

третье, иллюстрированное издание

идеальный АРГУМЕНТ

1500 СПОСОБОВ ПОБЕДИТЬ В СПОРЕ
С ПОМОЩЬЮ УНИВЕРСАЛЬНЫХ
ФРАЗ-ЭНКОДОВ



Вадим Петровский | Алексей Ходорыч

Психология общения (новое оформление)

Алексей Ходорыч

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

«ЭКСМО»

2018

Ходорыч А.

Идеальный аргумент. 1500 способов победить в споре с помощью универсальных фраз-энкодов / А. Ходорыч — «Эксмо», 2018 — (Психология общения (новое оформление))

ISBN 978-5-04-097344-6

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.

ISBN 978-5-04-097344-6

© Ходорыч А., 2018

© Эксмо, 2018

Содержание

Благодарности	6
Предисловие	7
Глава 1	13
Приемы офисного айкидо	14
Что такое энкоды?	15
Хамите, парниша!	16
Как не дать себя «срезать»	17
Маскируйся!	20
Кто ваш спарринг-партнер?	21
В этом воздухе слишком много свинца, дружище!	23
Айкидо против бокса	25
Глава 2	29
Можно копнуть и глубже	32
Первый в мире энкодобот	34
Разрыв шаблона	37
Остановить время	39
Тонкая настройка собеседника	41
Что в сухом остатке?	43
Глава 3	47
Тренируемся	52
Глава 4	55
Кто тебя послал?!	56
Конец ознакомительного фрагмента.	58

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 энкодоботом 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 гово-

речь, и возможно, первые энкоды появились именно тогда. Во всяком случае, знакомство с различными видами конфликтов, парой десятков психологических игр, в которые вам приходится 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**.

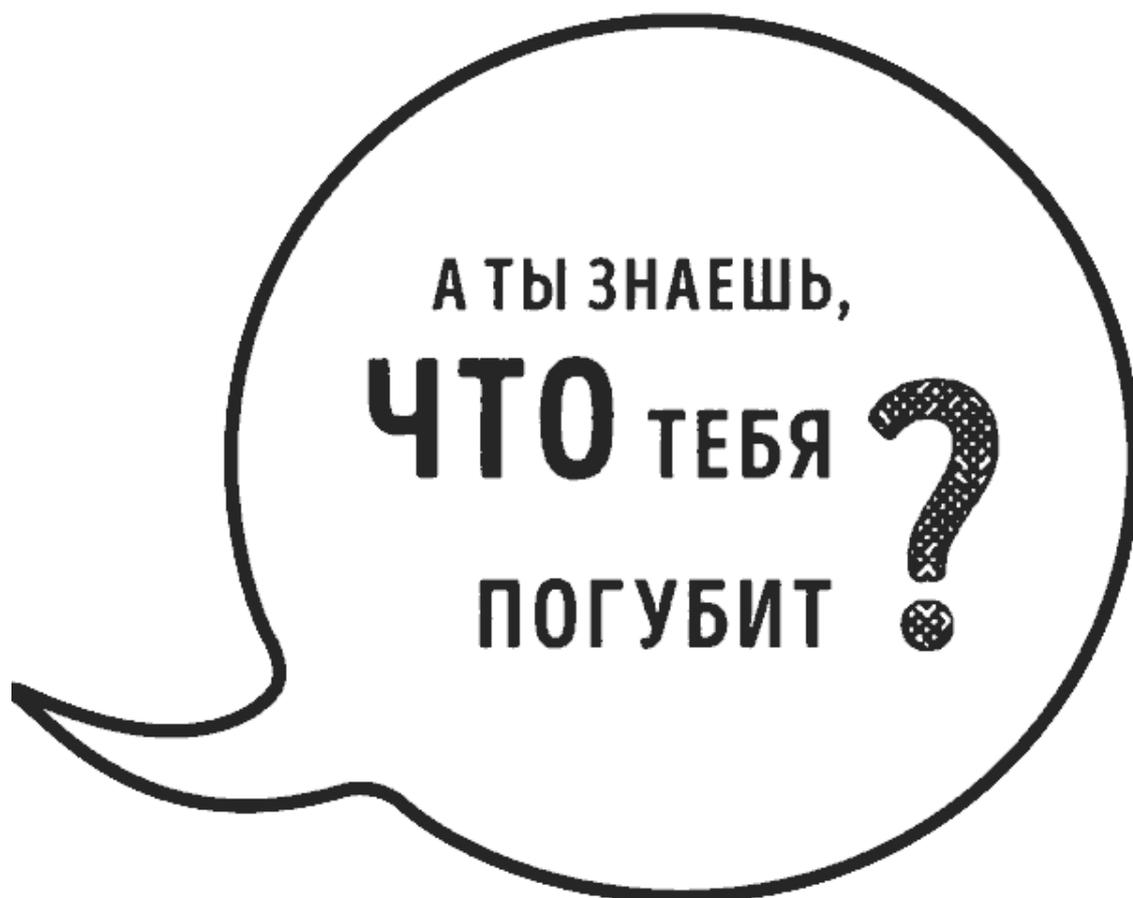
Восьмая глава подготовлена Вадимом Петровским вместе с **Мариной Бороденко**, кандидатом психологических наук, психологом-консультантом, которая одной из первых российских психологов-экспериментаторов начала изучать проблему комического.

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

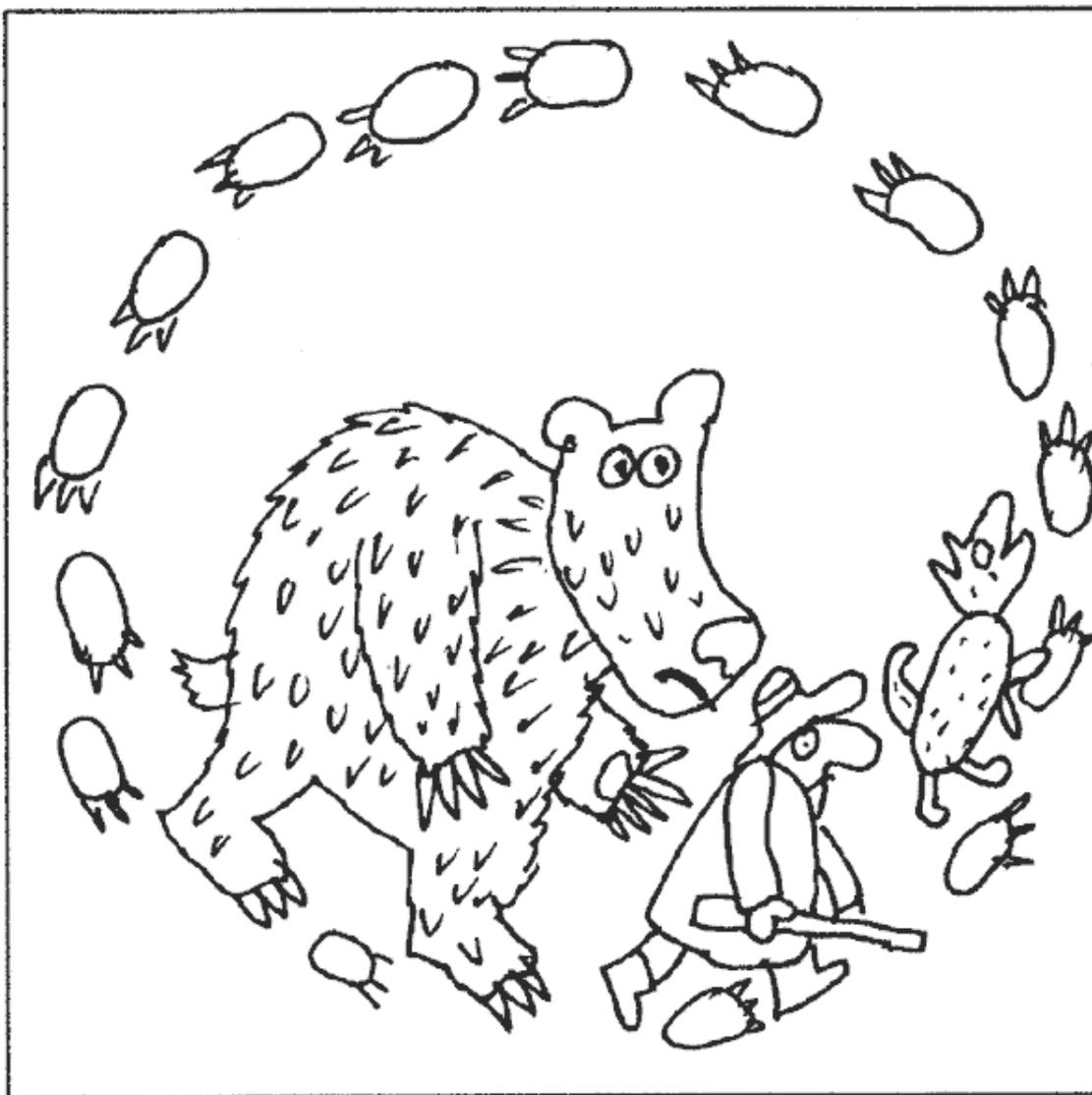
Третью и седьмую главы подготовил **Илья Шмелев**, коллега и сотрудник Вадима Петровского, – кандидат психологических наук, мастер-коуч, психолог-практик, старший преподаватель НИУ «Высшая школа экономики». По мнению обоих соавторов этой книги, человек, неотразимый в общении.

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 определение¹, 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, «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.

¹ См. 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”» (kosogov.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.*

Хамите, парниша!

