

14 запрещенных приемов общения для манипуляций. Власть и магия слов

Автор:

[Евгений Спирица](#)

14 запрещенных приемов общения для манипуляций. Власть и магия слов

Евгений Спирица

Нонфикшн Рунета

Эта книга не просто о «мастерстве коммуникации». В нее вошли проверенные техники, собранные в ходе многих часов переговоров, в том числе с террористами и преступниками. Автор делится с читателями тем опытом, что ему удалось накопить, наблюдая и общаясь с лучшими переговорщиками. Только практические знания и никакой «воды».

Основная тема книги находится за рамками обычных переговоров «win-win», когда у людей есть цель договориться. Зачастую «уважаемые партнеры» хотят нас продавить, подчинить своей воле и сломать наши убеждения. Таким образом большую часть времени мы ведем переговоры, где существует конфликтная составляющая. И речь здесь не только о бизнесе, но и о повседневных бытовых ситуациях.

Выполняя задания после каждого урока, вы сможете овладеть магией языка: с помощью слов-связок, раскруток и боевых фокусов создавать нужные вам модели общения с оппонентами и выходить с победой из самых сложных ситуаций.

Нас не учили быть сильными. Нас с самого детства учили быть удобными. Никто и никогда не готовил нас к боевым и жестким переговорам. Этот навык мы приобретали самостоятельно, путем проб и ошибок. До появления этой книги...

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Евгений Спирица

14 запрещенных приемов общения для манипуляций. Власть и магия слов

© Спирица Е.

© ООО «Издательство АСТ»

Выражаю благодарность

Моему учителю Михаилу Михайловичу Пелехатому. Он не только познакомил меня с идеей так называемых фокусов языка – запрещенных приемов общения, свойственных манипуляторам, но и показал их мощнейшую эффективность на практике.

Моей жене Оле, Ане Юдановой и Андрею Овсянникову, без которых эта книга НИКОГДА бы не вышла в свет.

А также отдельный поклон Татьяне Минеджян, которая сделала все возможное, чтобы книгу увидели читатели.

Дорогой друг!

Более 20 лет практики и переговоров, причем жестких переговоров, нашли отражение в этой книге-самоучителе. Я очень надеюсь, что этот практический опыт позволит тебе выходить с победой из самых сложных ситуаций. Дело только за тренировкой. Без нее результата не будет.

Итак, в бой!

Введение

У этой книги изначально было несколько названий: «Презентуй как Обама», «Отвечай и парируй как Путин». Их объединяет тема, выраженная термином «мастерство коммуникации». Но даже это словосочетание не отражает суть той идеи, которую я хочу вам передать. Мне очень хотелось сделать такую книжку, которая включала бы в себя квинтэссенцию самых эффективных приемов коммуникации. В которой шла бы речь о простых и очень действенных техниках и технологиях общения, существующих сегодня.

И я написал такую книгу. Она перед вами.

Эта книга не просто о мастерстве коммуникации. Это медитация протяженностью в 27 лет. В нее вошли самые лучшие и качественные технологии. Проверенные техники, которые я собрал, проведя огромное число переговоров. В том числе переговоры с террористами и преступниками, выступления в судах, взаимодействие с полицией. Через некоторое время мне захотелось поделиться с другими людьми всем тем, что я знаю и умею. А самое главное – тем, что мне удалось смоделировать, наблюдая и общаясь с лучшими переговорщиками. Здесь вы найдете только практические знания и концентрированный опыт, никакой воды.

Я никогда не претендую на полноту описания опыта.

Именно поэтому моделирую и много наблюдаю за прекрасными ораторами и переговорщиками. Считаю, что нельзя останавливаться и заявлять, что ты знаешь все. Есть такой парадокс педагогики: вчерашними знаниями сегодня учить человека жить и работать в завтрашнем дне. Поэтому мы будем учиться самообновляющимся принципам. Усвоив их, вы сможете самостоятельно обучаться дальше.

Выполняйте те задания, которые встретятся в этой книге, и вы сможете стать магистром коммуникации. Как стали ими сотни моих учеников. Несмотря на то что основная идея книги – изучение фокусов языка – запрещенных приемов манипуляции другими людьми, мы будем рассматривать множество моделей, которые стоят за пределами нейролингвистического программирования.

