

УНИВЕРСИТЕТ КАРЬЕРЫ И БИЗНЕСА

КАК ПОСТАВИТЬ СОБЕСЕДНИКА НА МЕСТО

ИГОРЬ ВАГИН



Игорь Вагин

**Как поставить
собеседника на место**

«Игорь Вагин»

2017

Вагин И. О.

Как поставить собеседника на место / И. О. Вагин —
«Игорь Вагин», 2017

ISBN 978-5-496-00241-7

«Вас удивило название книжки? Еще бы, все мы с детства привыкли, что навязывать свою волю другим нехорошо и неэтично. И, возможно, прочитав несколько глав, вы в ужасе книгу захлопнете: «Чему учит этот Вагин! Как подавлять других?! Какой цинизм! Какой кошмар!». Да, дорогой читатель, этот кошмар и цинизм и есть наша жизнь. Я учу приемам психологической самообороны, учу способам защиты от манипулирования. В современном мире, как и в каратэ, побеждает тот, кто лучше подготовлен и имеет большой арсенал приемов. Справиться с каратистами может лишь человек, знающий приемы каратэ. Он сумеет не только защититься, но и победить...»

ISBN 978-5-496-00241-7

© Вагин И. О., 2017
© Игорь Вагин, 2017

Содержание

Вступление	5
Часть 1	6
Глава 1	6
Глава 2	15
Глава 3	24
Глава 4	28
Глава 5	36
Глава 6	40
Часть 2	43
Глава 1	44
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Игорь Вагин

Как поставить собеседника на место

Вступление

Вас удивило название книжки? Еще бы, все мы с детства привыкли, что навязывать свою волю другим нехорошо и неэтично. И, возможно, прочитав несколько глав, вы в ужасе книгу захлопнете: «Чему учит этот Вагин! Как подавлять других?! Какой цинизм! Какой кошмар!».

Да, дорогой читатель, этот кошмар и цинизм и есть наша жизнь. Я учу приемам психологической самообороны, учу способам защиты от манипулирования. В современном мире, как и в каратэ, побеждает тот, кто лучше подготовлен и имеет большой арсенал приемов. Справиться с каратистами может лишь человек, знающий приемы каратэ. Он сумеет не только защититься, но и победить...

Не делайте вид, что вы так наивны, дорогой читатель. Ни для кого не секрет, что далеко не всегда окружающие нас любят, относятся к нам доброжелательно и готовы цивилизованно общаться с нами. В этом мире надо уметь защищать свое достоинство, отстаивать свои права, сохранять лицо и гордость. При этом порой биться приходится не только за себя, но и близких.

Знание и владение приемами психологической самообороны помогут вам успешнее, вести переговоры, проходить стресс – интервью, торговаться, возвращать долги, управлять персоналом, убедительнее вести теле дебаты, побеждать в словесных дуэлях. Так возьмите же в руки психологическое оружие! Кто предупрежден, тот вооружен. Сегодня убивают не только пулями, ножами или бейсбольными битами. Иной раз и слово способно смертельно ранить. И «словесных киллеров» развелось уже предостаточно.

Вывод прост: надо быть во всеоружии! Используйте эту книгу, как руководство к действию, и вы не пожалеете!

P.S. Используйте психологическую самооборону строго по показаниям. Ваша реакция в процессе общения должен быть всегда адекватной. Нет смысла использовать эти приемы, если вы общаетесь с нормальными людьми, в режиме конструктивного общения. Зачем провоцировать людей на агрессию, наживая себе врагов?

Часть 1

Психологическая самооборона

Глава 1

Язык страшнее пистолета!

Искусство парировать словесные удары – самая необходимая вещь в жизни. Людей, которые за словом в карман не лезут, уважали с древнейших времен. Победители в словесных дуэлях снискали себе славу великих ораторов. Умение жалить словом – это доблесть. В Древней Греции, к примеру, своей способностью отвечать ударом на удар прославился Диоген Синопский. О его выходках написано во многих старинных сочинениях.

Прежде чем стать чудаком и философом, Диоген занимался чеканкой монеты. Но вскоре он был уличен в обрезании денег. Позднее недруги не раз припоминали ему этот «грех молодости». «Ну и что, – отвечал им Диоген. – В детстве я не только монеты обрезал, но еще и в постель мочился!».

Сам Диоген умел мастерски ставить людей на место. Как-то раз его привели в дома богатого и влиятельного человека. Причем, зная о его дурной привычке, заранее предупредили, чтобы он там не плевался. Неудобно, мол, уж очень чисто. Не долго думая, Диоген откашлялся и плюнул в лицо спутнику: «Извини, хуже места я тут найти не мог!». В другой раз Диоген услышал человека, который с видом знатока рассуждал о небесных явлениях. И спросил его: «А ты сам-то давно с неба спустился?».

Недоброжелатели как-то укорили Диогена в том, что он посещает злые и неприличные места. «Ну и что, – возразил Диоген. – И солнце порой заглядывает в выгребную яму. Но оно от этого грязнее не становится».

Однажды Диоген стал просить милостыню у человека, известного своей скупостью. Тот ехидно заметил: «Я дам тебе милостыню, Диоген, если ты убедишь меня сделать это». «Если бы я мог хоть в чем-то тебя убедить, – отвечал философ, – я бы убедил тебя повеситься!». Современники писали о том, что как-то, раз Диоген принялся просить милостыню даже... у статуи. На вопрос о причинах странного поступка он отвечал: «Не мешайте! Я приучаю себя к отказам!».

Известно и то, как отреагировал Диоген на известное высказывание Сократа «Я знаю только то, что я ничего не знаю». «Я умнее Сократа, – заявил он. – Потому что я даже и этого не знаю!».

Имя чудака-философа сохранилось в веках. Умение вовремя найти острое словцо пригодится вам и сегодня. Оно поможет одержать победу в важном споре. Глупо возражать напрямую, кидаться на противника, как бык кидается на тореадора. Надо быть более гибким, выслушивать возражения и реагировать быстро и эффективно. Только быстрота, остроумие и умение понять скрытые мотивы оппонента гарантируют победу в словесной дуэли. Приемов, которые помогут вам успешно поставить на место зарвавшегося собеседника, достаточно много. Вот лишь некоторые.

Белое из черного. Сделав из негатива позитив, вы стопроцентно обезоружите противника. Получится, что он вас не порицает, а хвалит.

- Ты располнела
- Зато твой муж стал на меня заглядываться
- Ты располнела
- Зато в воде не тону.

- Вы слишком много болтаете по телефону!
- Разумеется. Это в бизнесе необходимо: клиенты тоже люди и любят пообщаться.

- На прошлой неделе Вы утверждали прямо противоположное.
- Конечно! Но я быстро учусь!

– Видно, что вы из простой семьи. Мать, наверное, была санитаркой, а отец – рабочим.

- Вы хотите этим подчеркнуть, что мой взлёт – это гигантский успех для меня?

- Ты – дурак.
- Ничего, зато буду приятно оттенять твой ум.

- Вы просто наглец!
- Конечно! Я уверен в себе!

- Вы жадный
- Я не жадный, я расчетливый.

- Вы слишком осторожны!
- Зато не совершаю ошибок

- Вы всегда спешите!
- Зато никогда не опаздываю

- Вы не умеете слушать людей!
- Я их насквозь вижу

- Вас всегда приходится ждать
- Но какие приятные бывают встречи

- Это глупо!
- Зато как смешно!

Бумеранг. Обратите упрек против того, кто вас атакует. Он наверняка не ожидает такого поворота событий.

- Жуковский больному Пушкину:
- Да, несчастье – хорошая школа,
- Пушкин:
- А счастье – лучший университет!

- Вопрос к Кеннеди во время выступления:
- А что страна может сделать для молодежи?

Кеннеди:

– Вы спрашиваете, что страна должна сделать для вас, а я спрошу вас: что вы можете сделать для страны?

– Вы совсем не защищаете мои интересы.

– Возможно, ваши интересы я и не защищаю, зато защищаю интересы дела!

Еще варианты ответов:

– Я свои едва успеваю защищать.

– Готов защищать ваши интересы, если и вы будете защищать мои.

– Меня ваши ответы не устраивают.

– Каков вопрос, таков ответ!

Доведение до абсурда. Упрек можно преувеличить до такой степени, что над ним можно будет лишь посмеяться. Попробуйте, прием беспронгрышен!

Голос из толпы обращается к Маяковскому:

– А, правда, что от великого до смешного один шаг?

Маяковский:

– Да, и этот шаг я делаю к вам!

– Вы постоянно обманываете!

– Не обманывает только реклама!

Две телеведущие спорят в эфире. Одна другой говорит:

– Вы читала мои статьи?

– Милочка, я еще и Достоевского не всего прочитала

– Ты скряга!

– А ты бы хотел, чтобы я был вынужден подаяние просить?

– Было бы на кого тратить, я бы не экономил.

– Тебе не кажется, что ты растолстела?

– То-то подо мной сегодня у автобуса задняя ось сломалась!

– Ты не любишь людей!

– Да, не люблю. Я вегетарианец...

– Ты – репей на заднице!

– Смотря на чьей... Есть очень приятный задницы!

– Почему у тебя парня нет?

– Был один, но он от счастья повесился

Абсурдное сравнение. Сравнив плохое с худшим, мы выставляем ситуацию в благоприятном свете. Достаточно добавить немного юмора и вам легко удастся разобраться с нелicenseприятным замечанием.

– У вас ненадежные партнеры!

– Ха! А знакомые у меня еще хуже...

- *У тебя просто нервный срыв!*
- *Это только кажется. На самом деле все куда хуже*
- *А ты что невропатолог?*

Абсурдное преимущество. Шутка никогда не подведет. А в любой ситуации можно найти пару-тройку шуточных плюсов. Скажите о них, и сами увидите как «сдуется» ваш противник.

- *Похоже, во время операции тебе забыли мозги обратно вложить!*
- *Да, и с тех пор у меня идеальный вес.*
- *Ты постоянно делаешь одни и те же ошибки!*
- *По крайней мере, мне не приходится напрягаться и придумывать новые!*

Ответ вопросом вопрос. Задавая встречный вопрос, вы перехватываете инициативу. Очень удобно использовать вопросы определения: «Что вы имеет в виду?»

Следующая возможность сформулировать хороший ответ заключается в том, что Вы превращаете упрёк в нечто положительное.

- *Ты такая умная, почему не замужем*
- *А у тебя каталог женихов есть?*
- *Я не верю тому, что Вы говорите.*
- *Как я должна сказать Вам, чтобы Вы поверили?*
- *Сервис в Вашей компании оставляет желать лучшего.*
- *А каким, по Вашему мнению, должен быть отличный сервис?*
- *Почему ты такой лопоухий?*
- *А что, уши – главная мужская ценность?*
- *Почему вы все забываете?*
- *А зачем все помнить?*
- *Что Вы делаете?*
- *А вы как думаете?*
- *А вы что не видите?*
- *Почему у Вас на рабочем столе свинарник?*
- *А вас интересуют поросята?*
- *Вам интересней курятник?*
- *С каких пор творческий беспорядок называется свинарником?*

Категорический отказ. Выверните упрек наизнанку и с напором доказывайте свою правоту. Вот ещё ряд возможных словосочетаний для начала высказываний: «Нет, неверно», «Вы ошибаетесь», «Это Ваше мнение», «Это Ваша точка зрения».

«Людям свойственно ошибаться», «Это ваше субъективное мнение», «Есть и другие мнения

- *Вы постоянно хамите.*
Вам кажется. Я умею постоять за себя
- *Вы не умеете водить машину.*
Это ваше мнение... Мои друзья говорят, что я классный водитель
- *Вы неудачник.*
Ваше мнение ошибочно. Недавно выиграл в лотерею
- *Вы не до конца изучили проблему!*
Это вам так кажется! Я знаю ситуацию, как свои пять пальцев.
- *Ваш проект требует доработок.*
Вы ошибаетесь. Он практически готов.
- *Ваша точка зрения устарела.*
Нет, неверно, моя точка зрения опережает своё время.

Слабо? Давите на самый мощный психокомплекс, и противник будет повержен. Никто не любит чувствовать себя слабаком.

- *Вы танцуете просто ужасно!*
А что, слабо станцевать вместе?
Еще варианты ответов:
– *Просто ноги убираю, чтобы вы мне их не отдавили...*
– *Зато хорошо пою!*
– *Странно, а другим нравится. Может, у вас вкуса нет?*
- *Это слишком рискованная идея.*
А тебе слабо рискнуть?

Конкретика. Наезды на конкретные недостатки собеседника порой помогают сэкономить время и нервы.

- *Это слишком дорого.*
А у вас, что, совсем нет денег?
- *Мы поговорим, когда к вам вернется рассудок!*
Он меня не покидает вот уже сорок лет, а вы даже этого не заметили. Кстати, а когда вернется ваш?

А чего бы вы хотели? Это волшебная формула не раз поможет поставить в тупик чересчур агрессивного собеседника.

- *Ты чего притих?*
А ты бы хотел, чтобы я бесился?
- *Что ты ходишь как обгрызенный?*

– *А ты бы хотел, чтобы я ходил как надкусанный?*

– *Да ты простая домохозяйка!*

– *А ты бы хотел, чтобы я была проституткой?*

Еще вариант:

– *Кто-то должен быть хозяином в доме!*

Обмен ролями. На вас «наехали»? Немедля сами переходите в нападение. Не теряйте времени!

– *Вы бьете своих детей?!*

– *А кто их еще драться научит?*

Еще варианты ответов:

– *А чьих мне бить?*

– *А ваши бьют вас...*

Острый ответ против критики. Сместите акценты. Заставьте противника смешаться своим резким замечанием или ехидным встречным предложением.