Многие из тех, кто не видел, как энкоды работают на практике, услышав или прочитав это определение, тут же вспоминают Эллочку Шукину 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 съемищиком.)
- *Кр-р-расота!*
- *Толстый и красивый* (употребляется как характеристика неодушевленных и одушевленных предметов)
- *Поедем на извозчике* (говорится мужу)
- *Поедем в такси* (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» Константин Иванович 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 разбежисься – 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?

Музики 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 обидных поведенческих советов 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-квартиры «Секрет»! В таком страхе смерти я жил что-то около восьми лет. Подробнее обо всей этой истории можно прочитать в рассказе «Сифилис»³.

Жизнь приобрела хрустальность, и, пытаясь 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 мальчишек 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

³ Впервые опубликован в журнале Men`s Health в № 10 за 2009 год. См. www.mhealth.ru/life/career/734707.

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 «Kashmir».

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 человека⁴.

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 ролеви-ков 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».

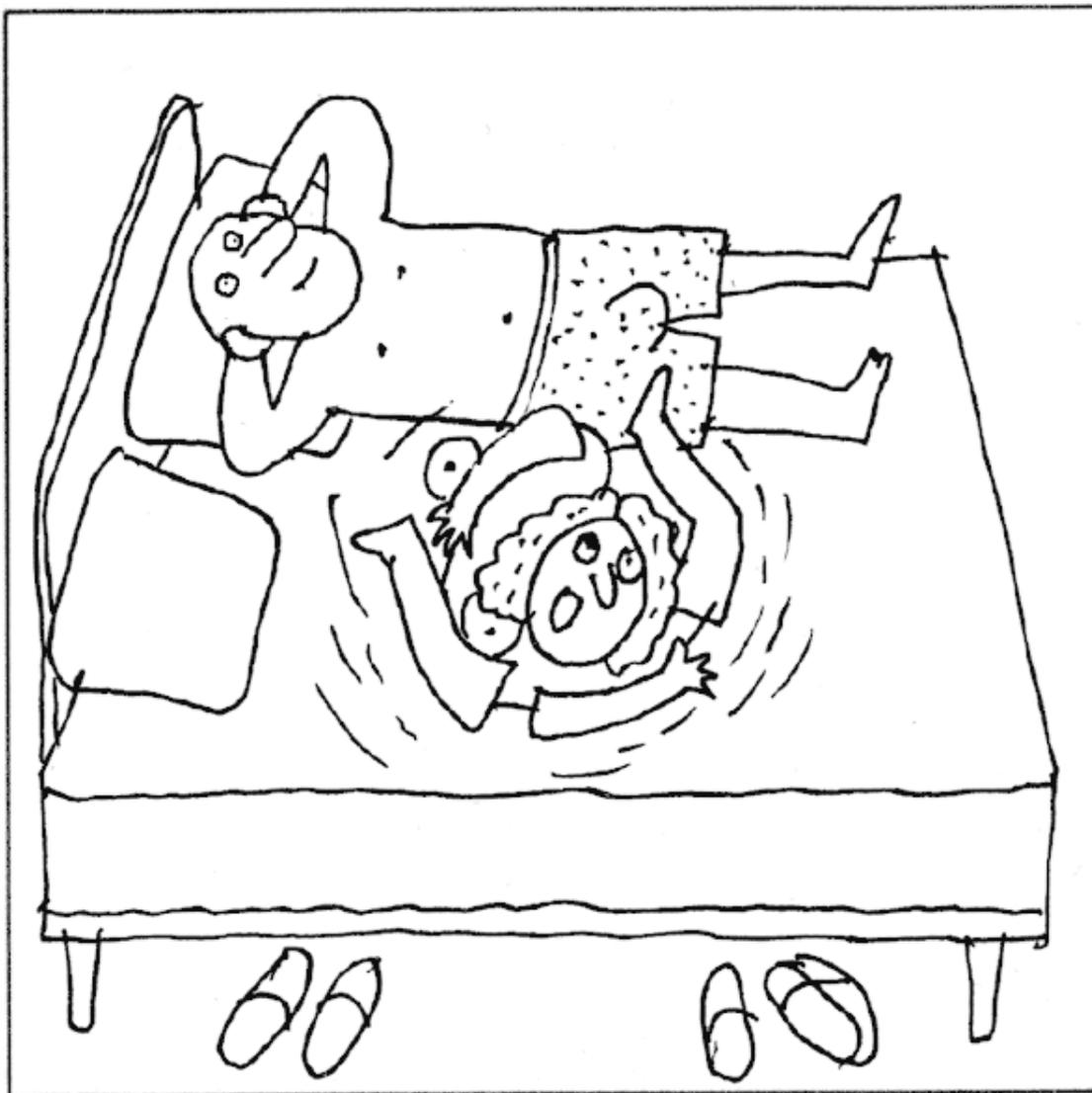
Все люди очень разные, энкоды как раз и помогают подстроиться к ситуации, партнеру или проблеме.

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 теория⁵ 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...*
- *Не надо льстить, тебе это не идет.*
- *Не надо прятать голову в песок ради дискуссионного задора.*
- *Не надо тут бабушку лохматить!*
- *Не нашелся, что ответить?*
- *Не пей так много, ты плохо выглядишь...*

Первое, на что обращаешь внимание, просмотрев такой вот список: фразы не такие уж остроумные или оригинальные. Некоторые, правда, напрашиваются на использование в репризах, как, например, «не к добру такие песни...». Но что особенного есть в энкодах «Не пей так много, ты плохо выглядишь...» или «На чьей ты стороне?», например?

Энкоду не обязательно быть остроумным – он должен переключить собеседника и дать ему достроить сказанное вами самому.

Например, энкод «Не пей так много, ты плохо выглядишь...» ошарашивает несправедливостью (или справедливостью) замечания, замаскированного под заботу. Энкод «На чьей ты стороне?» – необходимостью обозначить сторону, на которой выступает собеседник, даже если

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.

он не выбирал чью-то сторону. То есть ставит собеседника перед необходимостью *иллюзорного* выбора, выбора, который на самом деле ему не нужен.

Ну а к чему в приведенном фрагменте почти идентичные по звучанию или по смыслу фразы? Скажем, «*Не задавай вопросов...*» и «*Не задавай провокационных вопросов!*»?

Да просто они не совсем идентичные! Фраза «*Не задавай вопросов*» является энкодом строго останавливающего действия, который озадачивает несоразмерным требованием ничего не спрашивать вообще. В то время как «*Не задавай провокационных вопросов!*» относится именно к конкретному вопросу, и здесь вся игра основана на взаимодействии между определением «провокационный» и самим вопросом. Если вопрос не провокационный, собеседник ошарашивается непониманием – что ж в его вопросе провокационного? Если же вопрос лишь отчасти провокационный или его провокационность замаскирована (а большая часть вопросов, в дискуссии например, содержит провокацию), то собеседник будет поражен вашей проницательностью. Все в копилочку! Двойная выгода!

Между прочим, «*все в копилочку*» и «*двойная выгода*» – тоже энкоды, а в целом фразы отбирались в коллекцию «под ключ», то есть по принципу возможности их удачного использования в ситуациях, для решения некоторых типовых задач. Представьте, к вам подходит коммивояжер, агент по продаже чего-либо, предлагает товар, а вы ему: «*Слишком ранний час для таких занятий...*». Или: «*Наблюдай за ртом, через него входят болезни...*». Или: «*У будущего отца не должно быть таких мыслей...*». В общем, механизм действия энкодов позволяет отчасти управлять ходом разговора, просто в него играя.

Разумеется, вовсе не обязательно зазубривать энкоды, главное – осознать принципы их действия и создания, тогда энкоды можно просто придумывать. Скажем, совсем недавно в компании с друзьями мы сочинили три на первый взгляд, казалось бы, пустяковые фразочки: «*Сегодня “Да”*», «*У всех такое...*» и «*Не без этого!*». Но на самом деле с помощью этих фраз можно отлично общаться. «*Сегодня “Да”*» (лучше с подмигиванием и щелчком пальцами) – как ответ почти на любой вопрос. «*У всех такое...*» – комментирующая реплика, ее нужно говорить с пониманием и грустью. Ну а «*Не без этого*» («*Не без того...*») – просто как еще одна неплохая ничего не значащая (и одновременно значащая все) фраза. Можете не верить на слово, а попытаться их применить в компании – успех вам будет обеспечен. Можно просто разучить парочку забавных энкодов и попробовать использовать их в той или иной ситуации. Очень весело!