Первое и самое важное задание я прошу вас сделать прямо сейчас. Можно говорить о техниках и технологиях, но если цель не поставлена, то она не будет достигнута. Постановка цели – это, кстати, самое первое и главное правило в любых переговорах. Хотелось бы, чтобы так было в любой коммуникации... Когда я писал эту книгу, у меня была своя цель. Надеюсь, и у вас есть своя. Будет прекрасно, если они совпадут.

Идея книги и курса по коммуникации возникла у меня после того, как очень давно, в юности, я посмотрел фильм «Здесь курят». С тех пор прошло много времени. Мои ученики часто задают мне вопрос: «Как побеждать в любых переговорах так же легко, как вы или Ник Нейлор?» И здесь вы найдете ответ на этот вопрос. Мы будем учиться побеждать даже в тех случаях, когда нужно быстро перетянуть симпатии аудитории на себя, несмотря на то что изначально люди настроены против нас.

Ник Нейлор – вполне реальный персонаж. Он просто в совершенстве владеет коммуникативной культурой и навыками. Вы можете достичь тех же результатов. Вы точно так же способны побеждать в переговорах, доказывать свою правоту, выступать перед публикой и стягивать точку зрения других людей на себя, когда вам это нужно. Станьте магистром коммуникации и легко беседуйте с любым человеком на любые темы.

Дорогу осилит идущий. Но для того чтобы идти по этой дороге, давайте договоримся о правиле:

ЗА СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ОТВЕЧАЮ Я, А ЗА РЕЗУЛЬТАТ – ВЫ.

Я могу и умею убеждать и переубеждать людей, побеждать в сложных переговорах. Я хочу, чтобы вы тоже этому научились. Но для этого нужно не просто прочитать книгу. Нужно выполнить задания и практиковаться.

Содержание этой книги находится за рамками обычных переговоров вроде «Win-Win», где у людей есть цель договориться между собой. Такие переговоры я называю «договорка». Во всех остальных случаях в переговорах есть конфликтная составляющая. Большую часть времени мы находимся не в состоянии «договорки». Мы как раз ведем переговоры, где существует конфликтная составляющая.

Именно поэтому родилась книга, посвященная не гуманистическим, а боевым методам коммуникации, когда тебя пытаются разрушить и подавить. И тут нужно помнить только одно:

СО СЛАБЫМИ НЕ ДОГОВАРИВАЮТСЯ, ИМ ДИКТУЮТ УСЛОВИЯ.

Нас не учили быть сильными. Нас с самого детства учили быть «хорошими» и правильными. То есть – удобными. Удобными для родителей, потом для учителей в школе и конечно же для общества.

Навыки жесткой коммуникации мы приобретали позже, путем реального общения и взаимодействия с окружающим нас миром. Но никто и никогда нас не учил боевым и жестким переговорам. Этот навык нам приходилось приобретать самостоятельно, путем проб и ошибок.

Я иногда думаю: а что если бы эти знания были у меня 20 лет назад? Тогда, наверное, многое в жизни можно было бы поменять. А сколько ошибок можно было бы просто не допустить!

Часть 1

Что такое магия языка?

Урок 1

Магия языка – как воздействует наша речь

В течение 24 лет я занимаюсь профайлингом и детекцией лжи. За это время понял, что самое главное – не уметь читать и интерпретировать мимику и жестикуляцию, а научиться слушать человеческую речь. Главное – не то, что тебе говорят люди, а то, КАК они говорят. Если ты понимаешь этот принцип, то человек становится для тебя управляемым. Не случайно древние говорили: «Кто понимает название, тот понимает саму суть вещей».

Я хотел бы рассказать несколько историй о магии языка. Потому что именно она лежит в основе этой книги. Мы с вами станем теми людьми, которые с помощью слов, слов-связок, раскруток, магии языка и дополнительных моделей будут создавать иные состояния.

Знаете, почему я употребляю термин «магия языка»? Потому что только с помощью лингвистики мы можем создавать совершенно другие модели реальности. Давайте возьмем одну из самых первых метафор, которые содержатся в Библии.

Помните, с чего начинается Книга Бытия: «Вначале было слово. И это слово было Бог». Сначала – Слово. В нашей реальности, если нет коммуникации и нет коммуникативных структур, мы не можем создать какой-то материальный или психический образ. Именно поэтому мы вводим понятие «магия языка». Если мы можем что-то описать, то получаем реальность. Мы получаем некий формат, с которым уже можно работать.

