уровень запретного убеждения. Газлайтинг.

### Газлайтинг

Одним из наиболее всеобъемлющих и деликатных аспектов любых отношений должна быть вопрос о смене. Просто подумайте, сколько времени мы тратим на то, чтобы что-то изменить. о других людях:

Мы пытаемся изменить поведение людей не только по отношению к себе или другим, но и

они вообще ведут себя.

Перестань так на меня смотреть, когда я пытаюсь с тобой заговорить! я терпеть не могу

этот звук, который вы издаете, когда едите пищу! Ты всегда опаздываешь, что

не так с тобой? Вы не должны позволять ему/ей так обращаться с вами. Почему нельзя

вы больше похожи на него/нее или на это, на то или на другое? Что-нибудь из этого

звонить в звонок?

Страница 60 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 3 -

Мы пытаемся изменить то, во что люди верят. Мы хотим, чтобы они приняли нашу религиозную веру. Мы

хотим, чтобы они поверили, что мы действительно застряли в пробке или задержались в офисе. Мы хотим

чтобы они поверили, что могут рассчитывать на нас или что чек действительно отправлен по почте.

Мы хотим изменить чувства людей.

Что ты имеешь в виду, ты не чувствуешь себя любимым... Я говорю тебе, что люблю тебя все время!

Не грусти. Со временем ты забудешь все о нем, о ней или об этом. я бы не был таким

счастлив, если бы я был тобой. Просто подожди, пока твой отец вернется домой. Вы не должны быть

Сумасшедший. Я тот, кто должен злиться.

И мы хотим изменить образ мышления людей. Мы говорим тем, кто «слишком чувствителен» к

перестать быть таким и быть более реалистичным. Мы говорим тем, кто «слишком логичен», чтобы расслабься и поживи немного. И этот список можно продолжать и продолжать.

Хотя игроки в нашей жизни часто меняются со временем, наша попытка изменить саму природа игроков в нашей жизни - это постоянная борьба. Но это не просто другие люди кого нам трудно изменить. Мы изо всех сил пытаемся изменить что-то в себе, даже когда мы просим других помочь нам сделать это!

Мы нанимаем личных тренеров с намерением следовать их инструкциям только для того, чтобы отвалиться и не выполнить работу. Мы присоединяемся к организациям из-за желания сделать разницу, а затем снова погрузиться в нашу повседневную рутину и оставить наши добрые намерения позади. Мы идем к терапевтам, умоляя их помочь нам измениться, а затем каждый раз сопротивляемся им. шаг пути.

Конечно, мы не вступаем в эти отношения намеренно, думая, что будем сопротивляться или даже желая сопротивляться. Но, как мы узнаем в этом курсе, слишком часто наши намерения и наше поведение — две совершенно разные вещи.

Из этих примеров мы можем извлечь три важных урока.

Во-первых, измениться сложно, даже когда человек хочет измениться.

Во-вторых, учитывая тот факт, что большинство людей, с которыми мы сталкиваемся, не хотят меняться, по крайней мере, в том направлении, в котором мы хотим, наша работа как убедителей бесконечно труднее.

И в-третьих, когда изменение становится главной проблемой в отношениях, изменение часто является одним из наименее вероятные события.

Помните наше скрытое пристрастие к тому, что люди хотят быть правы? В тот момент, когда они это почувствуют

кто-то пытается их изменить, они чувствуют себя «неправильными» и неизбежно сопротивляются.

Было бы мудро помнить, что нет ничего более унижительного для человека, чем сказать им, что они не должны чувствовать то, что они чувствуют, думать, что они думают, верить тому, что они верят или делают то, что делают. Тем не менее, это именно так, как слишком многие из нас пытаются изменить других людей. Делаем "изменение" темы обсуждения и приступаем рассказать им все причины, по которым они должны измениться. И мы уже видели, как успешно эта стратегия есть.

Страница 61 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -

Таким образом, если убеждение заключается в том, чтобы вызвать изменения в других, и все же сам вопрос изменения одно из самых серьезных препятствий на пути к изменениям, как нам преодолеть эту дилемму?

Кто-то сказал, что такт — это искусство отстаивать свою точку зрения, не наживая врага. И хотя это огромный шаг вперед в нашем взаимодействии с другими, мы хотим сделать больше, чем просто сделать точку. Мы хотим вызвать изменения. Для этого мы должны смотреть на нечто более сильное, чем такт. Мы должны быть в состоянии вызвать изменения, не появляясь сделать это. Мы должны быть в состоянии исправить другого человека, не заставляя его чувствовать себя неправым. Один из самых тонких и мощных, но наименее понятных способов добиться этого — через процесс, который стал известен как газлайтинг.

Термин «газлайтинг» восходит к классическому голливудскому фильму «Газовый свет». В нем

муж пытается выставить свою жену сумасшедшей, чтобы убрать ее с дороги отправив ее в психиатрическую больницу. Он делает это, манипулируя ею окружение тонкими способами, которые заставляют ее сомневаться в собственной способности интерпретировать реальность.

Один из многих способов, которыми он это делает, — тайно изменять уровень яркости газового фонаря.

таким образом, что она приходит к выводу, что она воображает это. Когда другие не кажутся

заметив, как перед ними меняется свет, она начинает сомневаться в собственном здравомыслии. Скоро,

она готова поверить всему, что ей скажет муж. В конце концов, если она не может доверять ей

собственный муж, кому она может доверять?

Согласно доктору Тео Л. Дерпату в его книге «Газлайтинг, двойной удар», Допрос и другие методы скрытого контроля в психотерапии и анализе:

«Газлайтинг — это тип проективной идентификации, при котором человек (или группа индивидуумов) пытаются повлиять на психическое функционирование второго индивидуума, вызывая

последний сомневается в правильности своих суждений, восприятий и/или проверки реальности в

чтобы жертва с большей готовностью подчинила свою волю и личность мучителю».

Другими словами, газлайтинг — это то, что происходит, когда другие тайно пытаются заставить вас сомневаться.

ваша способность различать реальность, так что вы начнете доверять их суждениям больше, чем своим

своя.

Хотя фраза «газлайтинг» обычно не используется, сама практика используется.

Большая часть нашего повседневного общения связана с попытками объяснить, как другие

неправильно, и мы правы. Почему? Чтобы заставить их смотреть на вещи по-нашему.

Многие области

специальность принимает сложные словари и процессы якобы из-за

сложности заданных полей. Однако сами словари, которые они развивают, часто

первопричина многих сложностей. Почему специалисты по данной специальности могут принять



такие сложные способы говорить о своей работе? Хотя мы, возможно, никогда не узнаем  
конечно, мы можем сделать довольно хорошее предположение. Возьмем, к примеру, право.

В классической книге «Горе вам, юристы» Фред Роделл, сам адвокат, говорит:

«...профессия адвоката — это торговля, полностью построенная на словах. И до тех пор, пока юристы бережно храните при себе ключ к тому, что означают эти слова, только так средний Человек может узнать, что происходит, если сам станет юристом или, по крайней мере, изучит право. Все это делает его очень удобным и очень безопасным для юристов».

Страница 62 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -

Какова бы ни была реальная причина большей сложности в некоторых специализированных областях знания, одно можно сказать наверняка. Когда нам понадобятся услуги эксперта, если мы не можем понять точную природу нашей проблемы, мы во власти тех, кто делать.

Дело в том, что, хотя может быть бесконечное количество способов установить власть и/или влияние на других, в основе большинства из них лежит простая идея: заставить других людей усомниться в своих собственных мысли, чтобы они стали полагаться на ваши. Другими словами, газлайт их.

Когда невежественных учат сомневаться, они не знают, во что можно безопасно верить.

Оливер Венделл Холмс-младший

Тем не менее, то, что газлайтинг широко практикуется, не означает, что он широко распространен.  
эффективный. На самом деле верно как раз обратное. В то время как люди, кажется, интуитивно тяготеют к технике и часто пытаются использовать ее, не осознавая этого, это часто приносит больше вреда, чем пользы. Выйдя прямо и пытаясь заставить других сомневаться в своих собственных размышления никогда не являются хорошим способом укрепить позитивные отношения.

Тем не менее, есть способы, которыми газлайтинг можно практиковать не только элегантно и эффективно, но, пожалуй, самое главное, этично. В эссе под названием «Попытка Свести с ума другого человека, Гарольд Сирлз говорит:

«Способ межличностного участия, который несет в себе все признаки стремления управлять другой сумасшедший человек может быть сильно мотивирован, на самом деле, сознательным или бессознательное желание побудить другого человека к более здоровой близости, лучшему интеграция как межличностная, с самим собой, так и внутриличностная, внутри себя».

Поэтому, как и в случае с другими концепциями в этой книге, проблема не в том, следует практиковать газлайтинг. Мы явно уже делаем. Вопрос в том, как это сделать больше эффективно.

#### Искусство газлайтинга

Когда мы признаем, что газлайтинг — это просто ярлык для естественного аспекта общение, мы быстро понимаем, что почти невозможно поставить границу только что квалифицируется и не квалифицируется как газлайтинг. Возможности безграничны. Все еще там  
Вот некоторые основные стратегии, которые мы можем использовать, чтобы начать использовать силу этого очень тонкого, очень мощная концепция. Вот пять наиболее практичных и применимых из этих стратегий.  
Я нашел в своих исследованиях.

#### Повторяющийся допрос

Каждый раз, когда нас постоянно просят объяснить что-то или даже просто кажется, что мы это делаем, мы начинаем сомневаться в собственном мышлении. И чем больше мы были уверены до вопроса, тем быстрее и сильнее сомнение может овладеть нами.

Страница 63 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3

Однажды я доказал это своему другу, спросив его, знает ли он, из какой страны спагетти и пицца возникла из. Когда он сразу же ответил, Италия, я поднял бровь и просто смотрел на него. После нескольких мгновений молчания он сказал: «Подожди минутку. пицца и спагетти, верно? Я кивнул. Откуда?» Я снова кивнул. «Это Италия», — сказал он. Когда я усмехнулся, он наконец сказал: «Ну, по крайней мере, я думаю, что это Италия».

Не говоря ни слова, я смог применить эту технику, просто заставив его почувствовать как будто я сомневался в его ответе. Когда я не принял ответ, он «знал», что верно, я посеял в его уме семя сомнения, которое заставило его усомниться в том, что он всего несколько мгновений назад даже не помышлял о вопросе.

Техника повторных расспросов работает, разрушая основы психологических позиций, которых мы придерживаемся по обсуждаемым вопросам. И, к сожалению, или к счастью, в зависимости от ситуации это часто не очень сложно сделать. Дело в том, что причины, которые мы приводим для того, чтобы занимать многие позиции, которые мы занимаем, не могут иметь большого веса, поскольку мы обычно формируем свою позицию, основываясь на самых неубедительных доказательствах и поверхностном анализе.

Это имеет смысл, поскольку подавляющее большинство наших убеждений, мнений и восприятий не будут оспаривать другие, и нам нужно только найти достаточно доказательств, чтобы удовлетворить себя. Эта стратегия прекрасно работает, пока мы не столкнемся с кем-то, кто заставляет нас глубже задуматься о позициях, которые мы занимаем.

Важно отметить, что допрос не должен быть и фактически не должен быть угрожающий или даже вызывающий характер. Это, конечно, начало бы генерировать то самое сопротивление, которого мы стремимся избежать. Вместо этого допрос может быть основан на чувство искреннего интереса или желание разъяснений и все же начинают порождать сомнения что может создать более агрессивная линия допроса.

#### Указание на невидимое

Когда кто-то заставляет нас осознать что-то, о чем, как нам кажется, мы должны были знать, мы склонны задаваться вопросом, есть ли что-то еще, что мы упускаем из виду. Наше чувство уверенности внезапно уходит, и мы становимся более открытыми для мыслей других, особенно тех, которые были достаточно любезны, чтобы просветить нас в первую очередь.

Лидеры культа используют эту тактику, указывая и преувеличивая значение черты личности, которые могут быть у человека, о которых он не знал или, возможно, не знал интерпретируется как проблема, раньше. Но эта техника не ограничивается куклами.

В конце 1970-х и начале 1980-х годов возник ряд движений человеческого потенциала, которая использовала именно такую тактику на марафонских семинарах выходного дня. Один из основных моментов эти группы подчеркивали, что их участники часто не могли сдержать свое слово о даже самые приземленные обязательства. То обещали похудеть, то ни в какую время вообще забыть о своих обязательствах. Они давали обещания себе не снова драться со своим супругом из-за сиденья унитаза или зубной пасты, только чтобы проснуться и атаковать их с еще большим рвением. И они обещали своим боссам, что они не опоздает снова на работу. Конечно, скоро будут. Эта точка была просверлена часами в начале этих семинаров так, что было трудно

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3

отказываться от. Как только участники приняли ужас этой идеи, они, естественно, посмотрели в сторону руководителей семинаров, чтобы помочь избавиться от боли, которую это осознание причинило им.

Многие участники пришли к выводу, что эти «проблемы» были просто верхушкой айсберга и что поскольку только лидер смог их идентифицировать, только лидер может помочь их решить.

Конечно, эту технику можно использовать и для того, чтобы оповестить другого человека о положительных моментах. качества о себе, о которых они не знали раньше. На самом деле, согласно Сирлз, возможно, это один из самых важных подарков, которые мы можем сделать друг другу.

«...мне кажется, что сущность любовной связи влечет за собой реакцию на целостность другого человека, в том числе часто... ответ таким образом на другого человека, когда он сам не осознает собственной целостности, находя и отвечая более крупной личности в нем, чем он сам осознает» («Усилие управлять Другой человек сумасшедший)

Психотерапевты часто пытаются сделать именно это, когда пациенты заперты в заданной ситуации. понимание себя и своих обстоятельств, что ограничивает их способность действовать в их жизни. Если терапевт может указать на аспекты ситуации или поведения пациента которые не только остались незамеченными, но и пролили более сильный свет на ситуацию, они газлайтят своего пациента и из-за этого оставят его в лучшем положении.

Но, как и другие формы газлайтинга, если мы не поймем, как они работают, и ценим их способность помогать другим, единственный способ, которым мы можем надеяться использовать их, — это несчастный случай.

Ссылаясь на таинственное

Мы намекаем на таинственное, когда указываем на то, что другой человек еще не сделал или может сделать.  
не имеют возможности, убедитесь сами.

Когда терапевт говорит своему клиенту, что его беспокоящее поведение вызвано не гневом, а  
результат таинственного и бессознательного «комплекса», веры пациента и зависимости на терапевта растет в геометрической прогрессии. Неудивительно, что клиент не смог решать свои проблемы. Он даже не понимает, в чем его проблемы!

Несколько лет назад я пошел к дерматологу, чтобы удалить бородавку. Когда доктор взял один  
посмотрел на мою "бородавку" и сказал мне, что это рак, я был приятно потрясен. Что значит  
это значит? Будет ли это распространяться? Есть ли у меня другие, о которых я не знаю? В мгновение ока  
Доктор стал одним из самых важных и влиятельных людей в моей жизни.

Когда я преподаю эту концепцию клиентам, я часто говорю им, чтобы они никогда не недооценивали ценность  
бред какой то. В любой данной области есть крылатые слова и понятия, чуждые кто-нибудь снаружи. Даже клиенты. Эти самые слова и понятия могут звучать как бессмыслица для других, но может хранить тайну, необходимую для установления собственного авторитета  
и посеять сомнения в умах других.

Недавние достижения в области компьютерных технологий полностью изменили бизнес телевизионное производство. Теперь любой ребенок с программным обеспечением на тысячу долларов и

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения -Урок 3

ПК может конкурировать с продакшн-студиями за миллион долларов. И пока этих новичков не хватает опыта, а их работа часто менее эффективна, этот факт часто упускается из виду теми, кто ищет продюсера. Вместо этого многие конечные потребители объединяют всех производителей в одну кучу. группу и не понимаю, как один продюсер может брать 500 долларов за телевизионный ролик, а другой может взимать 5000 долларов и еще 50 000 долларов.

Когда я впервые столкнулся с этой ситуацией со своими клиентами, я попытался объяснить разницу для них и надеюсь, что они поймут. Слишком часто они этого не делали. Они пошли в предлагал самую низкую цену и часто уходил разочарованным.

Как я научился бороться с этой ситуацией? Понимая ценность бессмыслицы.

Когда возникнет неизбежная тема цены и кто-нибудь укажет, что они Я бы согласился, если бы вы могли выполнить «такую же» работу за небольшую часть стоимости. По крайней мере, сначала. Как только я разоружу их этой позицией, я предложу им помощь. указав на некоторые из многих вещей, которые они должны задать своему потенциальному продюсеру. Нужна ли им установка «iso» с несколькими камерами или «стиль функций» с одной камерой? настройка будет более эффективной? Должны ли они использовать стандартный формат DV с «уровнями черного на ноль IRE» или им нужно использовать профессиональное оборудование, которое «регистрирует черных в NTSC вещательный стандарт 7.5 IRE»? Как насчет "захватов" и "гаферов". их? Если да, то сколько? Вы поняли.

Дело в том, что это вопросы, которые должен рассмотреть будущий клиент, но часто это не так. Это также проблемы, с которыми новички в бизнесе даже не знакомы.

скорее всего, поймут, а тем более справятся. Когда мои клиенты пришли к пониманию сложности производственного бизнеса и что я, казалось, был одним из немногих, кто действительно

Понимая сложности, я обнаружил, что теряю все меньше и меньше клиентов. И как Побочным преимуществом стало то, что я заслужил еще большее уважение со стороны тех, с кем имел дело.

Люди, намекающие на таинственное, становятся в нашей жизни доверенными переводчиками.

что обладает огромной силой. Гуру, претендующие на доступ к желанной, но тайной мудрости, могут поработить людей, которые отчаянно хотят знать. Духовные лидеры, утверждающие, что особое понимание Священных Писаний может оказать сильное влияние на их последователей, которые пришли к выводу, что в Слове Божьем должно быть нечто большее, чем средний человек может понимать. То же самое относится и к врачам, юристам, бухгалтерам, консультантам и экспертам все типы - если они понимают эту концепцию.

Трудно переоценить власть, которую можно получить над другими, просто ссылаясь на загадочный и завоевавший репутацию надежного переводчика.

Удивительно, с чем вы миритесь, когда думаете, что другие люди знают больше, чем вы.

Питер МакВильямс

### Раскрытие тайных мыслей других

Если есть что-то более тревожное, чем обнаружение того, что другой человек плохо думает из нас, это обнаружение того, что другие тайно разделяют то же самое мнение. Больше может не быть мощный способ убедиться, что наше мнение влияет на другого человека, как утверждать, что другие



Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

### Запретные ключи к уроку убеждения -Урок 3

придерживаются того же мнения, но не хотят его признавать. Вы не только зарекомендовали себя как быть единственным, кто заботится о том, чтобы сказать им правду, но ты вбиваешь клин между вашей целью и теми, кто может или не может иметь тайные мысли о их.

Это излюбленная техника многих гуру, мошенников и манипуляторов. Можно ясно увидеть, как недобросовестный человек может использовать это, чтобы не только вселить неуверенность в другого человека, но и разрушить отношения этого человека с другими. Возможно, это не совсем так легко увидеть, как один и тот же метод можно использовать с одинаковой эффективностью для улучшения самооценку другого человека и улучшить свои отношения с другими.

Представьте, какое влияние вы могли бы оказать на другого человека, если бы не только положительный аспект себя, о котором они не знали, но также показали, что другие видеть их одинаково. Эффект от вашего общения будет значительным. вырос.

Мы с женой часто использовали эту технику с нашими детьми.

Когда мой сын недавно принес домой свой первый отличник, мы с женой были в восторге. в восторге и открыто выразили свою гордость за него. Но вместо того, чтобы оставить все как есть,

Через несколько дней я «открыл» ему тайные мысли его матери, чтобы загнать указать домой еще труднее. Укладывая его спать, я еще раз сказал ему, как горжусь его за такие хорошие оценки. Когда он отмахнулся от моего комментария, я посмотрел прямо

на него и сказал: «Ты хоть представляешь, скольким людям рассказала твоя мать? ваши оценки? Она всем хвасталась, какой ты умный. я не думаю

она хотела сказать тебе, что делает это, потому что думала, что ты смутишься. я просто подумал, что ты должен знать, как она тобой гордится. улыбка с его лица с ломом. И самое приятное было то, что все, что я ему говорил, было правдой.

Но, открыв ему это из вторых рук, оно приобрело повышенное значение.

Я использовал эту концепцию много раз, чтобы помочь укрепить существующие отношения между те, с кем я работаю. В то время как другие кажутся более чем счастливыми, чтобы распространять что-либо негативное или противоречиво, что они случайно услышали, я считаю обязательным распространять некоторые из положительные вещи, которые люди говорят о других. Влияние прослушивания этих вещей из вторых рук обладает силой, которая может буквально преобразить и укрепить отношения, как ничто другое.

В суде слухи могут быть отклонены как недостоверные. В реальной жизни слухи часто воспринимается как евангельская истина, особенно если кажется, что есть веская причина для информации скрывали от нас в первую очередь.

**Банда на** них

Как мы видели, люди часто имеют очень твердое мнение о многих вещах и могут быть невероятно упрямы в изменении их, когда они чувствуют, что кто-то пытается заставить их сделать так. Даже перед лицом откровенно противоречивых доказательств они часто не могут измениться. их мнения. Даже если в их интересах было бы изменить свое мнение, они будет сопротивляться. Если они чувствуют давление, они будут сопротивляться. Однако существует один вид

Страница 67 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3

давление, с которым трудно бороться даже самым упрямым людям. И это сила социального давления.

Многочисленные психологические эксперименты продемонстрировали силу социального давления на  
как мы воспринимаем наш мир. Одна из самых известных из них была исполнена в 1940-х и 1950-х годов социального психолога по имени Соломон Аш.

В своем эксперименте Аш показывал группам людей карточку с линией заданной длины, нарисованной на ней. Затем он показывал им вторую карточку с тремя строками, отличающимися друг от друга.

длины на ней. Одна из этих трех линий будет точно такой же длины, как и линия на первой карте. Задача членов группы состояла в том, чтобы выбрать строку на второй карточке, которая была

той же длины, что и на первой карточке. Ряд подобных сравнений, отличавшихся только по длине строки выполнялись с каждой группой студентов. Эти сравнения были несложны, так как две из трех линий на второй карточке были явно неправильной длины и, таким образом, правильная линия была очевидна во всех случаях. И тем не менее, в среднем 38%

данные ответы были неверными, и по крайней мере 75% ответивших были неверны на хотя бы одно из сравнений строк. Что заставило этих людей ошибаться в сравнения, в которых было практически невозможно ошибиться?

Получается, что в каждой группе людей в центре внимания был только один предмет. эксперимент. Остальные были сообщниками экспериментатора и были проинструктированы

дать один и тот же неправильный ответ на две трети сравнений. Конечно, одинокого испытуемого всегда последним просили дать ответ, чаще всего в лицо группы сверстников, единогласно придерживавшихся мнения, противоречащего истинному.

И под этим давлением большинство из них хотя бы раз прогнулось, и многие из них чаще, чем это.

Перед лицом того факта, что мнения других людей расходятся с нашими, немногие из нас  
выносливость, чтобы идти против толпы.

Хотя многие люди знакомы с концепцией социального давления и пытаются

используют его, они упускают ключевое различие, которое часто может означать разницу между легким успехом и печальным провалом. И это различие таково: как только люди сделали свое мнение, независимо от того, выразили они свое мнение или нет, вероятность того, что они изменить свое мнение приближается к нулю. Так как же мы используем это различие для нашего собственного преимущества? Используя концепцию социального давления до того, как рассматриваемая проблема даже стать проблемой.

Добейтесь доверия к себе до того, как оно будет поставлено под сомнение. Продемонстрируйте, как счастливы, что ваши клиенты довольны вашей работой, прежде чем вы попытаетесь представить свои услуги. стресс количество людей, которые уже поддерживают вашего кандидата, прежде чем вы попросите их служба поддержки.

Как мы делаем эти вещи? Хотя каждая ситуация уникальна и требует собственной стратегии, фундаментальный принцип состоит в том, чтобы изменить саму природу ваших встреч на благоприятную или по крайней мере, не по теме, предмету, пока не будут установлены ваши важные моменты.

Страница 68 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -

Вышеупомянутые стратегии — лишь некоторые из многих тонких способов, которыми мы можем газлайтинговать других. И хотя мы можем не хотеть признавать необходимость этого, часто это является императивным шагом в содействии любым значимым изменениям в других. Ведь пока мы не начнем сомневаться в своих

собственные убеждения, мы вряд ли примем чьи-либо еще. И газлайтинг чаще всего элегантный и незаметный способ создания именно такой предпосылки.

## Заворачивать

Если вы изучите литературу о культах, вы обнаружите, что существует столько же способов

разрушение методов культового контроля над разумом, поскольку в этой области есть эксперты. Когда я

В начале своего исследования я хотел открыть тот, который был «правильным» — тот, который наиболее

полностью объяснил процесс. Со временем я понял, какую ошибку совершал. это невозможно

найти «правильный» метод. Можно найти только тот метод, который лучше всего удовлетворяет

цели человека, проводящего исследование. В этом отношении различия, проводимые любым

данный эксперт должен считаться в равной степени действительным, если они выполняют эту цель.

Поэтому я изменил свою цель с поиска «правильного» метода на метод, который лучше всего поможет

мне использовать культы власти, используемые в моих собственных усилиях по убеждению. Это сделало процесс намного проще.

В то время как процесс культового контроля разума можно разбить на почти неограниченные

количество шагов и проанализированы с множества точек зрения, для тех, кто хочет развивать свою силу убеждения, есть более простой способ. Три концепции, которые у нас есть

рассмотрены в уроках 2 и 3, встречаются со скрытыми зависимостями, провоцируют изоляцию и газлайтинг

являются наиболее элегантными и действенными способами для убедителя использовать эту силу, //

понятия применяются правильно.

Этим небольшим предупреждением я хочу указать на главное препятствие, с которым сталкивается большинство людей.

эффективно применяя информацию в этом классе - они пытаются принудительно вписать ее в ситуации в что это не подходит. Хотя концепции, которые мы изучаем, применимы к широкому различных ситуаций и, как мы видели, очень сильны, они не всегда эффективны во всех случаях. ситуации. Мы должны научиться, когда, где и как правильно их применять.

Недавно меня спросили, как применять некоторые из этих концепций в Интернете, не получая при этом никакой информации. другая информация. Это все равно, что спрашивать, как их применять в одной части мира. Другая. Вопрос слишком широк.

Эти концепции могут использоваться и используются онлайн, офлайн, в печати, на телевидении и радио, в социальных сетях. телефону, в межличностных ситуациях и любых других ситуациях, в которых люди общение с другими людьми. Потенциал использования этих концепций огромен, но опять же, не все они эффективны или даже уместны во всех ситуациях.

Но вопрос о том, как использовать эти понятия в сети, не только слишком широк, но и тоже преждевременно.

Давайте быстро проведем различие между двумя типами ситуаций убеждения — спонтанными межличностные встречи и все другие встречи. В спонтанных межличностных В таких случаях просто невозможно заранее спланировать стратегию убеждения. Пока мы можем дать продвигать мысли к межличностным ситуациям в целом и использовать различные стратегии, которые мы

Страница 69 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3

может использоваться, каждая межличностная ситуация будет уникальной, и нам не следует

«навязывать» данную стратегию другому человеку без предварительного понимания межличностная динамика ситуации. Тем не менее, все другие типы встреч дают те из нас, кто хочет убедить других в той или иной степени возможности планировать, разработать стратегию и репетировать.

Именно время, которое эти ситуации предоставляют нам, и то, как мы используем это время, часто будет означать разницу между успехом и неудачей.

Итак, чтобы вернуться к вопросу, который мне задали, все ли кто-то знает об их ситуации

в том, что это будет «онлайн», они даже близко не могут определить, какой концепции были бы наиболее подходящими и эффективными для них. Кого они пытаются убеждать? Каковы вероятные точки сопротивления? Кто еще "имеет ухо этого человека", что

может повлиять на них в положительном или отрицательном направлении? Какие предположения имеет

что сделал этот человек, что, скорее всего, повлияет на то, как будет восприниматься убеждающий? Эти

лишь некоторые из многих вопросов, которые следует задать, когда есть достаточно времени для планирования.

На нашем последнем занятии мы обсудим инструмент, который я называю анализом и дизайном контекстных сообщений.