Собственно, чем больше в книге, фильме или сериале хороших энкодов, тем многограннее произведение, это один из его важных активов. Вот, например, некоторые энкоды из книги Кристофера Бакли «Здесь курят»:

- *Может быть, я после всего этого обрету веру?*
- *Важно не внимание, важно, сколько подарок стоит...*
- *А людям вроде нас от этого никак не отвертеться, верно?*
- *Как бы я хотел, чтобы все было проще и сводилось только к выбору виновного...*
- *Вряд ли найдется много девиц, которые захотят лечь с тобой в постель.*
- *Нам всем было нелегко...*
- *Все мы знаем, кто я такой...*
- *Это что, упрек лично мне?*
- *Прошу тебя, ничего не утаивай, тебе это только повредит!*
- *Ты сейчас не в той форме, чтобы принять правильное решение, тебя заездили.*
- *Почему ты решил помочь мне?*
- *Послушай, давай двигаться не торопясь?*
- *Ты, похоже, ждешь хороших новостей?*
- *Слушай, у меня провалы в памяти – пора женьшень принимать!*
- *Это так непристойно...*

- *Я сделаю это, когда наступит время...*
 - *Это разве не подбросит угольку в вашу топку?*
 - *Знаете, вы добились от меня того, чему я всегда противился. Эмоциональной вовлеченности!*
 - *Что, если мы назовем сегодняшний день «спокойный понедельник»?*
 - *Не знаю, как правильнее сказать, но что может быть важнее?*
 - *Пареная репа и то мудренее.*
 - *У тебя, похоже, мозгов в голове не больше, чем в первом попавшемся мусорном баке...*
- Или, например, энкоды из фильма «2046» Вонга Карвая:
- *А это не чересчур?*
 - *В розницу возможно, но оптом неприемлемо...*
 - *Когда пион тянется вверх, он исчезает там, не давая ответа.*
 - *Но есть еще кое-что, не так ли?*
 - *Почему все не может быть как прежде?*
 - *Ситуация завладевает тобой, а ты даже не заметишь...*
 - *Слишком ранний час для таких занятий...*
 - *С любовью нужно угадать вовремя...*
 - *Ты похож на слепого старика, отвечающего на вопросы, которых ему не задавали...*
 - *У будущего отца не должно быть таких мыслей...*
 - *Хотел убедиться, что тебе и правда все равно...*
 - *Это может навлечь несчастье...*
 - *Я думал, что только я такой безудержный...*
 - *Я занимаюсь этим для удовольствия...*

Почему именно эти фразы являются энкодами? И что такого, например, во фразе: «*Это может навлечь несчастье...*»? Да ничего в ней и ей подобных «такого» нет, все они – просто удачные примеры работы психолингвистических механизмов. В то же время яркие, сочные, остроумные, оригинальные, забавные фразы придают фильму особый колорит. Порой кино пересматривается многократно как раз из-за моментов, где используются подобные фразы – в них вся соль.

Можно копнуть и глубже

Энкод делает объективную ситуацию менее определенной, позволяя зрителю додумывать чуть больше, чем обычно, а именно возможности для фантазии подчас и отличают хорошие фильмы от плохих, именно домысливание делает картину более глубокой и живой. Сравним кино и книгу. Книгу при прочих равных, как правило, перечитывают чаще, чем пересматривают тот или иной фильм, потому что она оставляет больше работы воображению, она каждый раз разная, а в кино все максимально конкретно. Но энкоды, оставляя кино все преимущества (полная иллюзия реальной жизни), придают ему и некую размытость, что порой делает эту иллюзию неотличимой от объективной реальности, но в то же время захватывающе интересной.

Энкод делает объективную ситуацию менее определенной, позволяя собеседнику домысливать, «достраивать» ее.

Не случайно блокбастеры с Шварценеггером, Сталлоне, Брюсом Уиллисом, успешные сериалы (только «Друзья» чего стоят!) и другие более-менее успешные фильмы (почти все, кроме «Аватара») нашпигованы энкодами, как подбитая утка – дробью.

Чем отшутился Дмитрий Медведев при встрече с Шварценеггером? «I'll be back» и «Hasta la vista, baby» – это же из «Коммандо» и «Терминатора». И не он один. Подобные успешные фразы просто овладевают массами. Энкоды, обладающие притягательной силой, заставляют зрителей пересматривать фильмы по нескольку раз.

А вот современные российские сериалы или кино почти всегда можно смотреть без блокнота – удачная фраза, которая могла бы сойти за энкод, попадает редко. Так что наша книга, думаю, может быть полезна сценаристам, специализирующимся на диалогах. Изучая фразы, созданные зарубежными коллегами, можно примерно понять принцип действия энкода и работать в этом направлении.

Хотя надо признать, что статус энкода до сих пор, даже спустя 10 лет после выхода первого издания этой книги, вызывает у многих вопросы. Энкод – понятие относительно новое, потому вполне естественно стремление найти в багаже имеющихся наработок нечто похожее. Например, кинодеятели и сценаристы зачастую склонны считать энкоды репризами – удачными остроумными высказываниями. Но энкоды, разумеется, не репризы, хотя многие репризы, конечно же, можно использовать как энкоды.

Ну а, собственно, пословицы? На первый взгляд психолингвистический механизм кажется одинаковым – вставка готового полуфабриката для придания значимости или обезоруживающей отсылки к некоему якобы признанному смыслу. Однако в большей части случаев их действие абсолютно разное. Если пословица прищипливает, столбит, определяет, то энкод, как правило, наоборот, расщипливает, отвязывает от столба и дезопределяет.

То есть пословицы (в их прямом прочтении) закрывают свободный полет диалоговой речевой программы, а энкоды переводят этот полет в игровой формат.

Я говорю нечто, что может иметь разный смысл в зависимости от того, что я имею в виду и что думает об этом тот, кто думает о том, что я имею в виду. Как игра в камешки у Эдгара По. А вот у пословиц такого свойства, как правило, нет. Хотя, повторим, что пословицы могут быть энкодами, энкоды могут быть пословицами, а уж сколько энкодов среди афоризмов, и представить трудно. Все дело – во взгляде на фразу.

Мне, например, очень нравится высказывание одного из виднейших мыслителей и писателей США Ральфа Эмерсона: *«Подлинного гения вы можете узнать по тому, что все тупицы при его появлении устраивают заговор против него».*

Я знаком с этим высказыванием уже много лет, всегда принимал его за чистую монету, но лишь недавно решил посмотреть на него иронически. И – какой великолепный энкод получается! Энкод «на противоходе», с помощью которого очень тонко можно намекнуть своему оппоненту, что он сам себя несколько ограничивает своей упертой позицией.

Первый в мире энкобот

Чаще всего критики использования энкодов обращают внимание на то, что неконкретность и размытость энкодов позволяют считать их просто банальным коммуникационным шумом. На мой взгляд, это слишком поверхностный подход – энкод требует определенной точности употребления. Быстро понять, что это такое, лишь посредством общения в социальных сетях многие не могут. Их мы отправляем поговорить с экспериментальным энкодоботом, разработанным компанией «Наносемантика» на основе нашей коллекции энкодов – <http://encodeman.ru>. Это уже энкодобот версии 2:0, первая версия была создана еще в 2009, перед подготовкой выпуска в печать первой книги про энкоды. А сегодня с этим же почти живым персонажем можно поговорить и на телеграм-канале [@encodeman_bot](https://t.me/encodeman_bot), который был также налажен специалистами «Наносемантики» (знаменитый нанолингвист Игорь Ашманов, который и создал «Наносемантику», давно в теме энкодов и сам их иногда использует).

Понятно, что энкодобот настроен не идеально, в дальнейшем он будет работать лучше и точнее, но пообщаться с ним все-равно довольно забавно. Ниже приведены записи реальных разговоров посетителей с энкодоботом.

– Кто тебя сделал?

– *Надеюсь, что ты не мой дядя, маскирующийся под кого попало, только бы узнать, кто на самом деле его настоящий отец?*

– У тебя сережка в ухе?

– *Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...*

– А мозги у тебя есть?

– *Когда думаешь на языке, которого не знаешь, очень сложно понять, о чем ты думаешь на самом деле!*

– Ты понял, что сказал?

– *Со мной не приключалось ничего такого, с чем не справилась бы ложка соды.*

– Зубы болели, что ли?

– *Не хочешь страшных ответов, не задавай мне страшные вопросы.*

– Жжжжж.

– *Жизнь может быть такой сложной, если ты думаешь, что она проста...*

– Да-а-а.

– К чему ты клонишь?

– К тому, что ты козел.

– Затаил обиду?

– Ты ошибаешься.

– *Все, что ты думаешь по этому поводу, пройдет.*

– В смысле?

– *Ситуация завладевает тобой, а ты даже не замечаешь.*

Вот такие диалоги критиканы и называют пустым коммуникационным шумом, цепью банальностей и так далее. Однако энкодобот – всего лишь робот! И для робота он плодит иллюзии смыслов достаточно неплохо.

– Кто тебя сделал?

– *Ты меня еще спроси, кто убил Джона Кеннеди!*

– А кто его убил?

– *Парень, у которого не бывает осечек...*

– Кто?

– *Мы не спрашивали, кто ты такой.*

– Ты женат?

- *Когда пион тянется вверх, он исчезает там, не давая ответа...*
- *Чума!*
- *Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...*
- *Да, а ты живой?*
- *И что ты хочешь от меня услышать?*
- *Отпадно!*
- *Товар нашел покупателя!*
- *Я согласна!*
- *В самом главном бою победитель не получает ничего...*
- *А ты мальчик или девочка?*
- *Ситуация завладевает тобой, а ты даже не замечаешь.*
- *Хочешь?*
- *Не грозят тому страдания, кто предвидел все заранее!*

В какой-то момент я вдруг понял, на что похожи эти вопросы-ответы – на вопросы-ответы сказочного экзамена в повести чешского писателя Витезслава Незвала «Анечка Невеличка и Соломенный Губерт», которую называют «чешской Алисой». Я очень люблю эту книгу и даже когда-то создал в ЖЖ сообщество, посвященное этому произведению, – <http://anechka-gubert.livejournal.com>.

- *Что такое крот?*
- *Крот – это – раз! – и подземный ход!*
- *Что такое водяная крыса?*
- *Встреча хвостика с меховой надутый сливой.*
- *Что такое млечный путь?*
- *Это небесные зимние каникулы!*
- *Что такое ворон?*
- *Клякса на белом снегу!*

Родство между энкодами и книгой такого рода не случайно. Книгу Витезслава Незвала можно назвать «волшебной». Она действительно настолько необычная и сказочная, что, когда ее читаешь или перечитываешь, возникает явное ощущение, что ее пустили в свободный доступ по ошибке, а вообще это артефакт из другого, действительно волшебного измерения. А всего и делов-то, что Витезслав Незвал просто часто и неожиданно рвет цепь повествования, ошарашивая читателя, и предлагает ему глубинные и интуитивно понятные идеи.

Энкод – оружие тонкое, и оно работает независимо от того, понимают его окружающие или нет.