– *Ты бы помыл машину!*

– *Ничего, обсохнет – грязь сама обвалится...*

– *Ты слишком много по телефону болтаешь!*

– *Хорошо, что у меня есть с кем поболтать!*

– *Почему вы не справились с вопросами внешней политики?*

– *Замучили внутренние враги!*

– *Мне не нравится ваша постановка вопроса.*

– *Так мы не постановками занимаемся, а вопрос решаем!*

«Придирки» к словам. Смело выбирайте какое-либо слово из фразы атакующего. И постарайтесь добиться точного определения. Как правило, это заставляет оппонента ступать.

– *Это длится слишком долго.*

– *А что такое, по-вашему, «слишком долго». Разве процесс того не стоит?*

– *Вы обманываете клиентов!*

– *А что значит «обманываю»? Может и обманываю, когда они сами того требуют!*

– *От такого скряги ждать нечего!*

– *Чего же вы тогда от него ожидали?*

Полное согласие. Всякая атака бессмысленна, если вы заранее со всем согласны. Только не переборщите!

– *У тебя все брюки в грязи!*

– *Поразительная наблюдательность! И рубашка у меня тоже не первой свежести...*

- *Ты только о себе думаешь!*
- *Да, о ком же еще? У меня никого ближе себя нет...*

– **Сверхидея.** Пр продемонстрируйте оппоненту некую цель, перед которой его упрек покажется мизерным и глупым. Речь, мол, идет о важных вещах, нечего придирааться к деталям.

- *Почему вы заранее не предупредили клиентов?*
- *Задача фирмы – не предупреждать клиентов, а зарабатывать деньги. Именно этой цели мы и добились*

Чувство собственного достоинства. Запомните: вы – хозяин положения. Все, что вы делаете верно, на сто процентов. А раз так, можно смело плевать на замечания.

- *Почему последнее слово вечно остается за тобой?*
- *А за кем же еще оно может остаться??*
- *Ты когда в последний раз читал что-то кроме газет?*
- *При моих знаниях мне книги читать не обязательно.*

Прямота против намеков. Скрытые упреки легче всего разбить, раскрывая «маленькую хитрость» оппонента. Выскажите, открыто те гадости, которые он попытался завуалировать.

- *В это трудно поверить!*
- *Вы хотите сказать, что я лгу? Верно?*
- *Милая, сколько стоит это платье?*
- *Ты опять пытаешься намекнуть, что я трачу деньги на ерунду? Я правильно поняла?*

Переворот. Разверните упрек в обратную сторону. Если вас уличили в недостатке, значит у вашего оппонента подобного «минуса» нет. Поинтересуйтесь, как ему удалось этого добиться.

- *Говорите по существу!*
- *Меня поражает ваша способность всегда говорить только главное. Как вы этому научились?*
- *У вас ужасное произношение.*
- *А как у вас, получается, так хорошо говорить?*
- *Вы вечно опаздываете!*
- *А как у вас, получается, всегда приходит вовремя?*

Преувеличенное согласие. Не бойтесь соглашаться и шутить по поводу обращенных к вам замечаний. Нет лучшего оружия, чем юмор. Доведя высказывание противника до абсурда, вы его нейтрализуете.

- Ты вечно краснееешь!
- Да, меня даже недавно приглашали поработать светофором.

Средство против хвастунов. Чужое хвастовство всегда действует на нервы. Но выставить «многочисленные таланты и преимущества» хвастуна в невыгодном свете можно всегда. Главное: решительность и хорошее чувство юмора.

- Моему мужу подчиняются 50 человек!
- Он что, сторожем на кладбище работает?
- Обо мне недавно писали в газетах!
- Да, помню, читала. Там было что-то про скандал в публичном доме...

Скрытая контратака. Всегда можно парировать удар резким высказыванием, начинающимся со слов «лучше, чем...».

- У тебя ширинка расстегнута!
- Какой вы внимательный.
- У тебя на голове не прическа, а помойка!
- Лучшие помойка на голове, чем в голове!

Можно было бы привести массу иных приемов. Наверняка, вы сами в жизни не раз прибегали к аналогичным способам самозащиты. Это вполне естественно! На моих тренингах посетители специально учатся метким ответам и придумывают, как лучше победить в словесной дуэли. Вот лишь несколько примеров с занятий:

- Почему у тебя вид такой дурацкий?
- А чтобы из вашей группы не выделяться.
-
- Ты чего там еле бубнишь?
- Остальные меня нормально слышат. Может, у тебя со слухом проблемы?
- Чего это ты такая заносчивая?
- А может от высоты занимаемого положения!
- Ты – выскочка!
- Да, и горжусь этим.
- Ты – стерва.
- Лучше быть стервой, чем душой!
- У вас слишком короткая юбка!
- Ну, с такими ногами я могу себе это позволить. А что, она вас возбуждает?
- Звонят тут всякие!
- Мы с вами интеллигентные люди, давайте для начала познакомимся...

- *Что, денег захотели?*
- *А вы денег не хотите?*

Приемы Закрытия словесной дуэли. Пришло время заканчивать словесную пикировку, и за вами должно быть последнее слово. Что можно сказать?

– *Ну что будем продолжать остроумием (интеллектом, мужскими половыми органами) меряться или перейдем к обсуждению, делу, главному вопросу?*

- *С вами интересно пикироваться, но пора обсудить главное.*
- *Сколько еще будем практиковаться в словесной дуэли?*
- *Как будем амбициями кидаться или начнем работать?*
- *Ну что будем продолжать смеяться или обсудим серьезно?*
- *Будем философствовать или конкретную проблему решать?*
- *С вами было интересно, а теперь серьезно....*

Умение быстро отвечать на неллицеприятные высказывания любому в жизни пригодится. Просмотрите еще разок все вышеперечисленные приемы и примеры. А затем попытайтесь выполнить нижеследующие упражнения. Проще говоря, сами научитесь с ходу придумывать остроумные ответы. Готовы? Вперед! Итак, вам говорят:

- Вы провалили проект!
- Ты не можешь одеться по моднее?
- Ты по-английски говоришь, как шимпанзе!
- Почему вы солгали про коллегу?
- Ты слишком толстая!
- В чем ваши слабые стороны?
- Вы всегда можете спросить моего совета. Ведь сейчас работа у вас не ладится, не так ли?
- Вы не могли бы надеть намордник на собаку?
- На вас постоянно жалуются!
- На этом пироге уже плесень завелась!
- С тобой так скучно!
- Ты слишком много пьешь!
- Почему у вас такие желтые зубы?
- Перестань вести себя по-хамски!

Эти предложения – вам для разминки! Набейте руку (точнее говоря, язык) и не бойтесь вступать в спор. Словесных дуэлей избежать невозможно. Но можно научиться всегда выходить из них победителем!

Глава 2

Психологическое каратэ

Давайте сразу перейдем к делу. Вам просто необходимо на кого-то наехать? Поставить на место зарвавшегося приятеля? Доказать коллеге, что не он тут самый умный? Ну-ну, не прикидывайтесь ангелом. Ведь порой так хочется кое-кого тихо придушить. Но почему-то нельзя. Нужно наклеивать улыбочку, кивать и беседовать, как ни в чем не бывало. Не волнуйтесь! В процессе вежливой беседы человека можно так по стенке размазать, что и родная мама не узнает. И все это проделать мило, тихо, аккуратно. После чего от вашей жертвы можно смело требовать все, что угодно. Главное: изучить искусство психоподавления.

Запомните правило первое: вам надо отрешиться от ситуации. Смотрите на вашу будущую жертву как на некий «биологический объект». Как говорил герой одного фильма: «Когда я иду вышибать деньги, передо мной не человек, а запись в записной книжке». Помните: давить на психику можно любому! Исключение составляют разве что патологические типы, вроде сумасшедших, наркоманов и религиозных фанатиков. Со всеми остальными разбирайтесь смело. Превратитесь в такого киборга, Терминатора, у которого эмоции отсутствуют как таковые. Есть лишь одно «но»: прежде чем наезжать, сравните весовые категории. Сами понимаете, «Запорожцу» лучше не нестись на всех парах на КАМАЗ. А, решившись на «наезд», постарайтесь «разогнаться»: ваша психика должна быть на пике активности, сильнее, чем психика оппонента. Только не надо грозно взирать на будущую жертву или в упор смотреть на нее немигающим взглядом. Взор вас должен быть пронизательным и неподвижным. Нужно смотреть как бы сквозь человека. Чтобы ему непонятно было, то ли вы на него уставились, то ли вообще его не замечаете. Теперь пришло время давить словом и отношением, подчинять своей воле. Не забудьте и про голосовой режим. Лучше всего говорить спокойно, размеренно, чуть давя интонацией.

Все просто: вы – великодушный благодетель, а ваш собеседник – несчастная жертва, которой вы благодушно оказываете помощь, открываете глаза на жизнь. Запомните эту формулу, и ведите себя соответствующим образом.

Разрыв шаблона

Начнем с рукопожатия. Вернее, с его отсутствия. Ничто так не выбивает из седла даже вполне уверенных в себе людей, как отказ пожать протянутую руку. Только никаких демонстративных жестов! Вы протягиваете руку, и тут же, без паузы, «отвлекаетесь» на то, чтобы пододвинуть стул или поправить галстучек вашему визави. Рука собеседника плавно зависает в воздухе... Он растерян, подавлен. Но обижаться то не на что: вы же его галстук поправляли, о нем заботились. Первый удар нанесен!

Неудобное место

Теперь о том, куда вашего гостя сажать. Это не такой уж тривиальный вопрос. Низкий, неудобный диван, на котором при всем желании комфортно не усядешься – лучший вариант. Бедняге собеседнику придется либо скорчиться на самом краешке, либо подобно амебе расплзтись по мягкой спинке. Как видите, оба варианта прямо-таки передают его в ваши руки. В руки властного, уверенного человека, который сидит на высоком стуле с жесткой спинкой и покровительственно взирает на него сверху вниз. Не так-то легко строить из себя авторитет, провалившись в глубокое кресло. Теряется внутренний стержень, а значит – пропадает уверенность в себе. Не верите, сравните. И сразу купите себе в кабинет диван для непрошенных посетителей...

Знаю сообразительного главврача, который виртуозно использовал этот прием. Он... подпилил ножки у всех стульев в своем кабинете. А под своим столом сделал нечто вроде

минисцены. В результате, он неизменно возвышался над всеми, приходившими к нему. Обычно, только в самом конце разговора становилось ясно, кто есть кто: когда хозяин кабинета выходил из-за стола для прощального рукопожатия.

Ну, а далее – по списку! Не поверите, сколько закомплексованных личностей скрываются под маской сильных и уверенных людей. Но вывести их на чистую воду и заставить плясать под вашу дудку проще простого. Достаточно изобразить искреннее удивление: «Ох, меня пугали, что вы стерва, а вы, оказывается, очень милая женщина...». Или обратиться к старому другу: «Что-то ты зазнался. Заходишь редко, про нас, простых смертных, позабыл совсем. Конечно, ты же у нас бизнесмен крутой теперь... Ну что ж, повезло, но, как говорил мой дедушка, все под богом ходим». После такой тирады, у зазнавшегося приятеля наверняка спеси поубавится.

Работаем в режиме вопросов

Запомните: вопросы сами по себе являются мощным оружием. Всегда лучше спрашивать, чем утверждать. Во-первых, как говорится, «один дурак спросит – и сотня мудрецов не ответит», а ведь ваша цель – озадачить оппонента. Во-вторых, утверждение обычно воспринимается как констатация факта, и потому может вызвать негативную реакцию.

В эфире однажды показали, как премьер министр В. Путин проводит совещания с кабинетом министров.

– Как работаете, что сделали на благо народа, сколько денег получили, что молчите?

Второй случай:

– Сколько народу в министерстве?

– Сколько времени делали документ?

– Полтора листа делало 1500 человек в течение двух недель?

Делаем из собеседника жертву

Вообще, все люди в глубине души мнительны и ничего плохого в этом нет. Фраза типа: «Что-то ты сегодня не очень выглядишь... Перепил, что ли, накануне? Сам бледный, глаза красные... Сердце давно проверял?», подсознательно заставляет вздрогнуть очень многих людей. Сюда же относятся и прочие доброжелательные высказывания: «Чего-то ты на себя не похож. Словно по кругу ходишь, на одном месте топчешься», «Какой-то у тебя вид странный...». Заметьте, «странный», а не «плохой» или «нездоровый»! Не надо давить на человека чересчур откровенно. Все произносится с улыбкой, с заботливыми интонациями, с искренним желанием помочь в голосе. Хотя иногда возможны и грубые варианты. Иногда одного этого достаточно, чтобы ваш оппонент растерялся и потерял уверенность в себе. Его самооценка скатывается до нуля, а вы оказываетесь в выигрыше.

Реплика с деловых переговоров:

– Слушай, а что это у тебя со щекой? Опухла, что ли? И, вообще, бледный ты какой-то... Сходил бы, проверился. А то вдруг у тебя онкология?

Стоит ли говорить, что переговоры выиграл именно тот, кто проявлял такую заботу о здоровье оппонента.

Никогда не забуду, как одна старая целительница поставила на место молодую «колдунью», когда та стала хвастаться своими сверхспособностями:

– Это в тебе гордыня говорит. Ведь это не ты лечишь, это Бог лечит. Все по божьему разумению, а ты – лишь передаточное звено. Обычная женщина, у тебя даже диплома медика нет. Не бери на себя слишком много.