который проведет нас через процесс постановки таких вопросов и включения их ответы в наши стратегии убеждения. Это процесс, который я лично использую, чтобы помочь

разрабатываем все от сценариев для телевизионных рекламных роликов до деловой переписки

и пресс-релизы к любовным письмам.

А пока, в нашей домашней работе, мы сосредоточимся на некоторых наиболее важных конкретных

вопросы, касающиеся информации, которую мы рассмотрели до сих пор. И снова, чтобы не спрашивать

слишком широкие вопросы, рассмотрите домашнее задание в свете какой-то конкретной ситуации

вы хотите улучшить. Это может быть конкретное межличностное столкновение, с которым вы, вероятно, столкнетесь, рекламу или пресс-релиз, который вы собираетесь написать, или общую стратегию продаж, которую вы пытаетесь развивать. Что бы это ни было, будьте конкретны. Вы всегда можете рассмотреть домашние вопросы в свете других ситуаций позже.

### Домашнее задание

Учитывая ситуацию, которую вы выбрали, спросите себя, в чем вы слабы или, вероятно, будете слабы.

с точки зрения привлечения внимания вашей цели. Например, если вы пишете пресс-релиз, ваш релиз, скорее всего, будет брошен в кучу с десятками, если не сотнями других релизов. Как вы сделаете свою выделяющейся? Если вы пытаетесь встретить этого особенного кого-то или произвести впечатление на потенциального клиента, как вы сделаете так, чтобы вас заметили не выставляя себя смешным?

Спросите себя, в чем вы, вероятно, слабы в этой области, чтобы помочь вам включить наши концепции теории несоответствия и скрытых зависимостей. В то время как я заявил ранее, что не все концепции подходят или эффективны во всех ситуациях, эти два, Теория несоответствия и скрытые зависимости могут быть исключениями. я не могу представить коммуникативные усилия, которые нельзя было бы значительно улучшить, рассматривая их в свете этих два понятия.

Страница 70 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 3 -



Затем, чтобы рассмотреть идею изоляции в своих усилиях по убеждению, рассмотрите те области, в которых вы склонны терять свое влияние на других, и определите источники этого потеря. Если источником является просто неудовлетворенность вами, вашим продуктом или вашей услугой, вы не иметь проблемы с внешним вмешательством. У вас проблема с доставкой ваш продукт, услуга или сообщение. Однако, если вы, ваш продукт или услуга не проблема, и вы по-прежнему склонны терять влияние на других, вы, возможно, на самом деле смотрите на проблема с внешним вмешательством и необходимость рассмотреть некоторую форму изоляции. Обзор ситуация, которую вы выбрали с точки зрения стратегий, которые мы обсуждали. Какие будет наиболее подходящим, учитывая обстоятельства, с которыми вы сталкиваетесь?

Наконец, где вы боретесь за то, чтобы ваши идеи были приняты, несмотря на их обоснованность или орган власти? Даже самые великие идеи, донесенные мудрейшими посланниками, часто встречаются с сопротивление, данное природе человека и его желанию быть правым. В этих случаях, сопротивляйтесь желанию сказать другому человеку, что он не прав, а затем объяснить все Причины, почему. Вместо этого подумайте о газлайтинге, искусстве исправлять других. не делая их неверными, и посмотрите, какая разница не только в их принятие ваших идей, а в динамике самой ситуации.

Как всегда, если вы чувствуете, что находитесь слишком близко к данной ситуации, чтобы увидеть возможность использовать эти идеи, давайте исследовать ситуацию вместе.

### До следующего раза

**В** следующий раз мы рассмотрим концепцию, которую я называю психологическим чревовещанием. Это возможно на самом деле поместить мысль в разум другого человека без его ведома? Абсолютно. Мы делаем это все время, даже не осознавая этого. И это не предполагает никакой веры в экстрасенсорное восприятие, телепатия или любые другие паранормальные явления. Это то, что мы уже делаем все время, но редко осознаем, что мы есть. И поскольку мы не осознаем, что делаем, мы не имеют никакого контроля над мыслями, которые мы проецируем.

К концу нашего следующего урока все это изменится. Мы не только поймем концепцию психологического чревовещания, мы научимся использовать ее в своих интересах.

Страница 71 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4 -

#### Урок 4: Психологический чревовещание

Прежде чем мы начнем, я хочу, чтобы вы на мгновение задумались и определили Пример конкретной ситуации в вашей жизни. Я хочу, чтобы вы определили время, когда вы были абсолютно уверены в чем-то, только чтобы позже обнаружить, что вы ошиблись. Возможно, вы «знали», что кто-то украл у вас что-то только для того, чтобы обнаружить позже, что вы потеряли его. Или, может быть, вы просто «знали», что заблокировали переднюю часть дверь или поставить стояночный тормоз, только чтобы позже узнать, что вы этого не сделали. Сама ситуация не важно. Важно то, что это будет тот, в котором вы обнаружили, что вы ошибся.

Хорошо, теперь, когда вы имеете в виду ситуацию, подумайте об этом:

Прежде чем вы осознали свою ошибку, вы были уверены во многих вещах в твоя жизнь. Вы были уверены в своем имени, адресе, количестве детей или домашних животных что вы ели, что вы ели на завтрак в тот день и так далее. И вы были «уверены» в ситуацию, которую вы определили для этого эксперимента. Поскольку теперь мы осознаем свою ошибку, это дает нам две категории информации: абсолютно достоверные и ошибочные. предположения.

Это различие кажется очевидным и само по себе не имеет для нас большого значения.

Однако давайте сделаем еще одно различие, которое все изменит.

С точки зрения нашего собственного осознания, эти две категории, абсолютная уверенность и ошибочная предположения, существуют только после того, как вы осознаете свою ошибку. До этого осознания было нет такого различия. Была только абсолютная уверенность. И наше поведение отражает это.

Помните нашего помощника по производству из урока на прошлой неделе? Жертва этого практического шутка была уверена, что наш помощник был геем и интерпретировал все, что он видел, как доказательство что это правда. Когда мы «уверены», что кто-то нам лжет, мы ведем себя определенным образом. Когда мы «уверены», что кто-то говорит нам правду, мы ведем себя совсем по-другому.

Как только мы что-то «узнаем», наше мышление и оценка прекращаются, и наш вновь обретенный «факт» начинает изменять наше отношение, наши эмоции и наше поведение без нашего ведома.

А теперь спросите себя, сколько вещей, в которых вы «уверены» сегодня, превратятся в тоже ошибки?

Не очень утешительная мысль, не так ли? Ну, это человеческая дилемма, которая делает тема класса на этой неделе настолько эффективна.

Итак, добро пожаловать на наш четвертый курс «Запретные ключи к убеждению». В

На первом уроке мы обсудили три тенденции человеческой природы:

Тенденция № 1: люди сопротивляются нежелательным попыткам их переубедить.

Тенденция № 2: Люди не могут сопротивляться тому, что не могут обнаружить.

Тенденция № 3. Иногда люди верят тому, что им говорят, но никогда не сомневаются в том, что говорят.

закljučить.

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4 -

Эти тенденции составляют основу темы этой недели: Психологические  
Чрево вещание.

Мы все видели чрево вещателей, которые, кажется, «бросают» свой голос в уста манекены. Сразу приходит на ум игра Чарли Маккарти и Эдгара Бергена. В то время как некоторые из этих чрево вещателей ужасны и не могут обмануть идиота, другие правдивы. мастера и способны создавать настолько реалистичные иллюзии, что даже сверхъестественные.

Психологические чрево вещатели способны произвести аналогичный эффект. Тем не менее, вместо того, чтобы бросать свои голоса в пустышки и дурачить аудиторию, психологические чрево вещатели «вбрасывают» свои мысли в других и заставляют их цели думать мысли являются их собственными. Это не делается с помощью экстрасенсорного восприятия, телепатии или каких-то других паранормальных явлений. явления. Это делается путем простого использования ограничений человеческого разума.

Секрет фокусников, аферистов и комиков

Контролируйте манеру, в которой мужчина интерпретирует свой мир, и вы прошли долгий путь к контролю его поведения.

Стэнли Милгрэм

Опытный фокусник, использующий самые грубые методы, может сбить с толку самого умного из

аудитории. С помощью нескольких простых реквизитов и интригующей истории опытный аферист может сделать дураком практически любого. И при правильной подаче комик может поддеть смех даже у самых стойких среди нас.

Какие общие навыки этих людей дают им власть над другими?

Они мастера психологического чревовещания. Другими словами, они овладели искусством вызывать бессознательные предположения у других.

Когда фокусник подвешивает свою помощницу в воздухе, он запускает обруч вверх и вниз по ее телу.

«доказывая», что ее ничто не держит. Он, конечно, ничего подобного не доказывает, но он заставляет нас предположить, что ее ничто не держит. Когда он закатывает рукава перед выполнением трюка он «доказывает», что ничего не скрывает. Опять же, он не доказал

что вообще. И хотя это совершенно очевидно, если подумать, как мы скоро увидим, это редко бывает очевидным, когда мы его видим.

Мошенники используют аналогичную стратегию. Как мы узнали ранее, Виктор Люстиг, человек, который

«продал» Эйфелеву башню, использовал соответствующую одежду и поддельные документы в качестве «доказательства его личность. А если этого было мало, он даже водил своих жертв на экскурсию по Эйфелевой

Башня. Хотя заявленная цель этого визита состояла в том, чтобы дать им возможность осмотреть его из первых рук, это, должно быть, развеяло в их умах все сомнения относительно

легитимность. В конце концов, ни у одного афериста не хватило бы смелости выйти на публику и забрать их.

на официальную экскурсию по башне, не так ли?

Страница 73 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 4 -

Тот, кто может убедительно обращаться с иглой, может заставить нас увидеть нить, которой нет.  
там.

ЭМ. Гомбрих, искусствовед

Но в то время как фокусники и аферисты могут использовать эту тактику, чтобы обмануть нас, комики используют ее для другой цель.

Несколько лет назад мы с женой услышали по телевидению комика, рассказавшего следующий анекдот:

«Моя бабушка ходила по три мили в день каждый день в течение последних пяти лет и теперь мы не знаем, где, черт возьми, она».

Публика разразилась смехом, а мы с женой чуть не подавились ужином. Нет в каком бы состоянии ни были люди до того, как услышали эту шутку, этот комик был способен произнести одно короткое предложение и рассмешить практически всех. Но почему? Что это об этой шутке, которая делает ее смешной?

Дело в том, что к тому времени, когда мы слышим: «Моя бабушка уже ходит три миль в день каждый день в течение последних пяти лет», мы бессознательно сделали предположение

это настраивает нас на изюминку. Мы предполагаем, что ее бабушка занималась спортом.

Мы почти можем видеть, как она шаркает по улице в своем сером свитере, опустив голову и

сжатые руки раскачивались взад и вперед, как будто она стучала по боксерской груше.

На самом деле я

Держу пари, если комик остановился на этих словах и попросил нас описать то, что она сказала так

далеко, большинство из нас сказали бы, что она рассказывала нам о своей бабушке, которая много занимается спортом.

Мы бы даже не поняли, что добавили к ситуации понятие упражнения, а не комик.

Как только комик приводит нас к тому, чтобы создать эту картину в нашем воображении, она взрывает ее

Изюминка: «Теперь мы не знаем, где, черт возьми, она». За считанные секунды она поставила нас  
поднялся и сбил нас. И мы любим это.

Давайте рассмотрим еще один быстрый пример, чтобы проиллюстрировать, насколько быстро и незаметно эти  
ложные предположения входят в наш разум. Следующая шутка - одна из тех, что недавно  
путь вокруг Интернета. Мне не удалось установить его первоисточник.

Пара охотников находится в лесу, когда один из них падает на землю. Он кажется, он не дышит, и его глаза закатились. Другой парень достает свой мобильный телефон и звонит в 911. Он кричит оператору: «Мой друг мертв! Что я могу сделать?»

Оператор спокойным и успокаивающим голосом говорит: «Успокойтесь. Я могу помочь. Во-первых, давайте убедиться, что он мертв».

Наступает тишина, потом раздается выстрел...

Охотник говорит: «Хорошо, что теперь?»

Опять же, юмор — это прямой результат того, что нас заставили сделать ложное предположение и  
затем нам открыли нашу ошибку. В этом случае мы знали, что оператор имел в виду под слова «Сначала давайте удостоверимся, что он мертв», и даже не осознавая этого, мы предположили, что

Страница 74 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4

вызывающий тоже. Но сюрприз, сюрприз, мы скоро узнаем правду и посмеемся, или на как минимум улыбка, в результате.

В то время как фокусники, мошенники и комедианты используют эту сторону нашей натуры, только комик раскрывает этот факт в своем творчестве. Чтобы комики создавали юмор таким образом, они должны вести нас к ложным предположениям, а затем раскрывать их нам в нужное время. Чтобы фокусники творили магию, а мошенники творили аферы, они также должны вести нас к совершению ложных предположений, но так и не позволили нам осознать ту роль, которую сыграло в этом процессе наше собственное мышление.

Как я уже говорил ранее, эти предположения часто кажутся нам глупыми в ретроспективе, но остаются незамеченными. и бесспорно в действительности. Мы воспринимаем информацию так быстро, что постоянно и, что более важно, бессознательно делать предположения о том, что мы видим и в оглядываясь назад, мы не можем провести различие между тем, что мы «видели», и тем, что мы «предполагали».

Но не нужно, чтобы другие побуждали нас делать предположения. Мы охотно делаем их все себя.

Рассмотрим типичный день вашей жизни и сколько предположений вы делаете.

Когда друг говорит: «Давай встретимся за обедом», мы предполагаем, что обед означает полдень или что наш друг будет собирать чек. Когда мы видим незнакомцев у нашей входной двери, мы думаем, они пытаются что-то продать. Когда мы заходим в комнату, а другие внезапно перестают говорить мы предполагаем, что они говорили о нас. Когда кто-то из кабинета нашего врача уходит сообщение на нашей голосовой почте о том, что им нужно немедленно поговорить с нами, мы предполагаем, что это плохая новость. Предположения играют глубокую роль в нашей жизни и слишком часто невидимка тоже. И именно эта «невидимость» является причиной многих наших проблем.



Вернер Эрхард , создатель феномена человеческого потенциала 1970-х годов, известного как ЭСТ.

обучения, однажды обсуждали подобную концепцию, используя идею суеверия в нашей жизни. Он

указал, что простое суеверие, такое как «черная кошка, переходящая вам дорогу, к несчастью»

чрезвычайно сильна не тогда, когда она живет в вашем уме как суеверие, а когда она принимается за истину. То есть черный кот, перешедший вам дорогу, к несчастью. Когда вы держите

эта мысль таким образом, она имеет огромную власть над вашим поведением, особенно когда она

приходит к встрече с черной кошкой. Однако та же мысль, выраженная как «мысль о том, что

черная кошка перебежавшая вам дорогу - к несчастью, это суеверие" не имеет силы повлиять на ваше

поведение, даже перед лицом многочисленных черных кошек. Главное из этого вынести,

Как указывал Вернер, «суеверие имеет огромную силу только тогда, когда оно не суеверие. Суеверие имеет силу только тогда, когда оно «есть».

То же самое относится и к предположениям. Предположение имеет силу только тогда, когда оно не

предположение. Предположение имеет силу только тогда, когда оно считается фактом.

И это точно

как люди придерживаются своих предположений большую часть времени.

В то время как люди явно развлекаются мыслями, которые не поднимаются до уровня «факта» в их

умы, это исключение. Реальность такова, что грань между «предположением» и «фактом» очень тонкая.

туманно в лучшем случае. И для большинства из нас, как мы видели ранее, линии на самом деле не существует до тех пор, пока внешняя сила заставляет нас осознать этот факт.

И даже тогда мы часто становимся жертвами обольстительной силы наших предположений.

Страница 75 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 4 -

В Wall Street Journal от 31 января 2003 г. была статья, которая имела превосходный характер.

и даже пугающий пример этого самого пункта. Статья под названием «Видеокамеры тоже»

«Может солгать или, по крайней мере, создать предубеждение» обсуждает работу Дж. Дэниела Ласситера,

профессор психологии Университета Огайо. Доктор Ласситер изучал эффект, который видео

ракурсы камеры в ситуации признания и обнаружили увлекательный факт.

Когда угол камеры показывает только человека, дающего признание, а не следователя, зрители ленты интерпретируют признание как более добровольное, и, таким образом,

исповедник скорее виновен, чем когда ракурс камеры показывает и исповедника, и следователь.

Какое влияние может оказать это маленькое «предположение» со стороны зрителя? в суде? Что ж, согласно доктору Ласситеру, «в одном случае простое изменение от признания в равной степени к признанию в отношении подозреваемого удвоил «осуждение» ставка."

Верно, количество обвинительных приговоров удвоилось из-за одного, казалось бы, незначительного аспекта

допрос - ракурс камеры. Но это не самое страшное.

Вы могли бы подумать, что указание на это зрителям, то есть явное информирование их о

этого эффекта и попросить их не делать этого ошибочного предположения предотвратит их

от этого. И если вы так думаете, то ошибаетесь. Согласно статье:

«Результаты были одинаковыми для признаний в непредумышленном убийстве, изнасиловании, краже со взломом, употреблении наркотиков.

торговля людьми и магазинные кражи. Они оставались теми же, даже когда добровольцев просили отмечать

предвзятый эффект наклона камеры (курсив добавлен)

Таким образом, осознания потенциальных проблемных допущений, которые играют в нашей жизни, недостаточно, чтобы противодействовать их действию. Чтобы компенсировать этот изъян в нашей природе, мы должны стремиться к осознать его потенциал в нашей жизни и дисциплинировать себя, чтобы определить наши собственные предположения, прежде чем они станут «фактами» в нашем сознании. Для этого нужны три вещи: время, самодисциплина и осознанность. У подавляющего большинства людей нет ни того, ни другого.

Мы слишком торопимся подвергать сомнению собственные мысли и поэтому не можем пожалеть время. Наша жизнь находится в таком беспорядке, что самодисциплина невозможна. И обстоятельства в нашей жизни требуют слишком много нашего внимания, чтобы мы могли поддерживать осознание собственных психологических ограничений. И в результате мы продолжаем в мы же склонны к ошибкам и обманываем себя, что это не так.

На первом уроке нам пришлось столкнуться с тем фактом, что мы, возможно, никогда не узнаем, что наше внимание было рассеяно. захватывается до тех пор, пока не будет освобожден. И в этом классе мы должны столкнуться с еще одним неудобным факт о человеческой природе:

Точно так же, как мы не можем знать, что наше внимание полностью захвачено, до тех пор, пока оно не будет освобождены, мы часто не знаем разницы между фактом и предположением до тех пор, пока что-то вне нас заставляет нас осознать нашу ошибку. Предположения входят в нашу сознание не оценено и не помечено как таковое и в результате кажется неразличимым от факта.

Страница 76 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 4 -

Хотя некоторые могут отбросить идеи, которые мы обсуждали до сих пор, как тривиальные, они ничего не значат. Некоторые психологи и философы всю свою карьеру построили на изучении и исследуя концепции, подобные этим, и все же мало что изменило в повседневной жизни существования общества в целом. Мы не можем «обосновать» эти идеи посредством изучения.

Мы также не можем игнорировать их как незначительные и ожидать, что их влияние исчезнет. Мы можем только понимать и ценить их. Но как увещеватели, мы можем сделать еще кое-что. Мы можем получить от них прибыль.

Прежде чем мы двинемся дальше, я хочу затронуть проблему, которая возникает у некоторых людей, когда речь идет о Психологический чревовещатель. Хотя ясно, что предположения играют огромную роль в нашу жизнь, действительно ли возможно контролировать предположения, которые будут делать другие люди?

Писатель по самопомощи Уэйн Дайер в своей книге «Ваши ошибочные зоны» рассказывает историю, которая говорит на этот вопрос. Он рассказывает историю о человеке, который пошел в церковь проповедовать против зла алкоголя. Чтобы ярко проиллюстрировать свою точку зрения аудитории, он поставил червяка в стакане воды, и прихожане наблюдали, как он мягко извивается. Потом, мужчина бросил червяка в стакан с чистым спиртом, и прихожане ахнули, когда червь распался перед ними. Уверенный, что он высказал свою точку зрения, мужчина попросил кто-то, чтобы поделиться тем, что они только что узнали. Один человек быстро ответил и сказал им: «Я вижу, что если ты будешь пить алкоголь, у тебя никогда не будет глистов».

Дело в том, что заставить кого-то сделать определенный вывод может быть сложнее, чем кажется. Всегда существует возможность недопонимания, и ее всегда следует учитывать когда мы пытаемся общаться. Но правда в том, что мы больше похожи в том, как мы приходим к

предположения, которые мы делаем, и менее оригинальны в нашем мышлении в целом, чем мы могли бы признать.

Если бы мы не были более похожи в своем мышлении, чем различны, было бы невозможно для комик, чтобы заставить большинство людей сделать предположение, что ему нужно, чтобы мы сделали для его шутка в работу. Для автора песен было бы невозможно написать песню, которая трогает миллионы людей таким же образом. И сценаристу было бы невозможно написать фильм, который вводит в заблуждение большинство зрителей таким образом, что концовка фильм вообще шок.

В действительности, хотя мы все способны к индивидуальному мышлению, мы часто идем кратчайшим путем и принимать сигналы, которые мы были социально обучены принимать, чтобы пройти через наши живет максимально эффективно. И когда вы соедините нашу зависимость от психологических упрощения с нашей верой в собственную рациональность, вы не только имеете общество, которое легко дурак, но тот, кто верит в это, не может быть легко обманут. Вот почему те, кто понимает эту дихотомию и компенсировать ее в своем общении часто бывают не только наши самые популярные артисты. Часто они наши самые могущественные хозяева.

Реклама, изменившая историю

Один из самых мощных телевизионных рекламных роликов всех времен является хорошим примером эффект, который этот тип понимания может оказать на наше общение и нашу жизнь. Четное хотя реклама была показана только один раз, она помогла изменить курс американской

Страница 77 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 4

политики и по сей день, спустя почти сорок лет после того, как она была сделана, многими считается один из самых эффективных телевизионных рекламных роликов, когда-либо сделанных.

В нем изображена девочка примерно четырех лет, стоящая в поле и собирающая педали с маргаритки.

она держит в руке. Она считает каждую педаль, когда снимает ее и опускает на пол. земля. Раз, два, три, она считает настолько милой, насколько это возможно. На это нельзя не улыбнуться невинный маленький ребенок. Но как раз перед тем, как она часто достигает счета, она поднимает взгляд, и камера замирает, когда запечатлевает ее внезапно взволнованное выражение лица. Затем камера быстро толкается к ее лицу, когда мужской голос берет на себя подсчет. Но он считает вниз от числа десять. Когда он достигает нуля и камера выдвигает все прямо в глазное яблоко ребенка, реклама резко обрывается на серию атомных бомб грибовидные облака. Только тогда мы узнаем, о чем реклама в качестве президента. Голос Линдона Джонсона говорит с нами сквозь образы ядерной катастрофы.

«Вот ставки, — говорит он, — создать мир, в котором смогут жить все Божьи дети, или уйти в темноту. Мы должны любить друг друга, или мы должны умереть».

Диктор завершает ролик, побуждая нас: «Голосуйте за президента Джонсона на 3 ноября. Ставки слишком высоки, чтобы оставаться дома».

Ролик транслировался только один раз, прежде чем его сняли с эфира из-за возмущения, вызванного протестом. сторонниками политического оппонента Джонсона Барри Голдуотера. Тяга Жалоба сосредоточилась вокруг картины точечных красок Голдуотера: если бы его избрали, он бы привести нас к ядерной катастрофе. Тем не менее, в ролике ни разу не упоминался Голдуотер! Тем не менее, было мало кто сомневается в том, как люди воспримут рекламу. Почему? Потому что человек, который сделал рекламу, заранее знал, что подумают люди. после просмотра. Как? Потому что это было то же самое, что они думали, прежде чем они увидели

коммерческий. Рекламный ролик просто усилил их нынешние мысли о Голдуотере. ядерная позиция.

Заставляя зрителя сделать предположение, которое они хотели, продюсеры этого рекламного ролика, по мнению некоторых политологов, обеспечил Джонсону победу над Голдуотером на президентских выборах 1964 г. Имидж Голдуотера был запятнан рекламный ролик, в котором даже не упоминалось его имя.

«Причина, по которой люди читали Голдуотера в рекламе Дейзи, заключалась в том, что все в эта реклама говорит об их опасениях по поводу ядерного оружия и всего, что связано с кампанией превозносил позиции Голдуотера в отношении ядерного оружия. И поэтому вы, естественно, инвестируете это в открытое сообщение, которое вызывает эти страхи. Это самая мощная реклама той кампании. Это также делает его самой чистой рекламой кампании, потому что в той мере, в какой что Голдуотер находится в рекламе, он был вложен туда аудиторией. Аудитория не собирается обвинить себя в грязной агитации». Кэтлин Джеймсон, в то время декан Анненбергская школа коммуникации

Только представьте, какой сдержанностью должны были обладать создатели этого рекламного ролика. Учитывая стоимость политической рекламы, искушение наполнить рекламу причинами, по которым зритель должен голосование за Джонсона должно было быть огромным. А как насчет его позиции по гражданским правам? Что о его достижениях после убийства Кеннеди? Что насчет его

Страница 78 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4

планы на страну? Тем не менее, ни один из этих или бесчисленное множество других важных вопросов даже не адресованный. Вместо этого создатели этого рекламного ролика проявили огромную выдержку и уверенность в своей способности привести людей к желаемому предположению. Голдуотер счастливый триггер. Голосуйте за президента Джонсона. Это сработало.

Иногда люди верят тому, что им говорят, но никогда не сомневаются в том, что они заключают.

### Обучение психологическому чревовещанию

Прежде чем обсуждать, как изучать и применять концепцию психологического чревовещания, я хочу указать на распространенное заблуждение многих людей о мощных общении в целом.

Покойный артист Стив Аллен, который был чрезвычайно плодовитым комиком и писателем, когда-то говорил о своей неспособности создавать шутки, используя формулы. Он сказал,

«Есть формулы для комедии, как и для любой фантастики, но в мой собственный опыт, я никогда не мог начать с формулы или устройства и создать забавная идея. И поверь мне, я пытался».

И то, что верно для комедии и беллетристики, верно и для любого типа коммуникации. предназначен для сильного воздействия на людей. Этот вид связи не возникают в формулах, трюках или стратегиях. Это происходит из-за повышенного осознания человеческая природа. Как и другие концепции этого курса, психологическое чревовещание направленные на повышение этой самой осведомленности. Для этого мы должны сосредоточиться на четырех конкретных области: самоограничение, триггеры предположений, высказывание против передачи информации и наконец, изучение различных примеров самой концепции в действии.

### Сдержанность



Самоограничение, возможно, является самым важным личным качеством, которое мы можем развить, чтобы использовать психологическое чревовещание. Почему это так важно? Потому что без самоограничения мы склонны быть слишком прямыми, слишком прямолинейными, слишком практичными в своем общении.

Мы говорим нашим супругам, что любим их, и ожидаем, что они будут чувствовать себя любимыми. Мы говорим нашим клиентам, что мы ценим их и ожидаем, что они почувствуют себя оцененными. И мы наполняем нашу рекламу впечатляющими достоверной информацией о наших продуктах и услугах и ожидаем, что наши клиенты будут впечатленным. Хотя это, безусловно, самый быстрый способ выразить наши мысли, это все, что мы делаем - выражая свои мысли, как бы выбрасывая их из головы и из головы совесть. Мы сделали то, что считали нужным, и можем переходить к следующему заказу. бизнеса. К сожалению, мы часто не осознаем, что в процессе каким-то образом не удалось передать информацию другому человеку. Они не уйдут, чувствуя себя любимым, оцененным или впечатленным. Они уходят, чувствуя, что с ними разговаривают а не общаются.

За исключением нескольких сфер общения, таких как юридические, медицинские или другие на технических аренах, вероятно, нет более эффективного способа коммуникации с эффектом воздействия. чем полагаться на прямое изложение наших мыслей и чувств. Тем не менее, мы полагаемся на них,

Страница 79 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4

а потом удивляемся, почему мы мало влияем на других. Чтобы использовать в полной мере сила общения, мы должны бороться с нашим инстинктом, чтобы выйти прямо и сказать то, что мы считать.

В этом нет большого секрета. Нам нужно только помнить об этом. И однажды мы остановились, чтобы обдумать нашу ситуацию, тогда мы готовы перейти к следующему аспекту нашего психологическое чревовещание.

