

НОНФИКШН РУНЕТА

ЕВГЕНИЙ
СПИРИЦА

14

ЗАПРЕЩЁННЫХ
ПРИЁМОВ ОБЩЕНИЯ

для
МАНИПУЛЯЦИЙ
ВЛАСТЬ И МАГИЯ
... СЛОВ ...



Москва
Издательство АСТ

УДК 159.9:808
ББК 88.53+83.7
С72

Оформление обложки *Виктории Ворониной*

Спирица, Евгений.

С72 14 запрещенных приемов общения для манипуляций. Власть и магия слов / Евгений Спирица. — Москва : Издательство АСТ, 2021. — 288 с. — (Нон-фикшн Рунета).

ISBN 978-5-17-111449-7

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...

УДК 159.9:808
ББК 88.53+83.7

ISBN 978-5-17-111449-7

© 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.

С ЭТОЙ КНИГОЙ ВЫ

НАУЧИТЕСЬ
ПРИМЕНЯТЬ...

УЗНАЕТЕ...



ПОЙМЕТЕ...

Как фокусы языка про-
являются в мышлении
и поведении человека

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 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!

Эта книга —

тренажер-самоучитель

От теории → к практике,
от простого → к сложному

Три шага на пути к переговорной гибкости:

Знания

Что такое
магия языка



Умения

Виды фокусов
языка



Навык

«Дзюдо» и «карате»
фокусов языка



Часть 1

ЧТО ТАКОЕ МАГИЯ ЯЗЫКА?

