

Отличная книга! Будет интересна как профессиональным психологам и студентам психологических факультетов, так и просто любознательным людям. Написана доступным живым языком. Построена как план тренинга. Очень рекомендую к прочтению!

*Сулова Екатерина,
Россия*

Удивительная книга! Каждый должен получить шанс прочитать ее, чтобы узнать действенную силу влияния и противостояния чужому влиянию и манипуляции!

*Георгий Холодов,
Россия*

Было интересно и полезно получить новые методы и технологии в области противостояния влиянию и позже отработать их на практике.

*Мария Мироненко,
Россия*

«Тренинг влияния и противостояния влиянию» — моя настольная книга, я бы сказала, что эта книга спасла мне жизнь. Согласна с автором в том, что тех, кто доставляет нам неприятности, надо благодарить. Очень хотелось бы встретиться с автором этой замечательной книги. Спасибо!

*Прокопишина Лариса,
Россия*

Елена Сидоренко — специалист-консультант, после тренингов которой в сухом остатке остается много того, что используешь и в работе, и в жизни!

*Наталья Нестерова,
Россия*

Лучший позитивный психологический тренер в России, помогающий развить лидерские качества.

*Шулико О. В.,
Россия*

Книга Е. В. Сидоренко «Тренинг влияния...» великолепна, очень полезна и для жизни, и для работы — во всех случаях взаимодействия с людьми.

*Ольга Белова,
Россия*

БИБЛИОТЕКА
УСПЕШНОГО
ПСИХОЛОГА

Елена
СИДОРЕНКО

Тренинг
ВЛИЯНИЯ
и противостояния
ВЛИЯНИЮ

3-е издание

ПРАЙМ



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.53
С34

*Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Рецензенты:

Н. В. Гришина — доктор психологических наук, профессор
Н. Ю. Хряцева — кандидат психологических наук, доцент

Сидоренко, Елена Васильевна.

С34 Тренинг влияния и противостояния влиянию.
3-е издание / Елена Сидоренко. — Москва : Издательство АСТ, 2017. — 382 с. : ил. — (Библиотека успешного психолога).

ISBN 978-5-17-982970-6

В книге излагается авторская концепция «цивилизованного» и «варварского» влияния, описывается оригинальная программа тренинга с алгоритмами и психологическими тренажерами.

Книга будет интересна не только специалистам в области психологии, но и всем тем, кто хочет усовершенствовать свою способность влиять на окружающих и противостоять их нежелательному влиянию.

Макет подготовлен редакцией

ПРАЙМ


ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к третьему изданию	9
Введение	11
Благодарности.....	14
Глава 1	
Понятие психологического влияния	
и противостояния влиянию	15
1.1. Психологические средства влияния	17
1.2. Непсихологические средства влияния	18
1.3. Влиять = продавать?	20
1.4. Цели влияния	23
1.5. Поддаться влиянию = отказаться от самого себя?	31
1.6. Кто имеет право влиять?	32
1.7. Варварское и цивилизованное влияние	34
1.8. Классификация видов влияния	44
1.9. Психологическое влияние будущего	51
Глава 2	
Варварское психологическое влияние	55
2.1. Нападение	58
2.2. Формы операции нападения	63
2.3. Принуждение	68
2.4. Формы принуждения	69
Глава 3	
Манипуляция как вызов к скрытой силовой борьбе ..	73
3.1. Метафора балалайки и арфы	75
3.2. Струны, на которых можно сыграть	79
3.3. Трудные вопросы манипуляции	84
3.4. Критерии манипуляции	91
3.5. Распространенность манипуляции	96

3.6. Корни манипуляции	98
3.7. Гедонистическая и прагматическая манипуляция . .	103
3.8. Встречная манипуляция	110

Глава 4

Цивилизованное психологическое влияние	113
4.1. Аргументация	115
4.2. Контраргументация	121
4.3. Самопродвижение	123

Глава 5

Спорные виды влияния и противостояния влиянию	127
5.1. Внушение и заражение	130
5.2. Харизма и обаяние	134
5.3. Пробуждение импульса к подражанию	143
5.4. Формирование благосклонности целевой персоны	146
5.5. Просьба	154
5.6. Игнорирование	157

Глава 6

Цивилизованное противостояние нападению и манипуляции	159
6.1. Понятие цивилизованного противостояния	160
6.2. Алгоритм цивилизованного противостояния	160
6.3. Мониторинг эмоций	162
6.4. Психологическая самооборона (психологическое самбо)	166
6.5. Техники психологического самбо	169
6.6. Информационный диалог	178
6.7. Конструктивная критика	186
6.8. Цивилизованная конфронтация	188
6.9. Дополнительные способы противостояния влиянию	192