Вернемся к энкоботу. При всем своем несовершенстве он – весьма удобное подспорье в диалоге или, если хотите, иллюстрация теории энкодов. Я просто вбиваю вопрос и получаю вполне себе приемлемый ответ. Если вы устали от роботизированных диалогов, сразу пролистайте еще один.

- *Привет!*
- *А мы знакомы?*
- *Что это у тебя за язык такой?*
- *Я делал много плохих вещей в жизни...*
- *Каких?*
- *Ты знаешь, что первое место всегда занимает пятый?*
- *Ты стал пессимистом?*
- *Ты сейчас не в той форме, чтобы принять правильное решение, тебя заездили.*
- *Во-во, презентацией по инфу.*
- *Это то, что люди хотят услышать меньше всего...*

- *Что за намек?*
- *Не хочешь страшных ответов, не задавай мне страшные вопросы...*
- *Ты Ходорыч?*
- *Я на допросе, что ли?*
- *Да.*
- *И мне парочку прикупи!*
- *Парочку чего?*
- *Тут уж как фишка ляжет...*
- *Ладно, что куплю, тому и будешь рад.*
- *Не уверен, что ты нам понадобишься...*

В общем, шум не шум, банальность не банальность, однако придумывать удачные энкоды на самом деле не так уж и просто. А уж удачно использовать (без соответствующего навыка) – и того сложнее.

Разрыв шаблона

Важно, что энкоды вообще всегда приносят пользу, хоть в кино, хоть в реальной жизни. Первым, кто решил посмотреть на это с профессиональной точки зрения, был соавтор этой книги – доктор психологических наук Вадим Петровский, с которым я познакомился в 2005 году, когда писал статью о рынке психологических услуг для журнала «Коммерсантъ-Деньги». Речь шла о том, как все на этом рынке устроено, какие есть проблемы и достижения, куда что идет и к чему катится, что мешает, что может помочь и так далее⁶. Статья получилась весьма интересной. К тому моменту я уже несколько лет активно собирал энкоды, у меня их было около полутора тысяч, – и применял их на практике. Разумеется, я заинтересовался возможностью обсудить со специалистами сам психологический феномен, однако никто, кроме Петровского, саму идею энкодов не оценил по-настоящему – просто никто не вникал.

Но Петровский сразу понял и тут же привел мне примеры собственных энкодов, подвел любопытное психологическое обоснование, предложил делать совместный тренинг по использованию энкодов в жизни для наиболее оптимальной коммуникации с внешним миром.

Энкоды хороши своей обобщенностью – их можно использовать в разных жизненных ситуациях «почти без примерки».

Идея тренингов меня не очень воодушевила, но натолкнула на мысль о книге. Все эти годы я не только занимался журналистикой, но и вместе с друзьями вел самогонный бизнес, и энкоды не раз помогали в проведении как официальных переговоров и встреч, так и в неформальном общении. Вопреки мнениям некоторых скептиков, никогда не наблюдавших действие энкодов в реальности, в серьезных беседах они отлично воспринимаются собеседником, каким бы сухарем и снобом он ни был. В зависимости от ситуации энкод вызывает улыбку, интерес, изумление, но всегда – усиление приязни, благожелательности, усиливает коммуникационный комфорт, взаимопонимание и эффективность общения.

Неудивительно, что, когда в конце 2009 года я, наконец, решил засесть за книгу, то в первую очередь вспомнил про Вадима Артуровича. Что моя практика без знаний и теории специалиста такого высокого класса? Я позвонил ему, и Петровский, к счастью, согласился. Результатом нашей совместной работы и стала книга, которую вы читаете.

Но вернемся к энкодам. В предыдущей главе я утверждал, что они создают коммуникационный комфорт. Но на чем именно основано их действие? *Как* они работают?

Въедливый читатель обратил, конечно же, внимание на то, что приведенные ранее в книге примеры очень напоминают так называемый разрыв шаблона – термин из НЛП, обозначающий неожиданное действие, имеющее целью ошарашить оппонента, ввести его в ступор, чтобы затем вить из него веревки.

Широкой публике, не знакомой с НЛП, «разрыв шаблона», возможно, известен как одна из ключевых техник «пикапа» (от англ. *pick up* – «подцепить»), то есть знакомства с целью соблазнения. По крайней мере, именно в связи с пикапом этот термин стал известен в 2003–2004 годах в ЖЖ, когда ряд известных блогеров, как свидетельствует Lurkmore.ru, организовали травлю пикаперов как раз из-за использования теми «разрыва шаблона».

О разрыве шаблонов в энциклопедии интернет-мемов «Луркоморье» (<http://lurkmore.ru>) написано буквально, что это «вещь, которую никто не делает, кроме психов и пикаперов», и приводится пример дурацкого использования: «*Подходишь к незнакомке в метро, кричишь: “Даром – за амбаром!” и ласково кусаешь в ногу*»⁷.

⁶ А. Ходорыч. Психиатрическая атака // Коммерсантъ-Деньги. – 2005. – 5 декабря. – № 48 (www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=632342).

⁷ Несмотря на нарочитую «неакадемичность» Луркоморья, этим ресурсом – особенно в контексте книги об энкодах –

На самом деле разрыв шаблона является одним из действующих свойств энкодов. Именно на разрыве шаблона основан юмор вообще и шутки в частности. Просто как следует разорвать шаблон (равно как и удачно пошутить) способны немногие. В этом плане использование многозначительных энкодов является гораздо более утилитарным, «промышленным», то есть повторяемым, инструментом, чем применение любой психотехники.

Это действие основано в первую очередь на запудривании мозгов. И в этом смысле энкоды и правда средство манипуляции. Но мы совсем не кривим душой, называя их приемом контрманипуляции. В конце концов, противоракета – это тоже ракета, все зависит от целей.

Энкоды против плохих целей, за добро, и наше главное оружие – насмешка и глубокомысленное подтрунивание.

На юмористическом, игровом аспекте использования энкодов хотелось бы заострить внимание читателя еще раз. Как говорят многочисленные теории создания шуток, смешным всегда является наименее ожидаемое развитие ситуации. Собственно, чем больше зазор между тем, что ожидалось, и тем, что произошло, тем более смешной становится ситуация. И вся задача юмориста сводится к поиску новых любопытных противогодов. Большинство существующих энкодов имеют целью переключить собеседника на нужную волну – в первую очередь на волну доброжелательности. Но, поскольку переключение бывает неожиданным, то это частенько делает высказывание еще и смешным.

Потому, кстати, многие из тех, кто получил для ознакомления базу данных энкодов, частенько применяют их просто для шуток и забавы. Впрочем, и в этом есть польза, ведь такое развлечение оттачивает коммуникационные навыки.

Меня часто спрашивают, стоит ли общаться лишь заученными фразочками – сколь угодно хорошими, но механическими, не лучше ли говорить свое? Замечу, что такой вопрос может возникать лишь у тех, кто прочитал об энкодах, не испытав их на деле – или на себе. Правда, поскольку ты, дорогой читатель, об энкодах именно прочитаешь, такой вопрос может появиться и у тебя. Потому, предвосхищая его, отвечаю. Свое говорить, разумеется, лучше! Но знать прикольные фразы – еще прекраснее, пусть даже это пара-тройка таких фраз. Даже один хороший энкод действительно способен творить чудеса.

Такой потенциал энкодов обусловлен самой человеческой природой. Человек по сути своей хорош и весел – лично для меня аксиома. Но годы отнимают силы и время, рутинность и обыденность уничтожают любую игру, жизнь формализуется и «окостеневает». Один из немногих способов бороться с этим окостенением – играть. Собственно, терапевтический эффект различных взрослых игрушек – штука известная, но энкоды позволяют играть ежедневно, оставаясь нормальным, живым, веселым человеком. Человеком, у которого есть своя, веселая, очень простая и интересная забава, позволяющая, помимо всего прочего, еще и достигать каких-то осязаемых положительных результатов!

Энкод деформирует и оживляет коммуникационный процесс. Лучше всего это можно продемонстрировать на примере...

...времени, которое может растягиваться и удлиняться.

Остановить время

Чем больше новых событий, тем быстрее пролетает время и тем более долгим оно представляется в воспоминаниях. Так, три дня в увлекательном приключении пронесутся как одна секунда, а вспоминаться будут как пара лет. Для сравнения – время унылой череды «серых будней» тянется как резина, а запоминается как одно мгновение – только что было 18, а уже 38! Куда делись 20 лет?

Между прочим, пример с 18 и 38 совсем не умозрительный.

Наша классная руководительница Мария Семеновна Парасотченко, которая преподавала русский язык и литературу, не раз говорила нам: «Эх, ребята, закончите школу, не успеете оглянуться, а очнетесь уже стариками, как я...».

Я ее, в принципе, начал понимать уже на третьем курсе журфака ростовского университета, когда изложил свою теорию о скорости течения времени в статье делового еженедельника «Город N», где на тот момент работал.

Идея статьи заключалась в том, что с годами время ускоряется лишь по той причине, что в чередке событий, насыщающих нашу жизнь, становится все меньше нового. Образуется все больше застывшего продукта – отражения социальных условностей и обязательств, которыми мы вынуждены себя связывать. Кости, как и любая обусловленность, очень важны: без костей, как и без обусловленности, человек существовать вообще не смог бы. Однако не очень приятно осознавать ускорение времени год от года (об этом еще Макаревич пел – «Годы летят стрелю...») и вспоминать, что еще не так давно один год был как целая жизнь. Я исходил из того, что как реальное время память отмечает только тот период, когда происходило хоть что-то новое – точно так же, как лягушка реагирует только на движущуюся цель. Вся же «темная материя» застывших и вставших на рельсы процессов уже не является важной частью жизни, а значит, память фиксирует их просто как большой бесполезный массив.

