

ВЕЖЛИВОСТЬ НЕ РАБОТАЕТ

Циничное руководство
по выбиванию
согласия.



18+

Мария Козырева
Вежливость не работает:
Циничное руководство
по выбиванию согласия

*<https://litres.ru/74532864>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Прочитав эту книгу, ты научишься: ломать чужие сценарии: ставить на место заносчивых «Альфа-самцов» и начальников в первые 10 секунд встречи. Читать мысли без магии: калибровать чужую ложь по зрачкам и дыханию до того, как лапша на твоих ушах успеет высохнуть. Устраивать «Холодный душ»: одной фразой срывать маски с пассивных агрессоров и заставлять манипуляторов краснеть.

Мария Козырева
Вежливость не работает:
Циничное руководство
по выбиванию согласия

Мария Козырева

Вежливость не работает: Циничное руководство по
выбиванию согласия

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Прочитав эту книгу, ты научишься: Ломать чужие сценарии: ставить на место заносчивых «Альфа-самцов» и начальников в первые 10 секунд встречи. Читать мысли без магии. Калибровать чужую ложь по зрачкам и дыханию до того, как лапша на твоих ушах успеет высохнуть. Устраивать «Холодный душ»: одной фразой срывать маски с пассивных агрессоров и заставлять манипуляторов краснеть.

18+

Оглавление

Вежливость не работает: Циничное руководство по выбору согласия

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 2. Синдром «Святого Клиента»

ЧАСТЬ II. НЛП БЕЗ МИСТИКИ: СКАНЕРУЕМ ЧЕРЕПНУЮ КОРОБКУ

Глава 6. Разговор на языке рептилий

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ОРУЖИЕ УБЕЖДЕНИЯ

Глава 7. Якоря мне в бухту!

МЕТОДЫ ОТПОРА: РАЗРУШЕНИЕ ЧУЖИХ ЯКОРЕЙ КОМПЛЕКСНЫЙ ТАКТИЧЕСКИЙ МАНУАЛ ПО ДЕ- АКТИВАЦИИ ТРИГГЕРОВ

Глава 8. Чтение мыслей для ленивых

ЧАСТЬ III. ПРОВОКАЦИЯ КАК ИСКУССТВО: ЛОМА- ЕМ ЧУЖИЕ СЦЕНАРИИ

Глава 9. Метод «Холодный душ»

Глава 10. Доведение до абсурда

Раздел 1. Точечные удары по несправедливости

Глава 11. Удар по эго с вазелином

Глава 12. Разрыв шаблона

ЧАСТЬ IV. СЛОВЕСНОЕ АЙКИДО И НЛП-ФОКУСЫ: ЗАГОВАРИВАЕМ ЗУБЫ

Глава 14. Изменение размера фрейма

Глава 15. Намерение и Переопределение

Глава 16. Контрпример

ЧАСТЬ V. ЛОВУШКИ МЫШЛЕНИЯ: КОНСТРУИРУ- ЕМ ЧУЖОЙ ВЫБОР

Глава 18. Трюп-эффект и Когнитивный диссонанс

Глава 19. Метод «Дефицит и Эксклюзив»

Глава 20. Пресуппозиции, или Внедрение мыслей

Глава 21. Как переспорить барана

Глава 22. Прощай, токсик!

Глава 23. Элегантный уход со сцены

Глава 24. Бронежилет для собственного мозга

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ОТ АВТОРА

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Мария Козырева

Вежливость не работает: Циничное руководство по выбиванию согласия

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I. Почему твоя хорошая мамочка была не права (Разрушение мифов)

— **Глава 1. Волшебное слово «Пожалуйста» идет на три буквы.** Почему вежливые люди всегда платят больше, получают меньше и стоят в конце очереди.

— **Глава 2. Win-Win — это сказка для лохов.** Как нас заставили поверить в компромиссы, пока циничные прагматики забирают весь пирог.

— **Глава 3. Оргазм от чужого «НЕТ».** Почему отказ собеседника — это не тупик, а лучший момент, чтобы снять предохранитель.

— **Глава 4. Синдром «Я просто спросить».** Как перестать извиняться за своё существование до того, как ты открыл рот.

Часть II. Анатомия человеческого стада: Что у них в черепушке?

— **Глава 5. Эго, страх и жадность.** Три кнопки на пульте управления любым человеком (даже твоим духовным на-

ставником).

— **Глава 6. Как читать мысли без экстрасенсов и смс.** Калибровка по НЛП: учимся замечать чужую ложь по дергающемуся глазу и затаенному дыханию.

— **Глава 7. Переводчик с «Овечьего» на «Человеческий».** Как понять, что скрывается за фразой «Я подумаю» (Спойлер: тебе мягко отказали, пора бить в ответ).

— **Глава 8. Якорение для циников.** Как связать образ себя любимого с лучшими моментами в жизни собеседника (или вовремя врубить у него панику).

Часть III. Провокация как искусство: Ломаем чужие сценарии

— **Глава 9. Метод «Холодный душ».** Как одной фразой сорвать с манипулятора маску благодетеля и заставить его покраснеть.

— **Глава 10. Доведение до абсурда.** Как соглашаться с чужими оскорблениями так, чтобы обидчик сам захотел извиниться.

— **Глава 11. Удар по эго с вазелином.** Провокативная похвала, которая заставляет людей лезть из кожи вон, чтобы доказать тебе свою крутизну.

— **Глава 12. Разрыв шаблона.** Что делать, когда на тебя орут: от абсурдных вопросов до зловещего молчания.

Часть IV. Словесное айкидо и НЛП-фокусы: Заговариваем зубы

— **Глава 13. Рефрейминг, или Как продать дырявое**

корыто по цене яхты. Переворачиваем любой твой косяк так, будто это уникальное торговое предложение.

— **Глава 14. Смена масштаба.** Как заставить начальника забыть про копеечную прибавку к зарплате, показав ему скорый крах его бизнеса без тебя.

— **Глава 15. Переопределение понятий.** Метод «Словесный напёрсточник»: меняем смысл слов собеседника прямо в его голове.

— **Глава 16. Контрпример.** Как разрушить «железобетонное» убеждение оппонента с помощью одной дурацкой истории.

Часть V. Ловушки для разума: Конструируем чужой выбор

— **Глава 17. Иллюзия выбора.** «Вам чаю или сразу подпишем контракт?» — как загнать человека в коридор, где оба выхода ведут к твоей выгоде.