### Говорить против передачи информации

Если мы хотим максимизировать влияние, которое наше общение окажет на других, мы должны наше общение на две разные категории. Информация, которую мы можем «произнести», по сравнению с информацией, которую мы должны «передавать».

Например, если вы скажете мне, что ваша компания находится в десяти милях к северу от города и в эксплуатации более двадцати лет, я, вероятно, поверю вам, не давая ему ни секунды мысль. Если вы скажете мне, что ваш бизнес предоставляет лучшие услуги в своем роде и будет посвятить себя моим нуждам, я, пожалуй, сочту это пустяком. Оба утверждения были прямыми, так почему разница в ответе? В первом случае вы сообщаете проверяемое, бесспорный факт, так что я склонен принять его. Однако ваше второе утверждение действительно мнение. Ваше мнение. И, будучи «рациональным» существом, я люблю формировать свои собственные мнения, большое спасибо. На самом деле, я мог бы не только отвергнуть ваше мнение, но и в зависимости от обстоятельств, может также обидеться на то, что вы пытаетесь навязать мне это.

Вот два коротких примера, иллюстрирующих, как можно преодолеть это сопротивление:

Как можно показать, что он или она является экспертом, не выходя прямо и не говоря об этом?

Джо Шугарман, один из лучших копирайтеров и предпринимателей Америки, иногда включает кажущаяся неуместной техническая информация в его рекламе. Хотя эта информация часто над головами его читателей, именно по этой причине он помещен там. В своей блестящей книге Рекламные секреты письменного слова, Шугарман пишет:

«Предоставление технического объяснения, которое читатель может не понять, показывает, что мы действительно провели наше исследование, и если мы говорим, что это хорошо, это должно быть хорошо. Это укрепляет уверенность в покупателю, что он действительно имеет дело с экспертом».

Учитывая обширные исследования, которые проводит Шугарман, он мог бы справедливо, честно и прямо скажите своему читателю, что он эксперт. Но зачем говорить это и рисковать сопротивлением, когда он может это передать и позволить своим читателям самим прийти к выводу?

Как насчет того, чтобы попытаться передать клиенту уровень своей приверженности, не приняв правильное решение? выйти и сказать это?

Однажды я слышал о компании, которая снабжает своих продавцов мобильными телефонами не для делать звонки, но использовать для того, чтобы сделать точку. Каждому продавцу предписано открыто обращаться выключить мобильный телефон и положить его в портфель вскоре после начала встречи с перспектива. Вместо того, чтобы сказать, что он привержен, продавец передает это, открыто закрывая глаза. отключить связь с внешним миром, а затем обратить внимание на перспективу.

Страница 80 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 4 -

То, что выглядит как спонтанное действие, на самом деле является рассчитанным шагом, чтобы помочь общаться то, что в противном случае могло бы быть отклонено как пух.

Как нам определить, что лучше всего сказать и что лучше всего передать? Пока нет надежного способа сделать это, безусловно, самое большое препятствие для реализации этого идея состоит в том, чтобы просто вспомнить ее, а затем потратить время на анализ нашего общения в свет от этого.

В зависимости от ситуации, этот анализ может занять всего несколько секунд или может продолжаться до нескольких секунд. часов, если не дней, в зависимости от важности встречи. Понятно, пытаясь убедить кого-то нанять вас в качестве консультанта потребует другого подхода, чем попытка убедить кого-то одолжить вам денег или сходить на ужин или даже заставить ваших детей сделать блюда. Чем важнее общение, тем больше времени и усилий вы потратите. хочу сдать этот анализ.

Один из лучших способов анализа нашего общения — рассматривать его с двух разных сторон.

Габаритные размеры. Во-первых, качество информации. То есть объективно или субъективно?

Факт или мнение? Вторым аспектом, который необходимо изучить, является проблема сопротивления. Насколько это вероятно что она будет принята или отвергнута другой стороной?

Хотя эти два аспекта, качество информации и сопротивление, кажутся разными, они как мы вскоре увидим, настолько переплетены, что мы не можем рассмотреть ни одну из них, не приведя сразу же другой в обсуждение.

Ранее я упоминал о важности непрямого сообщения мнений. Отсюда мы можно легко вывести следующее общее правило: факты можно излагать прямо, а мнения

следует сообщать косвенно. Как правило, это довольно точно, но полагаться на нем исключительно глупо, потому что определить, что именно является «фактом», сложнее чем может показаться на первый взгляд.

Во-первых, существует очевидная проблема достоверности самих наших фактов. Они правдоподобны сами по себе? Вероятны ли они, исходящие от нас, или они были бы более правдоподобно из другого источника? Вероятны ли они в это время или мы нужно сначала установить другие факты?

И, во-вторых, мы должны признать ту роль, которую сопротивление играет в нашем восприятии  
Информация. Хотя нам хотелось бы думать, что различия в том, как каждый из нас видит мир связаны исключительно с опытом, образованием и интеллектом, это не так. Сопротивление играет важную роль в том, как мы интерпретируем «факты» нашего мира.

Если наше общение поддерживает чье-то текущее мышление или обещает удовлетворить потребность  
они в настоящее время чувствуют, что наши «факты» скорее будут восприниматься как «факты». Если наш  
общение каким-то образом работает против них, наши самые неопровержимые факты быстро  
быть восприняты как простое мнение, ложь или, что еще хуже, совершенно неверно истолковано  
наши перспективы. Иными словами, сопротивление играет важную роль не только в процессе или  
убеждения, но и в процессе восприятия.

Много лет назад я пытался отговорить друга от покупки новой машины и впервые обнаружил это.  
рука. В то время у него была очень низкооплачиваемая работа, тонны долгов и очень мало кредитов, так что  
всем было очевидно, что он не может позволить себе новую машину. Очевидно, по крайней мере, для всех

Страница 81 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 4

но сам. Его не заботила возможность производить платежи или эффект покупка придется на его семью. Все, о чем он заботился, это получить свою машину.

Я объяснил ему, как быстро автомобильные платежи станут обузой и сколько выше будут его страховые взносы. Мы обсудили, как эти деньги могут быть лучше потраченный на погашение долга и выполнение небольшого ремонта его существующей машины.

Удивительно, но он, похоже, понял сообщение. Когда наша дискуссия подошла к концу, я

оставил ему следующий совет: «Поверь мне, как только тебя затянет в цикла постоянного желания иметь новую машину, вы могли бы просто принять идею оплачивая машину в остальное время, — он согласно кивнул головой.

Неделю спустя он приехал ко мне домой, чтобы показать свою новую машину. Я был ошеломлен.

Как он мог согласиться со всем, что я сказал, и все же пойти и залезть в долги голова? Легкий. Он никогда не соглашался со всем, что я говорил.

Его первыми словами, когда он вышел из машины, были: «Ну, я последовал твоему совету.

Вам нравится это?"

Извините меня? Он последовал моему совету?

Вы не можете себе представить разговор, который состоялся после того, как он сделал это заявление. В то время как я не буду вдаваться в кровавые подробности, поясню его рассуждения. Или, по крайней мере, то, что он утверждал быть его рассуждения.

Он сказал, что, по его мнению, я пытался отговорить его от покупки машины, пока я не вынесу свое решение.

финальное заявление. Именно тогда он понял, что я на самом деле поощряю его купить машину.

Верно. Он воспринял мое заявление: «Поверьте мне, как только вас втянет в круговорот

всегда желая иметь новую машину, вы могли бы просто принять идею сделать машину платежи за оставшееся время», что означает, что он мог бы сделать это и сейчас, потому что не было уклонение от платежей.

Как вам извращенная логика? И, поверьте мне, он был совершенно серьезен, когда сказал, что я посоветовал ему купить новую машину.

Это всего лишь один из примеров того, как легко мышление нашего потенциального клиента может изменить его саму суть.

Восприятие нашего общения. Осознал ли я тогда, что сила моего логика была неуместна, пока мое общее сообщение отвергалось, у меня было бы гораздо больше шансов получить совсем другой результат.

### Учиться у мастеров

Триггеры, которые заставляют нас делать предположения, которые мы делаем, динамичны и подвержены изменениям. неисчислимо количество влияний, таких как наши личные истории, наши намерения и желания, наши непосредственные обстоятельства и тому подобное. Вот почему «формулы» подобны тем, Стив Аллен говорил о том, что настолько бесплодны в создании мощных коммуникация.

Тем не менее, хотя мы, возможно, не сможем «прибить» эти триггеры и просто выбирать те, которые подходят нам в той или иной ситуации, есть еще один способ улучшить наши

Страница 82 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4

осознание их и, как следствие, увеличение нашей власти над ними. Для этого мы должны

изучайте мастеров искусства, и их работы повсюду вокруг нас, хотя и замаскированные. Многие люди сегодня жалуются, что развлечения не имеют реальной образовательной ценности. И пока

Я понимаю их недовольство, когда дело доходит до использования силы психологического чревовещания и повышения наших навыков убеждения, ничто не могло быть дальше от правды.

От фильмов и телешоу до комиков и фокусников и всего, что между ними,

**Мир развлечений — величайшая из когда-либо изобретенных школ психологического манипулирования.**

И самое приятное, что это все вокруг нас все время. Нам нужно только признать этот факт и секреты этих мастеров доступны нам.

В своей увлекательной книге «Какую ложь я сказал?» Больше приключений в сфере торговли экраном,

Уильям Голдман обсуждает краткую часть сценария Раймонда.

Чендлер. Сцена, которую он предлагает в качестве примера отличного сценарного мастерства, выглядит следующим образом:

ПОЯВЛЕНИЕ ВКЛ.

Супружеская пара в лифте. Стоят молча. Мужчина носит шляпу.

Лифт останавливается.

Входит симпатичная молодая женщина.

Мужчина снимает шляпу.

Вот и все. Вот и вся сцена. Вы понимаете, почему Голдман считает, что это так хорошо написано?

место действия? Я не первый раз читаю. Через мгновение я позволю Голдману объяснить

себя, но сначала еще раз взгляните на сцену и попытайтесь раскрыть ее магию.

ПОЯВЛЕНИЕ ВКЛ.

Супружеская пара в лифте. Стоят молча. Мужчина носит шляпу.

Лифт останавливается.

Входит симпатичная молодая женщина.

Мужчина снимает шляпу.



Вы поймали это в тот раз? Если вы это сделали, вы делаете лучше, чем большинство, потому что магия чуть ниже поверхности. Голдман объясняет это так:

«С этим выстрелом ты знаешь все. Ты знаешь, что это дерьмовый брак, ты знаешь, что он хочет лучшего, вы знаете, что сейчас в этой поднимающейся комнате есть сексуальная энергия. И ты можешь сделать что за что, десять секунд?»

Я полагаю, что Голдман говорит о том, что в кратчайшие сроки писатель смог передать мир информации о персонажах, их отношениях и их обстоятельствах, просто показывая человека, снимающего шляпу перед незнакомцем, но не перед своим женой. Я понимаю, насколько это важно для сценаристов. Но для тех из нас, кто желание расширить наше понимание человеческой природы, это могущество почти невероятно.

Страница 83 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4 -

Есть две удивительные вещи, которые мы можем извлечь из этой сцены, если уделим немного времени тому, чтобы рассмотреть это. Во-первых, на самом деле писатель не "передавал мир информации" - мы сделали. Писатель просто написал 32 слова на листе бумаги. Вот и все. Больше ничего. Мы прочитать эти 32 слова и добавить к ним все остальное, наши предположения о характерах, их отношения, их обстоятельства, все.

А во-вторых, сценарист точно знал, как мы будем заполнять пробелы. Пока это кажется, что у нас есть выбор в этом вопросе, и, возможно, даже в теории он есть, в действительности мы не надо. Нет, сценарист не приставляет пистолет к нашей голове и не заставляет делать какие-либо действия.

данное толкование. Он просто представляет информацию таким образом, который, как он знает, будет

заставляют нас интерпретировать вещи определенным образом: его способом. Он контролировал наши мысли.

Это настоящий секрет магии этой сцены. В этом суть психологического чревовещания. И именно это делает изучение драматических, комедийных и других форм

развлечение — один из самых действенных способов развить этот навык.

Фильмы, пьесы, романы, шутки, фокусы и бесчисленное множество других форм развлечения

буквально наполнены возможностями для нас, чтобы открыть секреты и стать более чувствительны к тому, как люди думают. Почему? Поскольку эти возможности намеренно

помещают туда художники, которые создают эти тела работы. Эти художники знают, наверное

лучше, чем кто-либо, как вызвать определенные мысли, чувства и предположения в нашем

умы.

Помимо того, что эти триггеры намеренно расставлены во многих развлечениях, есть по крайней мере две другие причины, которые делают этот тип материала идеальным для убеждения учиться.

Во-первых, этот тип материалов упорядочивается специально для того, чтобы воздействовать на тех, кто столкнуться с этим. У автора анекдота есть несколько строк для создания эффекта.

Автор песен

несколько минут, сценарист пару часов-максимум. Там нет места для пуха. Они должны оказать воздействие за это время, иначе они потерпят неудачу. Так что пока большинство

повседневное общение предназначено для того, чтобы донести мысль, а развлечения предназначены для того, чтобы воздействие.

Следующая причина, по которой этот тип материала идеален, заключается в том, что используемые триггеры часто

наиболее универсально применимые из них. Подумай об этом. Фильмы, песни, шутки,

чего бы то ни было, чтобы быть успешным, он должен не только производить желаемый эффект, но и делать это в наибольшее количество людей. Если мы хотим понять, что влияет на наибольшее количество людей самым мощным из возможных способов, опять же, нам будет трудно найти более подходящего массив исследовательского материала.

Когда я делился этой идеей с клиентами, иногда они жаловались, что, поскольку развлечение — это всего лишь «притворство», что оно не может многому научить нас в «реальной жизни».

Теперь вы, вероятно, можете себе представить, что я согласен с ними в их беспокойстве. Ведь они сделать интересное замечание. Однако нужно учитывать только тот эффект, который развлечения должны открыть нам, в чем их ценность. Другими словами, как насчет слезы, которые вы пролили, страх, который вы чувствуете, или смех, которым вы делитесь с другими зрителями члены? Это реально или ты выдумываешь? Дело закрыто.

Страница 84 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4 -

В следующий раз, когда мы смеемся над шуткой, плачем над фильмом или удивляемся детективный роман, если бы мы только остановились и повторили шаги художника, мы могли бы раскрыть основные психологические секреты, которые сделали эту реакцию не только возможной, но почти неизбежно.

Человек, стоящий за упомянутой ранее рекламой Daisy, медиа-эксперт Тони Шварц, говорит в своем книга Отзывчивый аккорд,

«Слушатель или зритель привносит в коммуникационное событие гораздо больше информации, чем

Коммуникатор может поместить в свою программу, рекламу или сообщение.

Коммуникатор

Проблема, таким образом, не в том, чтобы передать стимулы или даже упаковать его стимулы, чтобы их можно было понять и усвоил. Скорее, он должен глубоко разбираться в видах информации. и опыт, хранящийся у его аудитории, структурирование этой информации и интерактивный резонансный процесс, посредством которого стимулы вызывают эту сохраненную информацию».

Нет более мощного навыка, которому мы можем научиться, чем давать другим иллюзию выбора.

предопределяя то, что они могут выбрать.

Иногда люди верят тому, что им говорят, но никогда не сомневаются в том, что они заключают.

Психологический чревовещание в действии

Последняя область, которую мы должны охватить, чтобы лучше изучить искусство психологии.

Чревовещание — примеры из жизни. Одно дело признать принципы, используемые в индустрии развлечений. Совсем другое дело видеть, как они используются в нашей повседневной жизни.

В нашем домашнем задании к этому уроку мы будем искать некоторые из этих самых примеров, но пока давайте рассмотрим несколько, которые помогут воплотить концепцию в жизнь. Один из мира культов, еще один из психотерапии и последний из мира бизнеса.

Пример 1

В нашем последнем уроке я упомянул, что однажды работал над видео для группы людей здесь, в

Техас, который многие сочли бы культом. Если вы помните, они были теми, кто собрал с целью обучения методам психического исцеления. Учитывая то, как они говорили о их предстоящий класс, я ожидал, что они выберут очень духовное учреждение. Когда я впервые увидел это, я был серьезно разочарован. Мягко говоря, это была помойка. И учитывая внешний вид

лица тех, кто заплатил за выходные, я был не одинок в этой оценке. Пока что,

в течение 24 часов лидеры этой группы заставили всех, включая меня, лечить и уважая это учреждение, как если бы это был Ватикан.

Сделали ли они это, пытаясь нарисовать красивую картину объекта или рассказывая рассказы о чудесных вещах, которые были там в прошлом? Нет. Они никогда даже обсудили разочаровывающий объект или его окрестности. Вместо этого они решили сделать что-то, что заставило бы нас поверить, что это место было особенным, даже не говоря об этом напрямую. Как они это сделали? Простой. Они ввели строгие правила о том, как мы должны были вести себя в каждой комнате.

При первом входе в помещение нас проинструктировали, как проводить себя внутри. Среди наших инструкций были следующие:

Страница 85 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4 -

В главном конференц-зале нам сказали снять обувь перед входом и только говорить в помещении, когда проводились официальные заседания.

В ванной нас проинструктировали, как складывать полотенца, куда их класть, как стирать.  
хранить наши личные вещи и что делать с нашей грязной одеждой, когда мы закончили убираться.

В наших спальнях нам сказали, где мы можем спать, на каком расстоянии друг от друга должны быть кровати.  
друг от друга и как мы должны входить и выходить из комнаты.

И, конечно же, на ранчо была даже пара «запретных комнат», в которые мы сказали держаться подальше любой ценой.

Как один из съемочных групп, которые просто записывали события выходных, я предположил, что

требования были только к участникам. Как вы, наверное, уже догадались, я был неправильный. Когда я пожаловался, мне дали возможность уйти, но не возможность игнорировать свои правила. По настоянию человека, нанявшего меня, я прикусил язык и решил остаться.

Вскоре, прежде чем я даже осознал, что произошло, я так погрузился в работу и так привык к правилам, что почти не замечал их, хотя и соблюдал все. Но еще более интересным было влияние этого соответствия на мое мнение о группе. и его возможности. Относясь к объекту с уважением и соблюдая правила, переданные руководителями группы, я больше не рассматривал учреждение или группу в плохом свете. Они каким-то образом превратили себя и свои возможности из нелепых в законные. А судя по поведению остальных членов нашего экипажа и самих участников, я был не одинок в этом наблюдении.

С тех пор я узнал, что многие другие используют подобную тактику. Некоторые экстрасенсы подставляют таинственный и почти религиозный реквизит вокруг их столов, чтобы привить чувство уважения к своим клиентам. Некоторые хироманты используют дорого выглядящие увеличительные стекла и обращаться к запутанным диаграммам и графикам, чтобы не дать более точное прочтение, но привести своих клиентов к большей вере в законность их услуги. И, конечно же, нашим церквам не нужно ничего делать, кроме как возжигать благовония, играть на своих органах и окружать себя витражами, чтобы заставить нас принять их структуры как святыне.

Эти люди не должны говорить нам, как они хотят, чтобы мы думали. Все, что им нужно сделать, это использовать триггеры, которые мы привыкли принимать как признаки легитимности, и мы с радостью и бессознательно, сделать все остальное.

## Пример 2

Клиент посещает психотерапевта, который специализируется на краткосрочной терапии — форме терапии. что, как следует из названия, пытается сжать терапевтический процесс до максимально короткого времени.

возможный. В этом случае терапевт говорит своему клиенту, что их время вместе будет ограничивается не более чем десятью сеансами. Услышав это, клиент выражает беспокойство  
чем его проблема слишком сложна, чтобы решить ее всего за десять сеансов. Терапевт знает, что беспокойство клиента необоснованно, и все же не может прямо сказать клиенту об этом

Страница 86 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4

без обесценивания веры клиента и нарушения их взаимопонимания. Как может терапевт заставить пациента передумать, не заставив его ошибаться?

Психотерапевт Ричард Фиш, сам практикующий краткосрочную терапию, однажды предложил  
чтобы терапевт мог сказать что-то подобное,

«Учитывая продолжительность этой проблемы и неудачу вашего предыдущего терапии, очевидно, что это очень трудная, очень серьезная, очень упорная проблема, так что, вероятно,  
вам потребуются все десять сеансов"

Одной этой реакцией терапевт не только согласился с пациентом в том, что его озабоченность  
действителен, но также заставил своего клиента поверить, что десять сеансов — это уже не краткая терапия, а  
в некотором роде, долгосрочная терапия.

Пример 3

Рекламное агентство разоряется из-за того, что у него слишком мало клиентов. Ходят слухи, что фирма  
идет вниз. Как участники убеждают других в своей отрасли, в СМИ

и особенно их потенциальные клиенты, что фирма все еще жизнеспособна и заслуживает найма? Как они переворачивают все вокруг, пока не стало слишком поздно?

Снижают ли они цены, чтобы расширить клиентскую базу? Они убирают рекламу или выпускают пресс-релизы, объясняющие их полномочия и подчеркивающие их прошлые успехи? Делать они напрягаются и выходят на улицу в последней отчаянной попытке поймать клиентов? Нет.

Они решают устроить вечеринку и в результате спасти свою фирму.

Такую ситуацию описал Юрген Вольф в своей замечательной книге «Сделай что-нибудь». Различные проверенные методы маркетинга для преобразования вашего бизнеса. Ситуация и оба результата верны.

Как указывает Вольф, владелец агентства Джерри Делия Фемина потратил все, что у него было. устроил пышную рождественскую вечеринку для конкурентов, потенциальных клиентов и журналистов в попытка заставить их увидеть фирму как успешную. Каков был результат? В соответствии с Вольф,

«Вечеринка возымела желаемый эффект. Желание стать частью такого явно успешного нового предприятия, несколько клиентов сразу же подписались, и агентство добилось большого успеха».

Можете ли вы только представить риск и веру, связанные с этой стратегией? Когда у большинства из нас проблемы с доведением наших сообщений, мы не только склонны двигаться к «проверенным и верным» методы, но и более прямые. Когда наша реклама не работает, мы делаем больше этого. Когда наша подача не работает, мы усиливаем ее. И когда наш аргумент не убеждая нашего делового партнера, нашего супруга или наших детей, мы повторяем это и часто делаем это все громче и громче.



Возможно, мы могли бы чему-то научиться на этих трех примерах и вместо того, чтобы прилагать больше усилий, в следующий раз, когда мы хотим общаться с силой, мы делаем шаг назад и используем вместо этого психологическое чревовещание.

Страница 87 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4

### Заворачивать

**Давайте** на минутку резюмируем четыре самые важные идеи, из которых мы можем извлечь уроки.  
это обсуждение.

**Во-первых,** мы не можем прожить свою жизнь, не делая предположений.

Как мы уже говорили ранее, хотя мы все способны к индивидуальному мышлению, мы часто идем кратчайшим путем.  
и принимать сигналы, которые мы были социально обучены принимать, чтобы пройти через нашу жизнь максимально эффективно. Хотя мы не можем делать предположения о вы можете поспорить, что мы делаем предположения о большинстве вещей. Это хорошо нам помогает большую часть времени. Но он также обеспечивает механизм, который часто может ввести нас в заблуждение.

**Во-вторых, учитывая** наш предыдущий пункт, отсюда следует, что мы не можем избежать причинения вреда.  
другим делать предположения. Хотя мы никогда не собираемся вводить других в заблуждение, мы просто не могу не сделать это. Поскольку каждый, с кем мы сталкиваемся, сознательно или бессознательно стремясь упорядочить то, как они понимают свой мир, они будут делать предположения о том, что мы говорим и делаем. И многие из этих предположений будут ошибочными.

**В-третьих, мы** редко проводим различие между вещами, которые мы считаем истинными, и вещами, которые, как мы знаем, истинны. быть правдой до тех пор, пока что-то вне нас самих не заставит нас осознать нашу ошибку. Или, в др. словами, еще раз перефразируя Вернера Эрхарда, наши предположения сильны только тогда, когда это не предположения. Они сильны только тогда, когда их считают «правдой». И поскольку именно так мы склонны держать их, они более могущественны, чем большинство людей. когда-нибудь поверит.

**И в-четвертых,** поскольку мы сами не можем избежать предположений, вызывая предположения в других, и часто изо всех сил пытаемся понять разницу в нашем собственном сознании, нам остается только два возможных решения. Мы можем либо игнорировать это и надеяться, что оно исчезнет, либо принять его. и использовать его.

Для тех, кто склоняется к первому варианту, напомним нашу цитату из Доктор Пол Вацлавик, которого мы впервые увидели в уроке 1:

«...мы все во власти влияний, которых мы не осознаем и над которыми мы практически не имеют сознательного контроля. Еще страшнее то, что мы сами, какими бы осторожными и осмотрительными мы себя ни считали, мы постоянно влияем другие способы, о которых мы можем только смутно или вообще не знать. Действительно, мы можем бессознательно нести ответственность за влияния, о которых мы сознательно ничего не знаем и которые, если бы мы знали их, могли бы найти совершенно неприемлемыми».

В свете этого наш второй вариант - наш единственный реальный выбор. И, как мы видели, в эту секунду выбор — это то, что стоит за концепцией психологического чревовещания.

Домашнее задание

Поскольку повышение нашей осведомленности об этой концепции является наиболее важным аспектом фактического использования

Это основное домашнее задание на этой неделе.

Страница 88 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 4 -

Нет лучшего способа повысить нашу осведомленность, чем определить используемые концепции.

вокруг нас, а затем попытаться применить то, чему мы учимся, в наших собственных усилиях. Имея это в виду, попытайтесь определить хотя бы полдюжины различных примеров психологического чревовещания на практике. Не забывайте смотреть не только на людей и обстоятельства вашей повседневной жизни.

жизни, но и в любых фильмах, телепередачах, розыгрышах, фокусах и других сферах развлечений

вы тоже сталкиваетесь. Как мы уже говорили ранее, развлечения — одно из лучших мест.

найти примеры психологического чревовещания на практике, поскольку они буквально подложили туда создатели материала, материал обтекает и срабатывает используются универсальны для достижения максимального воздействия на наибольшее количество людей.

Вы можете заметить примеры, используемые в загадках. Например, как раз сегодня я наткнулся через следующую загадку в Интернете:

Большой индеец и маленький индеец сидят на бревне. Маленький индеец — сын большого

Индеец, но большой индеец не отец маленького индейца. Как это может быть?

Если вы получили ответ сразу, поздравляю. Вы не сделали предположения, что большинство людей делают. Но если эта маленькая шутка обманет вас хотя бы на мгновение, вы можете обвинить

Психологический чревовещатель за вашу беду, поскольку вы невольно

предположение, которое лежит в основе вашей беды. Предположение, которое было посажено там для тебя. Вы знаете, что это за предположение?

Вы также можете заметить примеры, используемые в музыке. На днях я услышал классику кантри-песня Джорджа Джонса He Stopped Loving Her Today под названием He Stopped Loving Her Today, содержащая отличный пример побуждения слушателей к бессознательному предположению. Конечно, в конце концов мы осознаем наше предположение, и у многих из нас наворачиваются слезы. Если вы еще не слышали эту песню, я не буду спойлерить ее для вас. Стоит найти копию и испытать это на себе. Для тех из вас, кто уже слышал эту песню, вы знаете именно то, о чем я говорю.

Дело в том, что вокруг нас есть примеры, и если бы мы только остановились достаточно долго, чтобы попытаться раскрыть их и извлечь из них уроки, мы можем буквально трансформировать нашу способность общаться и убеждать. Чем больше мы знакомимся с понятием психологическое чревоуещание как таковое и многие способы его применения, тем более мы способны защитить себя от него и реализовать его в нашем общении с другими.

До следующего раза

На следующей неделе мы обсудим решающую роль отношения в убеждении. Мы поговорим о мышлении, которое я называю «комплексом Бога», и узнать, как его развивать и получать прибыль от этого, играя в игры, которые мы не можем проиграть.

Страница 89 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

## -Урок 5 -

### Урок 5: Убеждение и комплекс Бога

Существует распространенное убеждение, что для того, чтобы стать мастером убеждения, нужно отточить свои навыки. разговорные навыки, полировать свою внешность, вызывать доверие, овладеть искусством невербального общения. общение, и развивать десятки других важных личностных качеств и способностей. Это неправда. Хотя есть много важных областей, над которыми можно работать, чтобы улучшить их навыки убеждения, есть только один, который действительно необходим. И это является предметом это наш пятый урок в «Запретных ключах к убеждению».