Приведу еще одну метафору. Эту книгу я пишу на райском острове Доминикана. Раньше он назывался Эспаньола. Именно сюда некогда приплыл Христофор Колумб. Здесь всегда тепло, всегда светит солнышко, не нужно тяжело работать. Кокосы и бананы, океан, в котором водится рыба... Всегда приятный климат – +28 градусов, можно обходиться практически без одежды. На этом острове раньше жили индейцы таино. У них не было необходимости воевать за ресурсы, так как здесь всего было вдоволь. И тут приплывает Колумб.

Таино вышли к гостям с миром. Они не знали, что такое мушкеты и ружья, что это за люди перед ними, одетые в латы. У них не было названия лодкам, на которых приплыли испанцы. Они не знали, что это за страна, откуда те прибыли, и потому так их и называли – «люди из ниоткуда». В языке индейцев не было описания тому, с чем они столкнулись. В результате колонизации таино вымерли. Но приведу один интересный факт. Сначала индейцы вели себя совершенно безропотно, но смогли начать сопротивляться испанцам, когда в их языке появились такие понятия, как «порох», «ружье» и «бледнолицый человек, которого нужно вытащить из лат»... Когда у индейцев появилось описание данного опыта, в том числе сенсорного, это позволило получить доступ к необходимым ресурсам и состояниям. Они перестали «обожествлять» пришельцев.

Когда я трудился в правоохранительных органах и специальных подразделениях, то думал, что оружие и есть сила. Но после знакомства со своим наставником Михаилом Пелехатым понял смысл фразы: «хорошо подготовленный психолог страшнее шахида». И окончательно в этом убедился, когда учился и работал под руководством уникального человека и полиграфолога Владимира Владимировича Коровина. Люди рассказывали ему то, что никому никогда не рассказывали. И не просто люди, а причастные к страшным преступлениям.

Какими же качествами обладают уникальные переговорщики, успешно использующие свою коммуникативную культуру и мастерство общения для того, чтобы добиваться своих целей? Я привел в пример своих Учителей. Такой же удивительной магией обладал Милтон Эриксон, создатель эриксоновского недирективного гипноза. С помощью слов он лечил людей. Магией слова владела и Вирджиния Сатир, детский психиатр и психотерапевт. Она делала все возможное, чтобы помогать детям, оказавшимся в очень сложных ситуациях.

Все эти люди в совершенстве овладели «магией языка». Что они делали с помощью слов? Они создавали другую реальность, благодаря которой человек менялся.

Вспоминаю еще одну метафору. Буддийский монах встретил женщину, которая попросила его о помощи. Он, конечно, откликнулся на просьбу. А женщина закрыла монаха в сарае и сказала, что он сможет выйти только в том случае, если выбьет дверь, либо убьет козу, либо переспит с женщиной, либо выпьет бокал вина. Монах оказался в сложной ситуации. Если он выбьет дверь, то нарушит принцип «не навреди». Если убьет козу, то нарушит принцип «не убей». Если переспит с женщиной, то нарушит принцип «не прелюбодействуй». Если выпьет бокал вина, то нарушит принцип «не пей». Монах решил из всех зол выбрать самое меньшее – он выпил вина. После этого он переспал с женщиной, убил козу и выбил дверь.

Когда Владимир Высоцкий услышал эту притчу, то не пил после этого целый год. До этого его много раз уговаривали: «Володя, не пей». Но эти слова не имели такой силы убеждения, как притча, которая помогла ему год продержаться без

всяких препаратов. Владимир Владимирович Коровин говорит, что, беседуя с человеком, вы должны создавать такую установку, чтобы он вам захотел все рассказать сам. И создать ее вы можете создавать только с помощью слов. Они могут сделать человека вашим другом или врагом.

– Запомни, Шарапов, – говорил Жеглов в знаменитом фильме «Место встречи изменить нельзя», – даже словом друга можно обидеть.

Вот вам первое, легкое домашнее задание. Возможно, вы вспомните какую-то ситуацию, когда смогли изменить убеждения человека или его взгляд на жизнь. Может быть, вспомните историю, когда вы сказали несколько слов и у человека все перевернулось с ног на голову.

Когда я сталкиваюсь с психотерапевтическими случаями, то часто размышляю: что же такого человеку сказали, что у него изменилась вся жизнь, видение своего Я? Изменилось в худшую сторону. Иногда чужие слова меняют людей так сильно, что с психотерапевта сходит семь потов, прежде чем он докопается до истины и сможет помочь...