— **Глава 18. Когнитивный ступор.** Как заставить мозг собеседника зависнуть, используя взаимоисключающие сигналы.

— **Глава 19. Искусственный дефицит.** Как продать то, что нафиг никому не нужно, создав иллюзию, что за этим стоит очередь из олигархов.

— **Глава 20. Пресуппозиции.** Метод внедрения мыслей: как утверждать то, что еще не произошло, как неоспоримый факт.

Часть VI. Высшая лига: Переговоры на грани фола

— **Глава 21. Как переспорить барана.** Техники работы с непрошибаемыми упрямыми, фанатиками и «экспертами по всему».

— **Глава 22. Прощай, токсик!** Вскрытие бытового шантажа и манипуляций в стиле «Я же ради тебя стараюсь» и «Если бы ты меня уважал...».

— **Глава 23. Элегантный шантаж и уход со сцены.** Как громко хлопнуть дверью так, чтобы приползли умолять вернуть всё обратно.

— **Глава 24. Бронежилет для собственного мозга.** Как не стать жертвой собственной книги и защититься от таких же циничных тварей, как ты.

Добро пожаловать в реальный мир

Эта книга написана не для эльфов, живущих в розовом неоновом тумане, а для прагматиков. Каждый день на улицах, в офисах и соцсетях можно наблюдать одну и ту же картину: люди — это ходячие мешки с эгоизмом, страхами, комплексами и иррациональными амбициями. И когда ты пытаешься разговаривать с ними на языке логики и хороших манер, ты совершаешь критическую ошибку. Ты разговариваешь с их *маской*. А договариваться нужно с их *мозгом*.

Здесь мы будем использовать термоядерную смесь из **НЛП (нейролингвистического программирования)** и **провокативного подхода**.

— **НЛП** — это не про то, как крутить пассы руками и гип-

нотизировать взглядом (оставь это шарлатанам с YouTube). Это чистая лингвистическая хирургия. Мы разберём чужие мозги на шестерёнки, поймём, за какие ниточки дёргать, и научимся вшивать свои мысли в чужие головы так, чтобы люди искренне считали их собственным гениальным озарением.

— **Провокативный подход** — это твой личный психологический лом. Вежливые переговоры длятся часами и заканчиваются тупиком. Провокация взламывает чужую защиту за три секунды. Мы будем срывать с людей маски, бить по эго (аккуратно и любя), доводить их претензии до абсурда и заставлять их оправдываться.

Что ты получишь на выходе?

Я обещаю: местами тебе будет не по себе. Твой внутренний «хороший ребёнок» будет визжать от ужаса, когда ты прочитаешь, как на самом деле нужно реагировать на чужие манипуляции, крики начальника или токсичные выпады родственников. Но как только ты переступишь через этот страх, начнётся магия.

Ты научишься:

— Слышать чужое «Нет» и радоваться ему, как лучшему началу сделки.

— Конструировать выбор без выбора — когда у собеседника есть иллюзия свободы, но оба пути ведут к твоей цели.

— Затыкать фонтан красноречия любому бытовому хаму одной короткой фразой.

— Продавать свои идеи, услуги или косяки так, что их будут отрывать с руками.

Эта книга — не теоретический талмуд. Это практическое руководство по выбиванию согласия. Здесь будет много цинизма, тонна юмора (иногда чёрного, как утренний кофе) и конкретные речевые скрипты, которые ты сможешь протестировать на людях сразу после прочтения главы. Котики, которых ты встретишь на этих страницах, кусаются.

Если ты готов перестать быть удобным и наконец-то стать эффективным — переворачивай страницу. Если нет — закрой книгу, верни её на полку и продолжай вежливо уступать своё место в жизни тем, кто читал её вместо тебя.

ЧАСТЬ I. ПОЧЕМУ ТВОЯ ХОРОШАЯ МАМОЧКА БЫЛА НЕ ПРАВА (РАЗРУШЕНИЕ МИФОВ)

Глава 1. Волшебное слово «Пожалуйста» идет на три буквы

Вспомни детский сад. Сидит маленькая Анечка, держит в руках пластиковый экскаватор. Подходишь ты — сопливый, интеллигентный и воспитанный. Воспитательница грозит тебе пальцем со скамейки: «Петенька, ну-ка скажи волшебное слово!». Ты послушно выдавливаешь: «Анечка, дай, пожалуйста, игрушку».

Что делает Анечка? Правильно, прижимает экскаватор к груди и с криком уносится в песочницу. Воспитательница разводит руками, а ты остаешься стоять с чувством глубоко-

го морального превосходства и без игрушки.

Прошло двадцать лет. Ты вырос, сменил шорты на костюм или худи, но продолжаешь заниматься той же херней. Ты пишешь коллегам: *«Коллеги, пришлите, пожалуйста, отчет к 12:00»*. Ты просишь официанта: *«Будьте добры, принесите, пожалуйста, счет побыстрее»*. Ты говоришь клиенту: *«Пожалуйста, рассмотрите наше коммерческое предложение»*.

И знаешь, что происходит на ментальном уровне, когда ты произносишь это «пожалуйста»? Ты добровольно встаешь на колени. Ты отдаешь собеседнику **статус Альфы**, а себя переводишь в позицию покорного просителя.

Психология «Волшебного слова»: Взгляд под капот

Давай разберем слово «пожалуйста» с точки зрения **НЛП и лингвистического анализа**. В нашей культуре это слово давно перестало быть признаком хорошего тона. Это маркер **слабости и нужды**.

Когда ты добавляешь к своей просьбе «пожалуйста», твой собеседник на подсознательном уровне считывает три вещи:

— **У тебя нет реальных рычагов давления.** Если бы они были, ты бы ставил дедлайны и условия, а не просил.

— **Тебе это нужно сильнее, чем ему.** Значит, ценность твоей фигуры в этих переговорах стремится к нулю.

— **Он имеет полное право тебе отказать.** Просьба предполагает выбор. А если у человека есть выбор сделать что-то для себя или для тебя, угадай, что выберет его эгоистичный мозг?

Вежливые люди всегда стоят в конце очереди. Вежливые люди платят больше, потому что им неудобно торговаться. Вежливым людям дают меньше задач, но навешивают больше чужой ответственности, потому что «ну они же такие понимающие, они не устроят скандал».