На наших предыдущих четырех сессиях мы рассмотрели концепции, которые явно могут улучшить наши способности убеждать, концепции, которые повышают наше понимание человеческого поведения в целом. В на этом сеансе мы перейдем к более личным вопросам и обратим внимание на наши собственные убедительные мышление. В частности, мы обсудим образ мышления, который разделяют наиболее убедительные существующие индивидуумы — мышление, понятное немногим, но доступное каждому кто действительно понимает это и стремится практиковать это. К концу этого урока, возможно, наша самый важный урок, вы будете одним из тех немногих, кто поймет и сможет использовать силу комплекса бога.

Под «комплексом бога» я не подразумеваю, что человек должен стать манией величия. И я не имею в виду что необходимо развивать манию величия, как у Адольфа Гитлера или Джима Джонса. И я не просто имею в виду развитие предельного уровня уверенности. Эти просто тени качества, которое я собираюсь описать. Под «комплексом бога» я имею в виду что-то более универсальное и более мощное, чем любой из них сам по себе.

Чтобы дать вам представление о том, о чем я говорю, вот несколько примеров бога. Комплекс в действии:

### Пример 1

Не так давно я стал свидетелем того, как мой очень успешный клиент совершил чудо. Он был соби́рался позвонить человеку, с которым несколько месяцев пытался заключить сделку. Каждый раз казалось, что они близки к соглашению, мужчина колебался и откладывал решение. Мой клиент потерял терпение. Как только он поднял трубку и набрал номер, он повернулся ко мне и сказал: «Этот телефонный разговор может закончиться только двумя способами. собирается согласиться на мое предложение, или он повесит трубку. Мне все равно, какой. Когда я повесь трубку, эта проблема останется позади." С этими словами он сделал вызов. Тридцать минут спустя у него был контракт.

### Пример 2

В своей книге «Семь простых шагов к личной свободе» всемирно известный адвокат Джерри Спенс говорит о важности развития того, что он называет духом непобедимый. Он описывает это отношение, вспоминая стычку с хулиганом из детства:

«Только убив меня топором, он мог бы меня побить, и тогда бы он не бил меня. Он бы только убил меня. Таков неукротимый дух, лежащий в основа каждого человека».

Страница 90 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

### Пример 3

Несколько лет назад мой друг пытался заключить контракт с тем, что станет его крупнейший клиент когда-либо. Сделка была почти завершена, когда он получил разрушительное сообщение

от его контакта в компании. Сделка была мертва. Дальше не было бы

переговоры. И чтобы добавить оскорбление к травме, никаких объяснений не было дано.

Излишне говорить, что мой друг был опустошен. Ему потребовалась почти неделя, чтобы тащить

объяснение вне его контакта. Оказывается, босс его связного был в ярости из-за того, что мой друг

солгал им о стоимости предложения. Сделка должна была быть профинансирована

другого партнера и быть бесплатной сделкой для клиента, но согласно последнему предложению мой

друг прислал, вдруг предложение будет стоить им почти 100 000 долларов. Учитывая это,

их поведение было понятно.

Единственная проблема заключалась в том, что мой друг никогда не лгал. Босс просто неправильно прочитал и

неверно истолковал предложение. Это действительно должно было быть бесплатной сделкой, как и у них.

обсуждались с первого дня их переговоров.

Вместо того, чтобы пытаться объяснить, почему босс был «неправ», мой друг отправил письмо, в котором говорилось

пару ключевых моментов. Во-первых, он заявил, что имело место недоразумение и что был полностью по его собственной вине. Мой друг взял на себя полную ответственность за путаницу и

винил себя за то, что не сделал ясности в своем предложении. Другими словами, он исправил своего потенциального клиента, но сделал это, предоставив козла отпущения. В данном случае самого себя.

Затем он извинился за все неприятности, вызванные путаницей, и выразил надежду, что они

пересмотрели бы предложение, но поняли бы, если бы они этого не сделали.

Через несколько дней они не только вернулись за стол переговоров, но и босс фактически

признал, что путаница произошла по его собственной вине, и надеялся, что не будет сильные чувства.

Каждый из этих примеров иллюстрирует различные аспекты того, что я называю комплексом бога. В момент мы обсудим некоторые тонкости этого комплекса, но сначала важно осознать, что, хотя это чисто внутреннее состояние, оно влияет на каждую нашу встречу с другими, поскольку она проявляется в наших установках. И это наши отношения, а не слова которые мы используем, стратегии, которые мы используем, или уловки, которые мы используем, которые играют наиболее важную роль в наше общение и убеждение других.

Общение зависит не от синтаксиса, красноречия, риторики или артикуляции, а от эмоционального контекста, в котором звучит сообщение... фигуры речи.

Раввин Эдвин Х. Фридман

### Природа комплекса Бога

Как я уже говорил, комплекс бога, о котором я говорю, более универсален и могущественен, чем комплекс бога. то, о чем многие люди могут подумать, услышав этот термин. Забудьте о мании величия давно умерших диктаторов и культовых лидеров. И забудьте об эгоцентризме некоторых из наших более

Страница 91 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5



известных политиков. Образ мышления, о котором я говорю, больше, чем эти заблуждения.  
заставил бы нас поверить. Образ мышления, о котором я говорю, не только отражает силу  
силу, но и способность уступать.

Подумайте о драгстерах на гоночной трассе. Многие из них могут легко пробежать четверть мили менее чем за  
10 секунд на скорости свыше 150 миль в час. Вот это серьезная сила.  
Сравните его с любым другим типом автомобиля, и не будет конкуренции. Однако, если мы  
взять этот же драгстер, поставить на овальную трассу и столкнуть его с VW Beetle, мы бы  
иметь совсем другой исход. Вся сила мира не принесет нам никакой пользы, если мы не можем маневрировать вокруг препятствий, с которыми мы сталкиваемся.

В то время как диктатору или лидеру культа может сойти с рук простое подавление их последователей с их харизмой и тираническим стилем, немногие из нас, вероятно, окажутся в  
такие ограниченные обстоятельства.<sup>1</sup> Мы столкнемся с людьми, которые смотрят на нас с уважением, которые презирают  
нас, которые воспринимают нас как равных, которые никогда не слышали о нас, и все, что между ними.  
И если мы хотим быть эффективными в таком широком диапазоне ситуаций, мы должны иметь более чем  
чистая сила на нашей стороне. Мы должны иметь мышление, мощное не только в своей способности  
мощно передать наши сообщения; у нас должно быть достаточно мощное мышление, чтобы  
позвольте нам сделать шаг назад и сосредоточить наше внимание на других, когда это уместно.

Прежде чем двигаться дальше, я хочу отметить, что комплекс бога, о котором я говорю, не  
обязательно что-то, что есть всегда и во всех ситуациях. Хотя это может быть предпочтительнее, на мой взгляд, это даже отдаленно невозможно. никого не знаю и не знаю  
Я изучал всех, кто во все времена был одинаково уверен во всех сферах своей жизни.  
Нет, мы

у всех есть свои личные внутренние проблемы, которые, кажется, преследуют нас повсюду, куда бы мы ни пошли.

И хотя мы, возможно, не в состоянии устранить их навсегда, нам это не нужно для того, чтобы

увеличить нашу силу убеждения. Вместо этого мы можем преодолеть эти слабости, они возникают, когда мы мысленно готовимся и принимаем образ мышления, соответствующий нашим намерениям и наши обстоятельства.

Давайте взглянем на различные аспекты этого мышления, посмотрим, как каждый из них играет роль.

важную роль в убеждении и, самое главное, как мы можем начать развивать их в себя.

### Убеждение

Легко смотреть на харизматических лидеров и приписывать их власть какой-то мистической силе.

или скрытые методы психологической манипуляции. Просто есть что-то такое глубокое отличается тем, как они ведут себя, чем то, как большинство из нас делает то, что объяснение различия должно быть столь же глубоким. Хотя на самом деле может быть

Хотя этим лидерам может сойти с рук такой жесткий подход, как только их последователи будут установлены, в

Чтобы установить своих последователей, даже они часто прибегают к более податливому подходу к убеждению. Еще это совсем чуть-чуть.

Страница 92 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 5

таинственные аспекты некоторых харизматичных личностей, есть одна общая черта среди всех них. Они верят тому, что говорят.

Что бы вы ни говорили об этих личностях, их нельзя назвать лжецами. пока лежит и обман действительно может быть частью их поведения, они чувствуют себя вполне оправданными в своих действиях.

они делают. Они не просто верят, что они правы. Они знают, что они правы. В других слова, они обладают силой убеждения.

И насколько сильно убеждение может повлиять на нашу жизнь?

Дэвид Сибири в своей книге «Искусство эгоизма» говорит: «Если вы верите, что обладаете

силы правды на вашей стороне, у вас есть сила часто. Если вы сомневаетесь в своих решениях,

величайшая мудрость бесполезна».

А Гюстав Ле Бон, автор классической книги по массовой психологии «Толпа», говорит: «Люди горячих убеждений, взволновавшие души толпы...

их очарование после того, как они сами были очарованы прежде всего верой. Они есть тогда они смогут призвать в душах своих собратьев эту грозную силу, известную как вера,

что делает человека абсолютным рабом своей мечты».

Тип власти, о котором говорят эти люди, не является результатом образования, изощренности или просто

самоуверенность. Это результат горячей убежденности человека в правильности его действия.

Конечно, время от времени мы все испытываем такое убеждение. Возможно, мы доблестно сражались за

благотворительное дело, стремились исправить несправедливость из нашего прошлого или были полны решимости найти

дом для той бездомной собаки или кошки, которые появились на нашем пороге. Именно в такие времена

что мы не только испытываем некоторые из наших величайших радостей в жизни, но и испытываем наши самые

глубокое влияние и на других. Даже не осознавая этого, мы использовали мощная харизма и энергия, которые может дать только убежденность.

Так что же такого в этих ситуациях, что заставляет нас чувствовать такую убежденность? А что это такое

о том, как харизматические лидеры относятся к своим сообщениям, что дает им такое чувство убеждение?

Ответ заключается в том, что в каждой из этих ситуаций наше отношение к нашему ситуация поднимается на гораздо более высокий уровень, чем обычно требуют наши повседневные обстоятельства.

Другими словами, наше общение уже не просто общение. Наш общение стало миссией.

Таким образом, ключом к использованию силы убеждения является отношение к нашему общению в

другой уровень, чем большинство из нас привыкли. Если мы честны с собой, это не секрет в том, что, хотя мы тратим огромное количество времени и усилий, пытаюсь передать наши сообщений, немногие из нас тратят много времени на обдумывание самой природы сообщений, которые мы пытаюсь общаться.

Отличным примером этого является история из введения в этот курс о моем друге который из всех сил пытался продать страховку. Если вы помните, он был полностью сосредоточен на том, «как» продать свой продукт, о том, «как» донести его сообщение. Пока он верил в то, что он был

Страница 93 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5

продавая, он не смог увидеть это в более широкой перспективе. Он продавал страховку. Период. Но «продажа страховки» не поднимается до уровня миссии.

Что, если бы он действительно поверил, что не просто продает страховку, а продает

безопасность, инвестиции или, может быть, душевное спокойствие за его перспективы? Теперь не вот поймите меня неправильно. Он упомянул все эти вещи в своем рекламном предложении. Ведь у него были обучены делать это. Он объяснил, что его продукт является отличной инвестицией и может обеспечить душевное спокойствие и т. д. Чего, однако, не хватало, так это его веры в эти утверждения. Вместо того, чтобы «исходить» из этой позиции и проявлять свой энтузиазм естественным образом, он просто бросал эти модные словечки в качестве лейкопластыря и надеялся, что они окажут чудо. Но модные словечки и уловки никогда не смогут сравниться с силой истинного убеждения.

Лидеры культов и духовные учителя часто считают себя частью важной миссии и это дает им источник власти, который массы не могут себе представить. Мошенники часто видят считают себя намного умнее своих жертв и чувствуют, что это различие каким-то образом дает им «право» обманывать простого человека. Это почти как если бы аферист делает свое жертвы одолжение, «обучая» их путям мира. Это «правильно» эти люди чувствуют дает им силу, чуждую большинству из нас.

Чтобы подключиться к этой силе, нам нужно только остановиться и рассмотреть наше общение в новом свете. Как наш продукт, услуга или предложение служат более высокой и благородной потребности, чем могли бы быть изначально? появляться? Что другие думают по этому поводу, не имеет значения. Вы не ищете темы для разговора и модные слова. Вы пытаетесь открыть для себя самые сильные убеждения, окружающие ваше сообщение. Когда вы это сделаете, вы обнаружите начало убеждения.

Чувствуете ли вы сильную убежденность в том, что именно вы пытаетесь сообщить? Если нет, ваш потенциальные клиенты тоже не будут, независимо от того, сколько уловок и стратегий вы пытаетесь использовать. их. Все начинается с нас.

## Беспокойство

Хотя убежденность имеет решающее значение для убеждения, она является лишь частью мышления комплекса бога. Четное самые сильные из коммуникаторов не могут полагаться исключительно на свою способность проецировать власть.

Они также должны быть в состоянии проецировать заботу о другом человеке. Почему это так критично для процесс убеждения? Ответ прост, как только мы напомним себе, что на самом деле происходит, когда мы общаемся с другими. Рассмотрим следующую ситуацию, изображенную на Рисунок А:

Наши заявленные потребности, намерения,

Их заявленные потребности, намерения,

опасения и др.

опасения и др.

Рисунок А. Общение в нашей повседневной жизни.

Страница 94 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 5 -

Это показывает, как большинство из нас подходит к общению в повседневной жизни. У нас есть что-то, что мы хотим сказать или выразить, как и другой человек. Учитывая это, мы начинаем обмен сообщениями на этом уровне и только на этом уровне. Когда мы сталкиваемся с враждебностью, замешательство или какая-то другая неожиданная реакция, мы склонны оглядываться назад и сосредотачиваться на словах, которые были обменены, и проанализируйте их, чтобы увидеть, где мы ошиблись. Такой подход почти

всегда бесполезна, поскольку упускает из виду огромный компонент процесса коммуникации. См. рисунок

Б:

Наши заявленные потребности, намерения,

Их заявленные потребности, намерения,

опасения и др.

опасения и др.

Их неустановленные и/или

Наши неустановленные и/или

бессознательные потребности, намерения,

бессознательные потребности, намерения,

опасения и др.

опасения и др.

Рисунок В. Общение в нашей повседневной жизни.

На самом деле всякий раз, когда мы общаемся с другими, есть два уровня общения происходит одновременно. Второй уровень состоит из всего, что мы намеренно скрываем от нашего партнера по общению, а также то, от чего мы даже скрываем себя. Среди прочего, это сфера наших скрытых мотивов и наших скрытых пристрастия.

Обратите внимание, как и на рисунке А, связь на обоих уровнях является двунаправленной. То есть не только являются ли наши потенциальные клиенты низкоуровневыми характеристиками, влияющими на наше общение за кулисами, но и у нас так же. Вот почему, когда мы не учитываем этот уровень общения, мы оставляем то, что, возможно, оказывает наибольшее влияние на то, добьемся мы успеха или потерпим неудачу с другими

исключительно в руках случая.

Однако те, кто достигает того, что я называю комплексом бога, способны общаться в более мощный и действенный способ. Они делают это, не только признавая, что сообщение на самом деле происходит так, как показано на рисунке В, но, изменив свое мышление, могут сделать сдвиг и общаться в совершенно другом режиме. Рассмотрим рисунок С:

Страница 95 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Руководство к уроку «Запретные ключи к убеждению» -  
Урок 5 -

Наши заявленные потребности, намерения,

Их заявленные потребности, намерения,

опасения и др.

опасения и др.

Наши неустановленные и/или  
бессознательные потребности, намерения,  
опасения и др.

Их неустановленные и/или  
бессознательные потребности, намерения,  
опасения и др.

Рисунок С. Общение с точки зрения человека с Комплексом Бога.

Как показывает эта диаграмма, те, кто использует мышление комплекса бога, в некотором смысле закрылись.  
доступ к их потребностям более низкого уровня, тем самым сводя к минимуму шансы  
быть неосознанно



под их влиянием. Дело не в том, что их нижний уровень больше не существует, а в том, что на какое-то время времени, они могут приостановить их и вместо этого сосредоточить все свое внимание на другом человек. Вместо того, чтобы два человека сражались друг с другом, чтобы выяснить, у кого скрыты пристрастия или другие неосознанные или невысказанные потребности удовлетворяются, люди с комплексным мышлением бога охотно отдают эти желания в попытке не только удовлетворить другого человека, но и максимизировать их шансы на достижение своих прямых целей.

Однажды, во время очень напряженного дня в нашем офисе, мой коллега несколько раз прерывали мою работу, моих клиентов и меня тем, что я считал абсолютно ненужным вопросы. Каждый раз, когда он входил, я выгонял его из кабинета как можно быстрее только для того, чтобы быть прервано снова двадцать или тридцать минут спустя.

В тот день за обедом я смог провести некоторое время в одиночестве и вскоре обнаружил, мой "некомпетентный" коллега. Через несколько минут я вдруг вспомнил об этой части боже, комплексное мышление, и вернулся в свой офис, полный решимости справиться со следующим прерыванием иначе.

В следующий раз, когда мой коллега прервал нас с клиентами, я извинился и вышел из комнаты, затем последовал за моим коллегой в его офис и сказал что-то вроде: «Вы, кажется, особенно расстроился сегодня. Ты в порядке?» Мой коллега был ошеломлен. Он думал, что я собирался наброситься на него, что я, вероятно, сделал бы до того, как вспомнил о своем собственном философия. Но теперь он вдруг начал извиняться за то, что был таким надоедливым в тот день. я жестом приказал ему остановиться.

— Не надо, — сказал я ему. «Я должен был уделять тебе больше внимания раньше. Давай позаботимся о эти проблемы прямо сейчас, чтобы никому из нас не пришлось прерывать позже».

В течение пяти минут он добился прогресса и больше ничего о нем не слышал. После полудня. Самое смешное, что за эти пять минут я не ответил ни на один содержательный вопрос. Не думаю, что у него изначально были какие-то вопросы. Я думаю он просто хотел связаться со мной и сообщить, что он делает. После того, как я услышал его вышел, моя проблема была решена. Если бы я не отбросил в сторону свои низшие потребности и не обратил внимание к нему, я мог бы все еще вернуться в офис, отвечая на его вопросы.

Страница 96 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

Эта концепция также полезна при подготовке запланированных коммуникационных материалов, таких как как пресс-релизы, отчеты и даже рекламные ролики. Вспомним наш пример с реклама антидепрессанта из урока 2, где рекламодатель предоставил козла отпущения своему потенциальных клиентов с фразой: «Чувствуете себя подавленным в последнее время? Это может быть результатом химический дисбаланс в вашем мозгу». Сила этой фразы не имеет абсолютно никакого значения. делать с этим, чтобы быть правдой. Сила заключается в том, что она абсолютно направлена на вероятное чувство стыда зрителя из-за своей депрессии.

Если подумать, этот рекламодатель найдет еще множество корыстных заявлений. мог бы использовать, чтобы вести их рекламу. Возможно, они могли говорить о рентабельность, мягкость или, может быть, надежность их лечения. Может быть они могли бы упомянуть, сколько лет они были в бизнесе или как они лидер рынка. Любой из них будет представлять больший интерес для фармацевтической компании. и может даже занять достойное место в их рекламе. Но они не решили начать с любым из них. Вместо этого они отложили свои интересы в сторону и сосредоточились на низших ценностях.

уровне беспокойства своих потенциальных клиентов.

Те, кто в состоянии сделать это и сосредоточить все свое внимание на другом человеке, имеют

способность прикасаться к другим людям способами, которые большинство из нас не может себе представить. Вот как человек по имени

Фриц Петерс, который когда-то был последователем русского гуру начала 20-го века Гурджиева.

описал влияние, которое может оказать этот тип фокуса,

«Всякий раз, когда я видел его, всякий раз, когда он отдавал мне приказ, он полностью осознавал меня,

полностью концентрировался на любых словах, которые он мне говорил; его внимание никогда не блуждало

когда я говорил с ним. Он всегда точно знал, что я делаю, что я сделал. я

думаю, мы все должны были чувствовать, и я определенно чувствовал, когда он был с кем-то из нас, что мы

получил все его внимание. Я не могу придумать ничего более комплиментарного в человеческом

связи."

Не совсем то внимание, которое мы обычно уделяем тем, с кем сталкиваемся, не так ли? И не

это тип внимания, которое мы склонны получать от других. Тем не менее, это один из самых соблазнительных

способы, которыми мы можем относиться к другому человеку. Хотя мы часто думаем о лидерах культов как о

почти тиранической власти над своими последователями, есть и другая сторона их власти, и она

это огромная способность сосредоточить свое внимание на других, особенно потенциальных

конвертирует. Как только некоторые люди подвергаются обольстительному вниманию, они могут

получить от харизматичного лидера культа, некоторые люди проведут всю свою жизнь, греясь

в тепле, которое оно им дало, и в попытках восстановить этот уровень сострадания от их "гуру".

Удивительно, что так мало людей ценят этот факт. Мы хотим посмотреть на тех, кому мы проигрываем

банды, культы и так далее и винят в этом свою глупость, контроль над разумом или промывание мозгов.

Последнее, что мы хотим сделать, это признать, что это может сводиться к немногим большему, чем факт.

что мы не смогли удовлетворить эмоциональные потребности другого человека.

Помните, на уроке 2 мы

говорили о людях, для которых мы сделали бы почти все? Доллары к пончикам говорит эти люди часто являются теми, кто уделяет нам внимание, которого мы не получаем больше нигде.

И это один из величайших подарков, которые человек может когда-либо получить.

Страница 97 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 5 -

Для человека помогать другому значит быть богом.

Плиний Старший 23-79 г. н.э.

Как мы развиваем эту способность «отключать» наши потребности низшего уровня, чтобы удовлетворить те другого? Ну, во-первых, нужно понять, что это не предложение «или/или». Данный огромной сложности наших внутренних желаний, страхов, опасений и тому подобного, мы все должны

решать эту задачу по-своему и не бояться споткнуться в процессе. Следующий шаг это просто поддерживать постоянный фокус только на том, что движет вами в любой данный момент.

Вы расстроены другим и не можете донести свою точку зрения? Вы сделали «сильное логическое обоснование» вашего предложения, но вы не можете заставить другого рассмотреть его, тем более принять это? Ваш текст или рекламный материал основан на фактах, логике и эмоциях, но как-то не тянет у вас?

Если вы ответите «да» на любой из этих вопросов, есть большая вероятность, что ваш уровень ниже.

потребности невольно влияют на ваше общение. Возможно, разочарование, которое вы чувствуете не навязывается вам другой персоной, а возникает из-за отсутствия у вас собственного осознания собственных целей. Возможно, приведенный вами "сильный логический довод" только силен и логично в ваших собственных глазах и на самом деле не имеет значения для других. И, возможно, факты, логика и эмоции, которые вы вложили в свой текст, больше связаны с вашими желаниями, чем те из вашей перспективы.

### Фокус

Одно из самых важных качеств, которым должен обладать человек, чтобы преуспеть в чем-либо жизнь в центре внимания. Способность оставаться непоколебимым в своем стремлении к своей цели. Это особенно верно в отношении убеждения, поскольку так легко упустить из виду наши истинные цели в взаимодействие с другими. Как мы только что видели, существует так много уровней общения. происходит в любой момент, когда мы постоянно рискуем отвлечься от нашего гола и теряем импульс.

Помните, в уроке 1 мы пытались определить, сколько времени нам понадобится, чтобы проиграть себя в кино, нажав кнопку в тот момент, когда мы были полностью заняты? Пока это утверждение изначально предназначалось для того, чтобы показать нам путь в чужой разум, оно применимо к нам как Что ж. Ахиллесова пята человеческого разума упирается в обе стороны, и если мы полностью не оценим этого факта и стремиться ему противодействовать, наша способность к сосредоточению будет в лучшем случае часто оставаться за пределами нашего контроля.

Мы уже обсудили ряд вопросов, которые затрагивают наше внимание, таких как несоответствия, скрытые зависимости и тому подобное. Однако есть и другая сторона человеческой

взаимодействие, которое дает нам огромную возможность потерять фокус, но лишь немногие из нас обратят на это внимание. Возможно, это просто потому, что оно настолько распространено, что мы даже не признаем его больше. Как вода для рыбы или воздух для птицы, его просто не замечают, потому что он все вокруг нас. Что это за ловушка? Наш бесконечный поиск, чтобы получить добрую волю другие.

Страница 98 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

Мы воспитаны так, чтобы добиваться благосклонности окружающих, в первую очередь наших родителей, братьев и сестер. Ближайшие члены семьи. А позже наши друзья, учителя, коллеги и, наконец, даже совершенно незнакомые люди. Этот поиск стоит за столькими нашими действиями, что просто удивительно, как мы уделяете этому так мало внимания. Мы покупаем вещи, которые нам не нужны, чтобы не выглядеть плохо в глазах окружающих. Глаза кого-то другого. Мы жертвуем деньги, опасаясь, что нас посчитают бесчувственными. Мы делаем обязательства, которые мы никогда не собираемся выполнять, просто чтобы сохранить лицо перед теми, кто требует от нас помощь. И этот список можно продолжать и продолжать.

Опять же, все эти отвлекающие факторы не только дают нам возможность проникнуть в сознание других, но также представляют собой самую большую угрозу нашей способности добиться успеха, когда мы пытаемся убеждать других. Если вы когда-либо вступали в переговоры с намерением достичь определенного результат, но каким-то образом обнаружив, что вы непреднамеренно согласились на меньшее, вы

стали жертвой этих отвлекающих факторов. Где-то вдоль линии вы обменяли свой первоначальный цель на другую, возникшую в ходе переговоров. Если вы когда-нибудь пытались убедить член семьи что-то сделать и пообещал себе, что будет держать себя в руках проверьте заранее только чтобы слететь с ручки в течение нескольких минут, опять же, вы допустили отвлечение, чтобы сбить вас с курса. Почти в каждом случае человек с наибольшее внимание тот, кого меньше всего отпугивают эти социальные триггеры, тот, кто придет наверху.

Временами кажется, что весь мир находится в заговоре, чтобы приставать к вам с решительным

мелочи. Друг, клиент, ребенок, болезнь, страх, нужда, милосердие, все разом постучатся в твою каморку.

дверь и скажи: «Выходи к нам». Но держите их состояние; не впадай в их замешательство.

Власть, которой обладают люди, чтобы раздражать меня, я даю им из-за слабого любопытства. Ни один человек не может прийти

рядом со мной, но через мое действие.

Ральф Уолдо Эмерсон

Лени Рифеншталь, режиссер фильма «Триумф воли», о котором мы говорили на уроке 1, однажды сказал, что совершенно невозможно отвлечь Адольфа Гитлера, когда он Говорящий. Любой, кто хоть раз видел кадры фильма, где он стоит на подиуме, знает, что она принимал о. Но в чем был секрет Гитлера?

Пока я работаю, я набираюсь новых сил в горящих глазах, аплодисментах и энтузиазм моих слушателей, публики, всей массы, а я концентрирую его на себе с единственной целью, ради которой я присутствую или которую преследую.

Адольф Гитлер

Гитлер не позволял себе отвлекаться на внимание, которое он получил от своей аудитории.

Он не наслаждался чувством удовлетворения, которое это могло бы дать ему или позволить ему повернуть его внимание в другом месте. Вместо этого он использовал его, чтобы переориентировать свое внимание именно на то, что он пытался сделать. В результате его сообщение резонировало с силой, которая является чрезвычайно гипнотической. даже тем, кто не говорит по-немецки и не понимает ни единого его слова.

Страница 99 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

Пока мы полностью не оценим коварную природу отвлекающих факторов и не противопоставим ее огромная сила, которую может принести сосредоточение, мы не можем начать использовать эту силу. Как только у нас есть пришли к этому прозрению, нам нужно только поддерживать его в нашем сознании и быть всегда бдительными в наше общение, чтобы извлечь из этого пользу.

Что я делаю практически каждый вечер, так это анализирую свои действия за этот день и определяю те времена, когда я терял концентрацию и пытался оценить, какую цену я заплатил за то, что позволил этим отвлекающие факторы в мою жизнь. Затем я пытаюсь выяснить, почему каждый конкретный экземпляр сошел с рельсов. меня, и я представляю, как я мог бы справиться с подобными ситуациями в будущем. я нашел это практика, которая будет иметь неоценимое значение, помогая мне сосредоточиться на моих собственных целях. Хотя это только занимает несколько минут за вечер, выполняет три важные функции. Определив цена, которую я плачу за эти отвлекающие факторы, мотивирует меня не позволять им вновь случилось. Представляя, как я мог бы обращаться с ними по-другому в будущем, я нахожу



сам избегаю подобных ловушек в будущем. И, наконец, выполняя сам процесс каждый день это просто гарантирует, что опасности отвлечения никогда не далеко от моего разума.

