

# Идеальный аргумент. 1500 способов победить в споре с помощью универсальных фраз-энкодов

**Автор:**

[Алексей Петровский](#)

Идеальный аргумент. 1500 способов победить в споре с помощью универсальных фраз-энкодов

Вадим Артурович Петровский

Алексей Ходорыч

Психология общения (новое оформление)

Они опять победили. Переспорили. Переубедили. Как научиться достойно отвечать манипуляторам или агрессивным собеседникам – чтобы решать исход битвы беседы в свою пользу? Для начала обескуражить их, сбить с толку. Как? С помощью универсальных фраз-энкодов. С их же помощью можно легко перейти в наступление и договориться на тех условиях, которые выгодны именно вам. Прочитав эту книгу, вы научитесь предупреждать конфликт и управляться с теми, кто всегда прав.

Вадим Петровский

Идеальный аргумент

1500 способов победить в споре с помощью универсальных фраз-энкодов

Серия: Психология общения. Новое оформление

\* \* \*

Посвящается

Михаилу Михайловичу Жванецкому —

мэтру энкодов.

Вместе с этим человеком

«весело открывать законы,

по которым ходят люди»

Благодарности

Мы благодарим всех наших друзей и соратников, которые поддерживали нас и помогали в издании этой книги.

Отдельное спасибо знаменитому поэту Владимиру Вишневскому – за его «Книгу № 1. Ноу-Хаус», где он затронул феномен энкодов, которому и посвящена эта книга.

Благодарим преподавателя географии Светлану Мамитову (Гочиташвили), столь любезно приславшую огромную коллекцию фраз, многие из которых мы с удовольствием включили в нашу таблицу энкодов.

Мир не таков, каким он кажется, фантазируй, и тебе откроется его истинное лицо.

Льюис Кэрролл

Ложь – это мечты, пойманные на месте преступления

## Предисловие

Представьте, что вы оказались на ринге. Вы оглядываетесь по сторонам: зал полон людей – они возбуждены и громко скандируют имя вашего противника. Это здоровенный накачанный детина, который только и ждет, чтобы стереть вас в порошок. Вы нервно сглатываете. Раздается удар гонга – оппонент не спеша двигается в вашу сторону, поигрывая бицепсами. Его движения легки и доведены до автоматизма. Пока вы пытаетесь оценить ситуацию, он за считанные секунды выбирает из своего богатого арсенала нужный удар и проводит его. Не успев и глазом моргнуть, вы оказываетесь на полу.

А теперь давайте мысленно перенесемся в более привычную обстановку, например в офис. А там что? Да то же самое! Нам частенько приходится участвовать в таких поединках – во время переговоров, совещаний или защиты проектов. И в противоположном углу «ринга» оказывается ваш начальник или коллега. Только в этом случае нокаутируют нас не кулаки, а слова.

Вы замечали, как гладко и остроумно поддерживают беседу успешные люди? Пока вы думаете, как бы точнее сформулировать мысль, они выдают пару-тройку отточенных фразочек – и вы уже повержены! При этом вы с досадой замечаете, что разговор идет в том русле, который выгоден вашим оппонентам.

Только не думайте, что они умнее вас! Просто они умеют манипулировать людьми с помощью нескольких заученных фраз и оборотов. Пока вы размышляете над тактикой, они мыслят стратегическими категориями – в этом и состоит их преимущество!

У профессионального манипулятора таких «серий» и «комбинаций» – заученных фраз – не так уж и много. У кого-то двадцать, у кого-то десять, а кто-то обходится двумя-тремя. И вот с помощью этого нехитрого арсенала они и пытаются нокаутировать нас, хотя противостоять такой манипуляции, да и одолеть самого манипулятора, совсем несложно – достаточно овладеть элементами контрманипуляции.

С помощью определенных фраз можно:

- нападать и защищаться,
- блокировать наступление собеседника и перехватывать инициативу,
- флиртовать и отшивать,
- вести дела и ускользать,
- всех смешить и вводить в ступор.

То есть вести разговор любой сложности с той эффективностью, которая в данном случае является максимальной.

Такие фразы всегда использовались в коммуникации, но вот названия у них не было. Мы называем их энкодами – от английского encode, «закодировать». Ведь в идеальном энкоде зашифровано несколько смыслов, точнее, собеседнику так кажется... Он пытается понять, что же на самом деле имеется в виду (и при этом каждый может видеть в одном и том же энкоде разный смысл), сбивается с того ритма и плана, которого придерживался в разговоре с вами. А значит, вы получаете преимущество и возможность первым узнать его истинные намерения и сделать правильные выводы.

Но чем же использование энкодов отличается от манипуляции?

В боксе есть специальные техники защиты – подставки, отходы, уклоны, нырки. Энкоды – это как раз такие защитные приемы, позволяющие выиграть время и даже нейтрализовать противника. Ведь нападение изначально ориентировано на агрессию, манипулятор ставит своей целью использование человека в своих

целях против его воли. А вот оборона не агрессивна, а нацелена на слом нападения.

Простейший пример. Как отшить навязчивого продавца или проверить качество предложения, которое вам делают? После убедительной тирады собеседника просто задайте ему вопрос: «А вы знаете, что охотник и его жертва иногда меняются местами?» Или: «А мы знакомы?»