Возразить на это было нечего.

Итак, с ходу изображайте озабоченность и осведомляйтесь о здоровье. Как по мановению волшебной палочки, в глазах собеседника появляется растерянность, а в голосе – робость. Он начинает ерзать на своем диванчике. Тут самое время спросить про семью. Используйте всю информацию, какую удастся добыть. У кого из нас нет проблем с близкими? Продолжайте участливые расспросы. Дочь у тебя слышал, с наркотиками связалась, а сейчас как? А негодник-сын по-прежнему остается главным героем на каждом родительском собрании? И жена вечно всем недовольна? Кстати, она тебя больше не изменяет? Ох, ох, ох, как нехорошо...

Если человек сам начинает распространяться о жизненных неприятностях, он попался! Он уже воспринимает вас как сильного и мудрого покровителя, способного дать умный совет. А если не идет на контакт? Не дергайтесь, он все равно уже успел ощутить свою слабость.

Следующий пункт программы: бизнес. Проблемы на работе есть всегда. У частной фирмы дня без тревог не проходит: то товар на границе задерживается, то налоговая инспекция зубочит, то партнеры долги не отдадут. У госслужащего можно поинтересоваться, не предвидится ли сокращения штатов или изменения структуры предприятия. Не забудьте спросить про размер зарплаты и насколько аккуратно ее выплачивают. А что, больше оклад не повышали? Ах, какая жалость... Аккуратненько пройдитесь по всем больным мозолям и виртуозно обсыпьте раны солью.

Как вам эффект? Как это герой входил к вам в кабинет, а? Чуть ли не ногой дверь вышибал, нагло пялился прямо в глаза... А сейчас? Сидит как воробей на жердочке, несчастный неудачник, жизнью побитый. Знаете, у кого в этом мире нет проблем? У сильных людей. Потому что они о своих неприятностях всегда молчат в тряпочку, и правильно делают. Мысли о неприятностях уничтожают боевой настрой, вызывают негативную реакцию. Тот, кого заставили вспомнить о своих проблемах, уже не боец. И можно его с удовольствием дубасить почем зря.

Демонстрация осведомленности

Последний штрих (это обожают проделывать работники спецслужб): «Я тут от наших общих знакомых та-а-акое о вас слышал. Но, конечно же, я сплетнями не интересуюсь». Собеседник хватается за голову, панически пытаюсь сообразить, кто же его заложил. Какая уж тут беседа на равных! Он у вас под колпаком, берите тепленьким.

Чиновники в одном министерстве использовали один из приемов психоподавления, когда им хотелось откреститься от какого-либо научного проекта. Происходило примерно следующее. Профессора приходили, садились и кратко излагали суть проекта. Но чиновника это не удовлетворяло: «Вы мне скажите главное! Главное! По сути!» Все попытки профессоров как-то резюмировать свое выступление, наталкивались на резкое сопротивление: «Да, вы, по сути, по сути, говорите! Вы мне в пяти словах скажите, в чем там изюминка. Эх вы, проект разработали, а сути объяснить не в состоянии». А как, скажите на милость, в пяти словах разъяснить суть огромного научного проекта? Ну и уходили ученые, не солоно хлебавши, или же соглашались на условия чиновников.

А вот еще один случай, имевший место в том же самом министерстве. Несколько академиков пришли со сложным и запутанным предложением. Что-то насчет вложения средств в закупку компьютеров, с тем чтобы продать их в России и пустить деньги на исследования. Мой начальник послушал, послушал и вдруг напустил на себя строгий вид: «Думаете, я о вас ничего не знаю? Да вы у меня как на ладони! В министерстве не дураки сидят. Так что вы меня за идиота не держите, идите, оформляйте проект, как полага-

ется, со всеми визами и печатями. И только потом приходите снова». Сия фраза вовсе не означала, что мой начальник досконально изучил все делишки этих академиков. Как он сам мне пояснил: «Пусть думают теперь, что они под колпаком. Если это аферисты – во второй раз не явятся. А если люди честные, станут работать еще аккуратнее и тщательнее, зная, что все их дела на виду».

Если вы хотите наехать как можно жестче, можно вообще отказаться от стандартной схемы со стулом и диваном. Сталин, например, посетителей никогда не сажал. Заставлял стоять перед собой, словно собеседник – это нашкодивший ученик перед доской. Когда вы сидите, а оппонент стоит, сохранить достоинство ему практически невозможно. Еще хорошая иллюстрация: низкие окошечки, через которые приходится говорить с чиновниками в большинстве российских учреждений. Бюрократ по ту сторону сидит и в ус не дуёт, а посетитель вынужден сгибаться в три погибели и пытаться пролезть под стекло, чувствуя себя полным идиотом.

Мнение авторитета

Кстати, если у вас под рукой есть авторитет, на который можно сослаться – не медлите! «Иван Иванович как-то странно отзывался о вашей работе...» – и все, человек «потек». Нет под рукой Иван Ивановича, ссылайтесь на любую общеизвестную фигуру: от Льва Толстого до самого Господа Бога.

И не бойтесь быть понапористей:

– Хороший проект принес?

– Да.

– Надеюсь, не липа, как в прошлый раз? (Какой прошлый раз? Пусть оппонент сам над этим голову ломает).

– Нет, что вы.

– М-да... Только помни, что излишняя самоуверенность губит людей.

– А сам уверен в проекте?

– А если проект провалится, кто отвечать будет?

– Ты думал, что ты и меня как руководителя подставишь?

Бывает и так, что собеседник с ходу начинает путаться и невольно сосредотачивать внимание на недостатках собственного предложения. Даже если они минимальны, у вас появляется полное право заявить нечто вроде: «Что ж, ты милый, мне липу принес?», и отправить неудачника восвояси.

Да, и не забудьте предупредить оппонента о последствиях его действий: «А ты в курсе, с кем связался? Это же серьезные товарищи, они тебя пальцем перешибут! Ты о семье подумай, о детях. Хоть меня пожалей, ведь и меня подставишь, если что!». У страха глаза велики, и «клиент» быстренько все, что надо, сам нафантазирует. И будет, как шелковый.

Фиксация негативных эмоций собеседника

Иногда собеседник пытается взбрыкнуть. Начинает раздражаться, пускается в критику. Сохраняйте хладнокровие. Достаточно спокойно спросить: «Ты чего сегодня такой нервный, раздраженный, колючий?», и все, крыть нечем. То же самое срабатывает, если человек начинает грустить и нервничать: «Ты что раскис, как мороженое? Не мужик, что ли?». Пусть снова пускается в оправдания. Каждое оправдание – это очко в вашу пользу.

Чем больше глупых вопросов – тем лучше. Почему название не то, почему абзацы расставлены так, а не этак, почему форма не та, почему не в специальной папке принес, почему печать на сантиметр сдвинута? Причины придраться всегда найдутся... Парой-трой-

кой тупых с виду замечаний, вы легко выбьете почву из-под ног у оппонента. Придирайтесь ко всему: от ручки, которой сделана подпись, до формы, в какой подан проект или заявление.

Вот типичный пример эффективного диалога-подавления:

– Так, а ты по поводу это проекта у юриста консультировался?

– Да, разумеется.

– А вот и зря. Знаешь, что они там наконсультировать могут? Купили себе свои дипломы и строят из себя спецов. Только деньги зря сдерут, и тебя же подведут под монастырь. Ты кому веришь, в первый раз родился, что ли?

Первая реакция оппонента – доказать, что он не так уж и глуп. А вы быстренько, не сдавая позиций, перечисляете все его прошлые проколы. Если и это не подействует, поможет ссылка на таинственное «постановление 382а», о котором ваш собеседник, естественно, понятия не имеет. Даже если данного постановления не существует в природе, не волнуйтесь, что вас на этом поймают. Всегда можно сказать, что про данный документ «сообщил один знакомый юрист». И все, вы тут не при чем.

Давить на мозги нужно как можно дольше и больше. Ниже приводится набор приемчиков, которые гарантированно сделают из наглеца покорного вам кролика. Главное, применять их уверенно и со вкусом...

Теоретик, слушай практика! Средство из сталинского арсенала. Мол, ты, милый человек, теоретизируешь, а на словах все всегда замечательно. Но на практике обычно бывает по-другому. Хорошей иллюстрацией служит фраза Черномырдина: «Хотели как лучше, а получилось как всегда».

Не перебивай! Не позволяйте прерывать поток ваших умных мыслей. Урезонить собеседника просто: «Ты меня перебиваешь, значит, не уважаешь. У интеллигентных людей не принято перебивать друг друга. Если мое мнение интересно, ты его сначала выслушаешь, а потом мы все обсудим...». И пусть только попробует заявить, что ваше мнение его не интересует! У слабого пола есть дополнительный аргумент: «Если вы меня как собеседника не уважаете, то хотя бы уважайте как женщину!».

Не неси чушь! Если противник возражает, согласитесь с ним и продолжайте говорить то, что говорили. Если он настаивает на своих возражениях, бросьте, походя фразу вроде: «Ох, мне постоянно приходится всякую чушь выслушивать!». Скорее всего, у него не хватит духу уточнить, кого именно вы имеете в виду...

Не верь иллюзиям! Запутывающая демагогия, как прием воздействия известна еще с советских времен. Можно прибегнуть и к ней: «Здесь иллюзий быть не должно, а потому...» или «Тут следует учитывать, в какое время мы живем. А потому не нужно ничего путать...».

Учись слушать! Сразу прерывайте говорящего, если собеседник осмелится на такое безнадежное дело, как задавание вопросов. Скажите ему: «Ты не о том спрашиваешь! Вот я тебе сейчас главное скажу! А ты слушай, слушай... Знаешь, сколько людей пострадало в свое время из-за неумения слушать?». В самом крайнем случае можно возмущенно воскликнуть: «Да можно с тобой договориться или как?». Вообще на вопросы собеседника отвечайте лишь, в крайнем случае. Пусть вас ничто не сбивает с проложенной колеи. Это он должен играть по вашим правилам и отвечать на ваши вопросы, а не вы плясать под его дудку.

Друг тебе зла не пожелает! Ваше дело: сохранить иллюзию доброжелательности. Поэтому, прежде чем высказать откровенную гадость, можно изречь что-то вроде: «Я тебе сейчас скажу пару неприятных вещей. Но ведь я тебе друг, говорю это для пользы дела, ты как умный человек, все правильно поймешь». После чего вы выливаете на собеседника поток замечаний и жалоб, который был вами якобы услышан от посторонних людей. от времени можно переключаться на комплименты: «Я же знаю, ты умный и знающий профессионал. Может, у тебя случилось что-то? Помочь? Ты не раскисай, я всегда поддержу. Главное: научись смотреть правде в глаза. Только меня не подводи, как ты это иногда делал...». Ну и далее по списку, не останавливаясь: «Я твой друг! Говори мне всю правду, как на духу. Мир жесток, друзья должны держаться вместе. Ты же мне как сын-внук-брат...».

Вот пример такого «разговора по душам». Как-то провинился один коммунист и вызвал его к себе начальник парткома: «Ты ошибся, но я тебе друг, хочу помочь, скажи всю правду, как доктору и вместе будем думать, как тебе выпутаться». Коммунист тот легко попался на удочку и выложил все как есть. Естественно, немедленно состряпали дело и из партии его исключили. Когда уже бывший коммунист с обиженным видом вновь пришел к тому начальнику и спросил, как такое могло произойти, ответ ему был дан следующий:

– А когда ты успел столько врагов нажить? На Партбюро все были против тебя, я просто ничего сделать не мог.

Сам пострадавший в виноватых оказался...

Был у меня шеф... Истории про злобных шефов – один из самых популярных «давящих» приемов. Сочините рассказ про начальника-зверя, которому вы теперь безумно благодарны за то, что он вас работать научил. Подтекст будет ясен...

Эту песенку один мой друг часто поет своим подчиненным: «Вот был у меня начальник. Жучил так жучил! Двадцать раз я ему проект переделывал. Только на двадцать первый принял, и то с ворчанием. С тех пор я все до запятой выверять привык. Он умел учить работать!».

Соберись! Это чуть более жесткий прием. Вы сходу ставите собеседника перед выбором: «Ну, как, будем дальше работать или вообще бизнес прекращаем? Ты же в глубине души понимаешь, что не прав... Раскис, расслабился, куда это годится? Я же знаю, что кроме тебя с этим никто не справится. Соберись, не грусти, ты можешь!».

Прости за правду-матку! Этот прием любят многие больше боссы: «Я мужик простой, привык всегда правду говорить. Уж извини, если был чересчур груб. Но это для пользы дела, ты же понимаешь, как умный человек. Ведь ко мне приходят клиенты, жалуются, что ты капризен, груб, невнимателен. Что скажешь? Они же тоже живые люди, и нам с ними работать». После чего сразу следуют изыскания симпатии: «А вообще я тебя видеть очень рад. Надо бы встретиться, посидеть, отдохнуть, а то все работа да работа». И снова следует поворот на сто восемьдесят градусов: «Но и о деле забывать нельзя! И о друзьях, ведь ты меня подвести можешь. Один раз проколешься, и все. Да ты меня вообще подставил: почему не писал, не появлялся, не звонил?». Ничто так не расшатывает нервную систему оппонента, как вызывание чувства вины постоянные переходы из крайности в крайность. Но завершить разговор стоит на положительной ноте: юмор, комплиментом, рукопожатием.

Все ошибки налицо! Как известно, безгрешных людей не бывает в принципе. И на солнце есть пятна, и в идеальной работе возможны мелкие ошибки. Пользуйтесь этим!