Играя в игры, в которые нельзя проиграть

В дополнение к трем только что упомянутым характеристикам убежденность, забота и сострадание, есть еще один аспект комплексного мышления бога — аспект, который может автоматически ведут к большей уверенности и успеху в наших усилиях по убеждению. я называю это, **играть в игры, в которых нельзя проиграть.**

Это действительно возможно? Да, но только если мы подумаем о наших усилиях убеждения в новый Свет.

**«Играть в игры, в которые невозможно проиграть»** больше всего влияет наше отношение к жизни. происходит в нашем внешнем мире. Это способ подхода к ситуациям убеждения с другое мировоззрение, более реалистичные ожидания и, как следствие, большее ощущение силы и уверенность.

Первый шаг, который мы должны сделать в этих усилиях, — признать тот факт, что кто бы ни обещает вам, что нет никаких секретных техник, которые дадут вам возможность «получить никому делать то, что вы хотите, когда вы хотите, чтобы они это делали». голова может дать нам такую власть над другим человеком. У человека всегда возможность не подчиняться, если они готовы принять последствия своего решение. Конечно, мы можем значительно улучшить свои навыки убеждения, но мы не можем реально рассчитывать отточить их до такой степени, что мы сможем добиться своего с помощью всех, кого мы встречаем. Этот тип силы — замечательная фантазия. Но это все, что есть. А фантазия.

Если вы все еще не убеждены, просто примите во внимание тот факт, что, хотя гуру и другие харизматичные

лидеры часто оказывают мощное влияние на своих последователей, они не имеют влияние на всех. На самом деле, большинство людей не обращают на них внимания. что угодно. Если бы такая власть существовала, Гитлер использовал бы ее для прикрытия Рузвельта и Черчилль на свою сторону и по-настоящему захватил мир. Или Дэвид Кореш просто вышел из своего комплекса и обрушил свою магию на агентов АТФ у его двери и спас

Страница 100 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5

всем много времени и хлопот. Нет, такого типа власти не существует и принятие

этот факт является первым шагом к тому, чтобы по-настоящему играть в игры, в которые невозможно проиграть.

Причина, по которой это так важно, заключается в том, что за этой фантазией скрывается первопричина нашего

разочарование и неудачи в попытках убедить других. И эта причина такова:

Мы часто определяем успех так узко и конкретно, что буквально гарантируем себе отказ.

Когда вы абсолютно привязаны к одному конкретному результату в одной конкретной ситуации и категорически отказываетесь принимать что-либо еще, вы почти наверняка решили свою судьбу и не в лучшую сторону. Хотя некоторые могут подумать, что принятие возможности неудачи пессимистичны и могут фактически увеличить шансы на провал, полная противоположность почти всегда так.

Как только вы откажетесь от всего этого, вы сможете получить все это. Пока вы хотите власти, вы не можете иметь это. В ту минуту, когда вы перестанете хотеть власти, у вас будет больше, чем вы когда-либо мечтали возможный.

Рам Дасс

Хороший пример этого можно увидеть в телефонном звонке, на который я ссылался в начале этой статьи.

урок. Мой клиент не сказал себе, что он собирается «заключить сделку, несмотря ни на что». я

точно знаю, что он пытался настроить себя на эту мысль много раз прежде и но не удалось заключить сделку. И каждый раз он уходил все более обескураженный чем до. На этот раз, однако, вместо того, чтобы отказаться принять меньшее, он пришел к  
другое решение. Более мощное решение.

Он сказал себе: «Есть только два варианта, как может закончиться этот телефонный разговор.

согласись на мое предложение или он повесит трубку. Мне все равно, какой. когда я вешаю трубку

этот телефон, эта проблема останется позади." В этот момент он получил больше власти над  
его ситуации, чем 20 лет изучения методов убеждения, которые могли бы ему когда-либо дать.

Как это мышление дало ему столько власти?

Во-первых, он допускал возможность того, что может потерять сделку навсегда, что клиент может

повесить на него. Не то чтобы он хотел такого исхода, он принял его как возможность. Другими словами, он отказался от фантазии, о которой мы говорили ранее. Но тогда он

сделал еще один шаг вперед. Он рассматривал любой исход как движущий его к положительному

исход. Если он получил обязательство, отлично. Если нет, то ему все же лучше, так как он

есть еще одна проблема позади него.

Это не семантика и не позитивное мышление Поллианны. Это было его истинное состояние ум, и именно это дало ему уверенность, чтобы сделать вызов, и выносливость, чтобы принести переговоры до окончательного решения. Он «играл в игру, которую не мог проиграть», и его вся манера поведения передала это в его общении.

Действительно ли это практично и возможно в реальной жизни? Абсолютно. Давайте посмотрим на несколько

примеры именно таких игр в действии.

Страница 101 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

### Набор и обслуживание групп

Многие группы обеспечивают свое выживание (т. е. играют в игру, в которой не могут проиграть), разделяя людей на три отдельные категории: инсайдеры, аутсайдеры и неопределившиеся. Создав это категоризировать и научить своих людей принимать ее, игра с безошибочным результатом был приведен в движение.

По мере того, как группа пытается привлечь новых членов, ее стратегия состоит в том, чтобы классифицировать тех, кто в настоящее время в неопределившейся категории на инсайдеров или аутсайдеров. Это не совсем вопрос какой. Хотя, очевидно, предпочтительнее переместить как можно больше людей в категории инсайдеров, те, кто отвергает группу и определяется как аутсайдеры, по-прежнему служат в равной степени важную функцию для группы — они повышают ее сплоченность, поскольку становятся

более четко обозначенный враг. Вспомните концепцию Элиаса Канетти о «двойной толпе».

из урока 3:

«Независимо от того, противостоят ли две толпы друг другу как соперники в игре или как серьезная угроза друг друга, вид или просто мощный образ второй толпы мешает распад первого. Пока все взгляды обращены в сторону глаз напротив, колено будет стоять зажатым коленом; пока все уши прислушиваются к ожидаемому крикните с другой стороны, руки будут двигаться в общем ритме» (курсив добавлен)

Вот почему самая основная цель многих групп состоит в том, чтобы заставить своих членов купить их. определения того, кто является инсайдером, а кто аутсайдером. Как только это будет сделано, они настроить игру, которую они не могут проиграть. Поскольку каждая группа знает, что она не может обратить всех, это факт работает в их пользу. Те, кого они не обращают, играют столь же важную роль в группе, как и те, кто действительно становится его членами.

Этот механизм справедлив для многих культов, церквей, братских организаций, многоуровневых маркетинговые организации и другие группы, продвигающие эту трехуровневую систему видеть мир.

Просвещение

Семинар по человеческому потенциалу 1970-х годов, известный как ЭСТ-тренинг, упомянутый на прошлой неделе. урок дал еще один отличный пример игры, которую нельзя проиграть. два выходных семинар обещал участникам, что к концу тренинга все в зале получат "Это". Хотя «это» не было конкретно определено, большинство понимало его как просветление. За два уик-энда участники получают то, что некоторые люди тратят всю жизнь ищет. Могли ли они доставить?

Оказывается, на самом деле практически каждый из примерно 500 000 человек, прошел обучение получил "это". В то время как большинство поспешило заявить, что они получили «это», есть

были некоторые, кто жаловался, что они этого не сделали. Они были расстроены, злы или подавлены, но они не были «просвещенными». Как тренер перевернул этих людей?

Простой. Тот факт, что «это» никогда не было четко определено, давал инструктору огромную свободу действий. работать с этими людьми. Хотя следующее объяснение чрезвычайно сжато, оно иллюстрирует их основную стратегию. Тренер просто объяснил, что просветление не обязательно гарантирует счастье, удовлетворение или душевный покой. Тогда он или она будет

Страница 102 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5

иллюстрируют, как нынешнее душевное состояние человека, каким бы неприятным оно ни было, было просто другой «узор», который со временем исчезнет, и если человек сможет увидеть и принять это факт, что их признание было «доказательством того, что они действительно получили это». нелепо? Это не сделало большинству тех, кто жаловался. С немногими исключениями, большинство из тех, кто жаловался, теперь видели себя среди «просвещенный».

Для справки, я не пытаюсь умалить то, что дало ЭСТ-обучение. я взял обучение в начале 1980-х годов и нашел его чрезвычайно ценным. Моя единственная причина для указания Этот аспект обучения должен проиллюстрировать, как они настраивают свою игру, чтобы они не могли терять. Они знали, что отправляясь на тренировку, не все уйдут в приподнятом настроении. чему они научились, но тренер должен каким-то образом выполнить свое обещание. Для этого им просто нужно было указать на распространенное заблуждение, что просветление

приравнивается к счастью, и их проблема была решена — теперь они играли в игру, в которую не могли проиграть, и, судя по их огромному успеху, многие участники согласились.

### Прямой маркетинг и реклама

**Умные** специалисты по прямому маркетингу и другие рекламодатели играют в игры, в которых они не могут проиграть, используя концепцию тестирования. Когда кто-то использует концепцию тестирования для уточнения и улучшения своих рекламные и маркетинговые материалы, каждая кампания может быть истолкована как успешная. Если это прибыльно или отвечает другим его основным целям, таким как привлечение потенциальных клиентов или общественное осознание, отлично. Если нет, это тоже хорошо, если ценная информация о элементах материала могут быть получены из последней кампании. Независимо от В результате опытный маркетолог или рекламодатель будет приближаться к своей цели.

Родственная идея, которую могут использовать некоторые рекламодатели и маркетологи, — это концепция, которую я называю периферийным. Выгода. Это концепция, которую я использую с некоторыми из моих клиентов, которые впервые мир телевизионной или радиорекламы. Учитывая связанные с этим расходы, многие эта сфера справедливо обеспокоена связанными с этим рисками. Там нет обойти это, даже местное радио и телевидение могут быть дорогими для владельца малого бизнеса. В то время как отдача может быть велика, вероятность неудачи высока и часто может быть невыносимой. для некоторых. Чтобы обойти это, мы разработаем кампанию, которая будет полезна для рекламодатель, даже если сама реклама не соответствует ожиданиям.

Например, с клиентом, который особенно беспокоится о работе на телевидении. рекламы, мы могли бы попросить их объявить всем своим нынешним дистрибьюторам о своих планах показать, как они будут привлекать трафик в свои магазины. В результате дистрибьюторы часто дают дополнительное и более заметное полочное пространство для наших клиентов. У нас также может быть клиент

использовать некоторых из своих лучших клиентов в своих рекламных роликах не только для повышения доверия, но и чтобы помочь укрепить свои отношения с этими клиентами. Ведь быть на телевидении очень интересно для большинства людей, и наш клиент может сделать это для этих особенных клиенты. Во время видеосъемки их рекламных роликов мы можем промахнуться, так что мы можем изготовить более длинную версию рекламной ленты практически без дополнительных затрат. Этот можно подарить или продать в качестве премии или играть на выставках. Только эта лента могла легко стоить более 10 000 долларов, если бы он был произведен самостоятельно. Обернув его в этот пакет они могли получить его менее чем за 1/101 цены.

Страница 103 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

Как только мы сформулируем наше предложение таким образом, уровень доверия нашего клиента резко возрастет. очевидно, что они выиграют, даже если их прямой ответ будет меньше ожидаемого.

В каждом из этих примеров процесс одинаков. Они допускали возможность неудачу, а затем обнаружили способ, которым даже нежелательный результат приведет их к положительный результат.

Услышав эту стратегию, некоторые люди сомневаются в том, что такое простое изменение может иметь такое глубокое влияние на наше общение и убеждение. В разговоре с этих людей я неизбежно обнаруживаю, что причина их сомнений в том, что они видят процесс как немного больше, чем позитивное мышление. Другими словами, они верят независимо от того, насколько вы попытаетесь убедить себя в обратном, неудача есть неудача, и одними размышлениями этого не изменить.



Я могу относиться к этим людям, потому что в течение многих лет я разделял их мнение. Хотя у меня есть прочитал сотни книг по самопомощи и психологии и попытался принять их философии, я просто почему-то не мог вырваться из власти собственного восприятия. В виде как бы я ни пытался убедить себя, что то, что я считал негативным, на самом деле было позитивным, Я просто не мог этого сделать. По крайней мере, недостаточно долго, чтобы оказать реальное влияние на мою жизнь. Тем не менее, я продолжал читать, изучать и пробовать без особого успеха. Потом я наткнулся на идею из самого неожиданного источника, который изменил для меня все.

Несколько лет назад, когда я делал покупки в магазине подержанных книг, я обнаружил дешевую маленькую книга в мягкой обложке, которая была ошибочно помещена в раздел детективов. Я взглянул на заголовок, когда я убирал его со своего пути. Она называлась «Почему человек исследует» и не на самом деле книга, а стенограмма симпозиума, состоявшегося в 1976 году в Калифорнийском институте Технологии. Почему я остановился и даже открыл книгу, я никогда не узнаю, так как в то время я совершенно не интересовался его предметом. Но открыть его я смог. И я открыл его прямо на стр. 31, где меня ждало следующее заявление писателя Джеймса Миченера:

«Я всегда считал, что событие не произошло до тех пор, пока оно не прошло через ум творческого художника, способного объяснить его значение. Я полагаю, именно поэтому из Самые ранние времена у нас были рассказчики, которые сидели ночью у костра и рассказывали героические приключения тех дней. Потому что этих приключений действительно не было, пока они не кристаллизировались в слова и понимания».

Я, должно быть, перечитывал эти слова дюжину раз, пока стоял в том книжном магазине. Миченер не просто констатировал то, о чем годами твердили нам книги по самопомощи, а именно, что мы

имеют право интерпретировать события в нашей жизни. Он пошел дальше. Гораздо дальше. Он сказал, что событие не произошло, пока оно не «прошло через сознание творческого художника».

Как он мог говорить такие глупости? Потому что это что угодно, только не чепуха. Это один из самых сильные утверждения, которые я когда-либо встречал в своей жизни. Есть два основных уроки, которые мы можем извлечь из его слов.

Во-первых, «событие», как использует это слово Миченер, отличается от фактов, происшествий или событий. обстоятельство. «Событие» — это история, которую мы рассказываем об этих вещах. Это значение, которое мы приписать к иначе хаотическим событиям нашей жизни. Пока значение не присвоено

Страница 104 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5

эти вещи, они действительно не имеют никакого значения и в самом прямом смысле еще не случилось.

А во-вторых, сам смысл событий в нашей жизни задается людьми, и слишком часто другие люди. Подумайте, как автоматически и бессознательно мы принимать «смысл» от других людей. Что-то трагическое, счастливое, зловещее, благоприятное, значительный, бессмысленный? Мы часто не смотрим дальше, чем на тех, кто нас окружает, чтобы сказать нам. То СМИ, эксперты, авторитеты, друзья и т. д. Даже наши собственные «мнения» зачастую просто эти люди заставили нас принять. А так как эти "мнения" возникают так легко в наших умах, мы ошибочно думаем, что они наши собственные.

Как только мы принимаем значения, которые дают нам другие или те, к которым мы были приучены,  
поверьте, мир больше не мир возможностей, а мир железной «истины». Вещи такими, какими мы их себе представляем, и не имеем над ними власти.

Но в тот момент, когда кто-то осознает власть этого цикла над нами, в тот момент, когда мы осознаем  
правда слов Миченера, это момент, когда мы обретаем контроль над своей жизнью.

Что-то является успехом или неудачей? Движет ли это нас к нашим целям или это знак того, что мы  
должен отказаться? Ответ на эти вопросы не высечен на камне. Это зависит от каждого из  
нам решать.

Заворачивать

Комплексное мышление бога — это не то, чего человек достигает, а потом остается навсегда. Это  
состояние ума, которое человек стремится развить в определенное время, чтобы повесить нашу способность  
общаться и убеждать. Возможно, нет большего источника межличностной силы чем правильное отношение ко всему, что мы говорим или делаем, вытекает из этого.  
энтузиазм,  
харизма, искренность и даже успех не являются целями, которые мы можем получить от внешнего мира,  
но являются просто результатом правильного состояния ума.

Доктор Джин Ландрам, который изучал личные качества некоторых из самых влиятельных и  
успешных людей всех времен, говорит в своей книге «Профили власти и успеха»: «Единственный  
истинные силы, которые редко теряются и никогда не исчезают, — это харизма и воля. Эти  
это личные силы, исходящие изнутри».

Хотя заманчиво искать секреты «снаружи», которые могут дать нам силу, это глупо. игра, как указывает Ландрам, когда говорит: «Власть достается тем, кто ее берет». Он не говорит, что власть достается тем, кто ее просит, тем, кто ее желает, или даже тем,

которые пытаются заработать. Он сказал, что он присоединяется к тем, кто его берет. И как мы это принимаем? От  
смотреть внутрь себя и развивать правильное состояние ума.

Когда мы там, нам не нужно быть громкими или дерзкими, чтобы передать это ощущение силы. Один  
может быть пассивным, молчаливым и уважительным и все же проецировать это.  
Подумайте о силе, которую Мартин  
Лютер Кинг-младший передал в своих громоподобных речах и простоте власти Ганди  
передал в своем молчании. Сила не в выражении. Власть находится в состоянии  
разум.

Страница 105 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или  
копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

Работайте над развитием убеждённости, заботы и сосредоточенности, которые мы  
обсуждали на этом уроке.  
и начните играть в игры, в которых нельзя проиграть, и эта сила никогда не будет далеко  
позади.

Все важные битвы ведутся внутри себя.

Шелдон Копп

Домашнее задание

На этой неделе поразмышляйте над основными темами, которые мы рассмотрели, и  
узнайте, как вы можете подать заявку.  
их в своей жизни и работе. Опять же, заманчиво думать, что ключи к увеличению нашего  
сила убеждения находится «где-то там», и нам просто нужно открыть секретные техники,  
чтобы  
Сделай так. Но, как мы уже выяснили, это только часть истории, так как наши  
собственные установки  
играют огромную роль в каждой межличностной встрече, которая у нас когда-либо  
будет. С этим в

Учтите, вот несколько идей, которые помогут вам в этом:

### Убеждение

Как мы узнали ранее, ключом к использованию силы убеждения является связь с нашим общением на другом уровне, чем большинство из нас привыкло. Помни мой друг страхового агента? По его мнению, он продавал страховку. И пока он использовал правильные модные словечки в своей речи, он не мог скрыть свою неуверенность от перспективы. Ему нужно было сделать шаг назад и поместить свои цели в новую, более сильную форму.

контекст. И как только он мог заставить себя сделать это, все, что он сообщал с этого момента он обретет это новое чувство цели.

Поэтому, если убеждение является для вас проблемой, спросите себя, насколько ваш продукт, услуга или предложение

может служить более высокой, более сильной потребности, чем может показаться на первый взгляд. Одно из лучших произведений

описание того, как это сделать, можно найти в главе под названием «Раскройте бизнес. Знает» из книги Джо Витале «Семь утраченных секретов успеха».

Джо уделяет особое внимание тому, как увидеть свой бизнес в более широком контексте маркетинга.

целей, это в равной степени полезно для укрепления нашего собственного чувства убежденности в отношении наших

Работа. Когда вы прочитаете главу, вы точно поймете, что я имею в виду.

Вместо того, чтобы просто отослать вас к книге, Джо был так любезен, что позволил мне включить полную главу как часть этого курса. (Вы найдете его в конце этого урока.)

### Беспокойство

Поскольку человек, который из всех сил пытается удовлетворить свои потребности низшего уровня, вряд ли будет

способен проявлять большую заботу о других людях, ключ к способности проецировать заботу заключается в том, чтобы

нам сначала обратиться внутрь себя и быть честными с самими собой.

Имея это в виду, взгляните на некоторые ситуации, когда вы были уверены, что ваш предложения имели смысл, если хотите, легкую работу, но тем не менее они были отвергнуты. Из

Конечно, причины вашей неудачи могут быть связаны с ситуацией вашего потенциального клиента и иметь ничего общего с вами. Но хотя это может быть так, это, конечно, не всегда так.

Страница 106 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

Поэтому, если мы хотим извлечь уроки из этих ситуаций, мы должны сначала быть безжалостно честными в отношении наших роль в них.

В каждой из этих ситуаций спросите себя, какая роль нужна вашему собственному скрытому или более низкому уровню, опасения или намерения, сыгранные в вашей неспособности убедить другого человека. Ты получил защищаться, когда ваш потенциальный клиент беспокоится о вашей цене, репутации или репутации и обратить внимание на собственное уязвленное эго? Вы вошли в ситуацию, зная именно то, что вы хотели, только чтобы уйти, приняв что-то совсем другое, только так что вы могли бы поддерживать свой имидж разумного человека? Это всего лишь несколько возможностей, которые вы, возможно, захотите рассмотреть. Только вы можете узнать, что на самом деле ведет вас, и даже это может потребовать от вас достаточного замедления, чтобы копать глубже.

Фокус

На следующую неделю составьте список, подобный тому, который я упоминал ранее. Проанализируйте свою деятельность на предмет день и определите моменты, когда вы теряли концентрацию. Что было насчет этих ситуации, которые отвлекали вас? Как вы можете устранить их в будущем? И если вы не можете устранить их, как вы можете свести к минимуму их влияние на вашу концентрацию?

И не забывайте также учитывать, какую цену вы платите за разрешение

эти отвлекающие факторы в вашу жизнь. Это очень важно для поддержания вашей мотивации в ваших усилиях по увеличить вашу способность концентрироваться и сосредоточиться на своей работе. При этом общее прошедшее время ваши перерывы могут составлять всего несколько минут в день, сколько вреда эти перерывы влияют на ваше чувство импульса и сколько времени вам нужно, чтобы получить вернуться к тому же уровню концентрации, который вам нравился раньше? Если ты честен в этом, вы будете поражены.

Как я уже говорил, я делаю это упражнение практически каждую ночь и делаю это уже много лет. я никогда не находил лучшего способа держать проблему отвлекающих факторов в центре внимания. разум и мое желание устранить их на максимальном уровне.

Игры, которые нельзя проиграть

Два шага к применению этой концепции — просто признать возможность неудачи и затем найдите способ, которым даже нежелательный результат может привести нас к положительному результату.

В то время как другие могут помочь вам раскрыть этот новый взгляд на вашу ситуацию, пока вы не поверьте сами, это влияние будет минимальным.

Если вы обнаружите, что изо всех сил пытаетесь действительно принять это новое убеждение, вспомните Джеймса

Цитата Миченера из предыдущего и начните рассказывать другую историю.

Позволишь ли ты другим придать смысл событиям твоей жизни или примешь это ответственность на себе? Первый вариант, безусловно, любимый большинством людей. Но это второй, который может дать вам истинную силу.

Можете ли вы допустить возможность того, что вы можете не получить именно то, что хотите в данный момент?

ситуация? Если да, то видите ли вы, как даже это может приблизить вас на один шаг к вашей конечная цель? Если это так, вы можете уверенно двигаться вперед и по-настоящему играть в игру.

ты не можешь проиграть.

Страница 107 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 5 -

До следующего раза

На следующей неделе наш последний урок. В ней мы рассмотрим то, что я называю «третьей рукой» общения, это мощная концепция убеждения, которая обманчиво проста, но упускают из виду почти все. Мы также посмотрим, как я использую многие идеи, мы обсуждали в этом курсе подход, который я называю анализом контекстных сообщений и Дизайн. И, наконец, мы рассмотрим некоторые вопросы и опасения, которые возникшие во время преподавания этого курса.

Страница 108 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Учебное пособие «Запретные ключи к убеждению» — отрывок из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале.

Отрывок из «Семи утерянных секретов» Джо Витале.

Успех

**Примечание:** впервые я наткнулся на книгу «Семь утерянных секретов успеха» вскоре после ее публикации.  
в 1992 году. В то время я не знал Джо и его работы. Однако после прочтения этой книги все что изменилось. С тех пор я не только проглотил практически все, что он когда-либо написал, опубликованы или записаны, но также стали его друзьями. В следующей главе будет



дать вам ценную информацию о том, как повысить уровень убежденности в своей работе и также даст вам некоторое представление о том, почему Джо Витале считается одним из самых мощных и вдохновляющих писателей живых. Для получения дополнительной информации о Джо посетите его веб-сайт по адресу [http://www. мрфайр. ком](http://www.mrfair.com)

## СЕКРЕТ №1: РАССКАЖИТЕ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ НИКТО НЕ ЗНАЕТ

«В долгосрочной перспективе ни один человек не преуспевает сверх меры своей веры».

- Брюс Бартон, 1921 г.

Нация стали

Брюс Бартон глубоко копнул, чтобы выяснить, как бизнес удовлетворяет глобальные потребности или способствует к росту страны.

Когда он и Рой Дерстин открыли счет в United States Steel Corporation в 1935 году Бартон помог создать рекламу, вошедшую в историю. Он сказал Эндрю Карнеги

«... пришли в землю или деревянные города... и оставили нацию из стали».

Этот тип стратегии изменил точку зрения каждого. Людей больше не было покупка продукта под названием сталь; они поддерживали миссию по улучшению образа жизни нация.

Как ваш бизнес служит жизни? Как вы способствуете улучшению жизни?

Вы должны смотреть за пределы очевидного. Возможно, у вас есть киоск с гамбургерами. Но ты только бургеры продаешь? Разве вы не занимаетесь чем-то большим — может быть, удерживаете людей живыми и здоровыми, чтобы они могли наслаждаться жизнью и быть счастливее?

## Как вы можете жить вечно

Я помогаю людям писать книги. Но книги — не единственный мой продукт. я в дело дарования бессмертия.

Страница 109 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Учебное пособие «Запретные ключи к убеждению» — отрывок из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале.

Позволь мне объяснить:

Книга — это способ жить вечно. Когда вы пишете книгу, вы ставите себя в той книге. И вы также создаете что-то, что будет жить вне вас. Просто посмотрите на человек, о котором мы говорим: Брюс Бартон. Он умер в 1967 году. Но его сочинения коснулся меня (а теперь и тебя) из-за могилы.

Бартон использовал эту тактику, чтобы помочь ему написать свою самую известную книгу.

Человек, которого никто не знает, сделал Иисуса живым для миллионов людей. Большинство людей думали (и до сих пор думают) об Иисусе как о печальном, жалком спасителе. Но Бартон сказал, что Иисус был физически крепок благодаря работе плотника, здоров от ежедневных прогулок на свежем воздухе. день, популярный, потому что Его приглашали на вечеринки и привлекали маленьких детей, а мудрый лидер потому что Он взял 12 неизвестных мужчин (рыбаков!) и сделал их «торговцами» для Своего организация — бизнес, охвативший весь земной шар и затронувший каждого на протяжении тысяч лет.

Бартон писал в 1920 году: «Он (Иисус) был на свадьбе... выдается. Так Он совершил Свое первое чудо. Просто, чтобы спасти хозяйку от смущение — и Он подумал, что это стоит чуда. Просто, чтобы сохранить группу простых

люди от того, что их час радости оборвался - это было по такой причине, подумал Он, что Его божественная сила была доверена Ему».

МНЕ об этом раньше никто не говорил! Теперь я вижу Иисуса новыми глазами из-за объяснение Бартона. Бартон раскрыл человека, которого я никогда не знал.

Реклама, которую никто не знает

Бартон также использовал эту стратегию в своей профессии.

Когда люди жаловались, что реклама вводит в заблуждение или коррумпирована, Бартон ответил, «раскрыв бизнес, которого никто не знает».

Покойный Джон Кейплз, писатель и друг Бартона, однажды написал в своем дневнике:

"...(Бартон) занялся рекламой и рассказал, какие это чудеса достижения в повышении уровня жизни — как это продвигает прогресс человеческая раса — насколько это действительно благородная профессия».

Сам Бартон сказал: «Если реклама иногда многословна, то и США Сенат штатов. Если у рекламы есть недостатки, то есть и у брака».

В другом месте Бартон сказал: «Реклама как профессия молода; старый как мир. Первые произнесенные слова «Да будет свет» составляют его персонаж. Вся природа вибрирует своим импульсом».

Что сделал Бартон, так это «переосмыслил» отношение людей к его профессии. И это работало. Его агентство стало одним из крупнейших в мире.

Страница 110 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Учебное пособие «Запретные ключи к убеждению» — отрывок из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале.

