

ВКЛЮЧИТЕ ПОЛНОЭКРАННЫЙ РЕЖИМ  
(клавиша F5)

**Forbes**  
методики от респондентов

**INFLUENCE**<sup>®</sup>  
лаборатория манипуляции  
**LAB** неполное  
издание

ДЕСЯТЬ  
ТАЙНЫХ  
УЯЗВИМОСТЕЙ

- Мотивирующий фактор
- Точки бессознательного
- Грамматика сознания

Influence Laboratory<sup>®</sup>

# Рекомендации по эффективному изучению материала

Не относитесь к курсу слишком серьезно. Осваивайте программу налегке. К каждому термину дается простое и понятное пояснение. Методы направлены исключительно на их практическое применение. Они специально подобраны так, чтобы их было удобно встраивать в свою речь в процессе разговора. Они направляют ход беседы по нужному вам пути.

**Важнейшее правило: практикуйтесь, практикуйтесь, ПРАКТИКУЙТЕСЬ!**

Рекомендации:

1. Заведите отдельную тетрадь для всех курсов, которые предоставляются вам лабораторией **Influence Lab**
2. Несколько раз изучите каждую уязвимость и модель воздействия на нее
3. Изучите материал на возможность иного его применения
4. Напишите конспект (и отправьте фото каждой его страницы на адрес [research@influencelab.tech](mailto:research@influencelab.tech), получив возможность выиграть приз) на каждую уязвимость в тетради и 10 примеров по ее использованию
5. Примените (с условием—успешно) каждый прием на своих знакомых
6. Примените прием на незнакомых.
7. Доведите приемы до полного автоматизма.
8. Практикуйтесь ежедневно. Постоянно

С уважением, Андрей Костенко, автор разработки.



# О курсе

Согласно данным из центра статистики, после прохождения курса « Десять тайных уязвимостей » выпуска 2013–2014гг., около 12 человек из 60, получивших курс вышли на сверхдоходность. На конец 2015 года их ежемесячная прибыль в среднем составляла около 300,000Р.

Мы не можем утверждать, что вы заработаете столько же. Мы лишь привели статистические данные.

Это в корне изменило их жизни. Одним успех принес процветание, другим омрачил всю дальнейшую жизнь. Дело не в вашей зарплате. Дело в вашей воле.

В искусстве манипулирования людьми нет места слабому и слабовольному. Здесь все решаете только вы, ваша воля и ваше мастерство.

**ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЗНАНИЯМИ ПРАВИЛЬНО | ДУМАЙТЕ О ПОСЛЕДСТВИЯХ**

# О курсе

В последующих слайдах вы изучите десять **самых мощных шаблонов** воздействия на уязвимости сознания. Вся информация дана простым неакадемическим языком. Поблагодарим за это команду копирайтеров из центра развития лаборатории [extension@influencelab.tech](mailto:extension@influencelab.tech), именно они старались сделать так, чтобы курс стал понятен и доступен для Вас. Напишите нам «Спасибо», это очень приятно.

Каждый шаблон (здесь мы будем называть это уязвимостью) находится на своей позиции. Их мощность расположена в порядке возрастания. Десятая уязвимость – самая мощная. По отзывам и статистике наших клиентов, она просто взрывает голову. Изучив ее, вы измените свою жизнь, став *манипулятором*.

*Осталось пожелать только удачи!*

# Об уязвимостях психики

Несмотря на все стойкие убеждения теоретиков, на заре развития **Influence LAB**, единогласно было принято решение считать человека и человеческое сознание абсолютно иррациональным, стремящимся к рациональности.

Это означает, что человеческое мышление в своей основе нелогично, но лишь стремится к логике, образуя формы и полноценные структуры, именуемые **гештальтом**.

Учитывая все это, у нас есть основание полагать что человеческое сознание может в действительности проявлять всяческое отсутствие логики либо ее ошибки (см. Фрейд «Психопатология обыденной жизни»).

В данной работе приводится описание основных, **мощнейших** конструкций, которые оказывают своеобразное давление на сознание, затмевая те его части, которые отвечают за чувство самосохранения.

Это мощнейшие инструменты, использующиеся тысячами и миллионами успешных людей и, при правильном использовании, они помогут вам стать мастером манипуляции, играясь с людьми, как марионетками.



INFLUENCE  
лаборатория манипуляции  
LAB

УЯЗВИМОСТЬ ПЕРВАЯ

# Целевой обход

Этот прием очень известен у теоретиков нейролингвистического программирования (НЛП). Благодаря ему Вы получите возможность перевести беседу с одной темы на другую совершенно незаметно и безболезненно для собеседника.

Однако, дело не в возможностях приема, а в Ваших личных возможностях..

Техника:

*«Дело/смысл/задача/ не в <утверждение которое необходимо обойти> ,  
а в <целевое утверждение>»*

Ваша задача сейчас не в заучивании формулы, а в понимании ее сути и практике..

Человеческое сознание может проявлять себя как нечто абсолютно нелогичное. Ему не важна суть, ему важен факт. В качестве целевого утверждения может выступить абсолютно что угодно.