Вопросы, казалось бы, вообще не имеют отношения к контексту, но реакция на них позволит вам добиться своего хотя бы благодаря тому, что вы сломаете игру агрессора или проверите цели возможного партнера.

Даже использование энкодов просто так, без конкретной цели – это очень увлекательная игра и прекрасный повод потренироваться их применять. Ведь человек, который играет, всегда даст сто очков вперед тому, кто относится ко всему чрезмерно серьезно. Кураж – это важно. Пример из того же бокса: великий Рой Джонс, который всегда устраивал из поединка шоу, играл и побеждал.

Эта книга – единственный в мире самоучитель об эффективном использовании энкодов. Здесь вы найдете и теорию, и практику. Вадим Петровский собирал свою коллекцию речевых защит на протяжении долгих пятнадцати лет, и сейчас в ней более 3000 энкодов.

Книга состоит из двенадцати глав и приложений, в том числе наглядной таблицы энкодов.

В первой главе, «Введение в энкодоведение», вы узнаете, что такое, собственно, энкод, как и зачем появился этот термин, а также кто, когда и почему эти выражения начал использовать. Мы гарантируем, что вы будете удивлены – они давно прижились в литературе, кинематографе, театре. Их просто нужно уметь выделять из контекста.

Во второй главе мы расскажем, где и когда можно использовать энкоды. Вы узнаете, чем энкоды отличаются от пословиц, афоризмов или интернет-мемов. Хотя могут встречаться и среди них. Вы познакомитесь с первым в мире энкоботом и поймете, как именно работают энкоды.

В третьей главе мы рассмотрим случаи применения энкодов в качестве защит от стандартных словесных ловушек, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни и деловой коммуникации. А в четвертой – очертим область применения энкодов и поясним принцип их действия.

В главе 5, «Энкоды как помощники в свободе проявления собственного «я» мы рассмотрим вопрос свободы воли и чем именно речевые защиты полезны в этом случае.

В шестой главе, «Энкоды персонального действия», мы опишем, как люди адаптируются к трудным ситуациям общения, чтобы вы могли более эффективно применять энкоды.

В седьмой главе мы проиллюстрируем применение энкодов в классической ситуации жертвы, палача и спасателя.

В восьмой главе вы познакомитесь с энкодами в их естественной «среде обитания» – диалогах. Мы расскажем, как с помощью «волшебных словечек» обратить любую острую ситуацию в комическую.

В девятой главе, «Стратегия и тактика эффективного конфликта», мы познакомим вас с транзактным анализом и поиграем в «игры». Люди делают это с тех пор, как научились говорить, и возможно, первые энкоды появились именно тогда. Во всяком случае, знакомство с различными видами конфликтов, парой десятков психологических игр, в которые вам приходилось и придется играть с начальством и подчиненными, женами или мужьями (нет-нет, мы не имеем в виду игры типа «горничная и разносчик пиццы», хотя...), друзьями и коллегами, будет невероятно полезным.

Десятая глава посвящена механизмам работы энкодов. Вы узнаете, что такое рефрейминг и сможете сопоставить работу энкодов с другими методами коммуникации (с НЛП, например).

Глава 11, «Тренировка неуязвимости в общении», расскажет о поведенческих моделях, которые фиксируются в нашем сознании, и о том, как энкоды помогают их ломать. Разрушив их, человек избавляется от скованности и может вести общение свободно и гармонично.

В заключительной, 12-й, главе «Контакт, конфликт и конструктивная коммуникация» мы опишем общую классификацию энкодов, а также дадим ключ к использованию таблицы, помещенной в приложениях. Там же, в приложениях, вы найдете тест на конфликтность и указатель, который может вам понадобиться для уточнения и навигации.

1, 2, 4 и 12-я главы написаны Алексеем Ходорычем, матерым журналистом, главным редактором детского издания «Классный журнал», ведущим программы «Классное детство» на радио «Медиаметрикс», сценаристом и автором песен, а в прошлом – редактором отдела в журнале «Коммерсантъ-Деньги».

Главы 6, 9, 10 и 11-я написаны доктором психологических наук, профессором, членом-корреспондентом РАО, психологом-консультантом, экспертом в области транзактного анализа, лауреатом премии «Золотая вышка» НИУ «Высшая школа экономики» (в номинации «Вклад в науку»), робким в общении и скромным во всем Вадимом Петровским.

Восьмая глава подготовлена Вадимом Петровским вместе с Мариной Бороденко, кандидатом психологических наук, психологом-консультантом, которая одной из первых российских психологов-экспериментаторов начала изучать проблему комического.

Пятую главу, посвященную свободе воли, Алексей Ходорыч и Вадим Петровский писали вместе, не сковывая фантазии друг друга.

Третью и седьмую главы подготовил Илья Шмелев, коллега и сотрудник Вадима Петровского, – кандидат психологических наук, мастер-коуч, психолог-практик, старший преподаватель НИУ «Высшая школа экономики». По мнению обоих соавторов этой книги, человек, неотразимый в общении.

Приятного – и полезного – чтения!

И помните: серебро должно быть трескучим!