Например, мама очень хочет, чтобы ее девочка хорошо училась, и говорит любимой дочке, когда та спрашивает, красивая ли она: «Ты недостаточно красива, чтобы быть глупой». Вуаля! Девочка давно выросла, ей 30 лет. Эта красивая молодая женщина страдает от комплекса неполноценности. Живет в разрушающих ее отношениях, когда мужчина сидит у нее на шее и бесконечно придирается к ней. А она считает, что недостаточно красива, чтобы быть счастливой.

Еще один пример. У меня есть знакомый спортсмен. Он тяжеловес и выступает в соревнованиях по дзюдо. Он был чемпионом мира и даже олимпийским чемпионом. А сейчас терпит поражение за поражением. Функциональные ресурсы у него на высоком уровне, самочувствие отличное, но он проигрывает. Он выходит на бой в нересурсном состоянии, хотя может порвать своих соперников в клочья. Что же такого случилось с человеком, отчего он перестал

выигрывать в соревнованиях?

Выяснилось, что однажды после соревнований этот спортсмен ехал в лифте со своей знакомой. Она спросила у него, какое место он занял. На тогдашних соревнованиях он немного ошибся и занял не первое, а второе место. Эта женщина сказала: «Значит, фактически ты проиграл? Я ожидала от тебя большего»...

Фраза знакомой настолько сильно ранила этого большого человека, что с того момента у него возникла фобия проигрыша. Он боится проиграть, боится упасть на татами, он думает только о проигрыше. А должен думать о победе для того, чтобы быть ресурсным и побеждать. Так рождаются не только фобии, но и аллергии, психосоматические заболевания. Зачастую устраивают нам эти состояния близкие люди, чье мнение для нас важно. Словом можно вытащить человека из ада, а можно и убить. Мы с вами будем как работать в позитивных контекстах, так и учиться защищаться от негативных.

Итак, второе домашнее задание. Напишите в свободной форме эссе: приведите примеры из своей жизни, когда вам кто-то из близких сказал фразу, из-за которой в вашей жизни что-то сильно поменялось. Как в позитивном, так и в негативном контексте.

Урок 2

Убеждения – то, на что воздействуем

На этом уроке мы поговорим о таком понятии, как убеждения, и поймем, почему это важно, с точки зрения манипуляций и боевой коммуникации. Когда человек ведет переговоры, он ведет их из какой-либо позиции. Он в чем-либо убежден и отстаивает свои убеждения.

У меня часто спрашивают о том, что такое убеждения и как с ними работать. Как их менять, если они не меняются? На самом деле убеждения меняются очень быстро, а иногда за секунду. Особенно когда для этих изменений мы используем фокусы языка. Они как раз для этого и предназначены.

В книге Роберта Дилтса о фокусах языка мы встретим одну из первых классификаций убеждений. Но меня не устраивает в этой книге то, что Дилтс в ней дает определения убеждений разными словами более 14 раз. Это, конечно, хорошо, только что с этими определениями делать, непонятно. Я человек, привыкший мыслить критериями. Когда у нас есть критерии, тогда совершенно ясно, с чем мы будем работать дальше.

Любой вопрос науки – это вопрос о понятиях. Если у меня в руках маркер, то мы называем его «маркер». С помощью него мы будем писать на доске, а не запихивать его в ухо например.

А что же у нас происходит с таким понятием, как убеждение?

Возьмем словарь Ожегова, он пишет, что убеждение – это вера. А что же такое вера? Это убеждение. И в словаре мы видим, что одно понятие определяется через другое. Работать с этим нельзя.

Я долгое время изучаю экстрасенсов и борюсь с шарлатанами. Спрашивал у них не раз о понятиях. Например:

– Что такое порча?

– Порча – это сглаз.

– А что же такое сглаз?

– Сглаз – это порча...

Они определяют одно понятие через другое и таким образом морочат головы всем желающим. Мы не будем уподобляться экстрасенсам-шарлатанам. Поэтому давайте определим точно, что же такое убеждение и чем оно отличается от веры.

Начну с моего любимого примера. Я держу в руке маркер. Если я разожму пальцы, то маркер полетит вверх? Или все-таки упадет вниз? Я буду уверять вас, что маркер полетит вверх. Вы поверите? Итак, я разжимаю пальцы, маркер падает вниз. Но это просто случайность, я все-таки волшебник. Снова беру маркер, разжимаю пальцы. И снова маркер падает вниз...