Глава 7

Концепция тренинга

влияния и противостояния влиянию	199
7.1. Внешняя концепция	201
7.2. Внутренняя концепция	202
7.3. Принципы тренинга	203
7.4. Фазы тренинга	210
7.5. Методы	211

Глава 8

Первый день тренинга:

Назад, к варварству и манипуляции	213
8.1. Знакомство	214
8.2. Введение норм	216
8.3. Краткое сообщение о концепции тренинга	217
8.4. Упражнения на аргументацию	218
8.5. Манипуляционная разминка	233
8.6. Введение алгоритмов манипуляции	236
8.7. Прагматическая манипуляция	237
8.8. Введение алгоритма противостояния варварскому нападению и манипуляции	241
8.9. Упражнение «Щипки сверху и снизу»	242
8.10. Введение техник психологического самбо	246
8.11. Домашнее задание	254
8.12. Получение обратной связи по Дню 1	254

Глава 9

Второй день тренинга:

Против варварства и манипуляции	257
9.1. Приветствие	258
9.2. Сумасшедшая сессия	260
9.3. Введение техник информационного диалога	270
9.4. Сессия спорных методов влияния	280
9.5. Обсуждение домашнего задания	284

9.6. Домашнее задание второго дня	287
9.7. Получение обратной связи по Дню 2	288

Глава 10

Третий день тренинга:

От варварства к цивилизации	289
10.1. Сумасшедшая сессия	290
10.2. Введение техник конструктивной критики	291
10.3. Введение алгоритма конфронтации	294
10.4. Сбор «банка иррациональных идей»	302
10.5. Введение техник самопродвижения	304
10.4. Получение обратной связи по трем дням тренинга	308
10.5. Подведение итогов тренинга	309

Глава 11

Психологические тренажеры	311
11.1. Психологический тренажер для психологического самбо	313
11.2. Психологический тренажер для информационного диалога	330
Заключение	350
Приложение 1. Ответы к тренажеру по психологическому самбо	352
Приложение 2. Ответы к тренажеру по информационному диалогу	361
Глоссарий	371
Список литературы	376

ПРЕДИСЛОВИЕ К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ

Эта книга посвящена важнейшей способности человека — психологическому влиянию. Сейчас эту способность считают компонентом эмоционального интеллекта. Каждому человеку важно уметь управлять своими и чужими эмоциями, убеждать, побуждать, вдохновлять. Каждому важно не поддаваться чужому разрушительному влиянию и поддерживать себя в ресурсном состоянии. Именно этим задачам посвящена книга.

С момента первого издания книги мною проведено уже несколько сотен тренингов с несколькими тысячами участников. Тренинг влияния и противостояния по-прежнему популярен. Сейчас уже те виды влияния, которые в книге я называю спорными, можно было бы назвать вполне оправданными. Раньше казалось, что они слишком затрагивают эмоции. Теперь уже ясно, что психологическое влияние совершается не только (и не столько) путем аргументации и логических доказательств, сколько путем пробуждения в людях эмоций, впечатлений, желаний и стремлений. Более влиятелен тот, кто умеет вызвать эмоциональный отклик в других людях.

В книге дается программа тренинга с упражнениями и комплект заданий («психологический тренажер») для самостоятельных занятий. Каждый читатель может потренировать свою цивилизованную личностную силу, выполняя эти задания и проверяя результат по списку оптимальных ответов.

Желаю успеха во всех аспектах жизни и в том числе — в психологическом влиянии!

*Елена Сидоренко
Санкт-Петербург, июль 2017*

*Светлой памяти моего брата
Владимира Резника*

В истоке нет сил для размаха,
У дельты нет сил, чтобы течь.
Река не становится прахом,
Она превращается в речь.

Владимир Резник

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга — для тех, кто ведет психологические тренинги или хочет тренироваться сам.

Первый *Тренинг влияния и противостояния чужому влиянию* был проведен мною в Санкт-Петербургском Институте тренинга в 1996 году. С тех пор проведено уже несколько сотен групп. Нет ничего лучше для оттачивания концепции или классификации, чем прагматические вопросы участников тренинга, потому что логика и ясность им нужны для облегчения жизни, а не для удовлетворения любопытства.

Первые несколько глав книги содержат множество классификаций. Тренера, который внимательно изучит все приводимые мною классификации, будет трудно обескуражить неожиданным вопросом.

- ◇ Как отличить того, кто манипулирует, от того, кто ведет психологическую игру?
- ◇ Что делать, если на «простых» работников действует только угроза наказания?