Иногда охотник и его жертва меняются местами

## Глава 1

### Введение в энкодоведение

Вы когда-нибудь видели, как с самолета сбрасывают тепловые ловушки? Зрелище завораживающее, надо сказать. Это похоже на огромную бенгальскую свечу в воздухе. А знаете, зачем это делают? В горячих точках военные и даже гражданские суда подвергаются атаке ракет с тепловым наведением. Ловушка работает как приманка: ракета распознает ее как более горячий объект по сравнению с выхлопом двигателя самолета и автоматически перенаправляется в ее сторону. Как результат – «ищейка» берет ложный след, а самолет минует опасную зону.

Так и с энкодами. Иногда они напоминают тепловые ловушки, направляющие вашего спарринг-партнера по ложному следу. Увидеть достоинства энкодов проще всего на примерах из реального общения.

### Приемы офисного айкидо

Например, ваш коллега предъявляет вам претензию, а вы, чтобы понизить градус беседы, в шутку отвечаете: «Ну я же не ангел!» Или во время встречи выпускников вам задают вопрос, на который вам не хотелось бы отвечать, и вы



небрежно бросаете: «Не хочешь страшных ответов, не задавай мне страшных вопросов». Или смело парируете: «Да кто ты такой, чтобы ставить меня в тупик?» или «Да ты, видать, психолог?».

Кто-то проявляет неуважение, нападает или ведет себя несдержанно? А вы ему: «Тебе действительно не дорога твоя репутация?». Или: «...вот это я и называю «эффектом Саакашвили». Хотите похвалить или подбодрить? Используйте «Ты мой кумир!» или «Я думал, что я один такой безудержный...». Впрочем, эти же два энкода подходят и для иронической оценки или мягкой критики.

Если вам нужно выиграть время или ошарашить собеседника, то можете воспользоваться несколькими вариантами: «Кто заставляет тебя говорить эти слова?» или «Все еще мечтаешь прославиться?». Впрочем, эти фразы хороши и для того, чтобы отвечать на любую агрессию. Вообще, одни и те же энкоды можно использовать для совершенно разных целей, на то они и энкоды. Только нужно помнить (и мы потом поговорим об этом далее в книге), что эти «волшебные словечки» не панацея, иногда их использование не просто неэффективно, но и опасно.

Что такое энкоды?

Энциклопедическое определение[1 - См.

[http://community.livejournal.com/ru\\_encyclopedia/58492.html](http://community.livejournal.com/ru_encyclopedia/58492.html)], придуманное нами для «Новой аналитической энциклопедии», звучит так:

Энкоды (от англ. encode – «закодировать») – многозначные фразы, которыми можно отвечать практически на все реплики собеседника. Они позволяют вести беседу играючи. Применяются для блокировки, перехватывания инициативы, для делового и дружеского общения, для создания комического эффекта и вообще являются своего рода лакмусовой бумажкой в диалоге, поскольку проявляют истинные цели собеседников. Также ими можно просто запутывать – в ответ на агрессивный выпад или просто ради забавы. Например, фразы «люби ответ в вопросе, а не вопрос в ответе», «когда пион тянется вверх, он исчезает там, не давая ответа», «серебро должно быть трескучим» дадут вам гарантированные 5 секунд дополнительного времени.

В идеальном энкоде закодировано несколько смыслов. Точнее, собеседнику должно так казаться. То есть неоднозначность толкований – это и правда важно, если вы, конечно, понимаете, о чем я...

По последним авторскими подсчетам, всего в мире зарегистрировано около 3000 энкодов. И треть из них содержится в нашей книге! «К чему ты клонишь?», «Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...», «Это не моя тайна», «Ну, я же не ангел», «И да и нет», «А оно тебе надо?», «Я понимаю, о чем ты...», «Я ведь человек слова. Но не дела», «А сам-то как думаешь?», «Камешек в мой огород?», «Купились!»[2 - Именно энкодом «Купились!» можно было бы прокомментировать эпиграф к предисловию. Искать эту фразу у Кэрролла бессмысленно. Он никогда так не говорил. Это энкод, придуманный как эпиграф к «первому в мире интернет-мюзиклу “Некоторые любят погорячее, или Повесть о настоящем человеке”» (kosogorov.ru). Фразочка-энкод прижилась и продолжила гулять по свету именно как высказывание Льюиса Кэрролла. Подобная мистификация прекрасно отражает суть любого энкода. Такая вот двухходовая шуточная комбинация, которую мы сейчас раскрываем впервые. – Примеч. А.Х.], «События нарастают!», «Еда приходит к тому, кто умеет готовить!» и так далее. ЕВПОЧЯ – популярная в Интернете аббревиатура от «если вы понимаете, о чем я» – это тот же самый энкод.

В отдельную группу можно выделить «матричные энкоды», представляющие собой форму, которую можно наполнять любым смыслом. Например, вопрос: «Сколько времени?» Энкод-ответ: «Время нужно только неудачникам!» Или: «Что такое счастье?» Ответ: «Вопросы о счастье задают только неудачники». Энкод «Люби вопрос в ответе, а не ответ в вопросе» тоже является матричным, например: «Люби не себя в бутылке, а бутылку в себе», или «Люби энкоды в себе, а не себя в энкодах».