Поставьте собеседнику на вид, как минимум, три его прокола. И задайте сакраментальный вопрос: «Ну и кто ты после этого? Разве ты делаешь все, от тебя зависящее? Не переоценивай себя. Вот пример: опоздал на десять минут, и меня, и себя подвел...». На робкое «Кто не ошибается?», можно резонно возразить: «Нет, ты, конечно, имеешь полное право на ошибки, но зачем делать то, чего можно избежать? Или ты действуешь по принципу «чем больше, тем лучше»? Пойми, дело даже не в работе, а в наших отношениях: я тебе верю, а ты меня подставляешь!». Вызывайте, вызывайте чувство вины у оппонента! Пусть он знает свое место: «Если бы Бог хотел, он бы тебя другим сделал. Но ты такой, какой есть, пойми, где твой уровень и не рыпайся! В глубине души ты со мной согласен, нечего пыжиться...».

Ясно? Формула победы: железная рука в бархатной перчатке. Никогда никакого крика! Забудьте о сквернословии, откровенных замечаниях, повышенных тонах и раздражении. Вы должны быть ангелом в плоти. Мягко стелет, да жестко спат – это сказано про психоподавление. Демонстрируйте заботу, уверенность, заинтересованность. Чередуйте наезды с комплиментами, похвалу с порицанием, чтобы собеседник окончательно запутался и сдал позиции без боя.

Когда нужно применять Психологическое каратэ на работе в случае коммуникации начальник – подчиненный? Как сейчас принято говорить форматировать.

Подчиненный

- Не выполняет заданий
- Синдром «Звездности»
- Неуместные шутки, прибаутки
- Панибратское отношение с Вами
- Снижает Ваш авторитет в глазах других сотрудников
- Отсутствие лояльности лично к Вам и компании в целом

Естественно встает вопрос, а нужен вам такой сотрудник? Возможно, нет. Возможно, его пора увольнять. Но есть вероятность, что его еще можно подкорректировать. Да пока его заменить нечем.

Внимание. Этот метод использовать строго по перечисленным показаниям.

Психологическое каратэ пользуется особой популярностью у посетителей моих тренингов. И немудрено – эти навыки многие из них не раз применяли в жизни. Так, пришел ко мне однажды предприниматель, которого чересчур амбициозный партнер всячески пытался из бизнеса вытиснуть. Но мой клиент не сдался, и начал использовать приемы, которым научился на тренингах. В результате, он сумел доказать, что не лыком шит и его тоже стоит уважать. Нерадивый партнер предусмотрительно отошел на второй план, где ему было самое место.

Другой случай произошел с одной из участницей тренингов. До этого она играла в семье роль жертвы. Но, обучившись Психологическому каратэ, она заставила своего мужа по иному взглянуть на ситуацию. Сделалась эдакой благосклонной благодетельницей. И жизнь ее изменилась в лучшую сторону...

Существуют и другие разновидности Психологического каратэ. К ним относится так называемая «модель эксперта». Она приходит на выручку при общении с разного рода «специалистами»: мастерами, строителями, частными врачами, юристами и мало ли с кем еще. Этих людей нужно сразу ставить на место, но при этом нельзя портить с ними отношения.

Именно психологическое доминирование помогает сбить с них спесь, и доказать, что не они одни здесь самые умные. Учитесь на примерах.

Однажды пришлось мне иметь дело с частным доктором. Дело было пустяковым, но гонорар он собирался содрать приличный. Вот тут-то мы и начали разговаривать...

С видом превосходства он начал критиковать что-то, написанное в моей карте. А я, как бы между делом, заметил:

– Знаете, я ведь тоже врач. Вы когда медицинский заканчивали?

– В 85-ом.

– Да, а я вот в 1975-м. А потом, что кончали: ординатуру или интернатуру?

– Интернатуру...

Собеседник мой притих. Естественно, гордиться то нечем: в интернатуре учатся всего год, это – низшая ступенька.

– А на курсах повышения квалификации давно были?

– Да знаете, сплошные интриги, никак не получается. Вот, может в этом году отправлюсь, – начал оправдываться врач.

– А как у вас с наукой?

– Пока никак...

– Ну, как же так, молодой парень! Вам самое оно кандидатскую писать.

– Семью кормить надо, все время на работу уходит.

Гонор моего собеседника куда-то исчез. Соответственно снизился и размер гонорара.

Был у нас в одной компании известный боксер. Демонстрировал свой гонор при каждом удобном случае. И один мой приятель решил поставить его на место.

Однажды с искренним интересом в голосе спросил:

– А, правда, что вы – чемпион Европы?

– Да, конечно!

– Здорово! А вот чемпионом мира, наверное, стать очень трудно. Вы вот почему не стали?

Тут боксер заметно сдулся и поскучнел:

– Ну, там не все от спорта зависит. Интриги... Заранее расписано, кто в чемпионы выйдет.

– Да, печально. Вам, видимо, уже и олимпийском чемпионом не быть. А ведь хотелось бы, наверное?

– Да, не быть.

И все, из чемпиона сразу сделался неудачником...

Другой случай: приходит к одному моему другу водопроводчик. Здоровый парень в тельняшке, хамит и без дополнительной mzды плановый ремонт делать не желает. Ну, мой приятель быстренько этого специалиста «сделал».

– Ты чего, матрос?

– Да нет.

– А что тельняшку таскаешь почем зря? Я свою только по праздникам надеваю. Форму русских моряков уважать надо! Для тебя что, ничего святого нет?

– Ну-у, почему...

– Ты мне только честно скажи: ты в этих краях точно рубишь? А то сейчас знаешь, сколько таких сантехников и прочих развелось? Все рванули чинить за деньги. А умения никакого. Ты, случаем, не из таких кустарей?

– Да я... да я ПТУ закончил, все знаю.

– Тут чинил один до тебя... тоже из ПТУ. То у него ключа нужного нет, то отвертку у меня кланчил. И ты будешь инструменты просить?

– Да нет, у меня все, что надо, с собой есть...

– Другой вот наобещал все сделать, а потом на две недели провалился куда-то. Ты-то хоть мужик обязательный, или деньги сдерешишь и уйдешь?

Так мой друг мариновал несчастного не менее получаса. Намакал на отсутствие у него порядочности и требовал доказать, какой он мастер. В итоге, ремонт был сделан за полцены.

Итак, занимая позицию «благодетеля», нужно давить на:

- страх
- вину
- неуверенность в себе

Основные приемы Психологического каратэ

- Спровоцировать рукопожатие и не поздороваться
- Посадить на неудобное место
- Спросить, почему он (она) плохо выглядят
- Спросить что сейчас в семье
- Расспросить о проблемах на работе
- Сказать: «У нас с вами общие знакомые. О вас такого рассказали...»
- «Вы уверены в проекте?»
- «А если проект провалится?»
- «Кто будет отвечать?»
- «Кто консультировал проект?»
- «А вы уверены в консультантах?»
- «Скажите мне, по сути, в чем изюминка проекта?»
- «Напомнить, что в прошлом у человека
- были ошибки, провалы»
- Серия глупых вопросов:
- «А почему такое название?»
- «Почему не по форме?»
- «Почему не все подписи?»
- «Карт-блани «
- Загнать в цейтнот
- Вежливо попрощаться

Главное

- Не давать себя перебивать
- Держать темп разговора
- Не повышать голос, говорить, спокойно, миролюбиво, доброжелательно.

Глава 3

Психологическое айкидо

Рассмотрим еще один вариант развития событий. Допустим, весовые категории несопоставимы. Это вы выступаете в роли подчиненного или просителя. Это вам приходится ждать у дверей кабинета, а затем вымаливать нужную подпись. Да, теперь роли поменялись: теперь вы – жертва, а ваш оппонент – благодетель. Так воспользуйтесь этим на все сто!

Прежде всего, заранее попытайтесь подстроиться под противника. Если перед вами старая и авторитетная женщина, сыграйте роль эдакого милого сынка. Если дама, которая отчаянно молодиться, «прикиньтесь» молодым любовником. Если оппонент значительно моложе, можно притвориться «своим в доску» отцом или старшим братом. На худой конец жизнерадостным, исполнительным подчиненным, чуть простоватым и своим

Нас в стране подлых умников не любят, особенно руководство.

Какие цели мы преследуем?

Амортизировать критику, наезд или решить вопрос. А может и то и другое

Зайдите в комнату с улыбкой в пол лица. Изобразите искреннюю радость: «Как хорошо снова увидаться! Вы так меня выручили в прошлый раз». Непременно вцепитесь в руку начальника или чиновника и хорошенько ее потрясите. Еще не забыли, что я вам говорил про «посадочное место»? Сразу занимайте самое удобное, но естественно с разрешения хозяина. Сидим комфортно – психологически чувствуем себя комфортно

Люди о вас хорошо отзывались ...

Для начала сообщите оппоненту, сколько хорошего вы о нем слышали и как здорово работать вместе

Сообщите приятные новости. перевели деньги, сделали предоплату, вернули долги, появились новые заказчики, конкуренты прогорели. Люди не любят плохих новостей.

Амортизация. Вы сразу почувствовали, как сгустились тучи? Не стесняйтесь прямо сказать об этом: «Знаете, в последнее время я чувствую что-то случилось... Между нами словно черная кошка пробежала... Что произошло?».

Покритиковать себя. Лучше сразу перечислить свои не столь значимые недостатки, которые могут броситься в глаза начальнику. Действуйте по принципу «Повинную голову меч не сечет». Если вы сами себя отругаете, начальнику просто нечего будет сказать.

Довести до абсурда. В исключительных случаях все прочие придирки и возражения оппонента с ходу доводите до абсурда: «Так вам так не нравится мой проект? Может, сразу его на помойку выкинуть?».

Мнения авторитетных лиц. После чего можно глубокомысленно заявить, что вот Иван Ивановичу все пришлось по вкусу. Необходимо, чтобы вышеупомянутый Иван Иванович был для оппонента фигурой авторитетной. Заявите, что он просто мечтает принять участие в этой разработке. Пусть оппонент сообразит, что, в крайнем случае, проект уйдет в сторону данного авторитета, а кое-кто останется без денег... А раз даже такой важный человек заинтересовался, значит, предложение действительно достойно внимания.

Заметьте, что застраховаться от всего на свете невозможно. Тот, кто тянет время, пропускает вперед конкурентов.

Что для нас главное. Если вам «посчастливилось» наткнуться на идиота, который и дальше не прекратит заваливать вас придирками по поводу написанного документа, можно позволить себе небольшой выпад: «Что для вас важнее: доход получать, решать вопрос конструктивно или бумагу марать? Совершенству предела нет, сами знаете!».

Напоминание о прошлых ваших заслугах. Напомните собеседнику, что вы не разу его не подводили в прошлом. Напомните о прошлых ваших заслугах. Почему – то начальство быстро их забывает. Что проект обещает большую прибыль. Что он, как высококлассный специалист, настоящий профи, способен оценить всю выгодность идеи...!

Важно говорить максимально спокойно и уверенно..

Сцена в автобусе. Контролер требует билет у пассажира, который явно вознамерился воспользоваться общественным транспортом бесплатно. А тот вдруг ни с того, ни с сего заявляет:

– Мы кто, люди или звери? Что ж, будем друг другу из-за паршивого билета пасти рвать?

У контролера отвисает челюсть. Он ничего не говорит и идет дальше. Так и не выставив безбилетника.

Выбор из нескольких вариантов. Идя на встречу, не поленитесь проработать несколько вариантов вашего предложения, документа. Предлагайте их по очереди, если вы заранее знаете, что будут придирки. Вы может сослаться, что один из документов Вы делали по его прошлому документу или рекомендациям..

Озвучил проблему, предложи пути ее решения. Общаясь к руководству, нам приходится говорить о самых разных проблемах: клиенты задерживают оплату, застрял товар на складе, продукция хуже продается, конкуренты набирают обороты. Стрелки могут перевести нас, сделать из вас козла отпущения. Предлагайте решение проблемы и тех людей, кто потенциально могут ее решить. Руководитель вам будет только благодарен. Люди не любят лишней головной боли.

Прием смягчение. Естественно начальник вас будет критиковать, куда без этого.

Что это за начальник, который не критикует, Говорите: Я понимаю вас...»

и чуть – чуть преуменьшайте масштаб проблемы.

Как пример

Вы неправильно оформили документы

Понимаю, да сделали некоторые ошибки, но их можно быстро исправить

Вы провалили переговоры

Да я вас понимаю, просто были определенные моменты, которые мы не учли.

«Я, конечно, мог бы оправдываться, переводить стрелки, придумывать объективные причины, но я не буду этого делать.

У уже меня есть конкретный план, как исправить ситуацию. Вот мой план...

Прием Ситуация под контролем. Вас жестко критикуют за реально сделанные ошибки... Скажите, что сейчас, вы работаете над их исправлением, и уже приняли ряд мер.

Уверяйте, что вам нужны ресурсы (люди финансы и информация) Покажите, что вы серьезно относитесь к этим вопросам и понимаете свою ответственность, значительность ситуации и приложите все необходимые усилия.

Гарантии. Обещайте гарантии: «Я гарантирую, что все будет хорошо, что мы это сделаем» Как приятно слышать, что подчиненный берет ответственность на себя.

Руководители не любят лишней ответственности, у них своей достаточно

Позитивное будущее. Мы все скоро будем жить в будущем. Для нас архи важно, что оно было лучше, чем настоящее. Начальники тоже люди. Распишите не жалея красок, что ваш предложение, проект, идея обещают не только большую прибыль, но и решение массы проблем, что в конечном итоге облегчит жизнь руководству. Что он, как высококлассный специалист, настоящий профи, способен оценить всю выгодность идеи...!