# Целевой обход

Дело не в том, куда вы перенаправите своего собеседника, а в правильности самого перенаправления. Если вы делаете это уверенно и, как «бы между делом» — Вы действительно станете властелином беседы. И Вашему собеседнику это будет абсолютно незаметно, да и безразлично, в принципе.

Не забывайте при этом использовать технологию тональности, конечно. Их сочетание дает просто головокружительный эффект.

Перед тем как описывать эту теорию, я, конечно, проверил ее самостоятельно. Это не составило абсолютно никакого труда. Результаты, однако, меня поразили.

Я записался на открытый бесплатный семинар на тему дизайна (к которому вообще никакого отношения не имел). Во время единственного кофе брейка я подошел к компании этих самых дизайнеров и стал внимательно слушать их беседу, периодически кивая головой. Поняв суть их диалога, я во время затишья вставил:

# Целевой обход

- Знаете, дело даже не в изобразительном мастерстве художника, а в его умении выразить свою мысль тем или иным способом. Согласитесь, каждый дизайнер, каждый, кто относится к искусству должен уметь выразить мысль любыми способами и донести ее, конечно. Потому что без этого он даже не сможет купить продукты в магазине.

Тут началась беседа на тему правильности выражения своих мыслей.

- Суть не в опыте общения, а в мастерстве общения.

В конце концов я продал им курс моего хорошего знакомого и настоящего профессионала убеждения на общую сумму 160000р.

За 10 минут кофе брейка я **СОВЕРШЕННО БЕЗ УСЛИЙ** смог заработать 160 тысяч.

Но не стоит забывать, что в моем арсенале не один год практики и опыта. Уверяю вас, попрактиковавшись, сможете и вы! Вы сами этому удивитесь.

Кстати, Вам на заметку – когда вы плавно переводите общую тему разговора на нужную вам, это называется лингворетушь. Запомните этот термин, в дальнейшем он нам пригодится.



# Объясненная причина

Внимательно взгляните в описанный мой пример работы первого шаблона. Прочтите внимательно. Там есть еще один прием. Конечно вы догадались, я ни на миг не усомнился в Вас.

« Потому что без этого он даже не сможет купить продукты в магазине » – ну это же просто глупость. Это потому что вы ее сейчас читали. В той ситуации я смог применить ее так, что этого не просто не заметили, но их мозги испытали удовлетворение, когда поняли, почему человек искусства должен уметь убеждать людей.

Принцип тот же самый. Не важна суть, важен факт. Дайте сознанию собеседника(-ов) причину по которой вы совершаете что то, как тут же они получат дозу серотонина, гормона радости.

Принцип «объясненной причины» впервые был открыт Эллис Лангер. Она доказала, что какой бы глупой не была причина, разум человека будет более охотно воспринимать субъект, если она будет ему гана. Следует оговориться, что НЕВЕРОЯТНО ВАЖНО при этом использовать технологию тональности.

Для достижения максимально эффекта от изученных Вами методик, целесообразно связывать их со следующей нашей уязвимостью...



# Приемы

Если вы занимаетесь написанием текстов, привлечением партнеров, не забывайте указывать реальную причину того, почему вы делаете такое предложение аудитории. Каковы ваши выгоды. Так вы продадите НАМНОГО БОЛЬШЕ своей продукции и НАМНОГО БОЛЬШЕ людей откликнется на ваш призыв.

Вообще честность – очень сильный инструмент. Возможно кто – то из вас слышал о человеке по имени Джордан Белфорт? Его играет Леонардо Ди Каприо в фильме Волк с Уолл Стрит. Он заработал многомиллионное состояние, убеждая и манипулируя людьми. Так вот, он предложил следующий шаблон: «Не говорите мне, что вы подумаете. Скажите мне, что Вам не нравится продукт и мы поработаем с вашими убеждениями. Скажите мне, что Вам не нравлюсь я и я закрою свое лицо. Так мы сэкономим с Вами кучу времени. Скажите мне правду и тогда я смогу сделать Вам кучу денег». И знаете что? Это гениальный шаблон. Конечно, он немного покрылся пылью, но все же иногда срабатывает.

Если применить его с теми приемами, которые мы изучили выше:

- Сейчас дело совершенно не в цене! Мне интересно, вам нравится сам продукт? Он Вам интересен?

INFLUENCE  
лаборатория манипуляции  
LAB

УЯЗВИМОСТЬ ВТОРАЯ

# Лаборатория INFLUENCE LAB

благодарит Вас за проявленный интерес!

Изученный Вами материал – только верхушка айсберга, но ей можно полноценно пользоваться.

Обязательно отправьте нам Ваше мнение о материале в центр исследований на e-mail:  
**research@influencelab.tech**

Помимо всего прочего мы так же открываем Вам доступ к панели, где вы сможете получить высококлассную консультацию по любому вопросу, касающегося человеческого сознания. Доступ выдается на неделю.

Открыть панель:  
<https://telegram.me/InfluenceLaboratoryPanel>





COPYRIGHT

Лаборатория манипуляции, методик убеждения и  
систем взаимодействия

INFLUENCE LAB

[Influencelab.tech](http://Influencelab.tech)

INFLUENCE  
лаборатория манипуляции  
LAB