Определение соавтора книги Вадима Петровского звучит, как всегда, лаконично и просто:

Энкод – нарочито двусмысленное высказывание, основанное на использовании речевых клише, маскируемых под спонтанную реплику в диалоге, и обладающее скрытым содержанием, которое противоположно по смыслу ожиданиям партнера и в силу этого способно ввести его в состояние замешательства, обескураженности, недоумения.

А если еще проще, энкоды – это речевые фразы-клише, обескураживающие собеседника.

Общение при этом приобретает условный – нарочито парадоксальный, провокативный или игровой – характер, так как явным образом указывает на наличие скрытого плана в обмене репликами.

Хамите, парниша!

Многие из тех, кто не видел, как энкоды работают на практике, услышав или прочитав это определение, тут же вспоминают Эллочку Щукину из «12 стульев», легко и свободно обходившуюся всего лишь тридцатью словами, из которых до нас дошло лишь семнадцать.

- Хамите
- Хо-хо! (В зависимости от обстоятельств выражает иронию, удивление, восторг, ненависть, радость, презрение и удовлетворенность.)
- Ого! (Может выражать иронию, удивление, восторг, ненависть, радость, презрение и удовлетворенность.)
- Знаменито
- Мрачный (по отношению ко всему: «мрачный Петя пришел», «мрачная погода», «мрачный случай», «мрачный кот» и т. д.)
- Мрак
- Жуть
- Жуткий (при встрече с доброй знакомой: «жуткая встреча»)

- Парниша (по отношению ко всем знакомым мужчинам, независимо от возраста и общественного положения)
- Не учите меня жить
- Как ребенка («Я его бью, как ребенка» – при игре в карты, «Я его срезала, как ребенка» – в разговоре с ответственным съемщиком.)
- Кр-р-расота!
- Толстый и красивый (употребляется как характеристика неодушевленных и одушевленных предметов)
- Поедем на извозчике (говорится мужу)
- Поедем в таксо (знакомым мужеского полу)
- У вас вся спина белая
- Подумаешь!

Манера Элочки-Людоедки на первый взгляд и правда напоминает стиль общения с помощью энкодов. Например, вот один из диалогов, который приводится в «12 стульях»:

– Здравствуй, Еленочка, а это что такое? Откуда стулья?

– Хо-хо!

– Нет, в самом деле?

– Кр-расота!

– Да. Стулья хорошие.

– Зна-ме-ни-тые!

– Подарил кто-нибудь?

– Ого!

Это что, действительно энкоды? Хо-хо! Об этом чуть позже.

Как не дать себя «срезать»

Феномен энкодов имеет прямое отношение к психолингвистике – науке о закономерностях порождения и восприятия речевых высказываний. Психолингвистика возникла в 50-х годах прошлого века как реакция на появление практических задач, для решения которых оказался недостаточным аппарат традиционной лингвистики и психологии.

Энкод – особый вид психолингвистической игры, в которой проигравших не бывает.

Помните, например, рассказ Шукшина «Срезал»? В нем описан великолепный пример психолингвистической обработки, которой подверг «кандидатов» Константина Ивановича и его жену Валю местный «демагог-кляузник» Глеб Капустин («толстогубый, белобрысый мужик сорока лет, начитанный и ехидный»).

За столом разговор пошел дружнее, стали уж вроде и забывать про Глеба Капустина... И тут он попер на кандидата.

– В какой области выявляете себя? – спросил он.

– Где работаю, что ли? – не понял кандидат.

– Да.

- На филфаке.

- Философия?

- Не совсем... Ну, можно и так сказать.

- Необходимая вещь. - Глебу нужно было, чтоб была - философия. Он оживился. - Ну, и как насчет первичности?

- Какой первичности? - опять не понял кандидат. И внимательно посмотрел на Глеба. И все посмотрели на Глеба.

- Первичности духа и материи. - Глеб бросил перчатку. Глеб как бы стал в небрежную позу и ждал, когда перчатку поднимут.

Кандидат поднял перчатку.

- Как всегда, - сказал он с улыбкой. - Материя первична...

- А дух?

- А дух - потом. А что?

- Это входит в минимум? - Глеб тоже улыбался. - Вы извините, мы тут... далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно-то разбежишься - не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?

- Как всегда определяла. Почему - сейчас?

- Но явление-то открыто недавно. - Глеб улыбнулся прямо в глаза кандидату. - Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определит это так, стратегическая философия - совершенно иначе...

- Да нет такой философии - стратегической! - заволновался кандидат. - Вы о чем вообще-то?

– Да, но есть диалектика природы, – спокойно, при общем внимании продолжал Глеб. – А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?

Глеб Капустин действует тонко и четко – Василий Шукшин виртуозно передал его манеру общения, которая является вовсе не умозрительной, а весьма реалистичной. Даже в приведенном выше отрывке отлично видны два элемента такого стиля общения – выманивание собеседника («Ну, и как насчет первичности?») и вбрасывание глубинных, близких большинству людей тем и мемов (единица культурной информации): «Вы извините, мы тут... далеко от общественных центров, поговорить хочется...».

Вопрос о невесомости кажется собеседнику одновременно и неожиданным, и искусственно важным. И далее хорошо видно, как Капустин действует по той же схеме – выманивает и актуализирует, казалось бы, важную проблему. Его собеседник не может игнорировать разговор, но и принимать его всерьез – тоже. Он не знает, как себя вести, его, с одной стороны, постоянно сбивают с толку, «расфокусируют», а с другой – наносят плотные удары. Вот как развивались события дальше...

