

Евгений Спирица

[Influence]

# 14 ЗАПРЕЩЕННЫХ ПРИЕМОВ ОБЩЕНИЯ

## ДЛЯ МАНИПУЛЯЦИЙ

ПЕРЕОПРЕДЕЛЕНИЕ

АНАЛОГИЯ

ПРИМЕНЕНИЕ К СЕБЕ

БОЕВЫЕ ФОКУСЫ ЯЗЫКА

СТРАТЕГИЯ РЕАЛЬНОСТИ

ВЛАСТЬ И МАГИЯ

СЛОВ

ЕВГЕНИЙ  
СПИРИЦА

14

ЗАПРЕЩЁННЫХ  
ПРИЁМОВ ОБЩЕНИЯ

для  
МАНИПУЛЯЦИЙ

ВЛАСТЬ И МАГИЯ  
СЛОВ



Москва  
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.

# Из этой книги Вы:

Научитесь  
применять...

Узнаете...



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 поли-



цией. 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 прочесть 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 приобрели 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!

# Эта книга тренажер-самоучитель

---

“От теории к практике”  
“От простого к сложному”

Состоит из трех логически связанных частей,  
формирующих навык переговорной гибкости:  
Знания→Умения→**НАВЫК**

Часть 1. Знания

Что такое  
Магия Языка



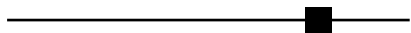
Часть 2. Формируем умения

Виды  
Фокусов Языка



Часть 3. Нарабатываем навык

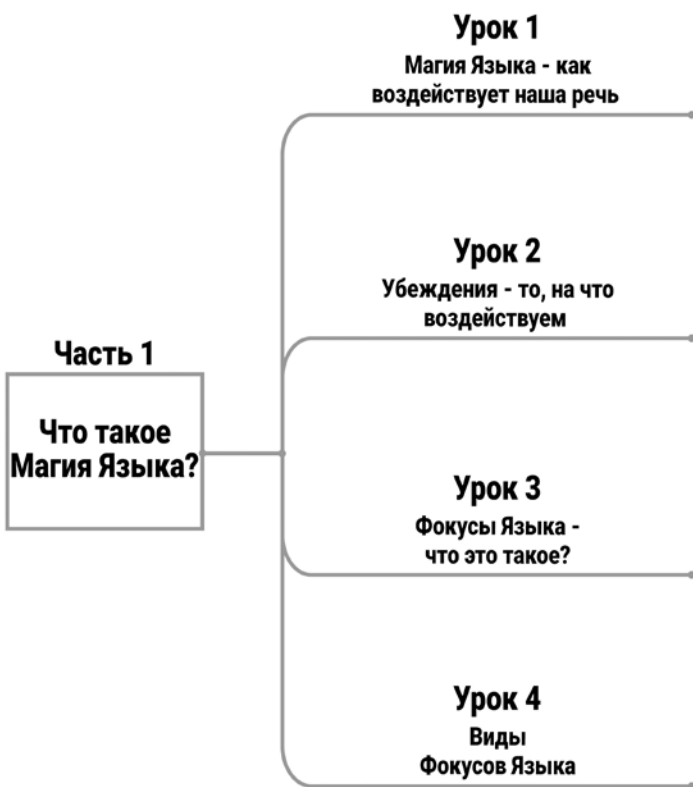
Дзю-До и Карате  
Фокусов Языка



Часть 1

# ВВЕДЕНИЕ В БОЕВУЮ МАГИЮ ЯЗЫКА





## Урок 1

# Что такое магия языка



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, раскрыток, магии языка и дополнительных моделей будут создавать иные состояния.

Знаете, почему я употребляю термин «магия языка»? Потому что только с помощью лингвисти-



ки 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 назвали — «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.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Книгу в бумажном или электронном варианте вы можете купить на сайте издательства "Питер", на OZON, WB или в книжных магазинах.