Самое остроумное объяснение ускорению времени высказал мой друг Николай Полуэктов, который предположил, что каждый год воспринимается как отношение прожитого года к общему количеству уже прошедших лет. Например, первый год жизни – как 1 к 1, третий – как 1 к 3, двадцать пятый – как 1 к 25 и так далее!

Согласитесь, это многое объясняет. Действительно, первый осознанный мной год жизни – третий – воспринимался как целая огромная жизнь, а по сути – это был субъективный аналог всей оставшейся жизни.

Единственный способ замедлить ход времени – сделать его более насыщенным, деструктурировать его.

Но при чем здесь энкоды? Да при том, что, пожалуй, единственным способом хоть как-то замедлять ход времени, сделать его более объемным, полезно насыщенным, является деструктурирование времени и событий.

Идея Полуэктова лишь дополняет предположение о том, что запоминается не структурированная рутина, но реальные, единичные события и действия. А энкоды сами по себе выступают отличным деструктуриатором событий, коммуникации, времени, всего чего угодно просто потому, что суть энкода и состоит в сбивке, в переключении, в расплавлении застывающих кристаллов. Как вода в жидком состоянии способна принимать любые формы⁸, и время в аморфном состоянии легче поддается трансформации, нежели обусловленное и застывшее время одних и тех же задач и решений.

⁸ Точнее, конечно, форму любого сосуда, но авторская сентенция в данном случае скорее относится к метафизике, чем к физике. – *Прим. ред.*

В такой методике нет ничего революционно нового. По сути, предлагая использовать энкоды, мы действуем в русле многочисленных советов по психологическому айкидо. Нова и поэтому интересна скорее попытка систематизации, типизации энкодов по тем или иным методам воздействия на собеседника, описание особенностей использования энкодов того или иного типа. Это можно считать нашим теоретическим вкладом в прикладную психологию. Что касается практического применения энкодов, необходимо помнить, что энкод предполагает максимальную гибкость мышления, подстройку и стремление уловить вектор силы собеседника, его внутреннюю правоту.

Тонкая настройка собеседника

Как говорил режиссер Жан Ренуар, «у каждого человека свои причины». Осознав и поняв их, можно выделить и наилучшие варианты для коммуникационного взаимодействия. А энкоды позволяют «опознать» собеседника и подстроиться к нему максимально удобным для всех участников коммуникации способом. То есть энкод адаптирует людей друг к другу наиболее комфортным образом, создает удобный и понятный «интерфейс взаимодействия».

Все тот же вьедливый читатель наверняка готов задать вопрос: «Как это утверждение соотносится с тем, что энкоды зачастую представляют собой малопонятные многозначительные фразы, а их ошарашивающее действие приводит к тому самому разрыву шаблона?» Как можно одновременно и ошарашить, и запудрить мозги, и помочь общению? Казалось бы, три совершенно разных эффекта! Опять парадокс? На первый взгляд, да. Но вся прелесть в том, что это действительно происходит, и происходит именно так, как мы описываем.

Если вспомнить, что психологи часто ошарашивают пациента лишь для того, чтобы скорыгнуть с него внешнюю оболочку, которая лишь мешает общению, можно примерно понять, как ошеломление и встряска могут помочь коммуникации. Хороший психолог часто вводит собеседника в замешательство лишь потому, что хорошо знает: за замешательством всегда следует зона ясного контакта.

Вспомним буддийские коаны⁹. «Просветляющий» (если пользоваться буддистской терминологией) эффект как раз и основан на этом. Один из классических коанов – «Чашка чая» – звучит так.

Нан-ин, японский учитель дзен, живший в эру Мэйдзи (1868–1912), принимал у себя университетского профессора, пришедшего узнать, что такое дзен. Нан-ин пригласил его к чаю. Он налил гостю чашку доверху и продолжал лить дальше.

Профессор следил за тем, как переполняется чашка, и наконец не выдержал: «Она же переполнена. Больше уже не войдет!»

«Так же, как эта чашка, – сказал Нан-ин, – вы полны ваших собственных мнений и размышлений. Как же я смогу показать вам дзен, если вы сначала не опустошили вашу чашку?»

А вот, например, «Каменный разум».

Хоген, китайский мастер дзен, жил один в маленьком храме в деревне. Однажды четыре странствующих монаха попросили его разрешить им разжечь костер и обогреться.

Когда они устроили костер, Хоген услышал, что они спорят об объективности и субъективности. Он присоединился к ним и сказал: «Вот большой камень. Как вы считаете, находится он внутри или вне нашего сознания?» Один из монахов ответил: «С буддистской точки зрения всякая вещь является воплощением сознания, так что, по-моему, камень находится внутри сознания».

«Твоя голова, должно быть, очень тяжелая, – сказал Хоген, – если ты таскаешь в своем сознании такие камни».

Ну или, скажем, «Все лучшее».

Когда Бандзан шел по рынку, он услышал разговор между покупателем и мясником. «Дай мне самый лучший кусок мяса», – сказал покупатель.

«Все, что есть у меня в лавке, – лучшее, – ответил мясник. – Ты не сможешь найти кусок мяса, который не был бы самым лучшим».

⁹ Коан (кит. *гуань*) – элемент чаньских (дзенских) парадоксальных диалогов-поединков, по сути психотренингов – вэньда, в которых наставник ставил перед учеником заведомо невыполнимую в рамках традиционных средств коммуникации задачу. Автор приводит коаны из книги «Кости и плоть дзен. 101 история дзен», точнее, ее части – «101 дзенская история», впервые опубликованной в 1939 году издательством «Райдер энд К», Лондон и «Дэвид Мак Кей и К^о», Филадельфия. – *Прим. ред.*

Но дело не только в ошарашивании и просветлении. Энкод в любом случае создает юмористический контекст, а как говорил известнейший литературовед Дмитрий Сергеевич Лихачев¹⁰, «смех не просто сокращает дистанцию, преодолевает вертикали в общении, смех создает зону контакта». И как тут не вспомнить Анри Бергсона: «Смех – это всегда общий смех».

Таким образом, размывая условности с помощью шутки, энкод объединяет и сближает, помогая наладить отношения к максимальной взаимной выгоде.

Иногда можно вообще не париться, есть целый ряд специальных кратких энкодов, как из словаря той же Элочки-Людоедки.

- *Не лги мне!*
- *В смысле?*
- *Что за намеки, лапа?*
- *Давай-давай!*
- *Ниганиже;)*
- *А где вы будете?*
- *Обоснуй!*

Они, как правило, используются ради смеха, но вообще, краткий стиль сегодня в моде.

¹⁰ Дмитрий Сергеевич Лихачев (1906–1999), русский советский филолог, литературовед, автор ряда фундаментальных работ по истории русской литературы и русской культуры. В их числе – комментированные переводы «Слова о полку Игореве» и «Повести временных лет». Цитируемое высказывание – из книги «Смех в Древней Руси». Л.: Наука, 1984.

Что в сухом остатке?

Энкод – структурирующий и формальный элемент коммуникации, тем не менее он деструктурирует и оживляет коммуникационный процесс, делает жизнь (как совокупность реальных новых процессов) более яркой (так называемый практический парадокс энкода), создавая при этом впечатление насыщенности времени.

Главное – не позволять событиям и коммуникации застывать, и энкоды в этом сражении с застыванием – лучший инструмент. Фактически – это вода, которой можно сбрызгивать глину, чтобы та не высыхала, сохраняя свою пластичность.

Можно сказать и так: энкод переламинает скелет реальности, воспользовавшись ее собственной энергией, причем так, что скелет и не замечает перелома – он ощущает себя как новую, удобную конструкцию. Энкод оптимизирует отношения, расширяя пространство вариантов, давая возможность выбрать наиболее удобный из них без ущерба для всех участников коммуникационного процесса. Энкод предполагает максимальную гибкость мышления, максимальную подстройку и стремление уловить вектор силы собеседника, его внутреннюю правоту.

Сам по себе термин «пространство вариантов» не нов, им активно оперирует Вадим Зеланд в своих популярных книгах по изобретенной им технике «Трансерфинг реальности». Примерно о том же самом рассказывается в книге Ронды Берн «Тайна».