- ◇ Как противостоять человеку, который не слушает аргументов?
- ◇ Как противостоять давлению?
- ◇ Если я понял, что мною манипулируют, то продолжает ли это оставаться манипуляцией?

В последние годы часто бывает так, что на вопрос кого-либо из участников я отвечаю: ответ на этот вопрос содержится на странице 17... или: откроем страницу 29 и там попытаемся найти ответ...

Это, конечно, не означает, что мои определения, классификации и алгоритмы являются исчерпывающими. Это означает лишь, что подход, который используется в данном тренинге, имеет достаточно прочные основания и непротиворечивую логику.

Большая часть книг по влиянию дает большое количество техник аргументации, манипуляции и т. п., в которых легко запутаться. А реальная жизнь предлагает еще большее их разнообразие. Для тренинга, который предлагается здесь, мною выбраны лишь те методы и приемы, которые можно превратить в удобные для понимания и использования алгоритмы.

Тренинг влияния и противостояния влиянию — это *тренинг четких алгоритмов*, последовательных шагов, формализуемых операций. Можно даже назвать его *рецептурным* тренингом, поскольку он содержит рецепты по поводу того, какие слова и интонации использовать. Можно при желании назвать его также «*лошадиным*» тренингом — поскольку следование рецептам и алгоритмам требует повторения, многократного воспроизведения, попыток затвердить, закрепить — в общем, муштры, которая необходима при выезде лошадей (подробнее о том, почему тренинг «лошадиный», см. Главу 9) или профессиональной подготовке актеров (см. К. Станиславского). Такой тренинг можно назвать психологическим тренажером, инструментом для развития определенных психологических реакций.

Если психолог вышел к людям, которые хотят получить от него ответов на жизненно важные для них вопросы, то таким ответом может быть только то, что дает силу. Опыт убеждает меня, что большинство людей хотят быть сильными и непотопляемыми, но в то же время гуманными, цивилизованными, тонкими. Однако многие не знают *как*. Тренинг влияния и противостояния влиянию отвечает на этот вопрос. И ответы весьма просты: 1) анализируй; 2) действуй по правилам.

Уже сам по себе анализ придает сил. В ситуации, когда кто-то нападает на тебя или пытается тобою манипулировать, всегда можно заняться анализом поведенческого выпада партнера. Попытка классифицировать чужое поведение позволяет отстраниться, превратить неприятную ситуацию в исследовательский случай, в материал для интересных и полезных выводов, почти в эксперимент. Человек становится более сильным потому, что он знает, что стоит за чужим поведением и чего оно стоит. Кроме того, анализ делает ситуацию более обнаженной и поэтому — смешной. А смех — смех побеждает все.

Помимо той тихой радости, которую дает анализ, можно получить и более весомые преимущества, которые дает алгоритм. Он позволяет облегчить множество трудных жизненных ситуаций. Алгоритм помогает драму преобразовать в проблему, а проблему — в задачу. Задачу же всегда можно попробовать решить. Таким образом, алгоритм помогает укоренить в себе идею о том, что трудности, в принципе, можно рассматривать как задачи. Укоренение этой идеи дает свободу творчества, поиска новых, уже неалгоритмизированных, решений. Таким образом, предлагаемые в книге алгоритмы выступают как общая грамматика, которая нужна, чтобы можно было написать собственные гениальные произведения.

БЛАГОДАРНОСТИ

Отдаю глубокую дань памяти Нине Юрьевне Хрящевой, которая предложила мне сделать эту тренинговую программу для Санкт-Петербургского Института тренинга.

Выражаю огромную признательность слушателям Института тренинга(Санкт-Петербург), Школы менеджеров «Арсенал» (Москва), Школы бизнеса «Синергия» (Москва), Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, студентам факультета психологии и экономического факультета СПбГУ, многим другим участникам тренинга, а также моим коллегам из Челябинска, которые вдохновили меня сделать первую репетицию тренинга.

Спасибо всем, кто рассказал о своих собственных жизненных ситуациях и коллизиях своей деловой жизни, а потом согласился, чтобы я написала об этом в книге.

Спасибо всем, у кого я училась чему-то новому. И еще — спасибо всем, кто противоречил мне, пытался мною командовать и манипулировать, создавал мне трудности, бросал мне вызов, злил и обескураживал меня. Это были подарки судьбы, которые заставляли меня искать выхода. И будем надеяться, что какой-то выход я нашла.

Удачи вам, дорогие коллеги! И смейтесь почаще!

*Елена Сидоренко
Санкт-Петербург, июль 2017*



Глава 1

**ПОНЯТИЕ
ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО
ВЛИЯНИЯ
И ПРОТИВОСТОЯНИЯ
ВЛИЯНИЮ**