Три просьбы. Даже самому наглому начальнику тяжело бывает отказывать. Именно на этом основан следующий прием. Вы обращаетесь к человеку сразу с тремя просьбами. Две из них абсолютно невыполнимы, зато третья кажется вполне реальной (это и есть та подпись или то согласие, которого необходимо добиться). Так что смело просите у начальника большую прибавку к зарплате или внеочередной летний отпуск. Главное, чтобы он отказался и тем самым дал повод вызвать у себя чувство вины. Когда он вежливо извинится, изобразите на лице мировую скорбь и горестно вздохните: «Я так на вас рассчитывал! Вы – моя последняя надежда. Ну, не можете вы тогда хоть проект мне подписать?». Подпись гарантируется!

Я сам наблюдал, как один хитрый парень «приложил» таким способом своего босса. Тот ни в какую не желал подписывать важную бумагу. Но умный подчиненный однажды влетел в кабинет и стал его умолять: «Тут такое дело! У меня брат в больнице. Срочно деньги нужны на операцию. Ведь у вас наверняка есть сбережения. Хоть десять тысяч долларов, а? Операция стоит двадцать...». Ошарашенный начальник нашел-таки в себе силы отказать. Тогда хитрец зашел с другой стороны: «У вас ведь есть машина? Моя в ремонте, а мне сейчас в аэропорт ехать, мать с отцом прилетают. Не одолжите на денек?». Он отлично знал, что начальник дорожит своим джипом так, словно тот сделан из золота. Но, получив отказ, изобразил на лице глубокое изумление: «А я так на вас рассчитывал! Что же мне теперь делать? Может, вы мне хоть бумага подпишете, чтобы мне хоть с этим развязаться...». Стоит ли говорить, что возжеленную подпись он получил немедленно.

Цейтнот. Намеки на то, что решать надо скорее, пока конкуренты не обошли, как правило, срабатывают. Даже если начальник стар и тяжел на подъем.

Чувство вины. Давите на чужую совесть: «Вы со мной обращаетесь как со слугой, с придурком, словно я ваша собственность. Но мы же все люди-человеки, давайте по-хорошему, по-христиански, а?».

Отвлечение внимания

Самое важное: не терять темпа, не давать начальству слова вставить. Тогда вы сможете не только нужную подпись получить, но и серьезных неприятностей избежать.

Отвлечение внимания. Говорите о важных событиях, предлагайте идеи для обсуждения. Может вам удастся зацепить внимание начальника и увести его от темы, с которой он наезжает.

Помню, как знакомый мне начальник однажды радостно объявил: «Опять Петров протоколы вовремя не разослал! Ну, все, голубчик! Сейчас так по стенке размажу, что от него и мокрого места не останется!». Однако Петров оказался не так прост...

Войдя и услышав грозное замечание, он молниеносно отреагировал:

– А как здорово мы эти протоколы написали, просто замечательно.

После чего мгновенно переключил внимание начальника на другой предмет:

– Самое главное чуть не забыл! Грядет огромная конференция в Новосибирске. Там будут все-все-все. Обсуждаются самые важные вопросы. Я с утра со списками приглашенных возжусь. Вот они! Только вы с ними поскорее разбирайтесь. Конференция через неделю, еще надо билеты заказывать, гостиницу... Полный цейтнот, времени ни секунды!

Начальник уже о его промахе и думать забыл. Сидит со списком, кого-то вычеркивает, кого-то вписывает. А тот рядом стоит, да еще и подсказывает:

– Да и Валентина Николаевича позвать надо. И партнеров из Англии, надо с ними связаться срочно... Будет обсуждаться вопрос об инвестициях, возможны очень интересные предложения. Ну, все, давайте список, побегу утверждать, времени совсем нет...

И готово! Никто никого не размазал, наоборот, начальник его еще и похвалил...

Используйте вышеприведенные приемы, и вы не только избежите чужих наездов, но и добьетесь того, за чем, собственно, пришли. Что и требовалось сделать!

Итак, занимая позицию «жертвы», нужно давить на:

- комплекс превосходства
- великодушие
- вину
- жалость
- новизну
- жадность

Основные приемы Психологического айкидо

- *Спровоцировать рукопожатие*
- *Сердечно поблагодарить за что – то*
- *Сесть на удобное место*
- *Сказать, что о партнере по общению люди хорошо отзывались*
- *Сообщить приятную новость*
- *Сделать комплименты партнеру*
- *Напомнить о прошлых совместных успехах*
- *Предложить несколько вариантов решения*
- *Смягчение*
- *Ситуация под контролем*
- *Сказать, что есть проблема и тут-же показать варианты ее решения*
- *Прием «Светлое будущее» радужные перспективы*
- *Обещания. «Я гарантирую»*
- *Прием три просьбы*
- *Загнать в цейтнот*
- *Вежливо попрощаться*

В процессе применения психологического айкидо по возможности оставайтесь спокойным и доброжелательным. Нет смысла спорить и много оправдываться, старайтесь перехватить инициативу, иначе вас утрамбуют по полной программе.

Глава 4

Как отбирают киборгов. Стресс-интервью

Алексее начальнику отдела банка позвонил приятель и предложил пройти собеседование в одном из самых перспективных банков Москвы. Есть вакансия на хорошую позицию по его рекомендации. Алексей давно мечтал о такой возможности: новые перспективы, карьерный рост, большая заработная плата.

Приятель предупредил, что нужно будет пройти нестандартное собеседование с руководством банка. Алексея это не смутило. Он был профессионал, проработал в банке свыше 10 лет и умел вести сложные переговоры. Выглядел солидно: рост 186 и вес 110 килограмм. Был в хорошей спортивной форме благодаря тренировкам Кудо. Его всегда отличали приятные манеры и врожденная интеллигентность. Он тщательно подготовился к переговорам. Продумал, какие вопросы нужно будет обсудить и какую информацию получить для принятия окончательного решения..

Алексей приехал на встречу чуть раньше указанного времени и его сразу провели в кабинет руководителя. Чувствовал он себя уверенно. Впереди рисовались радужные перспективы. Войдя в кабинет, он увидел сидящего, за столом вальяжного мужчину. Алексей представился и спросил разрешения присесть. Вальяжный, не предложив Алексею стул, смотрел и молчал. Алексей тоже хранил молчание, рассматривая японский меч на подставке, стоящей на полированной тумбе.

– Долго молчать собираетесь. Зачем пожаловали? – расслабленно заметил он

– Меня пригласили на собеседование, Рудольф Валентинович – ответил Алексей, слегка растерявшись.

– У меня другое отчество. У вас памятью проблемы?

Алексей почувствовал, как уверенность сменяется растерянностью. Такого стиля общения он не ожидал. Он предельно вежливо заговорил:

– Извините, Можно напомнить

Вальяжный руководитель, пробурчал, что то невнятное, напоминающее Витальевич или Викторович одновременно, Он набрал номер телефона и попросил кого – то зайти.

– Вам придется подождать наших специалистов, Вы пришли раньше указанного времени.

И снова замолчал, уткнувшись в компьютер. Через 5–7 минут в кабинет вошли двое людей: полноватый парень и худая, невысокая девица, похожая на психолога... Косо посмотрев на Алексея, они присели за стол к руководителю. Вальяжный что – то им сказал, не представляя пришедших. Мужчина и девица заулыбались Полноватый мужчина, стащив улыбку с лица, начал сыпать вопросами.

– Почему ушли с прошлой работы, проблемы с руководством?

– Почему, Я еще работаю, – сдерживая волну раздражения, заметил Алексей

– А ваше руководство знает, что вы ищите другую работу? Кстати, какая у вас квартира?

Алексей начал заводиться. Кто перед ним сидят: прокуроры, следователи, психиатры, почему так с ним говорят?

– А какая у Вас?. Хотите поменяться?

Выцеливая Алексея глазами, к беседе присоединилась девица:

– Почему не отвечаете на вопросы?

– Волнуетесь, нервничаете или плохо подготовились к собеседованию?

– Вы ошибаетесь, к деловому разговору я готов. – Скрывая раздражение, ответил Алексей

– *Я специалист, я вижу.* – безапелляционно возразила девица

– *Часто выпиваете? Какие у вас главные проблемы с сослуживцами, особенно женского пола?* – продолжала наезжать девица

Алексей внезапно понял смысл слов приятеля «Нестандартное собеседование». Это – «Стресс интервью», он читал об этой методике собеседования и даже думал ее внедрить на работе, но сам был не готов оказаться в подобной ситуации. Сейчас по сценарию будут спрашивать про мою сексуальную ориентацию. А полненький здорово смахивает на Гея. Хотят «постебаться», меня «построить». Фильтруя ненормативную лексику, он, с трудом сдерживаясь, ответил:

– *Странное у вас собеседование, напоминает разговор со следователем. Когда мы перейдем к делу?*

Девица ехидно парировала:

– *Что часто приходится бывать у следователя? Мы проводим собеседование, так как считаем нужным.*

Посуровев, девица продолжала атаку:

– *Алексей, чего вы в своей жизни больше всего боитесь?*

Девица, точно психолог или коуч подумал он. И Алексей легко принял решение: здесь я работать не буду. И пошел кураж. И проникновенно, с чувством он ответил:

– *Кроме воли Аллаха ничего не боюсь. А вы верующие? Вера делает человека сильнее и добрее. У вас души черные. Почему вы злые, недобрые?*

Мужчины и девица растерянно переглянулись. Вальяжный руководитель, уводя глаза в сторону, залепетал:

– *Вы, Алексей очень интересный человек. Собеседование закончено. Мы вам обязательно позвоним. Не обижайтесь, вы взрослый человек. Нам просто нужны эмоционально устойчивые руководители. Это было стресс- интервью. Еще раз извините.*

Мужчины задержались, опустив глаза, а девица еще больше напряглась и буквально ела Алексея глазами. Точно она предложила эту канитель. Наверное, роли и вопросы расписала. Позже будет отчет сочинять, что я – не стресс устойчивый. Вот стерва! Кредит вежливости и хороших манер был уже полностью исчерпан.

– *К стресс – интервью нужно готовиться серьезней, господа. И не надо держать людей за идиотов.* – Жестко рубанул Алексей. Клоуны, самураи гребаные хотел еще добавить Алексей, но сдержался.

Он вышел не прощаясь, с чудовищным желанием хлопнуть дверью, но сдержал себя. В груди все кипело, как после жесткого спарринга. Как вы уже догадались, в тот же день Алексей «сердечно» поблагодарил своего приятеля за предложение пройти нестандартное собеседование. А с применением стресс интервью решил пока не торопиться.

Цель стрессового интервью – выявить позитивные и негативные стороны личности кандидата, которые могут проявиться в реальной рабочей ситуации. Работодатель хочет быть уверенным в том, что в критический момент общения с трудным клиентом, чиновником, представителем силовых структур, начальником или конфликтным подчиненным, сотрудник не потеряет самообладания, конструктивно поведет себя в критических ситуациях и поддержит имидж компании на должном уровне

Правильное название описанного метода ведения собеседования «Интервью стресса» – опрос, при котором интервьюер намеренно создает обстановку нервозности и смущает поступающего на работу». Такому интервью подвергают людей, кто на своем рабочем месте будет постоянно испытывать стресс. К «стрессовым» профессиям можно отнести менеджера по рекламе, специалиста по связям с общественностью, журналиста, руководителей среднего и высшего звена, менеджера по продажам, оператора call-центра. Именно стрессовым собеседованием менеджеры по персоналу пытаются выявить у претендента

такие качества, как умения адекватно вести себя в конфликтных ситуациях, контролировать свои эмоции, не поддаваться на провокацию, быстро принимать решения в нестандартных ситуациях, находчивость и гибкость поведения.

У специалистов нет единого мнения об эффективности стрессовых интервью. Рекрутеры настаивают на его ценности, *«Это действительно эффективный метод, потому что он раскрывает истинный характер человека»*, – говорит менеджер по кадрам одной консалтинговой компании. – *«Слабаки нам не нужны»*.

Еще в 1995 году Я разработал систему психологического каратэ, которая позже моими учениками использовалась в собеседовании при отборе стресс устойчивого персонала. Позже вышли статьи и Книги по этой теме: «Думай и побеждай», «Заяц, стань тигром», «Держи ухо остро», «Уроки психологической защиты». Я много лет проводил тренинги по программам Психологическое каратэ и Психологическое айкидо (как эффективно вести себя во время стресс- интервью или похожих ситуаций, которые прошли многие специалисты. Глубоко изучая этот вопрос в течение последних 15 лет, нами были разработаны более эффективные методы стресс – интервью, где применяются ролевые игры с реальными сюжетами, взятые из типичных рабочих ситуаций. Это позволило значительно повысить эффективность проводимых стресс – интервью. Методика стресс- интервью нами давно используется как тренажер в тренингах: «Стресс – менеджмент», «Как устраиваться на работу», «Как поставить собеседника на место. Словесная дуэль»

К сожалению, некоторые специалисты, проводящие стресс- интервью, до сих пор используют устаревшие и неэффективные методы. Многие приемы напоминают поведение бандитов, следователей, наглых чиновников, а точнее неприкрытое хамство, что к профессиональному стресс – интервью не имеет отношения. и говорит или об отсутствии профессионализма или о скрытых психологических проблемах у самих рекрутеров: желание самоутвердиться, комплекс неполноценности, повышенная агрессивность, мстительность, обидчивость или просто дурное воспитание. Это значительно снижает эффективность собеседования и оценки уровня стресс устойчивости. Кроме того, такие устаревшие приемы значительно повышают уровень стресса у соискателей, что чревато для их физического и психического здоровья и может являться поводом для обращения в судебные инстанции. Такие случаи в Европе и США уже бывали. Повальное проведение подобных стресс-интервью создает негативный имидж компании в глазах соискателей и клиентов и компрометирует саму методику

Прохождение собеседования специалисты сравнивают со сдачей экзамена – пан или пропал. Особенно если тебе предстоит интервью в крупной компании с великолепными перспективами. Ты мечтаешь об этой должности в этой компании. Есть, что получить и есть, что потерять. Когда еще предложат. Вы знаете, что есть двери, куда два раза не стучаться.