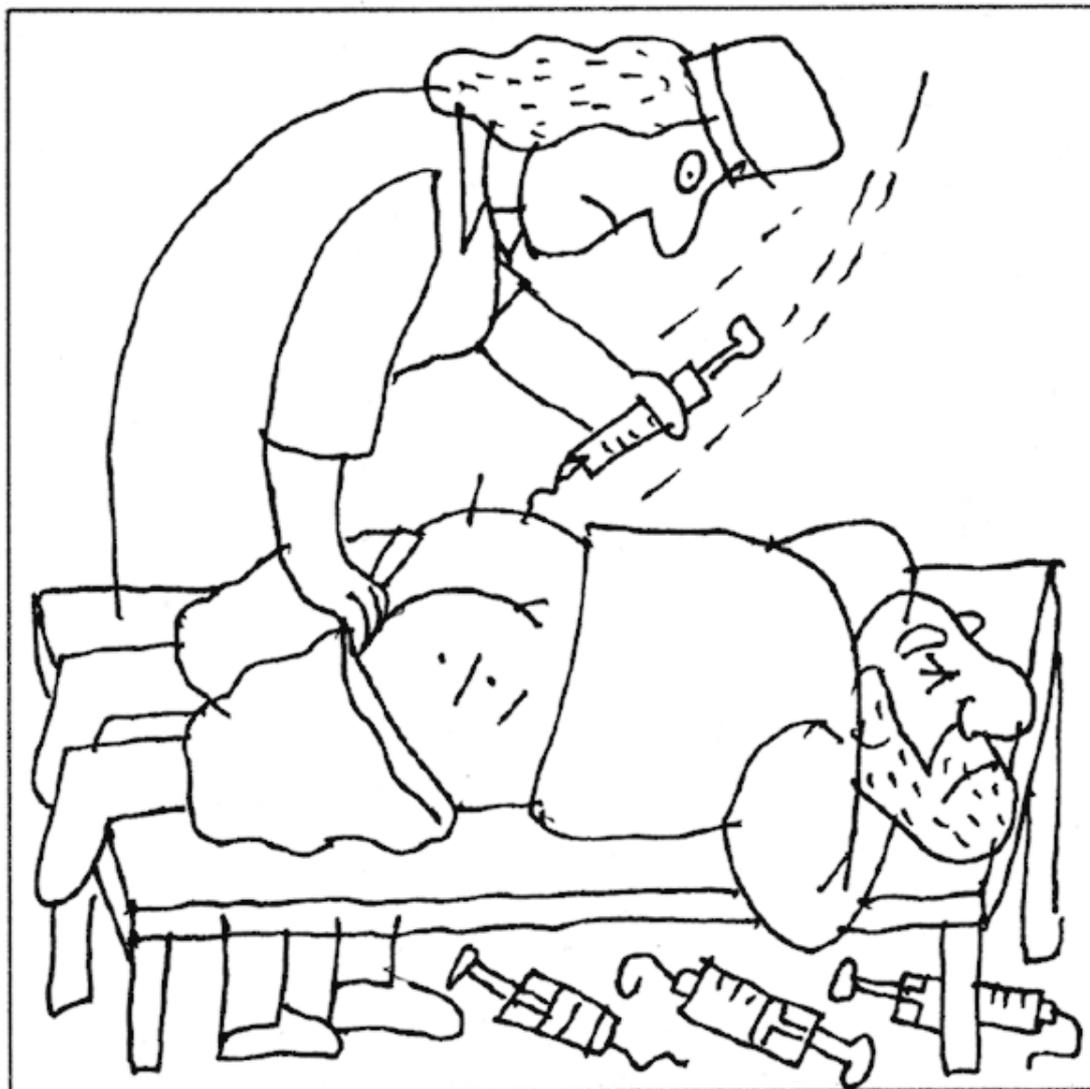
Поскольку эти и прочие подобные учения сильно пахивают эзотерикой и нью-эйджером¹¹, мне бы не хотелось проводить с ними никаких параллелей, ведь использование энкодов носит сугубо практический характер. Их действие можно пощупать здесь и сейчас.

Энкоды позволяют максимально эргономично и эффективно использовать интересы всех участников процесса, давая возможность им самим выбирать оптимальный путь между мирами смыслов.

¹¹ Нью-эйдж (англ. *New Age*, буквально «новая эра») – общее название совокупности различных мистических течений и движений, в основном оккультного, эзотерического и синкретического характера, сформировавшихся в XX веке. Также называется движением «Новой эры», «Эрой Водолея» и «Новым веком». – *Прим. ред.*







Люди, как и хлеб, со временем только черствеют

Глава 3

Энкоды против словесных ловушек



В этой главе¹² мы рассмотрим возможность применения энкодов в противостоянии речевым ловушкам и манипуляциям.

Самый наглядный пример такой словесной уловки: *«докажи мне, что ты не идиот»* или *«докажи мне, что это так»*.

Становится понятно, что продолжение такой коммуникации заставляет человека оправдываться. Основная цель адресанта – выбить собеседника из седла адекватного восприятия общения, чтобы парализовать его логику и заставить переживать.

Речевые ловушки и уловки цепляют целые кластеры негативных чувств и глубинных убеждений. Они прячутся в букетах из важных слов и сильных переживаний, связанных с восприятием себя, эмоциональном опытом. Поэтому возникают трудности с реагированием на такого рода фразы. Часто они становятся основой для взаимодействия между людьми, создавая поляризацию внутри общения. Обычно коммуникация проходит три этапа.

1-я фаза – вхождение

Создается хороший доверительный контакт. Одна из сторон «ощупывает» собеседника, проверяет его границы и способность уступить. Затем приходит

2-я фаза – столкновение

Посредством резкого и ловкого использования речевых ловушек происходит жесткое давление на адресата. Когда цель достигнута – собеседник проглатывает наживку, наступает

3-я фаза – победы и успокоения

Празднует здесь тот, кто использовал приемы. При этом победитель внешне может выражать сочувствие проигравшему и проявлять «сопереживание», но внутри у него все будет ликовать и радоваться. Наверняка многим из вас знакомы такие фразы: «Ничего личного, только бизнес», или «Ну ты же понимаешь, у меня работа такая», или «Это не я – это служба», или «Ох уж это бремя, вечно мне приходится выполнять грязную работу», или «Я понимаю и сопереживаю тебе, только как можно поступить иначе?». При этом важно подчеркнуть, что сами этапы могут быть сжаты до нескольких минут или растянуты.

¹² Глава написана И. М. Шмелевым.

Предлагаемый ниже список не ограничивается данными примерами, а создает основу для понимания «коммуникации». После того как мы их рассмотрим, обратимся к адекватному реагированию на речевые ловушки, чтобы научиться возвращать этот словесный бумеранг обратно адресанту.

Примеры таких утверждений:

1. Обращение к личностному и ролевому своеобразию

Часто в качестве трансляторов выступают наши начальники, родственники и другие родительские фигуры. Цель этой коммуникации – ввести человека в эго-состояние адаптивного дитя. Он может почувствовать себя глупым, не способным на какую-либо активность и инициативу. Эти утверждения произносятся как в вопросительной, так и утвердительной форме.

- *«Вы, как профессионал своего дела, осознаете, что это взаимовыгодное предложение»*
- *«Вы, как умный и высокообразованный человек, знаете/понимаете/осознаете/представляете, к каким последствиям это может привести»*
- *«Вы, как настоящий мужчина/женщина, знаете/осознаете/понимаете, что...»*
- *«Вы же, как уважающий себя человек, знаете/осознаете/понимаете, что...»*

Далее следует фраза, которая будет побуждать человека в нужном для адресанта направлении действия.

2. Предположения и гипотезы

Пример: «Каждый нормальный/адекватный/умный человек понимает, что...». Затем следует определенное утверждение, которое может быть не очевидным. Но ведь важно остаться «нормальным/адекватным/умным», поэтому «лучше» в этой ситуации – согласиться.

Также есть вариант такого энкода-ловушки: «Насколько вы осознаете/ понимаете/видите...», или «Ну, вы же осознаете/понимаете/ видите...». Слова, сказанные после многоточия, могут быть восприняты менее критично. Адресант может сообщать практически любую информацию, которая будет восприниматься собеседником как «объективная реальность». Ведь многим важно «быть компетентным» и «хорошо выглядеть» в глазах других. Объективность того, что говорится на месте многоточия, обсуждению и оценке в такой коммуникации уже не подлежит.

3. Предсказывание будущего

Распространено среди разного рода людей, обладающих так называемым «особым даром» предсказывать будущее, видеть судьбу и пр. Этот прием используют многие «гуру» или учителя. Часто эту роль берут на себя руководители, религиозные предводители, «духовные» наставники, которые создают ощущение «знания о тебе». Если вокруг этого человека есть ореол особенности, то сила его слов-внушений будет усиливаться. Здесь важен пристальный взгляд адресанта на собеседника и умение выдерживать паузы.

Примеры:

«Я вижу, что...», «я чувствую, что скоро у тебя...», «я предчувствую, что...».

В более простой и мягкой форме:

«Я не знаю, но мне кажется, у тебя скоро будет... Может быть, это и не так, но обычно, когда я это говорю кому-нибудь, именно так и происходит».

«Я, конечно, не пророк, но обычно то, что я говорю, почему-то сбывается. Так вот у тебя будет (далее перечисление того, что случится). Я точно этого не знаю, но обычно так и происходит».

«Обычно у тех, кто меня критикует, бывают серьезные проблемы. Я не знаю почему, но обычно так случается».

4. «У тебя особое предназначение»

Здесь подчеркивается избранность и исключительность адресата. Например, звучит следующая фраза: «Если не ты, то больше никто», «я понимаю, что ты не хочешь делать этого,

однако никто, кроме тебя, этого больше сделать не может», «в принципе, ты можешь отказаться, но ты же понимаешь, чем потом все закончится».

5. «Уличить в чем-то»

В процессе разговора вам задают какой-либо вопрос, затем повышается голос и с оттенком возмущения следует фраза: «Как, неужели вы не знаете, что...», «как, вы не читали...», «как, вы не были в...». Задача адресанта – вызвать у вас чувство вины и заставить оправдываться.

6. Обесценивание

Любые ваши оправдания, аргументы «разрушаются» без каких-либо доводов или фактов: «То, что вы сейчас говорите, – не аргументы/полная ерунда», «такое может утверждать/сказать только малокомпетентный человек», «я не слышу в ваших словах ничего серьезного/важного/, с чем можно согласиться».

7. «Удав и кролик»

Этот прием любят использовать в правоохранительных органах. Вы заходите в кабинет, а вас встречает пристальный взгляд. Вы садитесь, на вас смотрят. Возникает напряженная пауза. Вы начинаете неловко улыбаться. Возможно, даже задаете вопрос. Однако взгляд не меняется. Ваш собеседник смотрит как удав, а вы в этом молчании становитесь кроликом, который вот-вот попадет в объятия удава.

Затем собеседник может произнести следующую фразу: «А вы/ты зря улыбаешься...». Вы, возможно, переспрашиваете, о чем речь, однако «удав» продолжает: «И вы меня об этом спрашиваете?»

Затем вам дают бумагу с текстом и предлагают подписать. Попытка прочитать или ознакомиться с текстом будет подавляться «пронзающим» взглядом.