Провокативный кейс: Как вежливость сливает миллионы

Приходит ко мне на консультацию (ладно, просто в баре встретились) один бизнесмен. Жалуется: *«Месяц не могу выбить из подрядчика готовый дизайн-макет. Я ему уже и так, и сяк, пишу: „Геннадий, здравствуйте! Будьте так любезны, если вас не затруднит, пришлите, пожалуйста, исходники. Мы уже немного выбиваемся из графиков“».*

А Геннадий? Геннадий кормит его «завтраками», потому что у него есть клиенты, которые орут, и клиенты, которые требуют. А наш бизнесмен — вежливый. Он подождет. Ему же «неудобно беспокоить человека».

Я говорю ему: *«Слушай, отправь ему сейчас одно сообщение. Без „здравствуйте“ и без „пожалуйста“. Пиши буквально следующее»:*

«Геннадий, я правильно понимаю, что вы решили забить на наш проект и предоплата остается вам в качестве благотворительной помощи от нашей компании? Напишите „да“, чтобы мы не тратили время и наняли других ребят».

Бизнесмена затрясло. *«Ты что, это же грубо! Он же оби-*

дится и вообще ничего не отдаст!».

Но он рискнул и нажал «отправить». Знаешь, через сколько Геннадий прислал макеты? Через **14 минут**. С кучей извинений и оправданий. Провокация сорвала с Геннадия маску занятого гения и включила страх потери репутации и денег. А «пожалуйста» до этого работало как успокоительное: «О, лох еще терпит, можно заняться другими делами».

Методика «Замена рамки»: Как просить, не выпрашивая

Хватит умолять. Пора перехватывать инициативу. В НЛП есть понятие «**фрейминг**» (**установка рамки разговора**). Вместо рамки «*Я проситель, сделай мне одолжение*», мы вводим рамку «*Мы делаем общее дело / Ты несешь обязательства*».

Практикум «День без волшебства»

Твое домашнее задание на следующие 24 часа. Проведи эксперимент под названием «**Лингвистическая диета**».

Полностью исключи из своего лексикона (вслух и в переписке) слова: *пожалуйста, будьте добры, если вас не затруднит, извините за беспокойство*.

Если тебе что-то нужно от человека — просто констатируй факт или ставь задачу. Наблюдай за тем, как начнет меняться реакция людей. Спойлер: земля не разверзнется, тебя не уволят и не расстреляют. Наоборот — тебя начнут *слушать*. Потому что из твоей речи уйдет белый шум, и останется чистая, концентрированная уверенность.

Глава 2. Синдром «Святого Клиента»

Наверняка ты не раз слышал эту рабскую мантру: *«Клиент всегда прав»*. Или её бытовые вариации: *«Начальник всегда умнее»*, *«Собеседник — это святое, подстраивайся под него»*. Худшее, что ты можешь сделать в коммуникации — это добровольно водрузить на голову оппонента сияющую корону, а самому смиренно сесть у его ног, преданно заглядывая в глаза.

Как только ты признаёшь чужую «святость» и абсолютную правоту, ты автоматически соглашаешься на роль жертвы. С этого момента с тобой не договариваются. Тебе диктуют условия.

Давай снимем нимб с твоего собеседника и посмотрим, кто там прячется на самом деле. Спойлер: там нет полубога. Там сидит обычный, слегка испуганный человек с кучей комплексов, который просто очень хочет казаться важным.

Анатомия «Священной Короны»

В НЛП есть понятие **«аптайм»** (внешняя позиция высокого статуса) и **«даунтайн»** (внутреннее состояние ведомого). Когда человек включает режим «Святого Клиента» или «Большого Босса», он просто раздувает своё эго до размеров дирижабля, чтобы ты испугался его масштабов.

Он начинает вести себя заносчиво, бросает снисходительные фразы в духе: *«Ну, удивите меня»*, *«И за что я должен вам платить?»* или *«Я занят, у вас есть две минуты»*.

Большинство переговорщиков совершают фатальную ошибку — они начинают **оправдываться**. Они включают режим суетливого официанта: *«Ой, вы знаете, мы очень надежная компания, у нас индивидуальный подход...»*. Всё, тебя помножили на ноль. Собеседник понял, что его напыщенность работает, и теперь он выжмет из тебя все соки, скидки и бесплатные бонусы.

Провокативный кейс: Снятие короны через колено

Один мой знакомый, топовый IT-консультант, пришел на встречу к потенциальному заказчику — владельцу крупной сети автосалонов. Дядька при деньгах, пальцы веером, на часах бриллианты слепят глаза. Наш «Святой Клиент» вальяжно развалился в кресле, посмотрел на консультанта как на грязь под ногтями и выдавил:

«Ну, давай, парень, расскажи, почему я должен платить твоему агентству такие бабки? У меня тут очередь из таких, как ты, за дверью стоит».

Классический вежливый менеджер начал бы судорожно перелистывать презентацию и зачитывать графики. Но мой знакомый учился правильной психологии. Он закрыл ноутбук, мягко улыбнулся и сказал:

«Игорь Викторович, если за вашей дверью стоит очередь из тех, кто готов работать дешевле, но у вас

в автосалонах до сих пор падает конверсия и воруют менеджеры — значит, эта очередь состоит из идиотов. Мы можем продолжить мериться очередями, или вы всё-таки расскажете, сколько миллионов вы теряете каждый месяц, пока мы здесь сидим?»

В кабинете повисла звенящая тишина. «Святой Клиент» замер. Его шаблон треснул. Провокация сработала идеально: консультант не стал спорить с его величием, он просто показал, что это «величие» сидит в глубокой луже с нерешенными проблемами. Игорь Викторович сдулся, сел ровно и нормальным человеческим голосом произнес: *«Ладно, садись, давай к делу»*.

Методика «Срыв нимба»: Инструментарий циника

Чтобы сбить спесь с заносчивого собеседника, тебе нужно научиться переводить разговор из плоскости **«Статус»** в плоскость **«Проблема»**. Мы используем технику НЛП — **«Мета-моделирование» с провокативным акцентом**.

Вот как это работает на практике:

— **Ситуация:** Начальник или клиент высокомерно заявляет: *«Ваши предложения — это полная чушь, я ожидал большего»*.

— **Реакция вежливого терпилы:** *«Извините, а что именно вам не понравилось? Мы можем переделать...»* (Ты принял статус провинившегося школьника).

— **Провокация:** *«Я правильно понимаю, что вы сейчас критикуете форму, потому что у вас нет решения по со-*

держанию? Или мы ищем реальный выход, или вы просто хотите показать, кто здесь главный?»