Что в этом примере является убеждением, а что верой? Давайте рассмотрим одну схему.

Итак, у нас есть некий опыт. У опыта есть подтверждение. С противоположной стороны опыта будет отсутствие опыта, а с противоположной стороны подтверждения – отсутствие подтверждения. К чему относится случай «я разжал пальцы, и маркер упал вниз»? Я сделал так один раз, второй, тридцатый. И так будет продолжаться, потому что законы гравитации мы не сможем нарушить. Это и есть убеждение. Убеждение имеет двоичную структуру. У нас есть опыт, а у опыта есть подтверждение.

А если есть подтверждение чьего-то опыта, а у нас самих этого опыта нет? Например, какие-то люди говорят, что Бог есть, но у вас нет подтверждения этого опыта. Вы лично с Богом, о котором они говорят, не встречались, не разговаривали. Но есть верующие и священнослужители, различные источники, которые подтверждают этот опыт. Если у вас есть подтверждение, но нет самого опыта, то это вера. Вера – это интересный феномен, к которому мы еще

вернемся.

Что происходит, если у вас есть некий опыт, но нет подтверждения? К примеру, вы нашли 100\$. Есть опыт, но он, скорее всего, не повторяем. Это случайность. А что происходит, когда отсутствуют и опыт, и подтверждение? Тогда возникает сомнение. Запомните эту схему, она для нас важна. Так как идея фокусов языка заключается в следующем: когда человек произносит некое свое убеждение, то мы берем его убеждение, смещаем с него фокус внимания, переводим в квадрат сомнения и на его месте создаем новое убеждение.

Простой пример. Возьмем малыша, который катается на трехколесном велосипеде. У него есть опыт и подтверждение, он с него не падает. Но папа говорит ребенку, что ему уже четыре года, что настоящие мужчины ездят на двухколесных велосипедах. Сын садится на двухколесный велосипед и падает. Он говорит папе, что у него есть сомнение. Нормальные мальчишки на двухколесных велосипедах не ездят. Папа ведет сына на улицу и показывает, что ребята катаются на двухколесных велосипедах. То есть он проводит сына через сомнение. У ребенка появляется видение, что нужно что-то сделать в этой ситуации, чтобы поехать. Появляется новый опыт и его подтверждение.

Нужно понимать, что старые убеждения никуда не исчезают. Но самое главное, что на их месте появляются новые. Точнее, мы их создаем. Фокусы языка – это не только фокусы внимания, но это еще и убеждения, которые мы проносим через сомнение, впоследствии заменяя их на новые.

Мы уже говорили о том, что у убеждения двоичная структура. Давайте ее рассмотрим.

У нас есть опыт «А» и подтверждение «Б». Они между собой связаны таким феноменом, как комплексная эквивалентность. Например: бьет – значит любит; дал денег – значит друг. В общем, с помощью комплексной эквивалентности можно приравнять что угодно к чему угодно. Часто именно такие убеждения цементируют наше сознание и самосознание.

Есть еще одна система, связывающая наш опыт с подтверждением: это причинно-следственная связь. Когда из одного элемента опыта проистекает другой элемент опыта. К примеру, у меня есть друг Миша, мы помыли его машину, пошел дождь. Миша пришел ко мне, мы помыли мою машину, начался снег. А когда мы вместе помыли Мишин рабочий КамАЗ, началась гроза. Отсюда у нас родилась идея: погодные условия теперь зависят от того, когда мы моем технику.

А некоторые люди уверены, что, когда они спускаются в метро, к ним волею-неволей притягивается поезд – магнетизм, не иначе. Именно таким образом появляются экстрасенсы и магия. Этим феноменом пользуются цыганки. Они очень быстро меняют убеждения людей за счет изменения причинно-следственной связи. «Дай монетку». Монетки ведь вам не жалко, а это как раз та «идеомоторная проба», посредством которой вы даете свое согласие на сотрудничество. Так цыганка понимает, что с вами можно работать дальше. Дальше она просто внимательно наблюдает за вашим невербальным поведением, предлагая разные «убедители». Например, говорит: «Ты хороший человек», «Есть в твоем окружении люди, которые относятся к тебе неоднозначно», «Подержи иголочку, видишь, стала ржавой»... Таким образом цыгане убеждают человека в том, что у него порча.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ru/spirica_evgeniy/14-zapreshennyh-priemov-obscheniya-dlya-manipulyaciy-vlast-i-magiya-slov

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)