– Еще один вопрос: как вы относитесь к тому, что Луна тоже дело рук разума?

Кандидат молча смотрел на Глеба. Глеб продолжал:

– Вот высказано учеными предположение, что Луна лежит на искусственной орбите, допускается, что внутри живут разумные существа...

– Ну? – спросил кандидат. – И что?

– Где ваши расчеты естественных траекторий? Куда вообще вся космическая наука может быть приложена?

Мужики внимательно слушали Глеба.

– Допуская мысль, что человечество все чаще будет посещать нашу, так сказать, соседку по космосу, можно допустить также, что в один прекрасный момент

разумные существа не выдержат и вылезут к нам навстречу. Готовы мы, чтобы понять друг друга?

– Вы кого спрашиваете?

– Вас, мыслителей...

– А вы готовы?

– Мы не мыслители, у нас зарплата не та. Но, если вам это интересно, могу поделиться, в каком направлении мы, провинциалы, думаем. Допустим, на поверхность Луны вылезло разумное существо... Что прикажете делать? Лаять по-собачьи? Петухом петь?

Когда вас спрашивают, как быть, если при освоении Луны разумные существа выйдут к вам навстречу, сложно понять, издеваются над вами или спрашивают серьезно. С одной стороны, вроде бы издевка очевидна. С другой – разговоры о рукотворности Луны действительно велись учеными и фантастами (не только в «Незнайке на Луне»), так что не так уж вопрос и абсурден! Действительно, интересно, как и что нужно делать при первом контакте с инопланетным разумом!

В общем, схема одна и та же: выманивание оппонента и атака.

Глеб Капустин, конечно, отрицательный персонаж (как пишет сам Шукшин, «...Глеб жесток, а жестокость никто, никогда, нигде не любил еще...»), но мы вам вовсе и не предлагаем в стиле Глеба Капустина «срезать» собеседника ради своей забавы и на потребу публике. Хотя, конечно, и такое использование энкодов возможно, но идеально они подходят как раз для противодействия таким вот Глебам Капустиным, т. е. коммуникационным профессионалам.

Представьте, что вы находитесь на месте Константина Ивановича и тут Капустин проводит вам в челюсть вопрос: «Как сейчас философия определяет понятие невесомости?». А вы, подмигнув ему, можете увернуться, «нырнуть», а затем контратаковать. Вот несколько удачных «речевых апперкотов» на этот случай:



- «И что ты хочешь от меня услышать?»
- «Ты любишь бублики?»
- «Неужели тебя это правда интересует?»
- «Это зависит от множества факторов!»
- «О да, ты знаешь мои слабости!»
- «А ты большой любитель вопросов, не так ли?»
- «Я исследования не проводил, потому не могу высказаться по этому вопросу...»
- «К чему ты клонишь?»
- «Проблема не в том, что вы морочите голову, а в том, как хорошо это у вас получается... Глеб, ты понимаешь, о чем я?»

Как там пошел бы разговор дальше, трудно сказать – есть много путей развития, выигрышных как для вас, так и для Глеба Капустина, – все зависит от множества факторов. Но дело в том, что, ответив «А оно тебе надо?», «Что за намеки, лапа?», «А сам-то как думаешь?», вы в любом случае перебрасываете мяч на сторону собеседника (о чем можно даже специально сказать – «Теперь мяч на твоей стороне!», есть и такой энкод), при этом выигрывая время. Даже если противник отобьет мяч, вы успеете подготовиться. Но он может сразу пропустить!

А еще можно ответить двухходовочкой: «А ты знаешь, что тебя погубит? – Что? – Распущенность и склонность к сомнительным удовольствиям!» Этот пример отлично иллюстрирует принцип выманивания и атаки. Разумеется, человеку интересно узнать, что его погубит. Вопрос неожиданный, и даже любопытно: как спрашивающий сможет теперь выкрутиться? Какой ответ он предложит? А вы выкручиваетесь лишь тем, что точно бьете в область, в которой большинство людей чувствуют себя не очень уверенно, ведь у многих за душой есть именно «распущенность и склонность к сомнительным удовольствиям», так что ответ, как правило, выглядит стопроцентным попаданием в яблочко.

А как бы вы ответили на «лунный» выпад Капустина: «Допустим, на поверхность Луны вылезло разумное существо... Что прикажете делать?» Вот несколько незаменимых фраз, которые гарантированно поставят на место любого умника:

- «Очень сложно не понимать языка, на котором думаешь, верно?»
- «Переформулируй вопрос, для меня это важно!»
- «Порой охотник и его жертва меняются местами... Понимаешь, о чем я?»
- «Извини за вопрос, а русский язык родной для тебя?»

Маскируйся!

Как известно, мозг человека обладает свойством дорисовывать нерегулярные структуры до регулярных, тем самым как бы осуществляя своего рода предварительную обработку сигнала для улучшения распознавания (точно так же, как мозг автоматически переворачивает изображение, которое фиксируется у нас на сетчатке вверх ногами).