Президент, которого никто не знает

Когда Бартон выдвинули кандидатом в президенты США, он написал статью для журнала Cosmopolitan. (1932), который «раскрыл президента, которого никто не знает».

Большинство из нас считают работу президента связанной с высоким риском, высоким уровнем стресса и высоким профилем; а спорная и требовательная позиция. Не Бартон. Он сказал, что одним из его первых официальных действий будет купить лошадь и вступить в два гольф-клуба. Он написал:

«Президент никогда не должен быть уставшим или обеспокоенным. Он должен быть свежим, ясным, полный силы и решимости. Таким образом, когда его две или три большие возможности возникнут, он будет готов произнести слово или совершить действие, которое зажжет огонь воображение страны».

Далее Брюс Бартон сказал, что наши президенты никогда не были очень расслаблены. Бартон раскрыл нового президента — такого, которого раньше никто и представить себе не мог, — президента, который был человек.

Хотя Бартон не был избран президентом, его уникальная предвыборная стратегия сделала его более реальным, более запоминающимся и милым для тысяч людей, которые никогда не знали его.

Чего люди действительно хотят

Чтобы реализовать эту первую стратегию, нужно подумать о том, чего на самом деле хотят люди.

Косметические компании не продают губную помаду; они продают романтику (и секс). Они знают женщины хотят любить и быть любимыми. Помада — это средство для ее достижения. Чтобы «раскрыть бизнесе, которого никто не знает», косметическая фирма сосредоточилась бы на романтике и сексе. от использования их продукта.

Люди хотят:

\* безопасность \* секс \* сила \* бессмертие \* богатство

\* счастье \* безопасность \* здоровье \* признание \* любовь

Как вы (или ваш бизнес) удовлетворяете любую из этих основных потребностей?

Я упомянул стенд для гамбургеров ранее. Вместо того, чтобы сосредоточиться на гамбургерах, что, если хозяин начал продавать "здоровье"? Он мог бы выставить счет за свой бизнес как за первый гамбургер стенд, который обслуживает ваше здоровье. Он мог сказать: «Наши бургеры дадут вам энергию и витамины» или что-то в этом роде. Он мог бы «раскрыть дело, о котором никто не знает».

Большинство людей продают то, что у них есть. Другими словами, если вы продаете рубашка, вы показываете рубашку. Но способ «показать никому неизвестную рубашку» состоит в том, чтобы показать, как рубашка удовлетворяет более глубоко укоренившееся желание. Может быть, рубашка сделана из специального материала

Страница 111 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Руководство к уроку «Запретные ключи к убеждению» -  
Отрывок из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале

что позволяет вашей коже дышать, тем самым даря вам здоровье. Может рубашка такая привлекательным тем, что притягивает к себе представителей противоположного пола, тем самым даря вам романтику. Ты нужно смотреть глубже, чем очевидное.

Возьмите пищевую соду. Arm & Hammer заставляет нас размещать их продукцию на наших зубные щетки и в наших холодильниках. Они умные люди. Они продолжают раскрывать другие

использует для их пищевой соды. Но Брюс Бартон пошел бы дальше и показал, как порошок служил миру. Если бы Бартон имел дело с пищевой содой Arm & Hammer аккаунта, мы бы посыпали планету этим веществом, чтобы очистить воздух от загрязнения.

Когда Брюсу Бартону вручили учетную запись Steel, он мог написать относительно хорошая реклама, в которой говорилось: «Carnegie Steel — лучшая компания в своем деле».

Вместо этого Бартон посмотрел глубже. Он хотел показать, как сталелитейный бизнес обслуживал более основные потребности людей. В результате он придумал ныне известную рекламу (перечисленную в книгу «100 величайших рекламных роликов всех времен»): Эндрю Карнеги «...пришел к страна деревянных городов... и оставила нацию из стали».

Война, о которой никто не знает

Бартон ненавидел войну.

Он пережил самые страшные войны в нашей стране — от обеих мировых войн до Вьетнамская война. Он знал, что это безнадежное занятие. «Никто не может победить», — сказал он.

В 1932 году он создал серию рекламных роликов, чтобы «раскрыть войну, которую никто не знает».

Он хотел довести до дома затраты и боли войны. Он хотел пробудить людей к трагическая реальность войны. Бартон знал, что в будущих войнах будут задействованы самолеты, крупный бизнес, и даже химикаты. И он хотел остановить это, рекламируя "этот АД!" Один из его объявления гласят:

ТАК ЛУЗИТАНИЯ ПОШЛА ВНИЗ

Ну, что из этого?

"Что из этого?" Вы кричите. «Весь мир был потрясен. газеты не говорили ни о чем другом».

Хорошо, но что из этого? Ведь это была мелочь.

Сколько Лузитаний пришлось бы спустить, чтобы нести всех мертвых и

пропавших без вести солдат и погибших мирных жителей Великой мировой войны?  
Одна Лузитания в день.  
В течение года. На десять  
годы.

Страница 112 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или  
копирование строго запрещено.

Учебное пособие «Запретные ключи к убеждению» — отрывок  
из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале.

На 25 лет.

На 50 лет.

Одна Лузитания в день в течение 70 лет или одна в неделю, начиная почти столетие.  
до открытия Америки Колумбом и продолжающееся до настоящего времени.

Именно столько Лузитаний потребовалось бы для перевозки мертвых.  
Погибшие из всех народов, погибшие на войне.

Это объявление и четыре других были использованы в качестве иллюстраций в статье  
Бартона 1932 года (до  
Вторая мировая война) в американском журнале. Но реклама так и не пошла. И провал  
страны  
выслушать мольбу Брюса Бартона «раскрыть войну, которую никто не знает» привело к  
дальнейшим ужасам  
истории произойти.

Бензин, которого никто не знает

Во время выступления в 1925 году в Американском институте нефти Бартон сказал  
своей аудитории, что они не  
продажа бензина вообще.

«Друзья мои, вы — сок источника вечной молодости.  
продажа. Это здоровье. Это комфорт. Это успех. И вы продали его как плохой  
пахнущая жидкость по стольким центам за галлон. Вы никогда не поднимали его из

категория ненавистных расходов».

Бартон объяснил свое шокирующее положение рассказом о бедном Джейкобе. у родителей-иммигрантов не было газа, и им приходилось жить в грязном районе в тени уродливых дымовых (угольных) труб.

-- С Джейкобом все иначе. Он, конечно, работает в дыму города, но живет в пригороде и имеет свой сад. Его дети здоровее; они идут к лучшему школы. В воскресенье он упаковывает обед для пикника и сажает семью в машину. и провести прекрасный день в лесу или на пляже...

«И все это стало возможным благодаря бензину на доллар!»

Что сделал Бартон, так это показал, что бензин является чудесным средством для жизни.

лучше для всех нас. Он просто «выявил никому не известный бензин».

Бизнес, о котором никто не знает

Когда компании из высшей лиги, такие как Sears & Roebuck или Hallmark Cards, спонсируют телевизионных программ (идея, созданная Бартоном), они обнаруживают себя заботливый. «Принесено вам Hallmark» позволяет вам узнать, что Hallmark — человек, а также посадить его имя в вашем уме.

Брюс Бартон начал книгу в 1928 году, призванную раскрыть бизнес как главную силу. для положительных изменений. Многие люди боятся или бегут от бизнеса, потому что считают его коррумпированным.

Иногда бизнес коррумпирован. Но Бартон видел, как бизнес формирует общество и помогает ему.

Страница 113 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Учебное пособие «Запретные ключи к убеждению» — отрывок из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале



расти. Книга Бартон должна была «раскрыть дело, о котором никто не знает».  
(вероятно из-за  
Великая депрессия 1929 года, Бартон отложил проект.)

В 1957 году Бартон предложил помощь Du Pont. Он сказал, что создаст новую рекламу что «... драматизирует исследования компании, ее зависимость и взаимосвязь с малым бизнесом, его успех в том, что ему удавалось обходиться все эти годы без любые забастовки, быт своих сотрудников и огромный вклад в комфорт и здоровье американского народа в результате того, что произошло в лаборатории».

Короче говоря, Бартон хотел «раскрыть никому неизвестную Дюпон».

Научите их, почему

Раскрытие вашего бизнеса означает информирование людей о том, что вы делаете.

Большинство компаний рассказывают частичную историю. Они запускают серию коротких объявлений, потому что они поверьте, никто не будет читать ни одного длинного объявления. Но как сказал великий копирайтер Клод Хопкинс заявил в своей знаменитой книге 1923 года «Научная реклама»: «Люди не склонны читать последовательные рекламные объявления в любой отдельной строке. Вам больше не нужно читать новость дважды или рассказ... Итак, представьте читателю, как только вы его получите, каждое важное требование, которое вы имеют."

В 1952 году Бартон посоветовал Нью-Йоркской фондовой бирже «... найти какой-нибудь способ перевести их рассказ с точки зрения человеческой жизни и личных интересов читателя». Он также предложил что биржа раскрывает свой бизнес, указывая, что у них 600 фирм и 1300 члены в 73 городах; и что они являются учреждением, экономящим деньги.

К чему Бартон призывал своих клиентов, так это к тому, чтобы рассказать всю их историю.

Он знал, что люди поймут, если ты объяснишь, чем занимаешься. Выявить бизнес никто не знает, рассказывая людям, что вы все о. Вы все еще должны быть

кратко, и просто, и интересно, конечно. Но если вы расскажете свою историю, вы выиграете больше  
лояльных клиентов, чем если бы вы этого не сделали.

Рассмотрим этот вариант:

Если я скажу вам, что беру 200 долларов в час за свои услуги, вы можете вздрогнуть.

Но если я объясню, что мне нужна эта плата из-за моего образования, опыта и  
расходы; и из-за индивидуального редкого обслуживания, которое я предоставляю, и из-  
за того, как  
много денег, которые я могу помочь вам заработать, тогда вы будете чувствовать себя  
лучше из-за моего гонорара.

Почему? Поскольку теперь у вас есть причина, по которой я беру деньги за то, что  
делаю, вы, скорее всего,  
принять плату.

Люди логичны и эмоциональны. Вы должны предоставить оба, чтобы захватить их  
верность.

Страница 114 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или  
копирование строго запрещено.

Руководство к уроку «Запретные ключи к убеждению» -  
Отрывок из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале:

ВАС никто не знает

Ваш бизнес не просто предоставляет услуги.

Как только вы расскажете о бизнесе, о котором никто не знает, — себе и своим  
клиентам — вы  
узнайте, как бизнес трансформирует саму жизнь.

Другой пример Бартон (1925 г.):

«Компания «Дженерал Электрик» и «Вестерн Электрик Компани» находят

людей во тьме и оставить их на свету; Американский радиатор находит их холодными и оставляет их теплыми; International Harvester находит их склонившимися над своими серпы, как делали их деды, и оставляет их с триумфом верхом свои поля..."

А вот Бартон описывает, как автомобиль сделал нас повелителями земли:

«Автомобильные компании находят мужчину, прикованного к его крыльцу и с нет горизонта за его собственным двором, и они расширяют его горизонт и заставляют его в путешествии не уступает королю».

«Я трижды в жизни оставался без работы. Каждый раз, когда я окружение и обнаружил, что есть работа, которую нужно сделать, хотя и не то же самое вид работы, которой я занимался».

- Брюс Бартон, 1941 г.

"Брюс Бартон. Вот человек, который знал Линкольна, пожал ему руку и слышал его голос и наблюдал, как он смеется над одной из своих забавных историй. Вы чувствовали, как вы говорили с ним: «Я нахожусь в присутствии личности настолько необычной, что очаровывать мужчин на протяжении веков...?»

«Рассел Конуэлл. Вовсе нет. Он казался очень простым человеком, я бы даже сказал обыкновенно, перебрасывая длинную ногу через подлокотник кресла и употребляя такие банальности, домашний язык ... Так что в присутствии Линкольна было трудно испытывать благоговейный трепет; он казался таким доступный, такой человеческий и простой..."

- Разговор между Брюсом Бартоном (34 года) и Расселом Конуэллом (78 лет), автором книги

«Акры бриллиантов», 1921 г.

Страница 115 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Руководство к уроку «Запретные ключи к убеждению» -

Отрывок из книги «Семь утерянных секретов успеха» Джо Витале:

Вы можете заказать собственную копию книги «Семь утерянных секретов успеха» на Amazon.com или

получите его в качестве бонуса при заказе программы-бестселлера Джо «Сила эпатажа».

Маркетинг от Найтингейл Конант. Их сайт: <http://www.nightingale.com>

Страница 116 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 6 -

### Урок 6: Контекст и убеждение

Около тридцати лет назад пара писателей ходила по округе, пытаясь найти издателей для

их романы. Хотя эти два романа были очень похожи, они встретились с двумя очень разными

судьбы. Одна была принята крупным издателем и получила национальное признание.

Другой был отвергнут многочисленными издателями, в том числе тем, который опубликовал первый

роман писателя. В чем разница? Было ли это предметом? Стил? Длина? Неа.

Это не было ни тем, ни другим.

Помните, эти две рукописи были очень похожи. На самом деле они были настолько похожи, что

только два слова отличали одно от другого. Правильно, всего два слова. Другой кроме того, рукописи были абсолютно идентичны. Как могли всего два слова сделать столь резкое различие в судьбах этих двух романов?

Разница заключалась не в самих словах, а в том влиянии, которое эти слова оказывали на

контекст самой ситуации. И с этим изменением контекста эти «две маленькие слова» глубоко изменили представления всех участников, не говоря уже о судьбе

двух наших романов. Эта сила, **сила контекста, приведет** к этому, нашему последнему уроку в  
Запретные ключи к убеждению.

Помимо изучения этой концепции, мы рассмотрим процесс, который я называю контекстным сообщением.

Дизайн и анализ, которые помогут нам использовать силу контекста, а также многие другие концепции, которые мы рассмотрели до сих пор. Мы обсудим применение и этику использования

этот материал в повседневной жизни. Поскольку этика явно субъективная область, я просто хочу оставить

у вас есть несколько ключевых соображений, которые следует учитывать при использовании этой информации в вашей работе.

с другими. И, наконец, мы ответим на несколько наиболее распространенных вопросов, которые я слышал

от некоторых моих учеников. Давайте начнем.

### **Сила и опасности контекста**

Вернемся ненадолго к нашим двум писателям. К настоящему времени вы, возможно, уже

догадался, что двух слов, отличающих одну рукопись от другой, не было в сами рукописи, но и на рукописях. Эти два слова были названием

автор. Известный писатель Ежи Косинский представил первый роман, который

В итоге книга была опубликована издательством Random House и получила

Национальную книжную премию.

Когда через несколько лет тот же самый роман был повторно представлен под псевдонимом «Эрик

Demos" на нем, он сразу же был отклонен десятками издателей, в том числе Random.

Хаус, то самое издательство, которое его приняло. И что еще хуже,

никто, даже сотрудники Рэндом Хаус, не признал рукопись подлинной.

ранее опубликованный, несмотря на то, что он получил национальное признание.

Хотя между представленными «двумя» романами прошло несколько лет, и, таким образом,

не является идеальным тестом, он ясно иллюстрирует огромную силу, которую дает только имя на

рукопись была для тех, кто столкнулся с ней. Два слова и весь контекст

ситуация изменилась. Я уверен, что если бы мы могли отправиться в прошлое и спросить тех,

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения -Урок 6

почему одна рукопись была принята, а другая отвергнута, мало кто укажет на такая "поверхностная" разница. Вместо этого они укажут на другие «более важные» такие факторы, как тематика, длина, стиль и т. д., даже не осознавая того влияния, которое одно только имя автора повлияло на их восприятие действительности.

Я рассказываю вам эту историю по одной причине — чтобы проиллюстрировать огромную силу контекста. только может иметь на нашу жизнь. Успех или неудача этих романов имели абсолютно ничего общего с содержанием или качеством и все, что связано с контекстом. Когда это было считалось, что оно исходит от известного писателя, считалось, что оно имеет больше достоинств, чем когда точно такая же рукопись считалась исходящей от неизвестного. А учитывая тот факт, что никто даже не признал вторую рукопись как ранее опубликованную, мы также можно предположить, что его, вероятно, даже не оценили те, кто его получил. Все это исключительно на основе воспринимаемого контекста.

Конечно, это только один пример, но он наглядно иллюстрирует то, что большинство из нас уже знать, и что контекст играет ключевую роль в том, как мы видим наш мир и, как следствие, в наши отношения и эффективность с другими.

Но одно дело, когда мы это знаем, и совсем другое, когда мы это помним. Да, контекст очень мощный, но он также очень скользкий.

Контекст, хотя он всегда присутствует в нашей жизни, редко присутствует в нашем сознании. Почему?

Нам не нужно смотреть дальше нашего предыдущего обсуждения ахиллесовой пяты человека.

ум и наш опыт в кинотеатре для ответа. Сколько времени это займет у нас нажать на кнопку и показать, что мы полностью поглощены фильмом? Навсегда.

Почему?

Потому что, как мы указывали ранее, мы можем никогда не узнать, что наше внимание было захвачено.

до тех пор, пока он не будет выпущен. И эта маленькая причуда относится не только к контексту фильма.

театры, но и контексты в целом.

Подумайте об этом, мы никогда больше не осознаем данный контекст, чем в тот момент, когда мы входим в него.

Это. Но по мере того, как мы все больше и больше погружаемся в особенности контекста, мы начинаем

терять осознание всего остального, включая контекст, в котором мы находимся.

как будто в нашем мире нет ничего другого, кроме того, что перед нами. Когда это происходит с

нас, мы оставляем одно из самых сильных влияний на наше общение, то есть наше осознание контекста, исключительно в руках случая. Чтобы мы могли иметь некоторые контроль над ним, мы не должны терять осознание этого.

Но осознания недостаточно, потому что даже когда мы осознаем вещи на уровне контексте, мы редко уделяем ему должное внимание, потому что забываем одно из самых основных понятия всех.

Согласно словарю, встроенному в мой текстовый редактор, контекст — это «обстоятельства или события, которые формируют среду, в которой что-то существует или происходит».

Если мы оставим наше понимание контекста на этом, мы мало что выиграем с точки зрения нашего понимания.

способность понимать и манипулировать ею. Читая это определение, легко сделать вывод.

этот контекст есть то, что существует независимо от нашего собственного мышления. То есть это

как-то физически по своей природе, и мы должны наблюдать за этим. И, конечно же, в некоторых  
уважает это, без сомнения, верно. Контекст, как мы его понимаем, состоит из  
физического

Страница 118 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или  
копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6

среда и события, которые окружают данное событие или объект. Однако контекст, как  
мы  
опыт его носит психологический характер. Другими словами, контекст не является  
целью  
явление, оно субъективно.

Чтобы увидеть это, нам нужно только взглянуть на тот факт, что, поскольку каждый из  
нас интерпретирует  
«обстоятельства» и «события» нашей жизни по-своему, наше чувство контекста будет  
уникальный же.

Вот почему два человека могут стать свидетелями одного и того же события, но уйти с  
двумя.  
совершенно разные интерпретации того, чему они были свидетелями. Дело не только в  
том, что их  
мнения были бы разными, но само их понимание обстоятельств  
сами были бы другими. Другими словами, их контексты будут разными. Сейчас если  
контекст является полностью субъективным явлением, кто прав? Ответ? Ни один.

Контекст может существовать независимо от наших мыслей, но мы не переживаем его  
таким образом.

Почему нам важно помнить об этом? Потому что когда мы это делаем, мы можем  
избежать одного из

Самые большие причины разочарования возникают, когда дело доходит до попытки  
убедить другого и



это ошибочно думать, что то, что "очевидно так" для нас, является "очевидно так" для других, как  
Что ж. Слишком часто эти «небольшие недоразумения» связаны не только с фактами, но и с  
вопросы контекста.

Рассмотрим человека, который пытается продать роскошный автомобиль человеку, который ничего не знает о  
репутация автомобиля. Если продавец попытается продать свою «роскошную» машину этому  
человек, они оба уйдут разочарованными. Во-первых, он должен продать контекст  
роскоши, прежде чем он  
может продать сам продукт. И, конечно, если он этого заранее не осознает, то  
в конечном итоге не делать ни того, ни другого.

Помня об этих двух моментах, этот контекст легко упускается из виду и становится  
субъективным в  
природы, имеет решающее значение для эффективного убеждения. На самом деле это  
позволяет нам работать с контекстом как с  
формой общения, а не просто ареной, на которой будет происходить общение.  
Контекст становится, в некотором смысле, нашим третьим плечом общения.

Вспомните мою историю на прошлой неделе о моем «перебывающем коллеге». Когда  
мой  
общение с ним шло из контекста раздражения, я получил один результат; когда мой  
общение исходило из контекста, озабоченность у меня получилась совсем другая. Я не  
сосредоточился на своем  
вербальное или невербальное общение в ситуации; Я сосредоточился на контексте  
ситуации, и когда я это сделал, мое вербальное и невербальное поведение изменилось  
автоматически и  
легко. В самом прямом смысле контекст стал формой коммуникации, поскольку  
управляемым, как любое вербальное или невербальное поведение, на котором я мог бы  
сосредоточиться.

Человек, который видит более широкую картину данной системы отсчета, будет  
всегда имеют больше власти, чем тот, кто заперт в этой системе отсчета.

Вскоре мы рассмотрим процесс, который я называю анализом и дизайном контекстных  
сообщений.

помогают нам учитывать контекстуальные вопросы при разработке убедительных коммуникаций. И

в то время как этот процесс специально направлен на заранее запланированное общение, такое как

копирайтинг, пресс-релизы, письма и т. д., со временем вы обнаружите, что его вопросы стать второй натурой и начать влиять на ваши межличностные отношения.

Страница 119 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 6 -

Но прежде чем мы перейдем к этому, есть еще одно различие, которое мы можем извлечь из нашего обсуждения.

по контексту. Это различие покажет, где находятся многие из наших гуру, богов и экспертов.

получить свою власть и власть над простым человеком.

Это, безусловно, важно, поскольку мы можем всю жизнь учиться убеждению и овладевать всеми его проявлениями. тонкости и нюансы, но если нас не будут считать авторитетными людьми, мы мертвы в воде. Когда нас начинают считать авторитетами, практически все, что мы делаем или говорим, будет обретают новый смысл и силу.

### Контекст власти

Много лет назад во время радиоинтервью писатель и психолог Сэм Кин указал на что когда человек идет к гуру, по умолчанию почти все, что делает гуру, рассматривается как

быть глубоким. Если гуру роняет вилку или молчит, говорит тарабарщину или что бы то ни было, окружающие будут считать его действия значимыми и важными. То вопрос, почему? И чтобы расширить этот вопрос, почему действия столь многих экспертов общества считают глубокими те, кто к ним обращается? Психотерапевты? Священники и пасторы? Комментаторы СМИ? Экстрасенсы? Что дает им силу?

Это что-то, что они "делают"? Это отношение, которое они проецируют? Это связано с психологией

их последователи? Возможно, это способствует их силе, но не в этом.

Изучая эти типы людей, чтобы обнаружить источник их силы, я пришел не к какие-то секретные приемы, приемы или методики, но в итоге сам контекст играет наиболее заметную роль в их власти над другими. Другими словами, это не что-то, что эти люди «делают», так же, как и то, кем мы думаем, что эти люди «являются», делает разницу.

Другими словами, причина, по которой все, что делает гуру, считается глубоким, абсолютно ничего общего с поведением гуру. Это связано с тем, что мы видим его как "гуру" и, по определению, действия гуру глубоки. Причина, по которой совет дает нам психотерапевт, кажется глубоким, имеет не столько отношение к ценности совета, сколько это делает тот факт, что это исходит из уст психотерапевта, кого-то, кого мы был обучен думать, имеет ответы.

**Дело в том, что** как только нас приучили принимать ярлыки, обозначающие силу и глубину, а затем прикрепить этот ярлык к другому человеку, следующий шаг прост; мы забываем сила заключается в нашем ярлыке и интерпретации, и вместо этого мы приписываем ее другому человеку прямо. И вуаля, у нас есть мгновенный бог, на которого можно равняться.

Очевидно, что есть те, чьи знания и/или способность влиять на нашу жизнь независимо от нашей веры в них. Хирурги могут удалить и заменить наши органы или восстанавливать наши суставы и мышцы, верим мы в это или нет. Правоохранительные органы офицеры могут арестовать нас и запереть независимо от того, верим мы в это или нет. И с росчерком пера наши правительственные чиновники могут повлиять на нашу жизнь так, как мы даже не можем начать вообразить, и все без нашей веры или согласия. Но этот тип власти является исключением. И даже этот тип силы не так уж «абсолютен», как может показаться на первый взгляд.

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6 -

Врачи часто должны принимать во внимание душевное состояние пациента, прежде чем начинать лечение.

процедура. Если пациент не верит, что врач может его вылечить, это часто является признаком

беда. Согласно д-ру Э. Фулли Торри в его замечательной книге «Знахари и Психиатры, «терапевты и хирурги хорошо знают проблемы, связанные с попытками вылечить

безнадежный пациент. Некоторые хирурги даже не будут оперировать пациента, который не ожидает

пережить операцию — слишком часто они не выживают».

И наше правительство и правоохранительные органы могут быть в состоянии запереть наши "тела"

но они не могут контролировать наш разум, о чем свидетельствуют те, кто отказывается признать

авторитет наших сотрудников правоохранительных органов, наших судов и политических лидеров.

Для этих авторитетов наша вера необходима для того, чтобы их полномочия были максимальными. Для

другие типы авторитетов, о которых мы упоминали, гуру, экстрасенсы, психотерапевты и тому подобное,

наша вера необходима, чтобы их силы вообще существовали. Без нашей веры в них они имеют не больше власти, чем совершенно незнакомый человек.

Я указываю это не для того, чтобы унижить любого из этих типов людей, поскольку они часто служат

важные роли в нашей жизни. Однако я пытаюсь проиллюстрировать, в чем заключается их сила.

возникает потому, что если мы сможем понять это, мы сможем научиться делать это своим собственным.

Поскольку их сила в значительной степени приписывается им от нас самих, нам достаточно взглянуть на те вещи, которые вызывают наше уважение, чтобы узнать, как создать наш собственный контекст власти.

### Развитие контекста власти

Многие из тех, кто обладает сильным чувством уважения и власти, как правило, разделяют черт, которые определяют большую часть их контекста власти. Следующие пять черт часто то, что отделяет людей власти от масс.

Они приписывают свои знания таинственным источникам

Практически каждый лидер культа, гуру или эксперт начинает свое восхождение к власти, заявляя о своей иметь доступ к знаниям, недоступным обычному человеку.

Некоторые утверждают, что имеют прямую связь с Богом. Другие претендуют на особое понимание писания или, может быть, они получили «новые» писания от ангелов или других посланников.

Некоторые утверждают, что могут читать карты Таро, чайные листья и ладони. Другие говорят, что они могут различать скрытые значения в почерке, движении глаз или планетах и звезды. Некоторые могут направлять духов мудрецов из других миров. И из Конечно, другие могут претендовать на доступ к более широко признанным источникам мудрости, таким как ученых степеней или, возможно, длительного ученичества у уже признанных экспертов.

Сам источник часто менее важен, чем тот факт, что информация не всегда доступна. доступны для широкой публики. Уже одно это помогает создать ощущение силы, учитывая наш пятый уровень. скрытая зависимость:

Людям нужно знать то, чего не знают другие, то, что им знать не положено.

Я встречал много чрезвычайно умных людей, которые не пользовались большим уважением.

в своих областях по той единственной причине, что они не могут приписать свои знания таинственному

Страница 121 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6

источник. Те, кто утверждают, что они гениальны, часто встречают презрение, тогда как те, кто утверждает, чтобы понять блеск других встречают с готовностью принятия.

Они искатели закономерностей

Еще одна черта, которая отличает этих людей от других, заключается в том, что они как искатели образов. Хаос, неразбериха и неопределенность являются одними из самых смущающих переживания, с которыми может столкнуться человек, поэтому из этого только следует, что те, кто может прояснить это заблуждения оказывают ценную услугу человечеству. Один из самых надежных способов людям облегчить наш дискомфорт, значит продемонстрировать, что на самом деле существует закономерность или порядок за кажущимся хаосом. Другими словами, они становятся искателями паттернов.

В то время как учителя часто достигают определенной степени авторитета, обучая своих учеников различать закономерности в данной области знания, именно тот, кто первоначально обнаруживает или систематизирует узоры, которые достигают наибольшей силы.

