

Автор — читателю. Посредством чего можно влиять на влиятельных людей

Я не могу управлять направлением ветра, но всегда могу так поставить паруса, чтобы достичь своей цели.

О. Уайльд

Влияние на человека — это воздействие, оказываемое на него и приводящее к изменению его взглядов, мнения, поведения и т. п. Влияние в обществе — это возможность воздействовать желаемым образом на ход событий.

Повлиять на человека очень непросто. Даже когда он зависим. Это только кажется, что для начальника нет ничего проще, чем повлиять на подчиненного. Однако практика показывает, что если подчиненные не уважают своего руководителя, то его поручения выполняют кое-как, ловко находят отговорки и лазейки. То есть его влияние — только кажущееся (ему самому). Более того, некоторые подчиненные в большей степени влияют на руководителя, чем он на них (мы покажем соответствующие приемы, их довольно много).

Не лучше обстоит дело и с возможностью взрослых влиять на детей. Уж, казалось бы, дети полностью зависят от родителей, воспитателей, учителей и должны естественным образом им подчиняться. Ан нет! Вместо этого они нередко увиливают от выполнения требований старших, а если и выполняют их, то только выторговав себе что-то взамен. А случается, что дети управляют взрослыми (о том, как ловко они это делают, — тоже в одном из разделов книги).

Если уж сложно влиять на человека, обладая более высоким, чем у него, социальным положением, то как можно повлиять на тех, чей статус неизмеримо выше вашего, то есть на людей действительно влиятельных, в том числе облеченных властью? *Как оказывать влияние на чиновников, крупных бизнесменов, руководителей всевозможных рангов, прирожденных психологов и, наконец, просто на манипуляторов?* Задача, несомненно, сложная, но вполне решаемая.

Кем бы ни был человек, научиться влиять на него вам помогут несколько факторов, и в первую очередь — владение методами и приемами психологического влияния, в числе которых — мои авторские разработки, признанные и в России, и за рубежом. Моя книга «Психологическое влияние» выдержала шесть изданий в России, была переведена на английский язык и издана в двух томах в Германии [24; 25]. Я являюсь автором психотехнологии скрытого управления, которая описана в книге «Скрытое управление человеком» [20], выдержавшей 27 изданий. Также в моем арсенале большой опыт проведения тренингов (их программы можно найти на сайте www.sheinov.com), не говоря уже о длительном преподавании в университете.

Тема, которой посвящена эта книга, безусловно, актуальна. *Людей, являющихся для нас влиятельными, намного больше, чем это может показаться на первый взгляд.* К ним относятся не только лица вышеперечисленных категорий. Для каждого из нас в конкретной ситуации влиятельным может стать *любой человек, от которого мы окажемся зависимыми, мнение которого нам, вопреки его желанию, захочется изменить*, — коллега, подчиненный, состоятельный клиент, супруг (супруга), ребенок, сосед, полицейский, продавец, водитель такси или маршрутки и т. д. В этой книге уделено внимание всем подобным случаям — иначе рассмотрение темы было бы неполным. Будет продемонстрировано множество эффективных приемов влияния, которые окажутся

полезными в самых разных ситуациях, в том числе в особых, критических случаях.

Для успеха в жизни важно уметь и влиять на людей, и противостоять негативному воздействию, в том числе и со стороны тех, кто влиятелен, и тех, от кого зависим. Поэтому мы будем учиться и способам защиты от нежелательных влияний. Обучение будет двухуровневым: с одной стороны, вы узнаете о множестве приемов влияния, которые сможете использовать в подходящих ситуациях, с другой — овладение психологическими основами влияния на людей позволит вам самостоятельно создавать приемы, наиболее эффективные в конкретных случаях.

Желаю вам, уважаемый читатель, успеха в освоении приемов влияния и противодействия влиянию — этом крайне полезном и увлекательном деле!

Автор

www.sheinov.com