Что ты сделал? Ты подсветил его детское желание доминировать. Ни один взрослый человек не захочет публично признать, что он просто «капризничает». Ему придется вернуться в конструктивное русло.

Практикум: Упражнение «Король-то голый»

В следующий раз, когда столкнешься с высокомерным или заносчивым человеком (будь то важный чиновник, крутой клиент или просто хамоватая продавщица, возомнившая себя королевой бензоколонки), сделай следующее:

Мысленно представь этого человека... сидящим на унитазах с сильным расстройством желудка. Серьёзно. Представь его лицо в этот интимный момент, его позу, его мысли.

Весь твой страх и пиетет перед его «статусом» испарятся за секунду. Твой голос станет спокойным, ироничным и уверенным. А когда ты общаешься с «величием» без страха, его корона начинает сползать ему на глаза сама по себе.

Глава 3. Оргазм от чужого «НЕТ»

Давай угадаю твой главный ночной кошмар. Ты проводишь презентацию, распинаешься соловьем, выкатываешь лучшие условия, а собеседник холодно смотрит на тебя и говорит: «Нет». У тебя внутри всё обрывается, ладошки потеют, а внутренний голос судорожно шепчет: *«Шеф, всё пропало, нас слили»*.

Очередной коуч по успешному успеху обязательно посоветовал бы тебе: «Добейся трех „да“ подряд! Спроси его, хочет ли он быть богатым, хочет ли он расти, и он послушно закивает!».

Забудь эту чушь.

Стратегия «трех да» — это тупейший способ вызвать у человека глухую оборону. Когда ты искусственно вытягиваешь из собеседника согласия, его мозг мгновенно чует подвох. Включается режим паранойи: *«Так, меня куда-то ведут, со мной манипулируют, пора закрывать кошелек и бежать»*.

Циничный прагматик знает секрет: **настоящие переговоры начинаются только тогда, когда звучит слово «НЕТ»**. До этого момента вы просто обменивались ритуальными любезностями.

Почему «НЕТ» — это кнопка безопасности

Давай разберем психологию этого слова. Для любого человека «Нет» — это щит. Это его суверенная территория, его право на контроль ситуации.

Когда человек говорит «Да», он чувствует, что берет на себя обязательства, отдает часть своей свободы и ресурсов. Ему страшно. Но когда он говорит «Нет», он чувствует себя чертовым Цезарем. Он защитил свои границы, он контролирует ситуацию, его пульс выравнивается, а уровень тревоги падает.

Твоя задача — **дать ему это ложное чувство безопасности**. Позволь ему сказать «Нет», расслабиться, опустить

щит — и вот тогда бери его тепленьким.

Провокативный кейс: Как продать контракт через отказ

Один мой приятель продавал дорогие рекламные площади в глянцевом журнале. Клиент — суровый директор завода — слушал его с лицом человека, у которого зубная боль, и каждые две минуты повторял: «Нам это не интересно, у нас другой маркетинг».

Обычный менеджер начал бы доказывать: «Но посмотрите на наши охваты! Посмотрите на глянцевую бумагу!». Мой приятель поступил как истинный провокатор. Он вздохнул, собрал свои бумаги и сказал:

«Игорь Петрович, я правильно понимаю, что ваш завод сейчас находится в таком кризисе, что покупка даже одной рекламной полосы для вас — это неподъемный риск, который может обрушить весь ваш годовой бюджет? Нам лучше закрыть тему, чтобы вы не тратили последние деньги?»

Директор аж поперхнулся. Как это его завод в кризисе?! Как это «последние деньги»?!. Его это взвилось на дыбы. Ему срочно нужно было доказать этому наглому юнцу, что он — хозяин жизни, а завод процветает.

«Ты чего несешь? Какой кризис? У нас оборот миллиардный! Нет, мы не в кризисе!» — рякнул директор.

«Отлично, — спокойно ответил приятель, — значит, дело

не в деньгах. Тогда скажите честно: вы просто боитесь, что ваша целевая аудитория не читает наш журнал, или у вас есть другая реальная причина для отказа?»

Броня была пробита. Директор расслабился (ведь он уже доказал, что он крутой) и начал говорить о *реальных* сомнениях, без масок и отговорок. Через полчаса контракт был подписан.

Методика «Перевернутые вопросы»: Ловим на противоречии

В НЛП эта техника относится к изменению фокуса внимания и работе с метапрограммами. Вместо того чтобы спрашивать «Да», формулируй вопросы так, чтобы собеседнику **было выгодно сказать «Нет»**, но этот отказ продвигал тебя к цели.

Практикум: Техника «Худший сценарий»

Когда ты чувствуешь, что переговоры зашли в тупик, и собеседник закрывается в своей вежливой раковине, примени технику **«Легализация отказа»**.

Скажи ему прямо:

«Слушайте, похоже, мы катимся к тому, что вы мне сейчас откажете. Давайте упростим жизнь друг другу: скажите мне твердое „Нет“ прямо сейчас, и мы разойдемся. Только объясните, что именно в моем предложении настолько ужасно, что вы готовы упустить эту выгоду?»

Почему это взрывает мозг:

- Ты забираешь у него страх обидеть тебя отказом.
- Ты даешь ему полную свободу, которую он так жаждет.
- Оказавшись в абсолютной безопасности («я уже отказал, мне ничего не угрожает»), человек выложит тебе истинную причину своего поведения. А с истинной причиной работать — одно удовольствие.

Глава 4. Кто здесь альфа-самец?

Бывало такое? Ты заходишь в кабинет или на встречу в кафе, и ещё до того, как твой собеседник открыл рот, ты кожей ощущаешь: тебя уже сканируют, оценивают и пытаются нагнуть.

Один развалился в кресле так, будто под ним не офисный стул, а трон Империи, и едва достаивает тебя кивком. Другой протягивает руку для здравовья ладонью вниз, заставляя тебя подлезать под его ладонь, как покорного щенка. Третий утыкается в телефон и заставляя тебя стоять посреди кабинета, как провинившегося школьника.

Всё это — не случайность и не «плохое настроение». Это **невербальное и вербальное доминирование**. Животные маркеры, которые наш мозг считывает за первые 10 секунд. Любители поиграть в «Альфа-самцов» обожают эти трюки. Их цель — вогнать тебя в состояние подчинённого (в НЛП это называется позицией «ведомого» или «даунтаймом»), чтобы на самих переговорах ты уже не мог сопротивляться.