В мире психологии именно Фрейды, Юнги и Маслоу становятся богоподобными. цифры больше, чем армии подражателей, которые следуют по их стопам. Они те, которые провозгласили изучение самых темных уголков нашего разума и извлечение структур и компоненты, которые до сих пор оставались неоткрытыми. В мире религии это

таких фигур, как Иисус, Мухаммед и Будда, которые дают нам образцы, по которым мы должны жить нашей жизнью. А в мире бизнеса это такие люди, как Том Питерс, Питер Друкер и другие, которые разбивают мир бизнеса на понятные части, статус гуру.

### Они производители этикеток

Черта, похожая на поиск закономерностей и столь же мощная, — это создание ярлыков. Те, кто генерировать ярлыки для переживаний, обстоятельств и событий нашей жизни огромную силу, поскольку они дают нам чувство понимания и безопасности, которое мы так отчаянно желать. Действительно ли этикетка новая, значения не имеет. Все, что имеет значение в том, что это ново для нас.

Вернемся ненадолго в мир психологии. Именно Фрейд создал и/или популяризировали такие ярлыки, как эго, невроз, бессознательное и психоанализ. Таким образом, он стал одним из самых влиятельных производителей лейблов в истории. Его ярлыки не только даровали ему власть, но многим принесли большое утешение. По словам Джона Хитон, автор книги «Витгенштейн и психоанализ».

«Письма и учения большинства психоаналитиков... приглашают войти в мир безопасного причалы. Это отчеты о фактах, значениях, интерпретациях и теориях, которые они или их хозяин обнаружил доминирующую и бесконечную речь, которая успокаивает и поддерживает мы в очереди».

Производители этикеток во всех областях обладают одинаковой властью. Сертифицированный публичный счет или адвокат, который смотрит в горы непонятных документов, законов и кодексов и не только различает соответствующую информацию, но и маркирует ее. Врач, который смотрит

Страница 122 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 6

в тайны человеческого тела и способен объяснить и описать нам, что такое происходит внутри. Экстрасенс или астролог, способный заглянуть в запредельное или космос и объяснить нам механику того, что мы не можем видеть. И список можно продолжать и

на.

Те, кто дает нам наши ярлыки, не только обретают ауру власти, они успокаивают наш разум.

потому что они говорят нам, что наш мир можно понять. И ярлыки, которые они нам дают, часто единственное доказательство, которое нам нужно.

### Они дают другим ощущение силы

Учитывая невероятную власть, которую некоторые лидеры имеют над своими последователями, может показаться, что парадоксально, что многие из этих людей на самом деле культивируют чувство свободы воли среди своих последователи. Они прекрасно понимают, что всем нам нужно иметь чувство силы в нашей жизни и угодная этому, они часто создают прямо противоположный эффект.

Как я указывал в другом месте, говорят, что люди не сопротивляются переменам, они сопротивляются

меняется. Другими словами, если они не чувствуют, что у них есть какой-то выбор в вопрос, они часто будут сопротивляться, независимо от достоинств предлагаемого изменения. **Ирония в том,**

**что люди часто не хотят проявлять свою свободную волю, они просто хотят чувствовать себя**

**в состоянии сделать это.**

Вспомните разговор между мной и женщиной, чья дочь рассматривала присоединиться к культу, который мы обсуждали на уроке 2. В то время как эта женщина дала своей дочери



ультиматум не вступать в группу, я сказал ей представить, что группа говорит ей что-то вроде этого,

«Вы должны понять, что ваша мать любит вас и что она делает то, что думает. лучше всего для вас. Проблема в том, что ты уже не маленькая девочка и в какой-то момент ты должны принимать собственные решения. И это один из таких моментов. Мы будем рады видеть вас присоединяйтесь к нашей группе, но если вы решите присоединиться, это должно быть ваше решение. Никто не должен брать ваша власть решать не за вас».

Теперь я задам вам тот же вопрос, что и ей: какая позиция, по вашему мнению, более привлекательным для дочери этой женщины? Ее матери или культа?

Хотя может показаться, что все с точностью до наоборот, те, кто дает нам самое сильное чувство власть часто пользуется большей лояльностью, чем те, кто требует лояльности напрямую.

**С ними трудно связаться, понять или установить контакт**

**Консультант** по маркетингу Дэн Кеннеди однажды заметил, что длинных очередей не бывает.

мудрец у подножия горы. Эта черта не должна никого шокировать.

Те, до кого труднее всего добраться, — это те, кого мы больше всего почитаем. Что шокирует просто знание об этой ловушке мало помогает нам не попасть в нее.

Однажды я потратил три года на поиски книги под названием «Тактика силы Иисуса». «Христос» Джея Хейли, прежде чем я, наконец, разыскал его. Это была потрепанная старая книга в мягкой обложке. копия с изогнутыми страницами и выделением по всему тексту продавалась по невероятной цене

Страница 123 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

## Запретные ключи к уроку убеждения

### -Урок 6

из тридцати долларов. Учítывая мои трехлетние поиски копии, я схватил ее и был рад это сделать. К моему ужасу, через пару недель я наткнулся на множество более красивая копия того же названия в разделе скидок моего местного книжного магазина. То запрашиваемая цена? Пятьдесят центов. Я тоже купил.

Через несколько дней я решил подарить один из своих экземпляров другу. Можете ли вы угадать какой я отдал? Правильно, славный. Почему? Хотел бы я сказать, что это было только потому что я пытался быть хорошим другом, но это неправда. Реальность такова, что с учетом Героическую миссию я преодолел, чтобы найти свой потрепанный экземпляр, я даже не собирался с ним расставаться хотя это было не так хорошо, как другая копия. Настоящая ирония в том, что я знал об этом, когда я решил, какой экземпляр отдать, и все же я не мог избавиться от этого иррациональная мысль из моей головы. Мой старый потрепанный экземпляр стоил для меня больше, чем мой лучшая копия исключительно из-за трудностей, с которыми я столкнулся при ее приобретении.

Эта «трудность» не обязательно должна быть финансовой или физической по своей природе. Это может быть психологическое тоже. По словам Бальтасара Грaциана, философа 15-го века, в его книга «Искусство мирской мудрости» в переводе Кристофера Морера,

«Не выражайте свои мысли слишком ясно. Большинство людей мало думают о том, что они понимают, и почитать то, чего они не делают. Чтобы быть оцененным, вещи должны быть трудными: если они не могут поймут вас, люди будут думать о вас лучше».

Если его можно получить сейчас, значит, оно того не стоит. Если это может быть дешево, это не должно быть стоит купить. И если его можно легко понять, значит, ему не стоит учиться. Мы можем смеяться над этими идеями или мы можем извлечь из них пользу. Но в любом случае мы не можем устранить

их от состояния человека.

Хотя нам нравится думать, что наша власть и репутация основаны исключительно на наших собственных заслугах, это редко бывает. Помните наших двух романистов из предыдущего. Разница между Успех и неудача были связаны с контекстом, а не с содержанием. То же самое относится и к нам. Если мы будем максимизировать нашу силу в наших отношениях с другими, мы должны уделять по крайней мере столько же времени к нашему контексту, как мы делаем наш контент.

И хотя установление контекста власти, очевидно, приносит пользу нам, оно также приносит пользу и тем, кто с кем мы работаем, так как это помогает им увидеть вещи в новом свете. Как?

В нашем уроке «Психологический чревовещание» мы указывали, что как только мы «знаем» вещи, мы перестаем их оценивать и просто позволяем им существовать в нашем сознании. Если эти "факты" когда-либо подвергались сомнению, вместо того, чтобы переоценивать их обоснованность, мы часто защищаем их по той простой причине, что мы уже пометили их в своем уме как «истинные».

Учитывая это, неудивительно, что многие проблемы, которые мы пытаемся решить, вызваны по крайней мере частично, нашим собственным искаженным мышлением, а не чем-то внешним по отношению к нам. Пока что наше собственное мышление часто является последней вещью, которую мы пытаемся изменить.

Так как же нам преодолеть такую слепоту, вызванную самим собой? Встречая вещи с которые, кажется, мы не знакомы. Когда это происходит, мы часто вынуждены отказаться от наших

Страница 124 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

## -Урок 6

закрытые категории и попытка понять нашу ситуацию по-новому. И как  
В результате мы часто уходим, фактически видя «те же самые старые вещи»  
«совершенно новыми способами».

И где мы часто сталкиваемся с этими вещами, с которыми мы не знакомы? В нашем  
иметь дело с теми, кто разработал для нас именно такой опыт. Другими словами, те  
которые создали свои собственные контексты власти.

### Контекстный анализ и проектирование сообщений (CMAD)

Ранее я обещал познакомить вас с инструментом, который поможет внедрить идею  
контекста как  
а также ряд других концепций, которые мы рассмотрели в этом курсе. Процесс, который  
я  
call Contextual Message Analysis and Design (CMAD), был вдохновлен концепцией из  
область проектирования компьютерных систем, называемая жизненным циклом  
разработки систем, которую я  
впервые использованный во время работы системным аналитиком несколько лет назад.

В двух словах, жизненный цикл разработки систем — это просто способ разделения  
процесс проектирования компьютерной системы на формальные этапы, такие как  
определение проекта,  
исследование систем, анализ требований и т. д. При работе с этим методом на системах  
как  
большие и маленькие, две вещи выделялись для меня. Во-первых, наличие формального  
процесса, такого как  
этой, можно было разбить самую сложную информационную систему на очень  
управляемых частей и координировать усилия большого количества участников. И  
во-вторых, хотя подавляющее большинство участников процесса были специалистами,  
т.  
у них было мало, если вообще было понимание системы в целом, это не имело значения.  
То  
сам процесс гарантирует, что общий контекст системы никогда не будет потерян.

После работы в такой лаконичной и жесткой среде я был в огромном шоке.  
когда я вошел в мир телевизионного производства, где практически нет ничего жесткого  
или

лаконичный. Девиз был и остается «лети на месте своих штанов». Хотя мне понравился креатив аспекты телевидения, я стремился к систематическому подходу к своей работе как системный аналитик и попытался внедрить некоторые концепции из этой области. И пока я сказал в предыдущем уроке, что невозможно создать мощное общение, используя шаблонный подход, это не означает, что систематический подход не может быть ценным инструментом для помогая формировать, полировать и доставлять мощное общение.

В течение последних нескольких лет я совершенствовал процесс, который использовал в качестве системный аналитик до такой степени, что теперь он мало похож на оригинал. В создание потока и вопросов, которые составляют модель, я включил концепции и идеи из различных областей, включая кинопроизводство, магию и, конечно же, системы дизайн. Но пусть это вас не пугает. В некотором смысле это просто ряд вопросов и сравнения, которые могут помочь вам в процессе разработки или оценки коммуникации. Но это также является структурированным способом проведения такого всеобъемлющего и многогранного процесса. Хотя пример, который мы рассмотрим через мгновение, в основном тот, который я использую для написания и/или оценки рекламного текста для печати или телевидения, его можно адаптировать и используется практически для любых целей.

Как вы увидите, вопросы исчерпывающие и разнообразные, и во многих случаях я не найду время, чтобы полностью рассмотреть каждый из них. Вместо этого я выбираю на основе

Страница 125 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6

проект, над которым я сейчас работаю, и максимально упростить процесс. Ты

возможно, вы захотите сделать то же самое и со своими собственными проектами.

Наконец, имейте в виду, что этот процесс должен помочь вам проанализировать и разработать

общение и не предназначено для того, чтобы провести вас через весь процесс разработки.

Другими словами, это поможет вам определить и определить самый важный аспект вашей

общение - его контекст.

Контекстный анализ сообщений и дизайн

Шаг 1. Полностью определите свой продукт, услугу или предложение

На этом этапе вы хотите получить максимально четкое и широкое представление о вашем продукте, услуге или

предложение по возможности. Не стоит просто так записывать ответ типа "консультационные услуги"

или "чудо-виджеты". Это мало поможет. Вместо этого попытайтесь взглянуть на то, что вы есть

продавать на как можно большем количестве различных уровней. Помните отрывок из книги Джо Витале из

прошлая неделя? Нефтяники продавали не бензин, а здоровье.

комфорт, успех и свобода. Какая разница.

Но не останавливайтесь на достигнутом. Это время, чтобы действительно изучить ваше предложение, прежде чем вы станете настолько

увязнуть в мелочах, что вы забываете более широкий контекст того, что вы пытаетесь общаться. Помните, именно контекст того, что мы продаем, часто делает

самая большая разница в том, добьемся мы успеха или потерпим неудачу.

Рассмотрите ключевые области, упомянутые Джо, и посмотрите, как то, что вы продаете, может удовлетворить кого-то.

или более из них: безопасность, секс, власть, бессмертие, богатство, счастье, безопасность, здоровье,

признание, любовь.

Спроси себя:

Как ваш продукт поможет им?

Поможет ли это им сделать то, что они не могли сделать раньше?

Научит ли это их чему-то, чего они раньше не знали?

Им это что-то нужно?

Если да, то они уже знают, что им это нужно, или вы должны сначала продать им это?

Последний вопрос особенно важен. Я не могу сказать вам, со сколькими людьми я работаю

ложно предположить, что потребность уже ощущается, и совершить фатальную ошибку, продав

продукт перед продажей потребности.

Если возможно, задайте эти же вопросы партнеру или другу, чтобы получить еще более широкое представление.

Обобщите свои выводы из этих вопросов. Есть ли возможности для создания вашего сообщение способами, которые вы не видели раньше? Если вы сделали этот шаг правильно, конечно

должно быть, поскольку немногие из нас знают все о собственном продукте или услуге, независимо от того, насколько

мы с ним знакомы. Откройте для себя новые идеи об этом, и вы, возможно, откроете для себя новую

рынок для него, а также.

Страница 126 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 6 -

Шаг 2. Определите, как вы будете измерять успех

Одна из самых ценных вещей, которые мы можем узнать из области анализа компьютерных систем.

заключается в подготовке тестов до того, как вы начнете строить свою систему. Не только сделал

это помогло нам убедиться, что наша система в конечном итоге будет работать должным образом, но это помогло нам предвидеть

проблемы и заранее определить дополнительные требования. То же верно и для нашего убедительное общение.

Хотя это может показаться очевидным, когда мы рассматриваем это, часто это совсем не так. Помните

еще на уроке 2, когда я рассказывал вам о фармацевтической компании, которая хотела снять видео, но не подумали о его конечной цели? это классика

пример отказа рассмотреть этот аспект разработки сообщения. И если вы помните причину, по которой они не хотели рассматривать этот важный вопрос, который вы уже знаете

почему большинство людей не тратят время на это. Они боялись потерять свою импульс. Хотя они мало думали, если вообще задумывались, о причине производства их видео, они были вовлечены в процесс и не хотели подвергать опасности

"прогресс."

Забавно, когда это делает кто-то другой, но когда ты или я совершаем ту же ошибку, это как-то теряется юмор. И это именно то, что слишком часто происходит, когда мы торопимся

нашу копию, прежде чем мы узнаем, как мы будем измерять ее успех.

Как вы узнаете, что это успех, провал или что-то среднее? Как будет ты меряешь? Можно ли тестировать сообщение поэтапно, чтобы минимизировать риск? Сейчас самое время спросить.

### Шаг 3. Изучите контекст вашего потенциального клиента

Теперь, когда у нас есть лучшее представление о характере нашего послания и о том, как мы будем определять

его успех или неудача, пришло время сделать шаг назад и рассмотреть нашу перспективу и контекст в

которые они столкнутся с нашим сообщением.

Это еще одна ключевая область, на которую следует обратить внимание, и на которую слишком мало людей обращают достаточно внимания.



Опять же, мы склонны настолько сосредотачиваться на своем послании, полируя и совершенствуя его, что часто не уделяют должного внимания нашей целевой аудитории. Чтобы довести эту точку до дома с клиентами я часто прошу их записать каждый важный факт, который они хотят рассказать о своем продукте или услуге. Как только они это сделают, я скажу им, что теперь мы знаем где именно не стоит начинать процесс написания своей копии. Другими словами, пора выйти за пределы нашей собственной точки зрения и в сознании наших потенциальных клиентов.

Имея это в виду, спросите себя:

Кто ваша аудитория?

Что вы хотите, чтобы человек сделал, подумал или поверил, что он бы этого не сделал до того, как наткнулся на ваше сообщение?

Что они делают, думают или верят сейчас?

Страница 127 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6 -

Что они хотят услышать? (Не то, что вы хотите, чтобы они услышали)

Что они услышат, что их остановит?

Это не обязательно то же самое, что они хотят услышать. Этот вопрос направлены на те вещи, которые они не ищут сознательно, но на которые отреагируют, если представлены в сообщении. Примечание: здесь следует рассмотреть скрытые зависимости.

Что они ожидают услышать?

Этот вопрос предназначен для того, чтобы помочь вам рассмотреть любые предвзятые представления, которые может повлиять на вашу способность общаться с ними. Например, они уже "знать" все о вас или о вашей подаче? Если да, то что они «знают»? Они просматривают вы в положительном или отрицательном свете? Как эти предвзятые представления повлияют  
Ваша способность донести свое сообщение?

В каком контексте они, вероятно, столкнутся с вашим сообщением?

Отвечая на этот вопрос, попробуйте поставить себя на место потенциального клиента и представить где они могут быть, о чем они могут думать и с кем они могут быть когда они сталкиваются с вашим сообщением.

Будут ли они одни? Будут ли они с друзьями или семьей? Будут ли они отвлекаться или сосредоточены? Это типы вопросов, которые следует рассмотреть на данном этапе игры.

Можно ли каким-то образом изменить указанный выше контекст, чтобы повысить ваши шансы на передать ваше сообщение?

Можете ли вы изменить время вашего сообщения? Средний? Источник? И Т. Д.

Наконец, найдите минутку и спросите, не упускаете ли вы из виду какую-либо из наших уродливых истин или человеческих тенденции, которые мы обсуждали в начале этого урока. Поскольку это были некоторые из наших большинство основных понятий в курсе, для нас явно важно учитывать наши общение в их свете.

Шаг 4. Определите основные компоненты вашего сообщения

На этом этапе у нас должно быть более чем достаточно информации, чтобы начать идентифицировать моменты, которые мы постараемся донести в нашем общении. У нас есть широкий понимание природы нашего сообщения, как мы будем его тестировать, и отличный обзор нашей перспективы и контекста, окружающего нашу перспективу.

До сих пор наша задача была в основном аналитической. На этом шаге и на следующем шаге наша

творческие способности должны вступить в игру, используя данные, полученные на наших предыдущих шагах. Это

Лучше всего рассматривать эти данные как исходный материал, из которого можно построить сообщение, и как набор вопросы и соображения, которые помогут направить ваши усилия.

Поскольку каждое сообщение, очевидно, уникально, я могу коснуться лишь некоторых общих моментов.

вы могли бы хотеть рассмотреть при определении основных компонентов вашего сообщения. В

В связи с этим ключевым моментом, на котором следует сосредоточиться на этом этапе, является сравнение наиболее перспективных идеи относительно вашего сообщения, полученные на шаге 1, с потенциальными возможностями и проблемами

Страница 128 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 6

определены на шаге 3. Например, есть ли у вашего потенциального клиента

определенные предвзятые представления

о вас или вашем продукте, который может быть использован в ваших интересах или может потребоваться

преодолеть? Вам нужно проиллюстрировать потребность в вашем продукте, прежде чем вы сможете продавать сам продукт? И так далее.

Настало также время рассмотреть некоторые из понятий, которые мы рассмотрели ранее в этом курсе.

Например:

Если потенциальный клиент в настоящее время не ищет информацию, которую мы хотим передать, как мы можем использовать концепцию теории несоответствия, чтобы привлечь их внимание? Мы тут специально посмотрел бы на ответ на наш более ранний вопрос: «Что они ожидают получить от слышите?" Естественно, если мы будем действовать вопреки их ожиданиям, мы с большей вероятностью добьемся их внимание.

Есть ли возможность избавиться от одной или нескольких скрытых зависимостей? Они ищет чувство надежды? Козел отпущения? Ощущение силы? И т.д. Это явно области, которые не только помогут привлечь внимание, но и помогут сблизить их.

Отвечая на эти и другие вопросы, которые могут возникнуть в связи с предыдущими 3 Шаги, с которых вы начнете придавать форму и фокус своему сообщению. Опять же, это творческий шаг, и поэтому нет жестких и быстрых правил, которые вы можете использовать, чтобы избежать здесь требуется мышление. Тем не менее, не обязательно быть творческим художником, чтобы творить мощно. убедительное общение. Я регулярно обнаруживаю, что самые большие ошибки люди делают в создание убедительной коммуникации имеет меньшее отношение к механике или творчеству своих материалов как бы необъективность со стороны коммуникатора. В других слова, люди становятся настолько сосредоточенными на своем сообщении, что не учитывают общую картину. контекст, в котором сообщение должно выполнять свою работу.

В результате этого шага у вас должны быть самые основные компоненты вашего сообщения. Ты не будет сценария, схемы или даже краткого содержания. У вас будет майор темы, которые вы должны сообщить, и которые помогут вам в создании специфики ваш материал.

Например, несколько лет назад я снял рекламный ролик для мясоперерабатывающего предприятия. средство. Работая с ними на всех этапах до этого момента, мы пришли к три основных момента, которые они хотели для общения. Они хотели продемонстрировать

зрителей, что их компания была настоящим мясоперерабатывающим заводом, а не просто

компания, которая покупает товары в других местах и выпускает их под частными торговыми марками. Они хотели

установить, что их предприятие было большим и способным выполнять даже самые крупные заказы.

И, наконец, они хотели установить, что их учреждение было исключительно чистым. Вот и все.

У нас были основные моменты. Это настоящая компания, они большие и чистые.

Эти три пункта могут показаться очевидными, если их прямо изложить, но они были совсем не

очевидно в начале этого проекта. Мы могли бы пойти в любое количество различных направлений. Мы могли бы сосредоточиться на качестве их продукции, их обслуживании клиентов.

или их широкий ассортимент продукции. В какой-то момент мы даже обсуждали детализацию

каждого продукта, который они произвели, что-то вроде видеокаталога, если хотите.

Любой из этих

подходы могли бы иметь смысл, но при условии понимания их цели и их

Страница 129 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 6

перспективы мы сосредоточили наше внимание в другом месте. Мы сосредоточились на наших трех ключевых моментах: Real, большой и чистый. Теперь мы были готовы к следующему шагу в этом процессе.

Шаг 5. Определите, как передать ваше сообщение

На этом этапе мы знаем основные темы, которые хотим обсудить, и это становится относительно простая задача структурировать их соответствующим образом. Опять же, учитывая тот факт

что каждая ситуация уникальна, мы можем рассказать свою историю множеством способов. Тем не менее, именно здесь многие люди ошибаются в своем общении; они пытаются рассказать свою историю.

Вспомните наш урок о психологическом чревовещании и важности передачи чем что-то сказать. Это то, что отличает общение, имеющее смысл, от общения, которое делает точку.

Вернемся ненадолго к видеопроекту, который мы только что обсуждали. Учитывая три основных момента, которые мы хотели сообщить, большинство людей, занимающихся этим проектом, рассмотрели эти моменты в своем сценарии. Возможно, они сказали бы что-то вроде:

«XYZ Meats — это настоящий перерабатывающий завод, а не просто фирма, которая выпускает чужой продукт и пытается выдать его за свой. И с состоянием в 10 000 квадратных футов-современное предприятие, это не только один из крупнейших заводов такого рода в Северной Америке, они также являются одними из самых чистых, получая почти идеальные оценки при каждой проверке».

Оттуда они могут вернуться к этим трем темам в конце своего видео, чтобы укрепить свои позиции. Но позвольте мне спросить вас об этом, хотя они, возможно, заявили о своих трех основных моментах, как вы думаете, они бы сообщили о них? Другими словами, вы думаете, зритель действительно поверил бы им или нет? Я так не думал.

Вот как мы донесли те же три пункта в нашем видео. Во-первых, мы никогда прямо упомянул любой из трех пунктов в нашем сценарии. Верно. Никогда. Вместо этого мы искали способы передать одну и ту же информацию визуально, чтобы, когда зрители пришли к этим трем пунктам в своем уме, это были их идеи, а не наши.

Мы сделали это разными способами, например, показав внешний вид и интерьер перерабатывающий завод с хорошо заметными вывесками и логотипами, чтобы продемонстрировать, что это предприятие производило продукцию этой компании. Чтобы проиллюстрировать, насколько большой объект был

мы использовали широкоугольные объективы на многих внутренних снимках и даже арендовали кран для съемок. внешние снимки, чтобы показать объект с высоты птичьего полета. Эти кадры в сочетании с несколькими хорошо скомпонованные кадры их огромного инвентаря и шкафчиков для хранения помогли передать их размер. И чтобы показать, насколько чистым был объект, мы не показывали пол в любом случае. внутренние снимки, так как его потертости и другой естественный износ могут отвлечь внимание от свежевыкрашенные белые стены и скамейки и столы из нержавеющей стали, которые мы заметно отображается в большей части видео.

Дело в том, что мы намеренно избегали прямо говорить зрителю основные моменты, которые мы хотели довести до дома. Это позволило зрителю прийти к этим делать выводы естественно и с меньшим сопротивлением, чем если бы им просто сказали эти самые тоже самое.

Страница 130 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6 -

Чтобы помочь вам обнаружить возможности для передачи основных моментов, полезно подумать о ваше сообщение так, как кинорежиссеры или фокусники могли бы смотреть на свою работу.

На нашем занятии по психологическому чревовещанию я указал, что фокусник сворачивает свои рукава, что может показаться небрежным движением, но на самом деле пытается передать его аудитории, что он ничего не скрывает. Или он может бегать вверх и вниз по своему

тело помощника, чтобы «доказать», что нет никаких кабелей или проводов, удерживающих ее в подвешенном состоянии. воздуха. Только самый грубый из волшебников скажет: «Смотрите, у меня ничего нет в рукаве» или «Заметьте, мою помощницу ничто не держит. Она действительно парит!» Будет ли это впечатлить тебя? И я нет. Но организуя события так, чтобы мы естественным образом приходили к этим выводы, фокусник сделал, пожалуй, самый важный аспект своей представление.

Кинематографисты также используют аналогичную концепцию, о чем свидетельствует их правило «показывай, а не говори».

Например, когда «плохой парень» входит в комнату, и вы сразу понимаете, что он главный.

"плохой парень", спросите себя, откуда вы это узнали. Редко это будет в диалоге.

Вместо этого это

будет в тонком изменении фоновой музыки, качества освещения или, может быть, реакция других персонажей. Но это почти никогда не будет так прямолинейно, как «О нет, это Блэк».

Барт!» Чтобы лучше понять этот момент, попробуйте это как-нибудь. Либо посмотрите отрывок из фильма,

с выключенным звуком или прослушать часть фильма, не глядя на картинку. потом вернитесь и посмотрите ту же часть фильма со звуком и видео и обратите внимание насколько больше информации попадаете и насколько сильно отличается ваша опыт есть.

Учитывая это, рассмотрите каждый из ваших основных моментов и определите, как вы могли бы лучше всего передать

эта информация для вашего потенциального клиента в вашем сообщении. Помните, как Джо Шугармен

передал опыт, говоря над головами своих читателей. Как Виктор Люстиг передал законность, имея наглость взять своих жертв на экскурсию по Эйфелевой башне.

И как Тони Шварц передал зрителям, что Барри Голдуотер был счастлив до триггера с просто молодой девушкой, срывающей лепестки с маргаритки. Возможности безграничны, если вы сосредоточены на их поиске.

Как только вы определите свои стратегии для передачи этих идей, вы выполните все необходимые действия.



шаги, и все, что остается, — это механика составления вашего сообщения. Поскольку наилучшая возможность для расширения возможностей вашего сообщения лежит на контекстуальном уровне, вы самое сложное уже сделали. Остальное только детали.

В заключение этого раздела, посвященного анализу и дизайну контекстных сообщений, я хочу отметить что, хотя на это ушло много времени и усилий, сам процесс довольно просто. И хотя вы, очевидно, можете потратить на это много времени, это не всегда необходимо или даже уместно сделать это, чтобы извлечь из этого пользу.

Одним из величайших навыков, которые вы можете развить, является способность знать, сколько времени и усилий, прилагаемых к данному фрагменту коммуникации. Слишком много людей становятся одержимыми над каждой деталью их общения и тратят огромное количество времени на что-то, что, вероятно, будет иметь очень небольшую отдачу.