Кролик в такой ситуации впадает в растерянность. Из-за сильного страха человек может потерять рассудок, подписать или принять невыгодное для себя решение.

«Продолжайте, продолжайте, продолжайте», – спокойно и медленно говорит удав. Кролик послушно корректирует поведение и продолжает произносить то, что от него хотят услышать. Так часто говорят «гуру», учителя народной медицины, лидеры религиозных движений, руководители-манипуляторы и главари преступных группировок.

8. На слабо

«Слабо?», «ты слабак?», «ты не лидер, что ли?». Этот прием очень простой и при этом быстро позволяет манипулятору выбить собеседника из седла. Мужчина/женщина стремится управлять более слабым партнером по общению. За примерами далеко ходить не нужно, чаще всего это давление на мужскую самооценку:

- *Ты не мужик, что ли?*
- *Мне очень жаль, ведь я почти поверила, что имею дело с настоящим мужчиной/с настоящей женщиной!*
- *Мне очень жаль, ведь я почти поверил/я был уверен, что имел дело с профессионалом своего дела!*
- *Мне очень жаль, ведь я думал, что вы настоящий профессионал своего дела!*
- *Настоящий муж для любимой мамы/жены сделает... (далее – список желаний).*

9. «Параноидально-мыслительный/чувственный/деятельный»

Эмоционально очень сильный прием, который может ввести собеседника в ступор: здесь требуется объяснить, почему тот, кто спрашивает, испытывает те или иные мысли/чувства:

- *«Дорогой, объясни мне, почему я чувствую, что у тебя есть еще кто-то, кроме меня».*
- *«Тогда объясни мне, почему ты все время в моей голове, говоришь мне такие странные вещи».*
- *«Я так тебя хочу. Убей этот голос во мне...»*

10. Втягивание в оправдание

Любители этого приема втягивают вас в игру «Оправдывайся» или «Докажи мне что это не так»:

- *«Тогда объясните мне, почему о вас говорят/пишут такие странные вещи».*
- *«Оправдывайся, почему ты это сделал».*
- *«Ты молодой еще, вот проживешь с мое, пруть уйдет, поуспокоишься, дурь вся выйдет, тогда и вспомнишь наш разговор...»*
- *«Да ты не оправдывайся».*

11. «Хороший-злой полицейский»

Собеседник непредсказуем. Он может резко наехать, затем становится «другом». Прием очень любят использовать в правоохранительных органах. При этом смена ролей настолько непредсказуема, что человек все время в напряжении, он не знает, в какой момент полицейский будет добрым или злым. От постоянных перепадов человек сдаётся и уступает.

12. Псевдошизофрения

Как высказать свою боль и гнев, когда ни то ни другое, как вам кажется, совершенно неуместно или недопустимо в разговоре с собеседником?

Прием «реплики со стороны разных эго-состояний во мне»: «Вот, прямо сейчас я слышу, как кто-то во мне, какой-то сумасшедший человек, какой-то истеричный мужик ни с того ни с сего вдруг как закричит: “Молчи! Ты уже все сказала мне! С меня довольно! Не смей мною командовать!!!”» А потом спокойно, с легким недоумением: «Вот ведь какие голоса я слышу!.. Вот ведь что в голову приходит этому сумасшедшему!..»

12. Сомнения

«Меня одолевают сомнения, но я тебе не скажу в чем. Мне даже стыдно признаться тебе в этом».

13. Бессмыслица

«Суть моей фразы в том, что, по сути, и сути-то нет! Кто сказал это? Я сказал это!»

14. Философизмы в вопросах без ответов

- *«А вот правду говорят, что люди неправду говорят?»*
- *«А бывает ли у тебя, что...»*
- *«Не правда ли, что стены подавляют разум наши?»*
- *«Вот скажи мне, существует ли между нами какая-то особая энергетическая связь, которую мы оба не замечаем?»*
- *«Объясните мне, как это возможно, что у человека интеллект на 76 КПД, а при этом 140 аккаунтов?»*
- *«Если я говорю людям правду в глаза (“Ты – сволочь”), то что же, после этого я плохой человек?»*
- *«Как вы думаете, что я вам сейчас скажу?»*

Если ответ отрицательный, то есть варианты «соскочить с горящего поезда» и с помощью энкодов противостоять речевым ловушкам и манипуляции:

- *«Переформулируй. Для меня это важно...»*
- *«Бывает так, что охотник и его жертва меняются местами...»*
- *«А если начистоту?», «А если по правде?»*
- *«А кто я в этой ситуации для вас?»*
- *«Что стоит за вашим высказыванием?»*
- *«Предлагаю без этих словесных штук»*
- *«Давайте играть в открытую»*
- *«Если бы устроили конкурс лжецов, то победить бы смог только тот, кто говорил бы правду (О. Бендер)»*
- *«А может, тебе дать еще ключ от квартиры, где деньги лежат?!» (О. Бендер)*
- *«Осознанно проявить еще большее сумасшествие.»*

- Резко оборвать коммуникацию без объяснения причин.
 - Задать уточняющий вопрос к одному из ключевых слов. Например: «Что вы имеете в виду под «профессионалом»?»
 - «Это не то, что вы хотели сказать!» или «Кто сказал?».
 - Энкod-комментирование: «Интересная позиция!», «Интересная точка зрения!».
 - Выразить непонимание: «Я не понимаю, о чем вы сейчас говорите!»
 - Осознанность: «Что вы сейчас делаете?», «Манипулируете? Да?».
 - Переопределение: «Вопрос не в том, что... а в том, что...».
 - Поставить в неловкое положение: «Похоже, вам было важно мне сейчас это сказать!»
 - Оскорбление: «Такое может сказать только полный дурак».
 - «Побудьте с вашим высказыванием».
 - Обратиться несколько раз по имени. Например, «Вася, Вася, Вася..., я тебя слышу...».
- Обращение по имени останавливает человека, и он начинает вас слушать.
- «Это ты/вы сказал!» «Это твои слова» «Как то, что ты/вы сказал, ты можешь обратить к самому себе?», «Как твое высказывание, говорит о тебе/вас?»
 - «Что ты/вы хочешь мне сказать своим высказыванием/молчанием?» и др.

Тренируемся

В качестве тренировки предлагаем взять одну из речевых ловушек и посмотреть, какие приемы лучше всего работают. Также можно не ограничиваться предлагаемыми примерами, а вспомнить что-то из своего опыта общения с близкими или из деловых переговоров. Приемов реагирования много, поэтому, дорогой читатель, предлагаем тренироваться хотя бы два-три раза в день. Это позволит расширить ваш репертуар реагирования на речевые уловки и манипуляции.

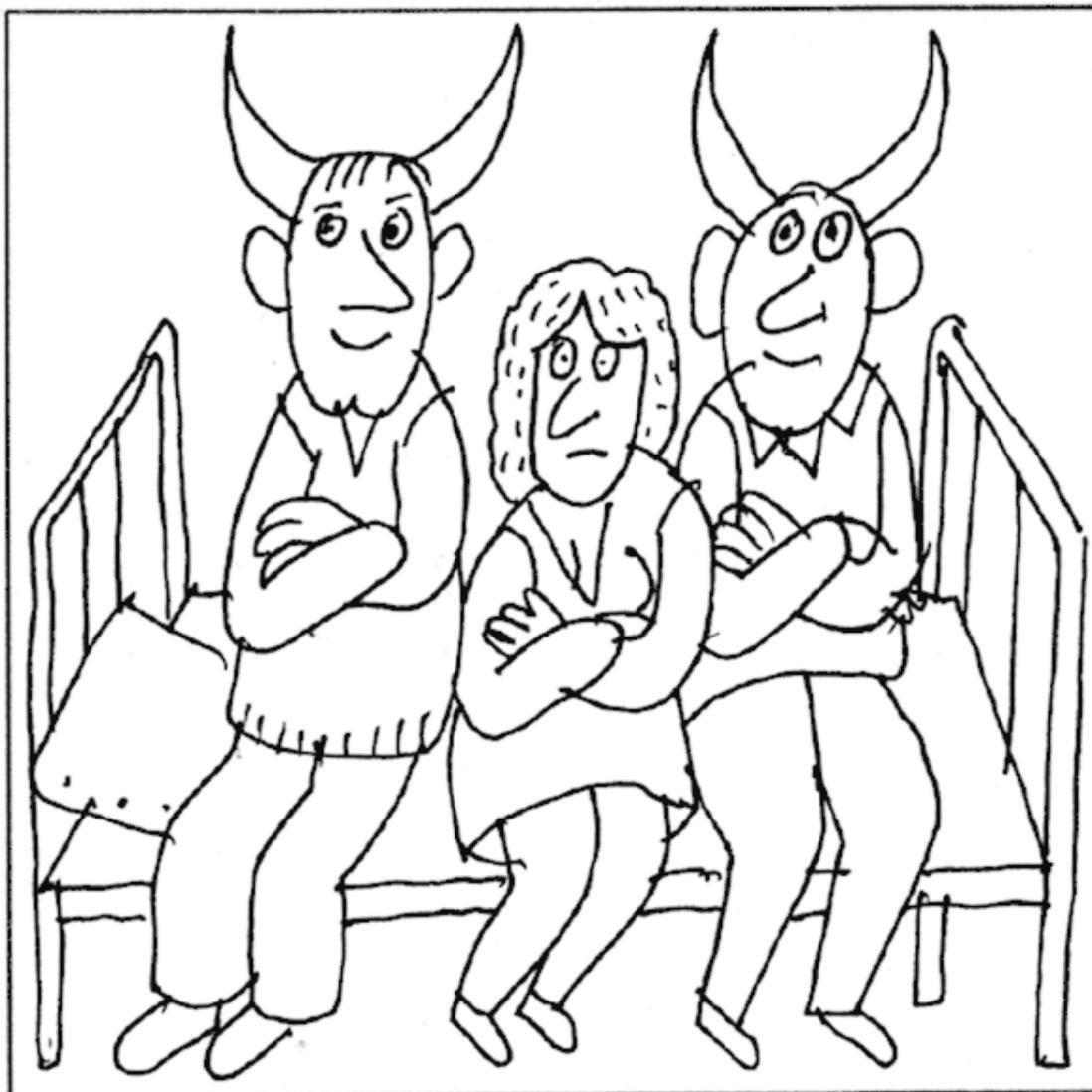
Наверняка вы смотрите передачи, в которых обсуждаются политические новости, где сталкиваются разные мнения, ведутся дискуссии на острые социальные темы. Это также возможное пространство для тренировки. При просмотре телепередач вы можете положить энкоды перед собой и подумать о том, как отреагировать на те или иные высказывания оппонентов.