Запомни: если ты проиграл первые 10 секунд и покорно принял роль «Беты», все твои заготовки, аргументы и скрипты пойдут коту под хвост. Пора учиться ломать эти дешёвые понты с порога.

Маркеры доминирования: На что тебя ловят

«Альфы» корпоративного и бытового розлива используют стандартный арсенал, основанный на базовых инстинктах приматов:

— **Территориальные маркеры.** Занять как можно больше пространства. Развалиться, закинуть ногу на ногу, разложить свои вещи (телефон, ключи от машины, блокнот) далеко за пределы своей половины стола, залезая на твою территорию.

— **Игры со временем.** Заставить тебя ждать. Либо под дверью, либо прямо перед ним, пока он «очень занят» в своём ноутбуке. Это демонстрация: *«Моё время бесценно, твоё — мусор»*.

— **Тактильный и визуальный прессинг.** Жесткое рукопожатие «сверху вниз», похлопывание по плечу (псевдодружеский жест, означающий покровительство), либо прямой, немигающий взгляд в упор, призванный заставить тебя отвести глаза.

Вежливый человек в этой ситуации начинает подстраиваться: робко садится на краешек стула, суетливо убирает свои вещи, преданно заглядывает в глаза и начинает разговор с извинений: *«Извините, я не вовремя?»* или *«Спасибо,*

что нашли время...». Всё, тебя официально одомашнили. Можешь отдавать свои деньги и уходить.

Техники демонтажа: Как вернуть статус за 5 секунд

Провокативный подход и НЛП предлагают не бороться с чужим доминированием, а **делать его нелепым**. Как только ты показываешь «Альфе», что его трюки на тебя не действуют, его сценарий рушится, и у него внутри начинает паниковать испуганный ребёнок.

Вот три бронебойные техники для первых секунд встречи:

1. Разрыв невербального шаблона (Техника «Пауза и Пространство»)

Если собеседник пытается показать свою занятость и игнорирует твоё появление, не стой столбом и не начинай говорить.

— **Что делать:** Молча пройди, выбери самое удобное кресло (даже если тебе его не предложили), сядь, с комфортом откинься на спинку и начни... рассматривать кабинет. Медленно, со скучающим видом, как будто ты пришел оценивать недвижимость под снос.

— **Почему это работает:** Твой покой и игнорирование его «занятости» — это мощный контрудар. Ты не просишь внимания, ты забираешь его сам. Обычно через 15 секунд «Альфа» не выдерживает и поднимает глаза первым.

2. Метод «Озвучивание игры» (Словесный лом)

Если тебе с порога пытаются навязать жесткую рамку (как в моем кейсе с генеральным директором Артуром Борисо-

вичем, когда он швырял отчеты и орал), лучшее, что ты можешь сделать — назвать вещи своими именами.

— **Пример:** Начальник или клиент с порога заявляет: «*У вас есть ровно три минуты, удивляйте меня, я очень занят*».

— **Обычная реакция:** Быстро-быстро начать тараторить презентацию.

— **Провокация:** Слегка улыбнуться, посмотреть на часы и сказать: «**Если вы настолько заняты, что у вас есть всего три минуты на решение вопроса, который определяет вашу прибыль на следующий квартал, то мы оба сейчас тратим время зря. Давайте перенесем встречу на день, когда вы будете готовы заниматься бизнесом, а не тушить пожары. Когда вам удобно?**»

— **Почему это работает:** Ты мгновенно перехватил рамку. Теперь не ты выпрашиваешь его внимание, а ты оцениваешь его способность вести дела конструктивно.

3. Физический рефрейминг (Если тебе ломают руку)

Если тебе протягивают ладонь для рукопожатия «королевским» жестом (ладонью вниз, заставляя твою руку оказаться снизу):

— **Что делать:** Не подлезай под неё. Накрой его руку своей ладонью *сверху* и аккуратно похлопай его по тыльной стороне другой рукой со словами: «*Рад встрече, отлично выглядите*».

— **Почему это работает:** Ты превратил его доминиру-

ющий жест в жест снисходительного покровительства с твоей стороны. «Альфа» мгновенно поймет, что этот номер с тобой не пройдет.

Практикум: Упражнение «Внутренний Директор Земного Шара»

Твоя главная проблема в общении с «доминаторами» — это твой собственный страх перед их статусом, деньгами или должностью. Твой мозг сам дорисовывает им величие.

В следующий раз перед важной встречей с тяжелым оппонентом сделай технику НЛП-визуализации **«Смена ролей»**.

Закрой глаза и представь, что этот крутой босс или заносчивый клиент — твой наемный сотрудник, которого ты завтра собираешься уволить за тупость. Вот он сидит перед тобой, напыщенный, пытается что-то доказать, а ты смотришь на него и думаешь: *«Эх, чувак, если бы ты знал, что твоё личное дело уже лежит в архиве...»*.

Заходи в кабинет с этим внутренним ощущением. Твои плечи расправятся, подбородок поднимется, а в глазах появится та самая ироничная прохлада, перед которой пасует любой самопровозглашенный «Альфа».

Кейс «Золотой мальчик и ярость генерального»

Контекст: Крупная торгово-производственная компания. Генеральный директор (назовем его Артур Борисович) — классический корпоративный диктатор старой закалки. Кричит, топает ногами, ломает людей через колено, обожает

устраивать публичные порки.

В компании работал коммерческий директор — племянник одного из главных акционеров. Парень знатно накосячил: провалил годовой контракт с ключевым дистрибьютором, из-за чего компания потеряла около 15% чистой прибыли. Но племянника трогать нельзя — акционер обидится. Нужен был козел отпущения. И Артур Борисович решил назначить на эту роль руководителя отдела маркетинга и аналитики (то есть меня), обвинив в «неверных прогнозах рынка».

Диспозиция: Меня вызывают на ковер. В кабинете, помимо генерального, сидит тот самый племянник с лицом невинного ангела. Артур Борисович с порога включает режим «Альфа-самца на охоте»: швыряет мне на стол распечатку отчета, бьет ладонью по столу и начинает орать.

— *Обычный вежливый сотрудник:* Сжался бы, начал лепетать: «Но мы же подавали правильные цифры, посмотрите наши служебные записки...» — и был бы мгновенно уволен с позором и волчьим билетом.

— *Что сделал я:* Включил холодный цинизм, НЛП-калибровку и провокативный подход.

