



Очевидно, что добрым словом и пистолетом можно сделать гораздо больше, чем просто добрым словом... Но мы пока все-таки остановимся на словах. Итак...

## **1. Трюизмы.**

Очевидные высказывания. То есть те фразы, с которыми любой

человек автоматически согласится. Эти фразы применяются, чтобы без напряжения вызвать реакцию «Да». Затем вы высказываете свое желание. И так как партнер уже несколько раз согласился с вами, велика вероятность, что он легко согласится и с последним высказыванием.

Например:

– Периодически люди наводят порядок в своей комнате. Убирают лишнее, вытирают пыль, пылесосят... Поэтому ты можешь убрать игрушки в своей комнате.

– Люди устроены так, что им время от времени требуется спать. Все люди ложатся спать в разное время. Часто дети ложатся спать вечером. Уже вечер. Поэтому ты можешь идти ложиться спать.

## **2. Допущения.**

Ваш приказ можно спрятать внутри вкусной вербальной конфеты. Его легко можно скрыть за совершенно невинной фразой. Таким образом, вы убьете двух зайцев: предпишете нужную вам реакцию и предупредите возражение. Помните, у Штирлица в фильме «Семнадцать мгновений весны» был случай, когда он зашел к Айсману узнать про рацию. После разговора он сказал: «Кстати, дружище, нет ли у тебя хорошего снотворного – совершенно перестал спать». Голос за кадром: «Штирлиц знал, что в разговоре запоминается последнее. И теперь, если у Айсмана спросят: „Зачем к тебе заходил Штирлиц?“ – он ответит: „За снотворным“».

Например:

– Прежде чем ты почувствуешь, как сильно тебе хочется согласиться с моим предложением, ты вполне можешь прислушаться к своим мыслям.

– Перед тем как поехать ко мне (к тебе, в гостиницу), мы можем посидеть в ресторане и насладиться чилийским вином.

– Перед выполнением уроков ты можешь поиграть с друзьями в футбол.

### **3. Противопоставления.**

Предугадывание возражений, сомнений. Там, где мы предполагаем какие-то возражения, мы их озвучиваем первыми. И, таким образом, выбиваем почву из-под ног оппонента. Обозначив в речи возражение, мы тут же связываем его с той реакцией, которую хотим вызвать.

Например:

– Чем больше ты сомневаешься, тем быстрее мы что-то решим.

– Когда ты размышляешь о том, что купить, решение уже принято.

– И чем больше ты сомневаешься в необходимости убирать игрушки,

тем быстрее ты их уберешь и ляжешь спать.

#### **4. Вопросы и утверждения, направленные на привлечение внимания.**

Добавьте в свои приказы позитивно окрашенные слова – и дело в шляпе!

Например:

– Дорогая, мне очень интересно, как скоро ты поймешь, что головная боль уже прошла и тебе хочется заняться со мной любовью прямо сейчас?

– Я сомневаюсь, что ты захочешь помочь мне с уборкой уже сегодня, любимый.

#### **5. Право выбора.**

Как и в предыдущем случае, у объекта возникает иллюзия того, что его понимают и поддерживают, уважают его мнение, оставляя ему самому право решить, как поступить в какой-либо ситуации.

Формулируйте:

– Ты можешь принять мое приглашение прямо сейчас, принять мое

приглашение через неделю или вообще не принимать его.

– Ты купишь мне это платье прямо сейчас, можешь купить его завтра или вообще не купишь его.

## 6. Выбор без выбора.

Можно построить свое высказывание так, чтобы у собеседника создавалось впечатление, что у него есть выбор. На самом деле – выбор за него сделали вы.

Например:

– Ты поедешь ко мне домой сейчас или как допьешь мартини?

– Ты уберешь игрушки сейчас или после просмотра мультиков?

Для сознания вроде бы есть выбор. Каждый человек будет рад и обязательно выберет что-либо одно. Но ведь на самом деле никакого выбора нет.

Тэги: [на](#) , [просто](#) , [но](#) , [больше](#) , [можно](#) , [мы](#) , [чем](#) , [гораздо](#) , [пока](#) , [добрым](#) , [словом](#)  
[...](#) , [сло](#)  
[вах](#)  
,  
[итак...](#)  
,  
[остановимся](#)  
,

[все-таки](#)