Очень показательна история с итальянским астрономом Джованни Скиапарелли (Giovanni Schiaparelli, 1835–1910) и американским исследователем, мультимиллионером, бывшим дипломатом, работавшим когда-то американским консулом в Японии, Персивалем Лоуэллом (Percival Lowell, 1855–1916), которые спровоцировали коллективную галлюцинацию, владевшую умами многих астрономов на протяжении десятков лет. Скиапарелли и Лоуэлл, все глаза проглядев в телескопы, нарисовали детальнейшие карты каналов на Марсе. И все прочие астрономы тоже увидели эти каналы, притом что никаких каналов нет и не было! Это оказалась иллюзия.

Именно для создания иллюзии спецназовцы мажут лицо краской – чтобы разрушить регулярную структуру и дать возможность наблюдателю достроить образ до травы и веток. И точно такую же возможность самостоятельной достройки смысла дает оппоненту энкод.

Энкод дает вашему оппоненту возможность достроить заданный вами намек до законченного образа. Самостоятельно достраивая и «расшифровывая» смыслы, оппонент себя проявляет, что и служит главной целью использования энкода.

Кто ваш спарринг-партнер?

Впервые внимательно прислушиваться к тому, как люди общаются друг с другом, я начал тогда только, когда «понял», что вот-вот умру и жить мне осталось совсем недолго.

В третьем классе я «заболел» сифилисом, прочитав Большую советскую энциклопедию. Родителям признаваться было стыдно, в больницу меня не приняли, накричали и прогнали. У меня не оставалось другого выхода, как попытаться «излечить» свою хворь самостоятельно. Я внимательно проштудировал «Справочник терапевта» – и «подхватил» еще и красную волчанку! Тут уж признаваться родителям не было вообще никакого резона, справочник без обиняков поведал мне о неизбежной смерти, и я стал ее смиренно ждать.

О, это особая тоска, когда смотришь на смеющихся сверстников, отца и мать, прохожих, а сам понимаешь, что вряд ли доживешь до второго альбома бит-квартета «Секрет»! В таком страхе смерти я жил что-то около восьми лет. Подробнее обо всей этой истории можно прочитать в рассказе «Сифилис» [3 - Впервые опубликован в журнале Men`s Health в № 10 за 2009 год. См. [www.mhealth.ru/life/career/734707](http://www.mhealth.ru/life/career/734707).].

Жизнь приобрела хрустальность, и, пытаюсь надышаться перед смертью, я всматривался в происходящее вокруг и вчитывался в написанное с усиленной тщательностью, понимая, что второго шанса воспринять не будет, значит, надо пытаться понять на лету, с первого раза...

Верно говорил американский исследователь мифологии Джозеф Кэмпбелл: «Благословите ваших врагов, ибо они создают вашу судьбу. То, что кажется худшим для вашего счастья, – лучшее для вашей души, так как заставляет

видеть высшие уровни». Мой враг – моя мнительность – обострил все мои ощущения.

И как раз в тот момент, примерно в 1985 году, я прочел рассказ Эдгара По «Похищенное письмо» – об игре «чет-нечет». В нем говорится о восьмилетнем мальчишке, который с потрясающей точностью «читал» других игроков. Смысл игры был прост: один из мальчиков прятал в кулаке несколько камешков, а другой должен был угадать, четное их количество или нечетное. Секретным оружием «счастливчика» было наблюдение и оценка «степени хитрости» противника.

Например, его заведомо глупый противник поднимает кулак и спрашивает: «Чет или нечет?» Наш школьник отвечает «нечет» и проигрывает. Однако в следующей попытке он выигрывает, потому что говорит себе: «Этот дурак взял в прошлый раз четное количество камешков и, конечно, думает, что отлично схитрит, если теперь возьмет нечетное количество. Поэтому я опять скажу – нечет!» Он говорит «нечет!» и выигрывает. С противником чуть поумнее он рассуждал бы так: «Этот мальчик заметил, что я сейчас сказал «нечет», и теперь он сначала захочет изменить четное число камешков на нечетное, но тут же спохватится, что это слишком просто, и оставит их количество прежним. Поэтому я скажу – чет!» Он говорит «чет!» и выигрывает.

Что, в сущности, делал этот «счастливчик»? Отождествлял себя с оппонентом:

– Когда я хочу узнать, насколько умен, или глуп, или добр, или зол вот этот мальчик или о чем он сейчас думает, я стараюсь придать своему лицу точно такое же выражение, которое вижу на его лице, а потом жду, чтобы узнать, какие мысли или чувства возникнут у меня в соответствии с этим выражением.

И в этом рассказе тогда я, как мне показалось, увидел суть секрета правильного общения и сразу сделал для себя два вывода.

Первое. К человеку нужно присмотреться. Помните, как в «Тупом и еще тупее», «нельзя убивать тех, о ком ничего не знаешь»? Так же и в коммуникации: можно просчитаться, просто перепутав уровень, на котором играет человек, как в игре «чет-нечет» – ход гения может быть точно таким же, как ход дурака, и наоборот, и победить можно, лишь поняв, кто перед тобой на самом деле. Проще говоря, ни в коем случае нельзя недооценивать опасности «трудностей перевода». Надо

закладываться на то, что они есть в любом случае.