**Поминутная хроника психологического демонтажа
0-я минута. Попытка подавления**

Артур Борисович (орет): «Ты понимаешь, что твоя аналитика — это полная лажа?! Из-за твоих сказок мы потеряли контракт года! Ты понимаешь, что ты лично принес ком-

паний миллионные убытки?! Я тебя сотру, ты в этой сфере больше работу не найдешь!»

Мои действия: Я не оправдываюсь. Я не перебиваю. Я использую НЛП-технику «**Внешнее замедление**»: сажусь на стул без приглашения (ломаю его рамку хозяина кабинета), откидываюсь на спинку, делаю глубокий вдох и смотрю ему прямо в переносицу с легкой, едва заметной полуулыбкой человека, который смотрит комедию. Это сбивает его с толку. Когда на человека орут, он ждет либо агрессии, либо страха. Мой покой для его мозга — аномалия.

2-я минута. Перехват рамки (Провокация)

Когда он выдохся и замолчал, чтобы набрать воздуха, я сказал абсолютно спокойным, даже слегка скучающим голосом:

Я: «Артур Борисович, я правильно понимаю, что мы сейчас ищем не способ вернуть дистрибьютора, а юридически грамотный повод уволить меня без выходного пособия, чтобы прикрыть задницу вашего коммерческого директора перед акционерами?»

Эффект: Племянник побледнел. Генеральный завис. Я озвучил скрытый мотив (техника «Холодный душ»). Маска «праведного гнева» разбилась. Я назвал вещи своими именами.

4-я минута. Доведение до абсурда и Удар по эго

Генеральный пытается вернуть контроль и начинает багроветь:

Артур Борисович: «Да как ты смеешь... Да твой отдел...»

Я (перебиваю, мягко, но уверенно): «Давайте пофантазируем. Вы меня увольняете. Завтра на совете директоров вы говорите акционерам: „Мы потеряли 15% прибыли, потому что аналитик Петров неправильно посчитал тренды“. Как вы думаете, через сколько секунд акционеры спросят: „Артур Борисович, вы генеральный директор с 10-летним стажем или марионетка, которая принимает ключевые бизнес-решения на основе бумажек рядового аналитика и не контролирует коммерческий отдел?“ Кого они уволят следующим после меня?»

Эффект: Это был чистый НЛП-рефрейминг со сменой масштаба. Я перевел фокус с «Петров плохой» на «Артур Борисович выглядит дураком в глазах акционеров». Его это получило прямой удар. Он понял, что сделать меня козлом отпущения — это вырыть могилу самому себе.

6-я минута. Финал и Выбывание согласия

В кабинете воцарилась гробовая тишина. Генеральный сел в кресло. Его дыхание выровнялось. Он посмотрел на племянника, потом на меня.

Артур Борисович (уже тихо, с угрозой, но конструктивно): «И что ты предлагаешь?»

Я: «Я правильно понимаю, что если мой отдел за трое суток разработает антикризисный план и найдет двух альтернативных дистрибьюторов, которые перекроют эти 15% убыт-

ков, мы забудем этот цирк с поиском виноватых, а коммерческий отдел будет беспрекословно выполнять наши регламенты?»

Артур Борисович (после паузы): «У тебя трое суток. Свободен».

Анатомия победы для нашей книги: почему это сработало?

— **Я не принял его рамку.** Он пытался сделать меня «виновным». Я отказался играть эту роль.

— **Я вскрыл подтекст.** Манипуляторы сильны, пока их мотивы скрыты. Как только ты вслух говоришь то, о чем все молчат, они теряют силу.

— **Я показал ему его личный ад.** Вместо того чтобы защищать себя, я показал, как его нападение на меня разрушит *его* собственную репутацию перед акционерами.

ЧАСТЬ II. НЛП БЕЗ МИСТИКИ: СКАНИРУЕМ ЧЕРЕПНУЮ КОРОБКУ

Глава 5. Посмотри мне в глаза и не ври мне

Тебе когда-нибудь заливали в уши про «невероятные перспективы сотрудничества», «стопроцентную лояльность» или классическое «деньги будут на счету завтра утром»? Ты

верил, кивал своей интеллигентной головой, а потом оставался у разбитого корыта.

Большинство людей — патологические лжецы. Они врут начальникам, клиентам, партнерам, женам, мужьям и — с особым цинизмом — самим себе. Но хорошая новость для нас заключается в том, что **наш мозг — ужасный заговорщик**. Как бы виртуозно человек ни контролировал свои слова, его вегетативная нервная система всегда сдает его с потрохами.

Забудь бред из массовых сериалов про «если он чешет кончик носа — значит, точно врет». Если человек чешет нос, у него может просто чесаться нос. Мы будем использовать профессиональный **инструментарий калибровки НЛП**. Мы научимся читать физиологические маркеры стресса, которые невозможно подделать, даже если твой собеседник — профессиональный шпион или прожженный риелтор.

Главный секрет калибровки: Базовая линия поведения

Прежде чем ты начнешь строить из себя Шерлока Холмса и обвинять людей во лжи при каждом моргании, запомни железобетонное правило НЛП: **нет универсальных знаков лжи, есть маркеры изменения состояния**.

Чтобы понять, что человек врет, сначала нужно узнать, как он выглядит, когда говорит правду. Это называется **базовой линией поведения (БЛП)**.

— **Как её снять:** В первые 2–3 минуты разговора задай собеседнику несколько простых, нейтральных вопросов, на которые он гарантированно ответит правду и без напряжения. *«Как доехали?»*, *«Правда, погода сегодня мерзкая?»*, *«Вы ведь пьете кофе без сахара, верно?»*.

— **Что подмечать:** Посмотри, как он дышит, с какой скоростью говорит, как часто моргает, какого цвета его кожа. Это его точка «ноль». Его зона комфорта.

А вот теперь, когда ты переходишь к неудобным вопросам, любая аномалия — любое отклонение от этой точки «ноль» — это твой красный флаг. Человек попал в зону лжи и стресса.

Большая тройка: Зрачки, дыхание и микрожесты

Мозг лжеца работает в режиме колоссальной перегрузки. Ему нужно одновременно придумывать правдоподобную историю, контролировать голос, помнить, что он сказал три минуты назад, и следить за твоей реакцией. В этот момент неокортекс (сознание) забирает все ресурсы, и контроль над телом ослабевает. Наружу вылезает биология.