. К чему нужно быть готовым?

Перечислим основные приемы стресс – интервью.

По своей сути – это приемы манипуляции человеком, и все определения манипуляции подходят для стресс – интервью:

Некомфортная обстановка. Люди ждут, что собеседование будет проводиться в комфортной для них обстановке с доброжелательным собеседником. Однако вам могут предложить заполнить анкету в коридоре, прислонившись к стенке, а собеседование провести на улице или в подсобке. Вы, в свою очередь, должны продемонстрировать, что готовы к нестандартным ситуациям. Беседуя с вами, не предлагают сесть или сажают на неудобный стул или низкий широкий диван

Комиссия и кастинг. Вы можете столкнуться с ситуацией, когда вас будут интервьюировать сразу несколько человек или собеседование на позицию менеджера по продажам

одновременно проводится с 5–30 кандидатами. Не все выдерживают и некоторые из них разворачиваются и уходят, даже не заполнив анкеты.

Монолог вместо диалога. Ситуация напоминает общение со следователем. Во время разговора рекрутер постоянно доминирует, главным образом говорит сам, задает массу вопросов, Вам остается только слушать и отвечать на вопросы. Ваши вопросы игнорируются или жестко пресекаются. Иногда вставляются ремарки: «Что молчите, сказать нечего?», «Вам и сейчас нечего ответить» или «Я так понимаю, что данный вопрос вы не можете конструктивно прокомментировать», «Вы готовились к интервью». Но может задавать вопрос и после вашего ответа долго молчать и смотреть, куда то в сторону.

– *Продолжайте, я вас слушаю, почему замолчали?*

– *Почему не отвечаете на простые вопросы?*

– *Вы нас слышите?*

Демонстративный прессинг. Например, интервьюер опаздывает на собеседование, оставляет вас одного на 20–60 минут задает важные профессиональные вопросы, попеременно с вопросами на эрудицию в режиме передачи «Что? Где? Когда?» и требует быстрых ответов. Обращается к Вам на ты или путает ваше имя. Придирается к вашей одежде макияжу, голосу и речи

«Вы всегда так одеваетесь?»

«Станный у вас стиль одежды».

«Кто вам делает прическу?»

«Вы выглядите уставшим (ей), Вы не больны?»

«Странная у вас фамилия»

«Почему располнели?»

«Есть проблемы с весом?»

«Вы не похожи на профессионала»

«Вам говорили раньше, что вы на дурака похожи»

Провокационные вопросы

Интервьюер внезапно, в быстром темпе задаёт серию вопросов личной, интимной направленности, Например:

«Поговорим начистоту»,

«Как часто вы злоупотребляете алкоголем?»

«Часто занимаете деньги?»

«Часто конфликтуете с руководством и сослуживцами?»

«Вам приходилось обманывать людей?»

Вопросы к лицам женского пола

«Почему не замужем?»

«У вас проблемы с мужчинами?»

«Вы не беременны?»

«Сексом занимаетесь регулярно?»

«Бывали романы на работы и сексом занимались, только честно»

«В чем ваше конкурентное преимущество, только не врите»

«С чего вы взяли, что можете работать у нас?»

«Мы уже выбрали людей, Докажите, что вы лучшая на эту должность»

«Вы думает, что здесь идиоты сидят?»

«Вы написали правду о себе?»

«Почему плохо подготовились к интервью?»

«Ищите где можно много заработать, ничего не деля?»

«Зачем вы нас обманываете?»

«На это место претендуют десятки людей»

«Нам нужны целеустремленные энергичные руководители, с горящими глазами. У вас есть такие знакомые?»

Детский праздник. От слов переходим к действию. Вам предлагают выполнить ряд заданий, не имеющих прямого отношения к вашей деятельности. петь, танцевать, выполнять физические упражнения. На одном собеседовании рекрутер назойливо повторял «Ты нас рассмеши, подними настроение, что не можешь, а еще психолог»

В середине 90 годов руководитель одной сетевой компании рассказывал, как проводит собеседование. Внезапно он приказывал соискателю встать на стол и закричать «Караул». Если соискатель отказывался, стеснялся или кричал негромко, он его прогонял

Я спросил его, зачем он это делает?

– Мне нужны люди с куражом, такая у нас работа, без этих качеств нельзя.

Что делать, как реагировать, как вести себя?

Сначала разберем, как спонтанно реагируют наши люди – нормальные соискатели на стресс – интервью? Что обычно происходит во время подобных собеседований. Чаще всего бывают три варианта:

Первый вариант, соискатель сразу или позже начинают раздражаться, заводиться, грубить и собеседование может закончиться конфликтом.

Второй вариант, соискатель впадает в растерянность, теряется, перестает отвечать на вопросы, молчит или начинает оправдываться, как будто на суде. У женщин случаются истерики, переходящие в плач.

Вариант три. Соискатель внешне остается спокойным, но несколько напряженным, быстро и адекватно отвечает на провокационные вопросы, оставаясь доброжелательным, иногда остроумно отвечая на провокацию.

Какие сотрудники нужны компаниям, проводящим стресс – интервью?

Слуги: тихие, застенчивые исполнители, избегающие конфликта, с высоким уровнем ответственности, чувством вины и низкой самооценкой.

Бойцы: активные, жесткие, напористые, агрессивные умеющие постоять за себя и за компанию

Лисы: гибкие, умеющие решать конфликтные ситуации, контролирующие свои эмоции

Какие цели у соискателей при прохождении собеседования

Цель 1: устроиться на работу любой ценой. Они, как правило, безработные, находятся в тяжелом финансовом положении. На многое не претендуют. Готовы принять условия, предлагаемые рекрутером.

Цель 2: найти лучшую работу. Эти люди уже работают и пришли поторговаться, собрать информацию. Они не спешат сменить работу. Иногда это руководители разного уровня, ищущие лучшего места, новых возможностей для карьерного роста, заинтересованы в более высокой заработной плате, чем на прежнем месте. Знают себе цену. Готовы торговаться, отстаивать свои позиции.

Цель 3: получить необходимую информацию для принятия решения. У них уже есть достойная работа, они руководители или собственники бизнеса. Требуют к себе особого отношения, имеют высокую самооценку. Собеседование серьезно могут не воспринимать, и настроены покуражиться.

Ваше поведение зависит от ваших целей и информации, какие сотрудники нужны компании

Что рекомендуют люди, которые успешно проходят стресс интервью

Что действительно работает?

1. Выяснить всю информацию о собеседовании заранее. В начале собеседования вы можете попросить предоставить вам список вопросов и краткое описание тестовых заданий.

Уже этих знаний будет достаточно, чтобы сосредоточиться на выборе правильной тактики поведения

2. Поставить себе цель, что вы хотите? Устроиться на работу любой ценой, найти лучшую работу и поторговаться, или скачать информацию и покуражиться

3..Уметь отвечать на вопросы

Вы не в кабинете у следователя и не обязаны отвечать на все вопросы. Вы имеете полное право отказаться отвечать на вопросы интимного, личного характера. Это усилит позиции в глазах интервьюера. Не впадайте в долгие рассказы на темы: конфликты, неудачная семейная жизнь, проблемы на работе и т. д. На любые вопросы можно ответить в спокойной манере в тех рамках, которые вы считаете допустимыми для доверительного разговора.

Как отвечать на провокационные вопросы. Рекомендации

- *Отвечайте на вопросы, которых вам не задавали*
- *Отвечайте на ту часть, на которую хотите ответить*
- *Скажите, что вернетесь к этому позднее*
- *Скажите им, что это секретная информация*
- *«Экономьте на правде»?*

Как отвечать на вопросы во время стресс – интервью

Вот следующие варианты:

1. Я чувствую, что вы на меня давите и мне это мешает...

Варианты

- Я чувствую, что вы на меня давите и мне это мешает вести собеседование
- Отвечая на такие вопросы, я чувствую себя некомфортно...
- 2. – Это ваше субъективное мнение, другие считают что я ...

Варианты

- Вы производите впечатление дуры
- Это ваше субъективное мнение. Мои профессора в институте, считали меня одной из самых умных на курсе

- Вас странная фамилия
- Впервые слышу. Многим нравится моя фамилия
- Вы производите впечатление алкоголика
- Мои родственники и друзья считают меня трезвенником

3. Для вас важно, что ...

Варианты

Почему вы не замужем?

Для вас важно, чтобы я была замужем?

- Вы часто конфликтуете на работе?
- Для вас важно, чтобы я умел управлять конфликтами?
- Какой у вас размер груди?
- Это самое важное при приеме на работу в качестве менеджера
- Вы часто занимаетесь сексом?

– Это так важно для работы оператора?

Можно отвечать и более остроумно.

– *Вас проблемы с мужчинами?*

– *Они не жалуются*

– *Вы замужем?*

– *А вы хотите на мне жениться?*

– *Сейчас я рассматриваю несколько кандидатур.*

– *Есть женихи?*

– *Бывают конфликты на работе?*

– *Конфликтов не бывает только у покойников*

– *Иногда, когда приходится отстаивать интересы компании*

– *Вы часто выпиваете?*

– *Хотите предложить мне прямо сейчас?*

– *Вы часто выпиваете?*

– *Да часто, чай, кофе, соки и кефир*

– *Чего вы боитесь?*

– *Дураков!*

– *Часто занимаете деньги?*

– *Чаще даю в долг*

– *Ваши недостатки?*

– *Скромность, порядочность, ответственность и ум*

– *Вы обманывали людей?*

– *Да своего сына уверяя, что дед мороз снегурочка настоящие*

– *Вы ничего от нас не скрыли?*

– *Не указала, что я честный, порядочный человек*

– *Вы плохо подготовились к интервью*

– *Я вообще не готовилась. Не привыкла обманывать людей*

– *Ваши достижения?*

– *Развитое чувство долга, скромность и честность*

– *Почему пришли в нашу компанию?*

– *Хочу работать с честными и порядочными людьми*

– *Ваши недостатки*

– *С трудом переношу, когда при мне обижают стариков, слабых беззащитных людей*

Перевод собеседования в конструктивное русло

- *Вы выглядите уставшим (ей), Вы не больны?*
- *Спасибо за внимание, за заботу обо мне*
- *Я понимаю, это стресс – интервью*
- *Какие еще будут провокационные вопросы?*
- *На эти вопросы я отвечать не буду.*
- *У нас собеседование? Можно я задам вопросы?*
- *Какое отношение это имеет к моей работе?*
- *Я буду только отвечать на провокационные вопросы или мы вернемся к собеседова-*

нию

Единый рецепт успешного преодоления стрессового интервью – спокойствие, уверенность, высокая степень собранности и демонстрация неизменного уважения к собеседнику. Быстрота реакции и находчивость при ответах на вопросы.

Что делать? пройти специальные тренинги:» Как устраиваться на работу», «Как поставить собеседника на место. Словесная дуэль», где можно отработать навыки эффективного поведения во время стресс – интервью

Цена вопроса высока, чтобы подходить к этому любительски. При прочих равных условиях: уровне профессионализма, опыта, знаний, преимущество всегда будут иметь те, кто успешно проходит стресс – интервью, если этого требуют условия работы. А вы делайте выводы

Все не так страшно как кажется, HR-менеджеры не имеют к вам личных претензий, их задача – найти сотрудника не только стресс устойчивого, но и грамотного опытного профессионала.

Глава 5

Шок и трепет!

Лежит дома, отдыхает голая Раневская. Курит сигарету. В этот момент в квартиру заходит сантехник. У него глаза медленно лезут на лоб. Актриса поворачивается к нему и вежливо спрашивает: «Голубчик, это ничего, что я курю?».

Признайтесь честно, ведь и вы побаиваетесь «переходить границы»? А их надо, надо переходить, перебегать, перепрыгивать! Певцы, актеры, журналисты, фокусники, даже следователи, умеют тонко и со вкусом применять шок. Иначе им пришлось бы проститься с профессией. Вспомните хотя одну книгу, фильм или картину, которая стала знаменитой и при этом не вызвала у кого-то крика: «О боже, какой ужас!». Без шока нет искусства. Без шока нет политики. Без шока иной раз невозможны даже успешные переговоры.

Еще пример?

Аудитория замерла в ожидании лекции. Кто-то зевает, кто-то тихо разворачивает на столе газету. Лектор сегодня новый. Ну и что? Химия она и есть химия, и время нудного занятия надо использовать с толком. В этот момент на кафедру влетает молодой человек с умопомрачительной прической. «Ну, чего, лентяи? Думаете, сможете на моих лекциях чаи гонять? Значит так, тема лекции... Нет, тему лекции объявит девушка с первого ряда. Вон та, у нее юбка покороче. Прошу вас, влезайте на стол и скажите...». После того, как девушка прокричала тему на всю аудиторию, ее название застряло в мозгах у студентов намертво. Чай и газеты были забыты. В следующий раз на лекцию пришли и те, кто ни на какие лекции не ходил из принципа. И, смею вас уверить, уж что-что, а химию эти студенты в итоге выучили на пять баллов. Ребятам повезло. Они наткнулись на любителя шокировать публику...