Второе. В коммуникационном обмене нельзя добиться успехов простым давлением, максимальный эффект можно получить, предоставив всем участникам коммуникации максимальную пользу либо снизив коммуникационный вред или угрозу, если дело дошло до этого. А в целом я понял, что есть лишь один способ успеть как можно больше в общении, чтении, познании, творении и этот способ – игра.

Именно игра, во-первых, позволяет максимально быстро узнать человека, а во-вторых, добиться максимально выгодного сотрудничества. Сотрудничество – в любом случае ресурс, потому глупо тратить энергию такого ресурса на выяснение того, кому достанется больше благ. Лучше делать дело, и как раз игра зачастую превращает процесс сближения и взаимовыгодной работы в оптимальный.

Возможно, определенную роль сыграло еще и заикание. Совсем не зря многие люди начинают заикаться из-за сильного испуга. Можно даже сказать так: заикание – это закамуфлированная трусость. Для меня же заикание (а меня напугали гуси) стало еще одним ограничителем, благодаря которому я, возможно, и стал прислушиваться к точным удачным приемам общения, понимая, что если вместо нескольких пуль у меня есть одна, то я должен попадать с одного – первого же – выстрела.

В этом воздухе слишком много свинца, дружище!

В ковбойских фильмах я впервые выделил стиль общения, который потом обозначил как «общение с помощью энкодов». Начиная от простых утверждений типа: «В этом воздухе слишком много свинца, дружище!» или «Опасность – мое второе имя» — и заканчивая энкодами-«приставками»: «В тех местах, где я вырос...» и энкодами-«суффиксами»: «Ну, вы понимаете, о чем я...» (тот самый интернет-мем ЕВПОЧЯ).

Вдобавок этот ключевой энкод-жест – подмигивание плюс щелчок пальцами – пистолетик в сердце! Этот типично ковбойский жест очень хорошо усиливает любые другие энкоды. Скорее всего, «ковбойский стиль» и энкоды так хорошо

подходят друг другу потому, что и то и другое – своего рода игра. Игра в нарочитую бесшабашность, основанная на понимании риска. Все эти фразы, подмигивания, щелчки – лишь пас в сторону собеседника, многозначительный намек в расчете на реакцию, в которой он должен раскрыться и подставиться.

Почему они получили известность именно как элемент ковбойской мифологии, как раз понятно. Просто потому, что весь мир смотрит фильмы Голливуда, а Голливуд пропагандирует, конечно же, ковбоев – как часть истории своей страны. Но такой стиль общения, основанный на вбрасывании в коммуникационное поле туманных сообщений с одной лишь целью посмотреть на то, как собеседник будет пытаться понять и отреагировать на сказанное, характерен не только для киношных ковбоев, пиратов или бандитов. Хотя именно в кино – прежде всего в американском кино – он отражен наиболее ярко.

Давайте вспомним эпизод из «12 друзей Оушена», когда персонажи Джорджа Клуни (Дэнни Оушен), Брэда Питта (Веселый Расти Райан) и Мэтта Дэймона (Тормознутый Линус Колдуэлл) ведут загадочную беседу с известным мафиози Мацуи (эпизод в Амстердаме, на 23-й минуте).

Веселый Расти Райан: Врач-дерматолог увидит во сне, что он заснул перед телевизором, затем он проснется перед телевизором и не сможет вспомнить свой сон...

Мацуи: Вы согласны?

Дэнни Оушен: Если бы все звери где-то на экваторе умели льстить, День благодарения и Хэллоуин праздновались бы вместе...

Мацуи: Когда мне было четыре года, я увидел, как мама убивает паука прихваткой... Прошли годы, и я понял, что это был не паук, это был мой дядя Гарольд...

Все это время Тормознутый Линус Колдуэлл сидит, не понимая, что происходит, а когда доходит очередь до него, тоже пытается сказать глубокомысленную странность.

Тормознутый Линус Колдуэлл: О, пусть солнце освещает мое лицо и звезды приходят в мои сны, я мчусь сквозь пространство и время туда, где я уже был...

И чуть не срывает переговоры, притом что он единственный, кто говорит более-менее осмысленную фразу, процитировав фрагмент песни Led Zeppelin «Kazhmir».

Эпизод, согласитесь, забавный, энкоды тут налицо. Но загадочность такого стиля общения в этом фильме объясняется вовсе не тем, что разговор происходит в кофе-шопе (а значит, герои несут дребедень под воздействием марихуаны), просто создатели фильма спародировали стиль общения с помощью многозначительных фраз, «псевдодзен», принятый на вооружение самыми разными многочисленными криминальными сообществами.

Значит, энкоды – это язык бандитов? Не совсем. Сам по себе криминал тут ни при чем. Такой стиль общения характерен вообще для любой среды, где есть фактор повышенного риска: эмчээсовцы, спецназовцы порой именно так беседуют с людьми не своего круга. Да и не только они. Те же деловые переговоры – тоже фактор повышенного риска. Цель здесь двоякая – не выдать себя и своих истинных намерений раньше времени и понять (или – раскусить) истинные намерения другого человека[4 - Вообще, выработка своего специфического стиля общения (и языка) характерна для любых сообществ, стремящихся сохранить закрытость, замкнутость, «эндемичность» – от тайных обществ и орденов до молодежных субкультур типа ролевиков или болельщиков. В конце концов, та же блатная феня восходит к профессиональному жаргону бродячих торговцев-офень, сложившемуся где-то в XV–XVI вв. – Прим. ред.].