1. Микродинамика зрачков и глаз (Глазные сигналы доступа)

Глаза — это буквально вынесенная наружу часть мозга. Подделать их реакцию невозможно.

— **Расширение зрачков:** Когда человек резко переходит от правды к выдумке, его мозг испытывает когнитив-

ную нагрузку. Происходит мгновенный выброс адреналина, и зрачки расширяются на доли секунды, независимо от освещения.

— **Вектор взгляда (Классика НЛП):** Если твой собеседник правша, то при воспоминании *реальных* фактов его глаза чаще уходят **влево** (в зону памяти). Если же он начинает судорожно конструировать, сочинять и придумывать образ того, чего не было, его взгляд уходит **вправо** (в зону конструирования). *Внимание: у левой всё наоборот!*

2. Дыхательный коллапс

Дыхание — один из самых надежных маркеров стресса. При БЛП (в режиме правды) человек дышит ровно, животом или нижней частью груди.

— **Что происходит при лжи:** Дыхание мгновенно становится более поверхностным и переходит в верхнюю часть грудной клетки. Собеседник делает едва заметный глубокий вдох перед тем, как выдать ложь, либо вообще задерживает дыхание на пару секунд, когда слышит твой прямой, неудобный вопрос. Его тело буквально цепенеет.

3. Асимметрия и микрожесты-регуляторы

Когда сознание занято сочинением сказок, тело пытается «слить» накопившееся напряжение.

— **Микрозамирания:** Человек жестикулировал, двигался, но на остром вопросе его тело вдруг застыло, как у испуганного суслика.

— **Асимметрия мимики:** Искренняя эмоция всегда

симметрична. Если человек фальшиво улыбается или симулирует удивление, одна половина лица (обычно левая, хуже контролируемая сознанием) сделает это чуть быстрее или сильнее, чем правая. Появляется та самая кривая, ядовитая ухмылка.

Практикум: Техника «Петля верификации»

Как только ты заметил у собеседника маркеры лжи (например, задержку дыхания и уход взгляда в зону конструирования), не нужно кричать: «Ага, попался, тварь!». Веди себя тоньше. Используй провокативную **Петлю верификации**.

Сделай удивленное лицо, понизь голос до конфиденциального шепота и примени рефрейминг:

«Знаете, у меня сейчас возникло странное ощущение. Как только мы заговорили о сроках, вы так резко замолчали, будто сами не верите в то, что ваши рабочие успеют. Давайте начистоту: на сколько дней вы реально задержите сдачу, чтобы мы сразу заложили этот люфт и не портили друг другу нервы?»

Почему это шедевр провокации:

— Ты не обвиняешь во лжи напрямую (это вызвало бы агрессию).

— Ты легализуешь его проблему («давайте заложим люфт») — это снимает с него страх наказания.

— Ему больше не нужно тратить энергию на ложь. Ты дал ему удобный мостик, чтобы он сознался и выдал тебе реаль-

ную картину.

Кейс «Любезная змея, или Идеальное партнерство»

Контекст: Переговоры о слиянии двух рекламных агентств. С одной стороны — Олег, собственник небольшой, но очень креативной студии. С другой стороны — крупный инвестор Владимир, готовый влить кучу денег в обмен на долю. На встрече присутствует HR-директор инвестора, женщина по имени Марина — классический корпоративный волк, у которой на лице высечена улыбка вежливости 80-го уровня.

Олег презентует свои идеи. Он горит проектом, рассказывает про синергию и общие ценности. Владимир слушает с интересом. В конце встречи Владимир поворачивается к Марине и спрашивает: *«Марин, ну как тебе? Мне кажется, Олег — отличный парень, и мы сработаемся. Что скажешь?»*

Марина расплывается в приторной улыбке и выдает текст: *«Ой, Владимир Николаевич, я просто в восторге! Олег — невероятно талантливый руководитель, его презентация меня покорила. Я абсолютно уверена, что наше партнерство будет долгим, комфортным и невероятно продуктивным. Я обеими руками за!»*

Слова: Чистый мед, восторг и стопроцентная поддержка.

Реальность (калибровка тела): Пока её рот произно-

сил эти сладкие речи, тело Марины устроило целый парад военных сигналов, которые Олег (к своему несчастью) не умел читать.

Что происходило на уровне тела на самом деле:

— **Невербальное «НЕТ»:** Произнося фразу «*Я абсолютно уверена...*», Марина совершала едва заметные, микроскопические движения головой из стороны в сторону. Её шея крутилась влево-вправо. Рот говорил «Да», а тело транслировало физиологическое «Нет».

— **Барьерная защита:** Во время слов «*...наше партнерство будет комфортным...*» она непроизвольно взяла со стола свой дорогой блокнот и прижала его обеими руками к груди, как щит. Это классический жест защиты. Ей было глубоко дискомфортно от этой сделки.

— **Микро-отвращение:** На слове «*Олег*» её верхняя губа на долю секунды дернулась вверх, обнажив зубы, а крылья носа сморщились. Это микровыражение презрения и отвращения, которое невозможно проконтролировать сознанием.

— **Вектор бегства:** Её стопы и всё тело были развернуты не к Олегу и даже не к боссу, а ровно по направлению к входной двери. Носок её туфли буквально указывал на выход.

Финал истории

Олег растаял от «вежливых» слов Марины, подписал контракт и расслабился. А через два месяца Марина тихой сапой, используя все свои корпоративные рычаги, полностью

выжила Олега из его же бизнеса, забрав команду и клиентов под крыло инвестора. Она изначально видела в нем конкурента и угрозу своему влиянию.

Если бы Олег умел читать тело, а не слушать белый шум из букв, он бы прямо на встрече перехватил инициативу и применил провокативный вопрос:

«Марина, спасибо за комплименты. Но я заметил, что пока вы говорили о нашем „комфортном партнерстве“, вы так крепко прижали к себе блокнот, будто я пытаюсь его у вас отобрать. Давайте честно: какие скрытые риски для вашего отдела вы видите в моем приходе, и как мы можем урегулировать это до подписания бумаг?»

Это мгновенно вскрыло бы нарыв. Марине пришлось бы либо оправдываться (теряя статус), либо озвучивать свои реальные претензии, которые можно было бы зафиксировать в договоре. Но Олег поверил словам. Не будь как Олег.