Страница 131 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6 -

Этот момент я понял несколько лет назад, когда меня попросили написать пресс-релиз. выпуск для клиента. Получив от него основную информацию, я спросил, как долго он хотелось бы, чтобы пресс-релиз был. Я ожидал, что он скажет что-то вроде 1 или 2 страниц или, возможно, 400 слов. Вместо этого он сказал, что хочет, чтобы он длился один час. я был смущенный. Часовой пресс-релиз? Затем он объяснил.

«Я хочу, чтобы вы написали самый лучший пресс-релиз, на какой только способны, но я хочу, чтобы вы сделали это за один раз».

час. Больше не надо. Это просто не стоит больше вашего времени. Как только это будет сделано, мы

перейти к более важным вещам».

Я никогда не забывал урок, который преподал мне этот клиент. Выясните, сколько времени это стоит для вас потратить на данное общение, прежде чем вы начнете, в противном случае вы несете ответственность теряются в процессе и тратят огромное количество времени и энергии в процессе. То Процесс, который мы только что рассмотрели, можно использовать для чего угодно, от крупных кампаний до разовых предложения. Сколько времени вы тратите на его использование, должно зависеть от вашей задачи.

### Применение запретных ключей к убеждению

Когда я начал изучать убеждение много лет назад, я начал с самого очевидного — с имеющийся материал по теме. Хотя нет сомнений, что есть потрясающие материала, многое из того, что я изучал, мало повлияло на мою способность убеждать других. Дело было не в том, что материал был неправильным или вводил в заблуждение, как я мог ясно видеть. посмотреть, как это можно использовать, но по какой-то причине я не смог применить его в своей повседневной жизни. Так если материал не был неправильным, то почему он был неэффективен? Со временем я пришел к выводу, что ответил именно на этот вопрос:

Человек, которым я являюсь, когда учусь, когда размышляю или когда готовлюсь на всю жизнь, это не тот человек, которым я являюсь, когда я просто живу своей жизнью.

Пожалуйста, прочтите это еще раз.

Человек, которым я являюсь, когда учусь, когда размышляю или когда готовлюсь на всю жизнь, это не тот человек, которым я являюсь, когда я просто живу своей жизнью.

Что это значит? Это просто означает, что все великие намерения, позитивные установки, «надежные планы, стратегии и теории, которые я изучаю, разрабатываю и вооружаюсь, прежде чем лицо мира почти всегда исчезает из моего сознания, как только я действительно оказываюсь в Мир. В этот момент я полностью предоставлен самому себе.

Это звучит знакомо? Судя по тому, что я слышу почти от всех, с кем работаю над убеждением, это универсальное явление. Как только мы покинули семинар, закрыли книгу или выключите кассету, материал, похоже, не оказывает большого влияния на нашу повседневную жизнь.

жизни. Помните, на уроке 1 я упомянул своего коллегу, который читал книгу? с 30 стратегиями убеждения, нашел их увлекательными, но не смог вспомнить ни одной? Это дилемма, с которой мы все сталкиваемся.

Поэтому, если простое изучение теорий, техник и стратегий не поможет нам стать более эффективно, что будет? Найдите минутку и попытайтесь вспомнить время, когда вы нашли

себя в ситуации, похожей на одну из следующих:

Страница 132 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6 -

Ваш компьютер зависает в самый неподходящий момент, и вы начинаете кричать на него, как будто он чтобы получить вас. И все же вы почему-то не понимаете, что компьютеру все равно.

Ты смотришь на себя утром в зеркало и говоришь себе, что хватит, ты сидишь на диете. Вы говорите это всем своим сердцем, но как-то к обеду вы забыли о своих планах и не осознаете этого, пока не съедите вторую порцию Десерт.

Или, может быть, вы собираетесь начать важные переговоры и сказали себе, что несмотря ни на что, вы не позволите другому человеку сбить вас с пути. Конечно, Следующее, что вы знаете, они не только сбили вас с пути, но и заставили вас принять то, что вы никогда бы не ожидали заранее.

Вы, возможно, уже осознали, что дилемма, действующая здесь, является ахиллесовой пятой

Человеческий разум, или наша потребность в умственной деятельности. Другой способ выразить это же

Концепция состоит в том, чтобы сказать, что чаще, чем мы хотели бы признать, мы просто засыпаем. Мы

забудьте, что компьютеру все равно, что мы думаем. Мы забываем о диете, когда меню поставлен перед нами. И мы даже забываем наши самые важные требования в переговорах

когда мы отходим от стола стратегии и садимся за стол переговоров.

Хорошо, если вы можете относиться к любой из этих ситуаций, расслабьтесь. Это нормально. Однако он также может быть трагичным.

Так выразился мистик, учитель и лектор П. Д. Успенский в своей книге «The Психология возможной эволюции человека:

«Все нелепости и все противоречия людей и вообще человеческой жизни, объясняются, когда мы понимаем, что люди живут во сне, все делают во сне и делают не знаю, что они спят.» (курсив в оригинале)

Конечно, он не имеет в виду физический сон. Он имеет в виду нечто большее распространены, но редко признаются большинством людей. Э. Ф. Шумахер в своей книге «А.

Путеводитель для недоумевающих пишет:

«Не физический сон является врагом человека, а дрейфующий, блуждающий, неугомонный.

перемещение его внимания, которое делает его некомпетентным, несчастным и менее чем полноценным человеком.

Без самосознания... человек просто воображает, что владеет собой, что он имеет свободную волю и способен осуществить свои намерения».

На этой радостной ноте давайте вернемся к вопросу, который я задал ранее. Если просто учиться

теорий, техник и стратегий недостаточно, чтобы помочь нам стать значительно более убедительно, что будет?

Шумахер только что дал нам ответ. Самосознание. Или, говоря еще проще, осведомленность. Мы должны стремиться оставаться в курсе наших собственных мотивов и намерений.

так и у других. Мы должны отказаться от сказок, которые мы обсуждали на первом уроке.

и принять уродливую правду о человеческой природе. Мы должны стремиться помнить наши три

тенденции человеческой природы и не обманывать себя, что он или она чем-то отличается.

Они не. И мы тоже, кроме тех случаев, когда мы осознаем. Когда мы вспоминаем о

Страница 133 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 6

концепции, которые мы изучили, мы можем их использовать. Когда мы забудем их, мы будем подчинены

им. Осознание — единственный ответ.

В этом месте я хочу предостеречь вас кое о чем. При изучении этой информации

Чрезвычайно легко ошибиться, что наша новая жизненная миссия состоит в том, чтобы будить людей,

особенно те, о которых мы заботимся. Прежде чем вы попробуете это, позвольте мне рассказать вам короткую историю.

Пару лет назад, когда я ехал домой с работы, я заметил женщину в другой машине.

едет ко мне. Хотя она все еще была на своей стороне дороги, она была заиклена на ее зеркало заднего вида и, конечно же, в конце концов начал ползти в мою полосу. я быстро

посигналил, чтобы привлечь ее внимание, и когда я это сделал, она тут же свернула обратно в

свою полосу и тут же показал мне пальцем. Правильно, вместо того, чтобы сказать, что она была

извините или просто убегайте в смущении, она в основном сказала мне "иди нахуй" за то, что я проснулась

ее до того, что она делала.

Хотя это несколько юмористический пример, он иллюстрирует то, о чем мы говорили ранее.

урок 3 и это тот факт, что нет ничего более унижительного для человека, чем быть сказали, что они не должны чувствовать то, что они чувствуют, думать, что они думают, верить тому, что

они верят или делают то, что делают. То, что я не указал тогда, это то, что это правда, даже если они явно неправы или разрушительны в том, что делают.

Другими словами, хотя всем нам время от времени нужно, чтобы кто-то будил нас, особенно если мы можем причинить вред себе или другим, мы вряд ли будем благодарить тех, кто это делает.

пробуждение. При прочих равных люди предпочитают просыпаться в свое время и в свое время.

по-своему. Вот почему один из самых быстрых способов разрушить нашу способность убеждать или

даже просто относиться к другим — это пытаться их разбудить.

Учитывая это, я не делился многими из этих концепций с некоторыми из моих самых близких родственников и

друзья. Это не потому, что я люблю хранить секреты как таковые, а потому, что мне нравятся люди в

моя жизнь, чтобы быть счастливым. И я понял, что сказать им, что они спят, вряд ли получится.

сделай это.

Итак, если я не поделюсь этим материалом со многими из самых близких мне людей, почему я был готов

поделиться с вами? Потому что, подписавшись на этот курс и придерживаясь его, вы продемонстрировали ваше сильное желание учиться и вашу готовность противостоять некоторым

трудный материал. Если вы помните, я говорил во вступлении к этому материалу, что фундаментальный источник власти лидеры культов, мошенники, гуру и другие, которых я изучал

проистекало из жестоко честного понимания человеческой природы. А во-вторых, если мы

могли бы переварить некоторые уродливые истины о себе, мы могли бы использовать это же

понимания для улучшения жизни и отношений, а не для их разрушения. надеюсь

Вы берете то, чему научились, и доказываете, что я прав.

Но прежде чем вы это сделаете, самое время коснуться вопроса этики. Ясно, что это субъективная область, и ни один подход не удовлетворит всеобщее этическое чувство. Все еще,

Я верю, что есть один вопрос, который мы должны задать себе, прежде чем использовать информацию в этом курсе. Один вопрос, на который, если ответить правдиво, может привести нас к правильному направлению. И этот вопрос заключается в следующем:

Как бы отреагировали окружающие, если бы неожиданно обнаружили наши истинные намерения?

Страница 134 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Урок 6 -

Будут ли они возмущены? Обманули? Преданный? Если это так, то эти методы, несомненно, будут неприличными. Или они будут в восторге? Вздвигнутый? Изумленный? Хотя эти реакции может показаться маловероятным, люди часто бывают польщены, когда обнаруживают, что кто-то ушел в большие длины, чтобы произвести на них впечатление, порадовать их или даже удивить их. Или, возможно, после узнав о наших истинных намерениях, они ничуть не удивились бы. Учитывая все обстоятельства, это, наверное, самый вероятный ответ. Почему? Поскольку в большинстве межличностных встречи, хотя наши намерения никогда не могут быть прямо заявлены, в этом нет необходимости. Они известны всем. Когда дело обстоит так, эти методы не только ожидаемы, их часто ценят, потому что при правильном использовании они могут превратить обычную встречу в магический.

Итак, как отреагировали бы другие, если бы наши истинные намерения были неожиданно обнаружены?

Хотя мы никогда не можем точно предсказать, как кто-то отреагирует, просто рассматривая этот вопрос, прежде чем действовать, чаще всего мы будем действовать в соответствующих и мощных способы. Но для тех времен мы остаемся в сомнении, возможно, мы должны остановиться и подумать, что писатель/философ Уильям Джордж Джордан сказал почти столетие назад:

Ни один человек в мире никогда не пытался причинить вред другому, не получив взамен какой-либо обиды.  
каким-то образом, когда-нибудь.

В заключение я хотел бы остановиться на двух самых интересных жалобах, о которых я слышал.  
эта информация. В этих двух проблемах интересно то, что они полярны.  
противоположны друг другу, но оба кажутся действительными.

Одна жалоба предполагает, что учить людей использовать эти не прямые стратегии влияния для обходить интеллект других заходит слишком далеко. Люди способны к рациональному мышлению и ничего хорошего не получится, если относиться к ним иначе. Другая жалоба заключается в том, что эти идеи настолько прозрачны, что их невозможно применить на практике в реальной жизни.  
Мир. Другими словами, они либо слишком сильны, и их не следует использовать, либо они слишком очевидно и не может быть использовано. Какой из них правильный? Посмотрим.

Однажды я обнаружил, что работаю примерно по 80 часов в неделю в течение почти двух месяцев. Это был суров со всеми в моей семье, но мой сын Закари, которому было семь лет в время, особенно тяжело. Несмотря на мой график, я старался проводить как можно больше времени с его, насколько это возможно, но этого было недостаточно, и он возмущался этим. Вскоре он сопротивлялся любой попытке I



заставил проводить с ним время. Даже после того, как моя рабочая нагрузка вернулась к норме, он был злится, и это правильно. Я был в растерянности, поэтому решил использовать некоторые стратегии, которые я узнал, изучая этот материал.

Однажды вечером мы с ним были дома одни. Я убирала кухню, а он смотрел телевизор в гостиной; мы не разговаривали. Затем моя собака проснулась и изменилась все.

Наш лабрадор, Паттон, весь день был заперт в доме и отчаянно хотел уйти. за пределами. Мой сын не гулял со мной с собакой несколько недель, и я знала, если бы спросила его.

прямо, он бы отказался. Поэтому вместо того, чтобы просить его пойти со мной, я просто указал, что Паттон был заперт весь день и ему действительно нужно было выйти на улицу. Я оставил это при этом. Вскоре Закари спросил меня, может ли он взять собаку на прогулку. "Я

Страница 135 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Урок 6

Я бы хотел, чтобы ты мог, но я не могу отпустить тебя одного на улицу, — сказал я ему. прийти вместе.

Когда мы начали прогулку, я отвел нас в район нашего района, где мы никогда не были. до и после минут десять притворялись потерянными. Я спросил Закари, знает ли он дорога домой. Он огляделся на мгновение, затем указал путь назад. Но вокруг каждого угол, он должен был думать о том, куда мы направляемся. Наша обычная прогулка превратилась в приключение. Закари забыл, что злится на меня, и вместо этого взял меня за руку и работал. со мной, чтобы отвезти нас домой. Когда мы наконец добрались туда, он хотел остаться снаружи. Он спросил

если бы мы могли сидеть в кузове моего пикапа, смотреть на звезды и рассказывать истории. Мы сделали.

Спустя более часа он спросил меня, уложу ли я его спать той ночью. В течение месяцев, что

раньше это была работа мамы, но той ночью она должна была стать моей.

Незадолго до того, как мы должны были выключить свет на вечер, мой сын неожиданно признание. Незадолго до этого я нашел под нашим диваном какой-то мусор, но не мог получить признание от моих детей. Вспомнив, как мало меня было в последнее время, я решил

не «поджаривать» их и не пускать на самотёк. Но так как мы с сыном собирались лечь спать после нашего

большое приключение, он вдруг признался в этом. Когда я спросил его, почему он говорил мне правильно

затем он сказал, что не знает, но чувствует, что сейчас самое подходящее время, чтобы сказать мне. Затем он ждал

за мой ответ. — Ничего, — сказал я. — Я тоже должен тебе кое-что сказать. Мы не действительно потерял сегодня вечером. Я просто притворялся, — он, ни секунды не колеблясь, положил

голову мне на грудь и сказал: «Я знаю. Я тоже».

Итак, вернемся к нашей дилемме. Неужели эти идеи настолько могущественны, что из них не может выйти ничего хорошего?

их, или они настолько очевидны, что не будут работать? Обе стороны приводят веские аргументы,

но обе стороны упускают суть.

Эта информация мощная. Очень могущественный. Но эта власть сама по себе нейтральна.

и поэтому может быть использован как во благо, так и во зло. И да, иногда эта информация может быть

прозрачно и никого не "обмануть". Но тогда, возможно, «одурачивание» людей никогда не было

умысел в первую очередь. Если вы заметили, как показывают последние слова моего сына, он никогда не

считал, что мы заблудились. Я не «обманивал» его, чтобы он во что-то поверил. То, что я сделал, это

взаимодействовать с ним таким образом, который тронул его и вернул магию в наши отношения.

Возможно, это то, что делают многие лидеры культов и аферисты в мире.

возможно, именно поэтому к ним тянутся так много людей. Не из-за их методов, а из-за магии, которую создают их методы.

Пришло время создать свою собственную магию. Возьмите эту информацию и используйте ее - это что сделает его своим.

Если вы хотите знаний, вы должны принять участие в практике изменения реальности. если ты хочешь узнать вкус груши, ты должен изменить грушу, съев ее сам... Все подлинное знание рождается в непосредственном опыте.

Мао Цзэдун

Страница 136 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Вопросы и Ответы -

Вопросы и ответы

Следующие вопросы основаны на тех, которые я получил от студентов во время Запретные ключи к убеждению Е-классы. Я выбрал только те вопросы, которые были заданы более чем одного студента, и я чувствовал, что это будет интересно и полезно для других. То вопросы, представленные ниже, являются составными частями фактических вопросов, которые я получил.

В. Как лучше всего освоить эти стратегии, чтобы они использовались? бессознательно?

О. В каком-то смысле мы уже поднимали этот вопрос в других частях этого класса — в Способ, которым мы овладеваем этими стратегиями и делаем их привычными, заключается в том, что мы их практикуем. пока я могу обратить на них ваше внимание и помочь вам понять их в этом классе, я не могу гарантировать вы на самом деле практикуете их. Это зависит от вас.

Однако, что касается бессознательного использования этих стратегий, я хотел бы отметить, что все, что мы делаем бессознательно, по определению делается без нашего осознания. То есть это делается, когда мы «спим», как мы только что обсуждали, и, следовательно, находится вне нашего контроля. Если мы полагаемся на наши бессознательные реакции в наших отношениях с другими, тогда мы оставляя наш успех на волю случая. Конечно, если наши реакции адекватны, это прекрасно. Если они не, мы собираемся заплатить цену. Когда мы практикуем использование этих идей и замечая, что их используют другие, наше осознание их растет, и наша способность использовать их в нашей повседневной жизни также увеличивается.

В. Как лучше всего использовать эту информацию при подготовке к переговорам?

О. Помимо хорошего базового понимания принципов, которые мы рассмотрели, Лучшее, что вы можете сделать, это повторить материал нашего урока о развитии комплекса бога.

и играть в игры, в которые нельзя проиграть. Если подойти к ситуации с позиции страха или

другая сторона почувствует это, и ваша способность эффективно вести переговоры будет

уменьшенный. Если вы заранее обратитесь к своим психологическим потребностям, вы уменьшите

шансы отвлечься на них, если они возникнут в ходе

Переговоры. И, если вы разработаете достаточно широкий набор целей для переговоров, то есть

вы действительно принимаете возможность того, что не получите именно то, что хотите, и видите, как

даже если это приблизит вас к более крупной цели, вы автоматически почувствуете и проецируете

чувство уверенности, которое часто может означать разницу между успехом и неудачей.

В. Что бы вы назвали наиболее распространенной причиной неудачи в общении?

самая большая причина, по которой сообщение не доходит?

О. Это сложный вопрос, поскольку не бывает двух одинаковых коммуникативных ситуаций. Тем не менее,

в общем, я должен сказать, что самая распространенная проблема, которую я наблюдаю, это просто отсутствие

фокуса в самом сообщении. Другими словами, причина, по которой сообщение не доходит, потому что изначально не было спроецировано целенаправленного сообщения.

Страница 137 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Вопросы и Ответы -

Одна из причин, по которой это происходит, заключается в том, что люди слишком часто влюбляются в свои сообщения. как родители влюбляются в своих детей. Когда это происходит, мы теряем всякое чувство объективности, и в результате мы не только не можем создать мощную коммуникацию, но и мы в тупике, почему мы не можем. В конце концов, если мы думаем, что наши дети милые, почему бы и нет? все остальные?

В. Я работаю в сфере, где много конкурентов. Как я отличаюсь от других делать ту же работу, что и я, и увеличить свои шансы на успех?

А. Я не знаю лучшего способа выделиться среди конкурентов, чем создать контекст власти, как мы обсуждали ранее в этом уроке. Рассмотрите пять компонентов и посмотрите, что может относиться к вашей собственной работе. Даже если вы не можете использовать каждый из них, тем более вы можете использовать больше, вы будете отличать себя от других.

В. Как узнать, когда использование этих идей будет наиболее эффективным? подход в убеждении другого?

О. Во-первых, самое важное, о чем следует помнить, это то, что идеи и концепции в этом классе не предназначены для того, чтобы быть исчерпывающим списком всех методов убеждения. Это просто самые распространенные и мощные из тех, что я обнаружил, использовались лидерами культов, аферистами, и другие, которые я изучаю для этого курса. Помните вопрос, который привел к моему исследованию:

Как можно убедить других людей добровольно действовать вопреки своим личным интересам  
в то время как другие изо всех сил пытаются убедить людей участвовать в действиях,  
которые явно были бы в их  
собственные интересы?

Этот класс сосредоточился на идеях, которые возникли непосредственно при попытке  
ответить на этот вопрос.  
вопрос. Конечно, я также попытался проиллюстрировать, как каждая из рассмотренных  
нами концепций  
могут быть использованы и в этических целях.

При этом есть две вещи, на которые я стараюсь обращать внимание при применении  
этих концепций.  
Во-первых, с каким сопротивлением я могу столкнуться? Чем большего сопротивления я  
ожидаю, тем больше  
вероятно, я должен обратиться к идеям в этом классе. И во-вторых, насколько сильна я  
связь  
ищите форму с другим человеком? Многие из идей, которые мы рассмотрели на этом  
занятии, можно  
имеют очень сильное влияние на окружающих, особенно на скрытые зависимости. Я  
больше склонен использовать  
эти идеи при стремлении построить долгосрочные отношения с другими.

Страница 138 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или  
копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Выберите Библиографию -

Выберите библиографию

Я изучал материалы по убеждению задолго до того, как понял, что буду писать  
Запретные ключи к убеждению. В результате я не могу вспомнить все ранние работы,  
которые помогают  
сформировать мое мышление в этой области. Поэтому приведенный ниже список  
является неполным. Тем не менее, это

представляет собой значительную часть материала, который я исследовал во время разработки  
этот курс. Я узнал что-то ценное из каждого ресурса, перечисленного ниже.

Энтони, Роберт. Абсолютные секреты абсолютной уверенности в себе. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк.

Беркли Книги 1 984

Аппель, Уилла. Культи в Америке: запрограммированы на рай. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Холт, Райнхарт и Уинстон, 1983 г.

Бро, Марк и Мартин Кинг. Внутри Культа. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Печатка 1993 г.

Бравата-Брозинский, Патрисия и Джеймс Алоизиус Гибсон. Съешь или будь съеден: правда

О наших видах. Патчог, Нью-Йорк. Джек и Чарли Производство 1 999

Канетти, Элиас. Толпы и власть. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Континуум 1960

Чалдини, Роберт. Влияние: наука и практика (четвертое издание). Нью-Йорк, штат Нью-Йорк.

Аллин и Бэкон 2001

Конвей, Фло и Джим Сигельман. Snapping: эпидемия внезапной личности в Америке

Изменение (второе издание). Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Стиллпойнт Пресс 1995

Дорпат, Тео Л. Газлайтинг, двойной удар, допрос и другие методы

Скрытый контроль в психотерапии и анализе. Нортвейл, Нью-Джерси. Джейсон Аронсон 1996 г.

Эллистон, Джон. ДОПРОС: Секретное руководство ЦРУ по принудительным допросам.

Евгений, ОР. Параскоп, инк. 1997-1999 гг.

Фрай, Уильям Ф. младший. Сладкое безумие: исследование юмора. Пало-Альто, Калифорния. Тихоокеанские книги

1963 г.

Галантер, Марк. Культы: вера, исцеление и принуждение. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Оксфорд

Университетское издательство 1989 г.

Джонсон, Дональд М. Психология юмора и остроумия. Санта-Барбара, Калифорния. Фифиан

Пресса 1999 г.

Крамер, Джоэл и Дайана Альстад. Документы гуру: маски авторитарной власти.

Беркли, Калифорния. Книги Северной Атлантики, 1993 г.

Харрис, Марвин. Коровы, свиньи, войны и ведьмы: загадки культуры. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк.

старинные книги 1974

Хендерсон, М. Аллен. Как работают мошеннические игры. Секокус, Нью-Джерси.

Цитадель Пресс 1985

Страница 139 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

-Выберите Библиографию -

Хоффер, Эрик. Истинно верующий: мысли о природе массовых движений. Новый Йорк, Нью-Йорк. Первая многолетняя библиотека 1961 г.



Хьюстон, Питер. Мошенничество из великого мира. Боулдер, Колорадо. Paladin Press, 1997 г.

Хайд, Маргарет О. «Промывание мозгов и другие формы контроля над разумом». Нью-Йорк, штат Нью-Йорк.

Макгроухилл 1977

Джонс, Уильям М. Выживание: Руководство по манипулированию. Энглвуд Клиффс, Нью-Джерси.

Прентис-Холл 1979

Киллдафф, Маршалл и Рон Джаверс. Культ самоубийц: внутренняя история народа Храмовая секта и резня в Гайане. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Бантам 1978 г.

Коул, Андре и Джерри МакГрегор. Игры разума: разоблачение современных экстрасенсов, мошенничества,

и Ложные Духовные Феномены. Евгений, ОР. Издательство Harvest House, 1998 г.

Ламонт, Питер и Ричард Уайзман. Магия в теории: введение в

Теоретические и психологические элементы колдовства. Сизтл, Вашингтон.

Герметичный пресс

1999j

Ле Бон, Гюстав. Толпа: исследование общественного мнения. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Викинг

Пресс 1960

Льюис, Х. Спенсер. Ментальное отравление. Сан-Хосе, Калифорния. Верховная Великая Ложа Аморка

1937 г.

Маурер, Дэвид В. Большая афера. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Печатка 1962 г.

Милгрэм, Стэнли. Повиновение авторитету. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Харпер

Многолетнее 1975

Оррмонт, Артур. Культы любви и целители верой: история ложной религии Америки

Пророки. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк: Ballantine Books, 1961.

Успенский П.Д. Психология возможной эволюции человека. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Старинные книги, 1 974

Оверстрит, Х.А. Влияние на поведение человека. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. В.В. Нортон и

Компания 1925 г.

Поппер, Миха. Гипнотическое лидерство: лидеры, последователи и потеря себя.

Вестпорт, Коннектикут. Издательство Прегер, 2001 г.

Пратканис, Энтони и Эллиот Аронсон. Эпоха пропаганды: использование и злоупотребление

Убеждение. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. WH Freeman & Co. 2001

Рэндал, Джейсон. Психология обмана: почему магия работает. Венеция, Калифорния.

Вверх

Секретные производства 1982

Роделл, Фред. Горе вам, юристы! Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Беркли Книги 1 980

Шумахер, Э. Ф. Путеводитель для недоумевающих. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк.

Многолетняя библиотека 1 977

Шварц, Тони. Отзывчивый аккорд. Гарден-Сити, Нью-Йорк. Якорные книги 1 973

Сибири, Дэвид. Искусство эгоизма. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Джулиан Месснер, Inc. 1 964

Страница 140 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения  
-Выберите Библиографию -

Саймонс, Рональд С. Бу! Культура, опыт и рефлекс испуга. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Издательство Оксфордского университета, 1996 г.

Спаркман Р.Б. Искусство манипулирования. Хьюстон, Техас. Издательство Коуп Эллайд, 1978 г.

Спенс, Джерри. Семь простых шагов к личной свободе: руководство пользователя на всю жизнь.

Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Сент-Мартинс Пресс 2001

Сторр, Энтони. Ощущение глины: святые, грешники и безумцы - исследование гуру. Новый

Йорк, Нью-Йорк. Свободная пресса 1996 г.

Шугарман, Джозеф. Рекламные секреты написанного слова. Лас-Вегас, Невада.

ДельСтар

Книги 1998 г.

Торри, Э. Фуллер. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Знахари и психиатры: общие корни Психотерапия и ее будущее. Многолетняя библиотека 1 986

Витале, Джо. Семь утерянных секретов успеха. Эшленд, Огайо. Вистатрон 1992

Витале, Джо. Каждую минуту рождается клиент: секреты бизнеса П. Т. Барнума

Успех. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. АМАКОМ 1998

Вагенер, Отто и Генри Тернер. Гитлер: Воспоминания доверенного лица. Нью-Хейвен, Коннектикут.

Издательство Йельского университета, 1985 г.

Вацлавик, Пол. Насколько реально реально?: путаница, дезинформация, общение.

Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. Случайный дом 1976

Вальцлавик, Пол. Косичка Мтинхаузена: или Психотерапия и «реальность». Нью-Йорк,

Нью-Йорк. WW Нортон и компания 1990

Вольф, Юрген. Сделайте что-то другое: проверенные маркетинговые методы для преобразования

Ваш бизнес. Лондон, Англия. Дева 2001

Уинн, Дениз. Манипулируемый разум. Лондон, Англия. Октагон Пресс 1983

Страница 141 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.

Запретные ключи к уроку убеждения

Контакты

Чтобы получить дополнительную информацию или связаться с Blair, посетите:

<http://blairwarren.com>

Страница 142 из 142

Copyright © 2003 — 2007 Блэр Уоррен. Все права защищены. Копирование и/или копирование строго запрещено.