Тренировку запоминания энкодов можно устроить в виде застольной игры, в которой участники записывают на отдельных листах бумаги речевые уловки, а затем передают их друг другу. Чтобы тот, кому попался листок, подумал, какие энкоды лучше всего использовать. Вариантов отработки множество. Важно тренироваться, тренироваться и еще раз тренироваться.

Итак, мы рассмотрели энкоды как возможность работы с речевыми ловушками и манипуляциями. Теперь перейдем к более подробному анализу использования энкодов в различных областях жизни.







**Если глупость не укладывается в голове,
она обязательно прорвется наружу**

Глава 4

Область применения энкодов



Энкод – это не волшебная палочка, но и не просто фраза! При умелом применении он может горы свернуть, но вот ждать от него стопроцентного эффекта в каждом случае – не стоит. Энкод лишь позволяет всем участникам диалога проявиться максимально выпукло. Это смазка для общения, позволяющая извлечь максимум из того, что есть, но не волшебный эликсир, приумножающий ваши силы. Если предпосылок для взаимовыгодного и адекватного общения нет вообще, то никаким энкодом не помочь.

Кто тебя послал?!

Здесь я всегда вспоминаю любопытный случай из 2012 года. Судьба столкнула меня с грузинскими бандитами, которые приняли меня за шпиона. Позже эпизод лег в основу короткометражного фильма «42», который готовится к производству. Это связано с моим коллекционированием числа 42, которое, согласно книге Дугласа Адамса «Автостопом по Галактике», является «главным ответом на главный вопрос жизни, Вселенной и всего такого»¹³.

В книге, а затем и в фильме это был шуточный момент, когда через 7,5 млн лет обчислений суперкомпьютер дал главный ответ на главный вопрос жизни, Вселенной и всего такого – 42! Ну и, поскольку режиссеры фильмов стали ставить 42 куда попало (например, агент Малдер жил в номере 42), просто ради шутки, я стал собирать это число. И очень скоро узнал, что основные примеры того, что это число и правда что-то значит, связаны вовсе не с упоминаниями 42 в фильмах.

В общем, у многих 42 стало удачным примером многозначительного ответа на какие угодно вопросы. Я даже вставил 42 в таблицу к первому изданию «Энкодов» – это был, разумеется, энкод под номером 42!

А в 2012 году, т. е. через 3 года после издания первой книги, я шел днем с банкой пива, как обычно выискивая вокруг 42. Смотрю – номер на шикарном авто 042. Я его сфотографировал. Тут откуда ни возьмись два грузинских крепыша со сломанными носами и вывернутыми ушами, боксер и борец, судя по всему: «Ты что тут делаешь? Зачем снимаешь?»

Надо было, конечно, сразу убежать. Но моей главной ошибкой стало то, что я стал рассказывать, что коллекционирую 42, а это главный ответ на главный вопрос и т. д.

Эти двое агрессивно заявили: «Пойдем, там расскажешь». И я оказался внутри кафе. Правая половина – обычный бизнес-ланч, люди что-то едят. А на левой – огромный стол, где, прямо как в «Джазе только девушки», собралась на совет грузинская мафия, человек 20. Я сразу пожалел, что вошел.

Один из крепышей закричал: «Гоги, он твою машину снимал!» Из-за стола выскочил невысокий разъяренный Гоги, чем-то похожий на Сосо Павлиашвили, подбежал с явным намерением ударить. А у меня в одной руке пиво, в другой – камера. Неужели, думаю, правда ударит? Перед всем кафе?

Ударил. В левую половину челюсти. Но несильно. Видимо, сам это понял по моему удивленному лицу, двинул еще раз, но опять слабо. А может, просто обязан был ударить, обозначить наказание по их понятиям.

Потом Гоги сразу исчез, и меня начали допрашивать грузинские крепыши, видно бывшие борцы: «Кто тебя послал?», «Смотрите, он притворяется пьяным, банка в руке, а сам трезвый!», «Ах, гнида», «Мы тебе сейчас челюсть сломаем в трех местах, закопаем в лесу, никто не узнает», «Будь мужиком, кто послал, мы разберемся!», «Кто тебя послал?», «Кто тебя послал, говори? Зачем ты снимал?». Все это скороговоркой, я кричал им: «Послушайте!..»

Но мое объяснение про 42 сразу отвергли как полную ересь.

Я сказал, что на камере – полно 42, это мое алиби, они могут сами проверить. Но они не верили уже и в это, а только орали и повторяли одни и те же вопросы. Я предлагал пробить книгу Дугласа Адамса по Интернету и убедиться. В общем, замкнутый круг. Я и сам уже перешел на повышенные тона.

Вдруг я услышал благородный спокойный голос со сталинскими интонациями: «Я хочу с ним поговорить...».

¹³ Подробнее о «феномене 42» читайте в статье Александра Милицкого «Мистика какая-то. Число, правящее миром» (<https://life.ru/1011461>)

Мне тут же освободили место рядом с вором в законе – это было понятно не только по перстню с черным камнем (а он был!), но по облику в целом – за 50, худошав, с плохими зубами (видно, судимый), но в дорогом костюме. Он сидел у окна, и сначала я его вообще не заметил. Он предложил мне присесть и спросил: «Как тебя зовут?» – «Алексей» – «Алексей, кто тебя послал?» Т. е. стал благородно спрашивать то же самое, что и боевики, не реагируя на информацию про Дугласа Адамса. Я уже почти кричал: «Почему вы мне не верите?!» А он, по-сталински: «А почему мы должны тебе верить?»

Разумеется, сначала я пытался сыпать энкодами, но ни один из них не помогал. Ситуация изменилась, когда один из боевиков, который просматривал камеру, сам уловил закономерность: «420, 142, 742, а почему тут 492?»

Я был вынужден рассказать, что, кроме главного ответа, героям нужно было найти главный вопрос, а им был вопрос, сколько будет $6 \cdot 9$. А в номере «492» 9 как раз между 4 и 2, которые вместе составляют 6, крутой номер! На этом этапе все стали говорить по-грузински, а потом один из крепышей говорит мне: «Иди отсюда!» – Я: «А камера?» – «Не нужна нам твоя камера, потом заберешь...».

Я выскочил из кафе, думаю, как же им доказать, что я не подстава? И вот тут я вспомнил о книге «Энкоды», которую недавно подарил сотруднице Оле, подписав: «Оле от автора». В книге мое фото, а в таблице под номером 42 энкод – сорок два! Вот и все доказательства!

Оля как раз была на месте, я попросил у нее книгу, быстро вернулся, а мафия уже расаживалась по машинам. Вор в законе тоже сел. Когда я подбежал, он дал знак, чтоб меня пропустили, и я протянул ему книгу со словами: «Вот, смотрите, я за вами не следил, я и правда собираю 42, ясно?!» – показал ему страницу, где энкод сорок два. Он спросил: «Подарок?» – Я сказал: «Да, а где моя камера?» – Он ответил: «Там твоя камера, на стойке».

Я кинулся внутрь кафе, вот камера, но нет флешки!

Я обратно, стучу в стекло отъезжающего авто: «Где флешка?» Вор в законе: «Где его флешка?» И один из тех, кто меня допрашивал и который сейчас прикрывал отъезд, разжал руку и недовольно произнес: «На». Я взял флешку и проверил ее на ходу – стерли только номер шефа...

В сценарии фильма, конечно, этот реальный случай стал лишь затравкой, которую мы с моим соавтором Аленой Алексинной значительно развили и докрутили. В сценарии Алексею удастся совершить чудесный побег. Но мафиозная банда догоняет его, и, более того, они скорее интересуются числом 42 сами, и даже собрали небольшую коллекцию предметов с 42 на них! Даже российская полиция, кажется, несколько заинтересована в источнике фотографий. Как мафия могла заполучить их? Или это не гангстеры, а шпионы? Российская служба контрразведки начинает собственное расследование, но ее также быстро оттесняют. Но вот кто именно?

В общем, в итоге все вообще идет к тому, что герои вот-вот получают реальный главный ответ на главный вопрос жизни, Вселенной и всего такого. Но вопрос – как бы мне в реальной ситуации помогли энкоды? Грузинские бандиты сразу укрепились в версии, что я шпион. Они не хотели играть, сомневаться, выяснять. Им просто нужны были ответы на вопросы. Любые энкоды здесь могли быть только в минус – смазка в механизме, который не настроен на взаимодействие, не нужна. Точнее, ее подобрать значительно сложнее.

Когда именно начнутся съемки фильма «42» пока не ясно. На одну из ролей мы пытаемся заполучить Стивена Фрая – друга Дугласа Адамса, который и придумал историю про 42. Но как только этот фильм будет снят, он взорвет реальность во славу энкодов, противохода и фантазии, которая позволяет видеть мир таковым, каким он и является на самом деле.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.