Глава 6. Разговор на языке рептилий

Замечал когда-нибудь, как два умных человека пытаются договориться, но со стороны это выглядит как беседа глухого с немым? Один кричит: «Ты только посмотри на эти перспективы! Какая яркая картина рисуется!». А второй хму-

рится, трет подбородок и бубнит: «Я не чувствую здесь твердой почвы под ногами. Мне нужно время, чтобы переварить эту информацию».

Результат? Сделка сорвана. Оба считают друг друга идиотами.

А проблема в том, что они просто сидят на разных **каналах восприятия**. В НЛП их называют **репрезентативными системами** (визуалы, аудиалы, кинестетики). Большинство псевдопсихологов учат этому на уровне: *«Ну, визуалы любят картинки, кинестетики — обнимашки, а аудиалы — музыку»*. Забудь этот детский лепет.

Наш мозг — это древний рептильный компьютер. И если ты кодируешь информацию в формате, который этот компьютер не поддерживает, он воспринимает твои слова как враждебный шум. Но если ты подстроишься под его субмодальности и предикаты, собеседник на глубинном биологическом уровне почувствует: *«Ого, этот парень думает точно так же, как я. Он мой близнец. Ему можно доверять»*.

Три рептильных чипа: Кто перед тобой?

Каждый человек заперт в своей сенсорной коробке. Твоя задача — за первые 30 секунд определить, через какие фильтры его мозг жрет реальность. Сделать это проще простого: просто слушай глаголы и прилагательные (предикаты), которые он использует.

1. Визуалы: Те, кто думают картинками

Их мозг — это скоростной кинопроектор. Они говорят быстро, потому что пытаются успеть за сменой кадров в своей голове. Часто жестикулируют на уровне груди и глаз, как будто рисуют в воздухе.

— **Их слова-маркеры:** *видеть, яркий, фокус, точка зрения, перспектива, туманно, картина, иллюзия, прикинуть на глаз.*

— **Как их выбесить:** Бубнить монотонным голосом без пауз, заставлять копать в мелких цифрах и деталях без графиков.

— **Как им продать:** Нарисовать образ. Вручить презентацию с крупными слайдами. Сказать: «**Посмотрите, как отчетливо здесь видны ваши выгоды. Картина вырисовывается блестящая**».

2. Аудиалы: Те, кто думают звуками

Встречаются реже, но это самые опасные переговорщики. Они ловят каждую интонацию, фальшь в голосе считывают мгновенно. Говорят размеренно, ритмично. Часто наклоняют голову набок, как будто прислушиваются к внутреннему радио.

— **Их слова-маркеры:** *звучит, послушайте, громкое заявление, тишина, созвучно, глухо, диссонанс, режет слух.*

— **Как их выбесить:** Перебивать, шуршать бумажками, говорить слишком громко или визгливо.

— **Как им продать:** Управлять тембром своего голоса. Понижать тон на важных моментах. Сказать: «**Послушайте,**

это предложение звучит чертовски заманчиво. В этом есть здравый смысл».

3. Кинестетики: Те, кто думают телом и ощущениями

Самые медленные существа на планете. Пока они не «пощупают» твою идею, они не скажут «Да». Их мозг кодирует информацию через вес, тепло, текстуру и внутренний комфорт. Говорят с длинными паузами, жестикулируют внизу, часто трогают свои вещи или одежду.

— **Их слова-маркеры:** *чувствовать, коснуться, твердый, тяжелый, гладко, зацепить, взять в руки, почва под ногами, комфортно.*

— **Как их выбесить:** Торопить их с решением. Махать руками перед носом и требовать: «Ну посмотри, посмотри!».

— **Как им продать:** Дать им физическое ощущение. Вручить в руки тяжелый качественный каталог, ручку, продукт. Сказать: **«Я чувствую, что мы нащупали твердую почву. Давайте взвесим все риски, чтобы вам было абсолютно комфортно».**

Провокативный кейс: Словесный гипноз упрямого закупщика

Один мой клиент, поставщик строительных материалов, три месяца не мог пробить стену в лице сурового директора по закупкам крупного девелопера. Наш менеджер возил ему яркие каталоги, показывал 3D-модели объектов, расписывал «блестящие горизонты». Но директор — классический, кон-

довый кинестетик — сидел с унылым лицом, крутил в руках старый дырокол и вяло отказывал.

Я пришел на их очередную встречу в качестве «независимого эксперта». Понаблюдав за директором ровно две минуты (тот постоянно тер шею, поправлял ремень часами и говорил фразами: *«Мне надо прикинуть, как это ляжет на душу»*), я шепнул менеджеру: *«Убирай свои цветные картинки. Работай по телу»*.

Менеджер сориентировался, убрал ноутбук, достал из сумки реальный, тяжелый кусок композитной панели, с грохотом положил его на стол прямо перед директором и применил провокативный рефрейминг:

«Михаил Юрьевич, хватит пялиться в бумажки. Возьмите этот кусок в руки. Почувствуйте вес. Ощутите, какой он плотный. Вы же понимаете, что наши конкуренты за те же деньги предлагают вам дешевый пластиковый хлам, который рассыплется при первом же морозе? Вам вообще комфортно закупать материал, от которого у ваших строителей будут дрожать руки, или вы хотите взять вещь, которая намертво ляжет в фундамент вашего авторитета?»

Директор замер. Его рука сама потянулась к образцу. Он начал его шупать, царапать ногтем, взвешивать на ладони. Его рептильный кинестетический мозг наконец-то получил информацию на родном языке. Он глубоко вздохнул и сказал: *«Да... Чувствуется вещь. Тяжелая. Ладно, давайте*

прикинем объемы». Контракт на 12 миллионов был закрыт одним куском пластика и правильными глаголами.

Практикум: Техника «Эхо-подстройка»

Твое домашнее задание. В следующих трех диалогах (неважно, с кем — с продавцом, коллегой или второй половинкой) полностью отключи собственную манеру говорить. Избавься от своего эго.

Внимательно слушай собеседника. Как только он произносит «сенсорное» слово (например, визуал говорит *«Слушай, прикольная тема, я прям вижу потенциал»* — да-да, они иногда путают слова, но «вижу» здесь ключевое), ты обязан в своей следующей фразе вернуть ему **минимум два слова из его же системы**.

«Да, я тоже вижу, что проект яркий. Давай сфокусируемся на главном».

Ты заметишь, как человек мгновенно расслабится. Ты только что взломал его систему распознавания «свой-чужой». Для его подсознания ты больше не угроза. Ты — это он сам, только с твоими интересами в кармане.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.