#### Айкидо против бокса

В своей книге «Кросс-культурное поведение в бизнесе» Ричард Гестеланд, обобщая свой опыт по ведению бизнеса в разных странах, выделяет четыре главные особенности национально-культурного поведения, чреватые трудностями перевода и коммуникационной неудачей:

- внимание на сделке/внимание на взаимоотношениях;
- неформальная/формальная культура;

- культура с жесткими временными рамками (монокронная)/культура с гибкими временными рамками (полихронная);
- эмоционально экспрессивные/эмоционально сдержанные культуры.

Вы торопитесь заключить сделку, а вашему собеседнику требуется чуть больше времени для притирки, ему нужно уважение и общение – и переговоры закончатся неудачей! Ваш партнер опоздал на час и не извинился, чем привел вас в ярость. А вполне может быть, что у вас просто разные культуры. Существует немало стран, где нет такого щепетильного отношения к времени. Вы со своим собеседником можете принадлежать к одной и той же культуре, но не понять друг друга просто потому, что «мысль изреченная есть ложь».

Все люди очень разные, энкоды как раз и помогают подстроиться к ситуации, партнеру или проблеме.

Подстройку можно сравнить с тонким тюнингом двигателя – чем плотнее и правильнее подогнаны друг к другу детали, тем мощнее и надежнее будет он работать.

Подстройка – это своего рода айкидо. Есть цель и средство – нужно только понять, как достичь цели, максимально используя и учитывая интересы всех участников процесса. Зачем тратить силы, если можно лететь на гребне волны?

Не крути меня как кубик рубика



## Глава 2

### Как рождаются энкоды

Энкод проявляется только в общении. При этом возникает некоторый парадокс: эта книга не диалог, в котором обнаруживается энкод, это повествование, посвященное диалогу. Думая, как разрешить парадокс, мы планировали издать коллекцию энкодов – с кое-какими пояснениями. Если действие энкодов хорошо видно только на практике, просто опубликуем их! Зачем теория[5 - Строго говоря, никакой «теории энкодов» еще не существует. Книга, которую вы держите в руках, должна стать первым шагом на пути к созданию этой теории. Но в самом этом слове – теория – так много глубины ... ну, вы понимаете, о чем я. – Прим. ред.] и все остальное?

Коллекцию мы, конечно, издали – в этой самой книге. Вы найдете ее в приложении. Но вот если ее внимательно изучить, осознаешь, что книжка, состоящая из алфавитного перечня энкодов, выглядела бы совершенно непонятно. Вот, например, первый попавшийся фрагмент на букву «Н».

- На чьей ты стороне?
- Наблюдай за ртом, через него входят болезни...
- Найдешь способ мне помочь?
- Нам всем было нелегко...
- Не буду мешать тебе совершать твои ошибки!
- Не задавай вопросов.

- Не задавай провокационных вопросов.
- Не играй со мной!
- Не к добру такие песни...
- Не мой вопрос!
- Не надо жертвовать будущим ради меня...

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

См. [http://community.livejournal.com/ru\\_encyclopedia/58492.html](http://community.livejournal.com/ru_encyclopedia/58492.html)

2

Именно энкодом «Купились!» можно было бы прокомментировать эпиграф к предисловию. Искать эту фразу у Кэрролла бессмысленно. Он никогда так не говорил. Это энкод, придуманный как эпиграф к «первому в мире интернет-мюзиклу “Некоторые любят погорячее, или Повесть о настоящем человеке”» (kosogorov.ru). Фразочка-энкод прижилась и продолжила гулять по свету именно

как высказывание Льюиса Кэрролла. Подобная мистификация прекрасно отражает суть любого энкода. Такая вот двухходовая шуточная комбинация, которую мы сейчас раскрываем впервые. – Примеч. А.Х.

3

Впервые опубликован в журнале Men`s Health в № 10 за 2009 год. См. [www.mhealth.ru/life/career/734707](http://www.mhealth.ru/life/career/734707).

4

Вообще, выработка своего специфического стиля общения (и языка) характерна для любых сообществ, стремящихся сохранить закрытость, замкнутость, «эндемичность» – от тайных обществ и орденов до молодежных субкультур типа ролевиков или болельщиков. В конце концов, та же блатная феня восходит к профессиональному жаргону бродячих торговцев-офень, сложившемуся где-то в XV–XVI вв. – Прим. ред.

5

Строго говоря, никакой «теории энкодов» еще не существует. Книга, которую вы держите в руках, должна стать первым шагом на пути к созданию этой теории. Но в самом этом слове – теория – так много глубины ... ну, вы понимаете, о чем я. – Прим. ред.

----

Купити: [https://tellnovel.com/etrovskiy\\_aleksey/ideal-nyu-argument-1500-sposobov-pobedit-v-spore-s-pomosch-yu-universal-nyh-fraz-enkodov](https://tellnovel.com/etrovskiy_aleksey/ideal-nyu-argument-1500-sposobov-pobedit-v-spore-s-pomosch-yu-universal-nyh-fraz-enkodov)

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)