Большинство из нас недооценивают волшебное свойство шока. Ну-ка, на счет три, какой политик первым придет вам в голову? Нет, не притворяйтесь, вы сразу подумали о Жириновском! Не человек, а шок ходячий! Он, кстати, как-то раз умную вещь сказал: «Все наши беды от юмора. Шутят люди от бедности и тяжелой жизни. Как только станем жить хорошо, все юмористы потеряют работу». Яркое и необычное поведение, как видите, гарантирует успешную политическую карьеру. И не только политическую. Самые известные телеведущие широко используют шок.

Достаточно вспомнить одну из передач Ноткина: «Лужков – это мафия. К нему стекаются деньги, добытые нечестным путем. Так говорят о московском мэре. А я его знаю, как отличного семьянина, замечательного и кристально честного человека». Шок? Шок!

Рискните как-нибудь для разнообразия повести себя неожиданно, разбить стереотипы. На дне рождения какой-нибудь дамы поднять тост: «Скажу прямо, тебе уже пятьдесят! Радуйся! Ты назло всем вредным мужикам выжила и сохранила красоту и обаяние». Или произнести традиционную фразу латиноамериканцев: «Я люблю тебя больше, чем вчера, и меньше, чем завтра...». А во время глубокомысленной дискуссии о достоинствах и недостатках Родины заявить невзначай: «Да, конечно, куда нам до немцев с их аккуратностью. Только войну почему-то выиграли не точные немцы, а расхлябанные русские...». Увидите, отношение к вам изменится в мгновение ока. Я тоже на тренингах люблю иной раз вправить людям мозги:

«Что мы вам тут дадим? Наркотик дадим! Который называется деньги. Будем вас зомбировать! На успех, на уверенность, на удачу. А почему дорого? Мы же продаем мечту! Это ценится дороже...». И это на них неплохо действует!

Еще пример? Любимое высказывание Жириновского: «У меня к вам теплое половое чувство». А также фраза Путина, вызвавшая бурную положительную реакцию у россиян: насчет замачивания террористов в сортире.

Чемпионами шока можно по праву назвать рок-музыкантов.

Особенно «грешили» этим способом удерживать внимание публики знаменитые «Роллинги». Например, в зале инсценировалась драка между зрителями и телохранителями. Начиная мигать свет. Раз мигнул – Мик Джаггер стоит на сцене. Второй раз мигнул – исчез Джаггер. Те же «Роллинги» любят бросать в зал свои медиаторы. А «Битлы», как известно, устраивали концерты с сиденьями унитаза на шее. Да, и у нас есть не такой уж давний отечественный пример: выступления певца Витаса в космическом костюме с невероятным сооружением на голове.

Скафандр вообще популярен у любителей шокировать. Достаточно вспомнить появление Сальвадора Дали в данном одеянии.

Сам шок также стар, как и человечество. Публику шокировал даже сам Христос: достаточно вспомнить о скандале в синагоге.

А вот еще пример «философского» шока. Как-то Бодхихарма пришел в одну деревню и принялся там проповедовать. Но крестьяне не верили ему. Они требовали, чтобы он показал им чудо.

На что мудрец спокойно ответил им:

– А разве не чудо, что я стою здесь перед вами?

Шокирующими были невероятные высказывания Лао-цзы. А также иные фразы Марка Твена, Оскара Уайльда, Бернарда Шоу.

Из беседы Шоу с одной дамой:

– Если бы я была вашей женой, я бы поднесла вам бокал с ядом!

– Если бы я был вашим мужем, я бы его выпил!

На деловых переговорах шок порой помогает разрешить тупиковую ситуацию. И чаще всего обеспечивает преимущество.

Помню парня, который неизменно надевал на важные встречи галстук, на оборотной стороне которого была изображена голая женщина. Ходит, говорит и р-раз, поворачивает галстук «нужной» стороной к оппоненту. У того на пару секунд челюсть отвисает, а моему приятелю только это и надо, он тут же использует преимущество.

Другой бизнесмен поставил у себя в кабинете внушительную лампу а ля Аладдин. Естественно, партнеры иной раз шутили по ее поводу. Он немедленно предлагал ее... потереть. И взрослые серьезные дяди старательно терли эту штуку минут эдак пять. Пока не раздавался смех хозяин: «Ну что, еще не наигрался?».

Вызвать растерянность на переговорах легко и без особых усилий помогает элементарный... мат. Надо только знать как и когда обрушить его на голову ничего не подозревающего собеседника.

Один известный бизнесмен с порога заявлял партнерам по переговорам, что он человек простой и изъясняется простым языком. После чего речь его регулярно пересыпали трехэтажными ругательствами. В обстановке шикарного офиса это производило дьявольское впечатление.

Некоторые кадровики стараются применять шок и в таком серьезном деле, как прием на работу. Могут внезапно попросить кандидата на ту или иную должность... закричать петухом. Или, ехидно прищурившись, спрашивают: «А вы в детстве воровали?». И по реакции судят, как себя человек поведет в экстремальной ситуации, какое решение примет, не подведет ли фирму.

Каждому – свой шок. Удачный анекдот порой шокирует лучше, чем выстрел или громкий крик.

Вот вам пример такого анекдота: одна из многочисленных историй про Ходжу Насреддина. У ходжи умер любимый осел. Сел он на землю и принялся безутешно плакать. Мимо проезжал караван богатого купца. Услышав, как Насреддин убивается, он сказал: «Наверное, несчастный плачет над прахом очень хорошего человека. Надо бы поставить на этом месте мечеть». Сказано – сделано. Выстроили мечеть и сделали Ходжу настоящим. Все бы хорошо, да только Насреддину стыдно стало: он то знает, что храм выстроен на могиле осла. Пришел он к своему отцу и всему тому рассказал. А тот только посмеялся и ответил: «Помнишь, я когда-то в мечети служил? Так вот, там тоже был похоронен осел...».

Испуг тоже может здорово помочь. Шок откроет пред вами все двери. Хотите привлечь к себе внимание, покуражиться – пожалуйста! Именно поэтому музыканты и кутюрье не перестают соревноваться в создании «жутких» мелодий или «кошмарных» моделей. Хотите сломать стереотипы, снять предубеждения собеседника, удивить его – сколько угодно! Хотите его отвлечь, подчинить своей воле или подготовить себе плацдарм для наступления – милости просим!

Шоком пользуются все: от рок-групп и эстрадных певцов до создателей рекламных роликов. Предлагаю вам пополнить славные ряды любителей шокировать. Несколько правил шока – и вы всегда будете на коне:

- Шок внезапен. Прежде чем «шандарахнуть» собеседника, вы ему улыбаетесь, и он расслабляется. Самое время бить в цель!
- Шок всегда нов. По второму разу шутка не срабатывает. Желательно во время одной беседы больше одного раза к шоку не прибегать.
- Шок основывается на ломке старых представлений.
- Шок разрушает шаблоны. И даже многие принципы. Но никогда не поднимайте руку на общечеловеческие ценности!
- Шок часто включает в себя юмор.
- Шок дружит с контрастами.

Кое-какие вещи делать ни в коем случае нельзя. Вспомните-ка Мадонну, которая вдруг начала материться на собственном концерте. Публику это возмутило, хотя задумка была неплохая. Еще более скандальный случай произошел с известной рок-группой «Doors».

Парни решили для разнообразия поонанировать прямо на глазах у изумленной публики. После чего их популярность резко упала. Поэтому:

- Никогда не задевайте общечеловеческих ценностей, стараясь кого-то шокировать.
- Никогда не подготавливайте собеседника заранее. Никаких предупреждений!
- Никогда не повторяйте старую шутку.
- Никогда не старайтесь шок смягчить. Если шокировать – то по максимуму!
- Никогда не шокируйте людей, не добавив доли юмора. Слишком серьезный шок –

это откровенное издевательство над достоинством собеседника.

Кстати, «шоковая терапия» в экономике уж точно не содержала ни грамма юмора. И была по основным ценностям. Ну и, как вы считаете, была она удачной?

Нас шокируют все: от дизайнеров и архитекторов до психотерапевтов и гипнотизеров. Вспомните архитектуру Гауди, картины Сальвадора Дали, шокирующие модели Жан-Поля Готье, который вообще считал, что моду движет именно шок.

Да, именно живопись представляет ярчайшие примеры: «Черный квадрат» Малевича, искусство абстракционистов, женичины с двумя парами глаз, сюрреалистическая живопись...

Фотография тоже открывает широкие возможности для шока: как вам понравятся шесть висящих рядом фотографий с виду вполне приличного класса, на одной из которых сидит девушка, раздетая догола?

Творческие личности вообще любят выделяться: вспомните историю с одним художником, который пришел на Лобное место, разделся догола и стал в боксерских перчатках вызывать Ельцина на бой? И ничего, в сумасшедший дом не попал, а рекламу себе сделал.

Рекламщики, кстати, тоже используют массу шоковых трюков: джип, который как собака стряхивает себя грязь, «цветная гамма на фортепьяно» и многое другое.

Вы готовы шокировать окружающих? Учитесь делать это правильно. Тем и идей, которые вызывают резкую реакцию не много. «Навострить уши» людей заставляет лишь упоминание денег, секса или вероятность попасть в глупое положение. Но и на этом можно многое выиграть.

Шокируйте словом. Шокируйте поведением. Шокируйте действием. Иной раз один эмоциональный «наезд» даст больше, чем десяток разговоров. Это знают разведчики и следователи: внезапная демонстрация агрессии обычно спокойного человека выбивает людей из колеи. Этим же пользуются и многие крупные боссы.

Ну, как, усвоили мои советы? Что-о-о? По-прежнему боитесь шокировать? Раз-з-змаж-ж-жу! Ну-ка, быстро вперед, и без разговоров!

Запомните, шок нужен для того, чтобы:

- привлечь внимание;
- удивить оппонента;
- вызвать растерянность;
- рассмешить;
- психологически подавить.

Глава 6

Магия Блефа

Блефуют все! Если вдуматься весь наш мир построен на блефе. Не верится?

Скажите, на чем строится политика, бизнес, любовные отношения? Верно, на обещаниях больше половины, которых не выполняется. А можете вы себе представить рекламу, активные продажи, деловые переговоры без блефа вообще?...

Да, что там, без блефа давно прервался бы род человеческий! Ведь что такое влюбленность, как не самый натуральный блеф? Два человека стараются показаться куда лучше, выше, умнее, чем они есть на самом деле. И это прекрасно! Но все-таки это – блеф...

Политика – еще более яркий пример блефа. Достаточно сравнить предвыборные обещания и реальные после выборные действия. Даже самая честная партия всего обещанного выполнить никогда не сможет. И это нормально, таковы правила игры. Блестящий образчик политического блефа представляет незабвенный Жириновский. Вы вспомните его предвыборные лозунги: отставным военным – по поместью, каждой женщине – по мужу, всех воров – в тюрьму. Скажете, все обещания белыми нитками шиты? Но на выборах Жириновский получил почти 10 процентов голосов! Что, все эти миллионы людей были дураками? А сейчас все обещанное давно позабыто, и осторожный политик продолжает сыпать новыми идеями, более подходящими к новой же действительности.

Любимый трюк всех просителей, отчитывавшихся перед министерством: сообщить, что план, мол, выполнен на семьдесят процентов, график намного опередили, подавайте обещанное финансирование. Когда реально план максимум сдвинулся вперед процентов на тридцать.

Издательства, заманивая спонсоров, обычно хвастаются высокими тиражами. Обычный прием: сообщить, что в среднем тиражи составляют около ста тысяч экземпляров, когда реально они едва дотягивают до пятидесяти тысяч.

Блефуют и предприниматели. Клянутся и божатся, к примеру, что продали не менее десяти тысяч тонн продукции, хотя реальная цифра составляет всего тысяч пять.

Запомните: блеф не значит обман. Это лишь легкое преувеличение действительности. Черно-белое фото вдруг обретает краски, а любительское полотно вдруг превращается в картину Рембрандта. Блефовать можно по поводу своей семьи, связей, успехов в спорте и мало ли в чем еще. Однако блеф должен быть убедительным. А убедительный блеф – есть блеф хорошо подготовленный.

Открытый обман груб и редко обходится без последствий. Иное дело – изящный блеф. Он естествен, как приправа для нашей пресной жизни. И самый скучный человек с помощью блефа легко превратит себя в супергероя.

Знаю одного начальника, который на работе решительно умирает со скуки. Однако изо дня в день перед ним встает нелегкая задача: отвадить от дверей кабинета энное число просителей, сославшись на занятость. Что вы думаете? Он научился создавать иллюзию бурной деятельности. Его телефон, мобильный не умолкают ни на секунду. Секретарша носится туда-сюда, только каблук сверкают. А просители, тяжело вздохнув, уходят. Что поделаешь, если человек так занят?

Блеф – часть нашего инстинкта самосохранения. Ведь так приятно показаться чуть более сильным, важным, занятым или серьезным, чем ты есть на самом деле. Важно, конечно, на кого вы пытаетесь таким образом воздействовать. Чем легковвернее этот человек, тем легче навешать ему лапши на уши. Ох, простите за неудачное сравнение. Ведь вы не вешаете никому никакой лапши. Вы просто разыгрываете виртуозное представление, и за удачное исполнение роли вам скорее полагаются цветы и аплодисменты, а никак не порицание. Кто станет упрекать Хлестакова или Остапа Бендера? Наоборот, их приключения приводят всех в восторг. В наше время аферисты пользуются ничуть не меньшим успехом. Наши соотечественники преуспевают за рубежом, открывая различные магические салоны и иже с ними. Доверчивые европейцы и американцы позволили разбогатеть не одному находчивому русскому. Знай наших!

Что касается нашей страны, то здесь бесспорными лидерами в области блефа являются средства массовой информации. О том, как создаются сенсации я расскажу ниже. Сейчас замечу лишь, что блефом там пронизано все: от газетных заголовков до рекламных роликов. Как говорил Наполеон в известном анекдоте: «Будь у меня в свое время такая пресса, я бы сейчас правил миром!».

Любой адвокат-профессионал – тоже мастер блефа. Ссылаться на несуществующие документы – любимый трюк. И представьте себе, в спешке суда, когда фактов много, а времени мало – это проходит!

Мой друг-адвокат рассказывал, как однажды выиграл совершенно безнадежное дело: – Мне повезло. Адвокат противоположной стороны не был штатным, не знал всех нюансов. И тут я начал называть номера несуществующих параграфов, давил при этом на «пришельца»: «Как, вы не знаете?? Что ж вы у начальства этот документ не потребовали». В итоге я практически обманул судьбу и выиграл дело!

Итак, вы хотите пустить пыль в глаза? Тогда начинайте с одежды! Стильная внешность сразу делает вас «дорогим» человеком, вызывающим доверие. Недаром еще аферист Бендер говорил, что начать карьеру многоженца без серого в яблоках костюма никак не представляется возможным.

Одежда от кутюр, разумеется, далеко не всем по карману. И тут в ход опять идет блеф. Место золотых украшений заменяют позолоченные, названия самых дорогих бутиков – имена менее известные, но все-таки имеющие вес в модном мире. Порой и вместо драгоценных камней надевают подделку, с ходу обозвав свое украшение «фамильной драгоценностью». А в ресторане-то, при вечернем освещении сам черт настоящий бриллиант от фальшивого не отличит.

Теперь – ваша речь. И то, что друзья говорят о вас. Мимоходом упоминайте имена известных людей и влиятельных личностей, с которыми вы якобы дружны. В конце концов, кто вас станет уверять. И не дай вам боже заявить что-то типа «у нас в Выхино,», если вы решили изображать богатую светскую даму, живущую в центре Москвы.

Что, если кто-то попросит связаться с влиятельными друзьями, чтобы решить ту или иную проблему? Легко и непринужденно наберите номер телефона. Разумеется, «как на грех» «друга» дома не окажется. Не страшно! Вы вот только позвоните знакомому депутату Госдумы, а потом попытаетесь снова... После чего можно рассказывать, что «друг» заболел, уехал в командировку и мало ли что еще. А там, глядишь, проблема сама собой рассосется.

Добавьте сюда сотовый (не обязательно куда-либо подключенный), дорогие часы (китайская электронная подделка вместо швейцарского механизма) и... улыбайтесь! Жизнь – игра и блефовать совсем не грех!

Самое смешное, что преувеличив, к примеру, свои успехи, вы рано или поздно и впрямь пожелаете добиться того, о чем говорили. А то и впрямь добьетесь. «Замаскировавшись» под преуспевающего человека, заведете пару знакомств и найдете соответствующую работу... И тогда «Ролекс» на руке вскоре станет настоящим, а не фальшивым. Главное: вера в себя! Спокойствие, и при этом умение вовремя сыграть, сказать важные слова дрожащим голосом. Искусству блефа вас научит любой шулер. Он без зазрения совести соврет о тысячах долларов, имея в кармане лишь рваную десятку. И ведь выиграет!

Вживайтесь в роль, и постепенно роль станет жизнью. Рассказывайте о шикарной родословной, успехах в бизнесе, удачной личной жизни, связях с известными людьми. Вам поверят и все кругом переменится!

Напоследок, несколько правил блефа:

- блефуйте на реальной основе;
- сочетайте преувеличение с реальными фактами;
- постарайтесь, чтобы нереальные детали нелегко было проверить;
- не бойтесь перегружать речь деталями – это создает иллюзию достоверности;
- блефуйте перед людьми не слишком компетентными в данном вопросе;
- говорите убедительно, как логически, так и эмоционально;
- демонстрируйте преувеличенное доверие к собеседнику.

Часть 2

Профессия обязывает

Глава 1

Эпос лихих девяностых

Понятие «наезда» вошло в нашу жизнь всерьез и надолго. Что поделаешь: где бизнес, там и деньги. А где деньги, там и куча желающих их присвоить. Иной раз путем «сравнительно честного отъема». Никто не станет начинать с отстрела бизнесмена в подъезде. С ним просто-напросто спокойно и жестко поговорят. Надавят на страх, чувство вины, вызовут растерянность и недоумение. И готово: здоровый мужик безропотно отстегивает свои кровные. Умелый наезд всегда включает в себя техники скрытого гипноза. Преступники умеют поиграть с интонациями, с помощью жестов подавить волю собеседника. Сюда же относится пристальный давящий взгляд и умение продемонстрировать свою уверенность и силу.

Как правило, в офис заявляются двое. Один беседует спокойно и проникновенно, «по душам». Не дергается, удобно садится и порой одергивает чересчур «разошедшегося» второго. А тот командует, давит, хамит. Принимает «стойку», нависает над жертвой и орет прямо в ухо. Может и по плечу похлопать, и за щеку ухватить («У, какую ряху-то наел!»)

Незванные гости и не подумают поздороваться. Либо ограничатся приветствием типа: «Ну здравствуй, животное!». В дальнейшем, каждая мелочь будет указывать несчастной жертве на ее настоящее место. Попросят прикурить, но прежде чем протянуть сигарету, заставят зажигалку минут пять провисеть в воздухе. Пепел тоже стряхивать не станут, пока услужливый «клиент» не пододвинет пепельницу. Могут попросить другую мелочь, стул, например, подвинуть, просто так, для разрядки. Три раза «клиент» им услужил – и он психологически готов услужить и в четвертый. То есть отдать нужную сумму. Происходит примерно следующий разговор:

– Ты в курсе, зачем мы пришли? Ты что о себе возомнил? Ты кто, бог или демон? Высоко взлетел, теперь придется в свое дерьмо падать...

– Кто вы?

– Кто мы? Мы по улице с плеткой не бегаем. Это ты здесь на вопросы отвечаешь. Ты когда деньги отдашь?

– Какие деньги? У меня их нет.

– Что, опять врать будешь? Ты своей бабе рассказывай, что у тебя денег нет. Сказал бы, что пропил, мы бы, может, и поверили...

– Я через два дня отдам!

– Забудь об этом! Тебя в детстве в рожу били? А знаешь почему? Потому, что ты – крыса и это видно. Ты деньги крысишь, гадишь, когда люди этого не ожидают. У тебя совесть есть? Жадность – это не по человечески!

– Да нет у меня сейчас денег!

– Ага, а костюмчик на тебе приличный и часики тоже ничего. А бабки не отдаешь. Ты как крендель, не поймешь тебя: то ли бизнесмен, то ли бомж. Только бомжи на улице под заборами валяются, а ты вон на какой тачке едешь.

Нота-бене: любителей одеваться в поношенные пиджаки и думать, что так они убедят бандюг, что брать с них нечего, хочу предупредить, что этот номер не пройдет. Наоборот, у бандитов появится лишний шанс «опустить» «клиента»:

– Ты чего так одеваешься? От налоговой инспекции скрываешься или от бедных родственников? А может, у тебя просто вкуса нет? Помочь одежду выбрать?

Шутить с «гостями» тоже не рекомендуется. Все хиханьки-хаханьки обычно обрываются резким замечанием:

– Мы что на клоунов похожи? Ты не мели чушь, это все дым из трубы завода «Каучук». Ты деньги отдавай.

После чего следуют откровенные угрозы:

– Ты «Дорожный патруль» смотришь? Видал, что с людьми бывает? А ты чем лучше? Мы за тобой следим дома, в офисе, даже в туалете. Мы все о тебе знаем. Ты же как поросенок на блюде, хоть маслины всаживай.

– А ты про нас ничего не знаешь

– Все друзья тебе сдали, как стеклотару за рваный рубль... По-твоему, это нормально? Нет, это не нормально. Ты все мудришь, а жизнь-то квадратней. Ты однажды или повесишься или попадешь в психушку. Что в вечную подземную командировку захотелось?

После чего бандиты продолжают наращивать обороты:

– Сам понимаешь, ничего личного. Мы вообще-то добрые, но ты лучше нас не зли. Ты чего перед нами оправдываешься, как ребенок перед папой, когда ручку унитаза сломал? Папы здесь нет...

И подводят черту, окончательно из под ног почву выбивают:

– А может, ты стукач? Сейчас в милицию жаловаться побежишь? А у нас везде свои люди есть. Тебя посадят, следовательно в отпуск уйдет, так и будешь сидеть и сидеть. Да, ты не крутись, не дергайся, как кишка.

Или другой вариант:

– Дружок, к тебе в дом пришло горе. Ты перешел дорогу очень серьезным людям. Как выпутываться собираешься?

Сами понимаете, у жертвы наезда от таких заявлений мурашки по коже бегать начинают. Но выказывать страх не стоит, иначе можно услышать следующее:

– Ну, не растекайся, как сопли по торшеру. И не делай рожу, как у жабы. Чего потек, как мороженое? Лучше думай, чего тебе теперь делать. Как будем твой геморрой лечить: амбулаторно или стационарно? Да ты нас не бойся, мы только о деньгах поговорить. Мы ж не в долг у тебя просить пришли, а свое забрать.

Если угрозы жизни и здоровью не срабатывают, бандиты начинают давить на другую чувствительную точку – бизнес:

– Дела у тебя пока вроде идут неплохо. И ребята о тебе хорошо отзывались. Но теперь этому конец. Как ты бизнес будешь вести? Мы ж на весь мир развоним, какой ты есть на самом деле. Лучше не мудри. Ты к нам по-хорошему, и мы к тебе по-хорошему.

А если сопротивление все равно продолжается, продолжается и давление:

– Ты, наверное, шибко смелый, раз так себя ведешь. Но я-то знаю, что тебе страшно, аж коленки дрожат. Ты же маленький. Ты один. И чем больше будешь мудрить, тем больше проблем получишь. Не загоняй себя в угол.

Если «клиент» начинает раздражаться, ему спокойно и твердо говорят:

– Мы пришли к тебе с миром, как нормальные люди, а ты бычишься. Уважай людей! И где твое гостеприимство? Хоть бы чай-кофе предложил. Ладно, даем тебе пять минут покобенишься, а потом начинаем говорить нормально.

Робкие попытки поговорить с бандюгами на «их» языке или сослаться на знакомых авторитетов обычно успеха не приносят:

– Ты, че, блатной букварь выучил что ли? И на хороших ребят ссылаться нечего, не подставляй их. Сам за свои дела отвечай...

Варианты неисчислимы, хотя словарь у криминалитета не так уж и богат. Однако, чтобы окончательно запугать жертву наезда нужно не так уж много. Главное: серия быстрых вопросов, сталь в голосе, создание ощущение загнанности в клетку. Никаких эмоций, бандюги к своей жертве относятся как к кукле или чурбаку. А также присутствует изрядная доля

бандитского юмора, высмеивание «клиента». Ритмичное нападение гарантирует, что рано или поздно нервы у жертвы сдадут. А за всеми «предложениями» бандитов стоит необходимость расстаться с деньгами. И объект наезда просто вынужден согласиться. А давление продолжается и дальше, для профилактики:

– Ты нам деньги в лицо не бросай, мы не проститутки. Мы люди, ты что людей не уважаешь? А как ты нас встретил? Забыл про гостеприимство. Тебе с нами посидеть запаadlo? Мы что тебе не нравимся? А мы не шлюхи, чтобы всем нравится...

Могут и «по-дружески» заметить:

– Что поделаться, парень, работа у нас такая – деньги выбивать. Ты не обижайся. Может еще когда к нам сам обратишься, если тебе кто крупную сумму задолжает. Только сам крохобором не будь. Мы крохоборов терпеть не можем...

Приемы криминалитета достаточно однообразны. Разумеется, вначале за «клиентом» месяц-два наблюдают. Хотя бы затем, чтобы узнать день, когда у человека в руках реально окажется много денег. Одновременно отслеживаются многочисленные проколы и «скользкие» махинации в бизнесе. Изредка бандиты могут припугнуть и тем, что компромат будет передан в налоговую инспекцию или правоохранительные органы. Кроме того, важная часть криминального наезда – блеф. Но жертве это, естественно, неизвестно. Вот и ловятся люди на элементарные вещи. Вот лишь некоторые:

Запугивание. Это не означает, что жертва чересчур труслива. Просто инстинкт самосохранения есть у каждого нормального человека. И даже если за себя он не боится, то угрозы в адрес жены, детей, наверняка заставят его призадуматься.

- Ты за свои слова отвечаешь. Ты уверен, что все на этом закончится?
- Люди переоценивают себя после третьего удара битой по голове. У них глаза становятся другими.
- Это прямая дорога в дурдом или в петлю. Тебе это надо?
- Ты штанишки запачкал – сними, посмотри!
- Ты никто, чтобы вопросы задавать.
- Сам напросился: сунул руку в кипяток – больно будет. Тебя папа с мамой били? Вот и видно, что в детстве недоучили. Я же скажу «Фас» и тебя порвут, как грелку...

Вызывание чувства вины. Как ни странно, иной раз срабатывает еще лучше, чем страх. Часто сопровождается мягкими интонациями и даже предложением помощи: ты, мол, всех подставил, но если исправишься, так и быть, поможем.

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.