

Евгений Спирица

14 ЗАПРЕЩЕННЫХ ПРИЕМОВ ОБЩЕНИЯ ДЛЯ МАНИПУЛЯЦИЙ

ВЛАСТЬ И МАГИЯ СЛОВ



Издательство АСТ

Москва

УДК 159.9:808
ББК 88.53+83.7
С72

Спирица, Евгений.

С72 14 запрещенных приемов общения для манипуляций. Власть и магия слов / Евгений Спирица. — Москва : Издательство АСТ, 2025. — 288 с.: ил. — (Эксклюзивная психология).

ISBN 978-5-17-163620-3

Евгений Спирица — эксперт-верификатор, профайлер, бизнес-консультант, переговорщик со стажем более 20 лет. Владеет навыками боевого и жесткого НЛП, вербовки. Работал в специальном подразделении ОМОНа, где вел переговоры с криминальными боссами.

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

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

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

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

УДК 159.9:808
ББК 88.53+83.7

ISBN 978-5-17-163620-3

© Спирица Е., текст
© ООО «Издательство АСТ»

Выражаю благодарность

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

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

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

С ЭТОЙ КНИГОЙ ВЫ

НАУЧИТЕСЬ
ПРИМЕНЯТЬ...

УЗНАЕТЕ...



ПОЙМЕТЕ...

Как фокусы языка проявляются
в мышлении и поведении человека

Дорогой друг!

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

Итак, в бой!

Введение

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

И я написал такую книгу. Она перед вами.

Эта книга не просто о мастерстве коммуникации. Это медитация протяженностью в 27 лет. В нее вошли самые лучшие и качественные технологии. Проверенные техники, которые я собрал, проведя огромное число переговоров. В том числе переговоры с террористами и преступниками, выступления в судах, взаимодействие с полицией. Через некоторое время мне захоте-



лось поделиться с другими людьми всем тем, что я знаю и умею. А самое главное — тем, что мне удалось смоделировать, наблюдая и общаясь с лучшими переговорщиками. Здесь вы найдете только практические знания и концентрированный опыт, никакой воды.

Я никогда не претендую на полноту описания опыта.

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

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

Первое и самое важное задание я прошу вас сделать прямо сейчас. Можно говорить о техниках и технологиях, но если цель не поставлена, то она не будет достигнута. Постановка цели — это, кстати, самое первое и главное правило в любых переговорах. Хотелось бы,



чтобы так было в любой коммуникации... Когда я писал эту книгу, у меня была своя цель. Надеюсь, и у вас есть своя. Будет прекрасно, если они совпадут.

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

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

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

За содержание образования отвечаю я, а за результат – вы.



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

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

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

Со слабыми не договариваются, им диктуют условия.

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

Навыки жесткой коммуникации мы приобретали позже, путем реального общения и взаимодействия с окру-



жающим нас миром. Но никто и никогда нас не учил боевым и жестким переговорам. Этот навык нам приходилось приобретать самостоятельно, путем проб и ошибок.

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

ЭТА КНИГА — ТРЕНАЖЕР-САМОУЧИТЕЛЬ

От теории → к практике,
от простого → к сложному

Три шага на пути к переговорной гибкости:

Знания

Что такое магия языка



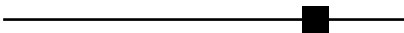
Умения

Виды фокусов языка



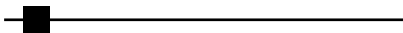
Навык

«Дзюдо» и «карате» фокусов языка



Часть 1

ЧТО ТАКОЕ МАГИЯ ЯЗЫКА?



Содержание

Введение	9
Эта книга – тренажер-самоучитель	14
Часть 1. ЧТО ТАКОЕ МАГИЯ ЯЗЫКА?	15
Урок 1. Магия языка – как воздействует наша речь ..	17
Урок 2. Убеждения – то, на что воздействуем.	25
Домашнее задание	33
Урок 3. Фокусы языка – что это такое?	39
Домашнее задание	42
Урок 4. Виды фокусов языка	44
Домашнее задание	50
Часть 2. НАРАБАТЫВАЕМ ПЕРЕГОВОРНУЮ ГИБКОСТЬ	55
Урок 5. 14 боевых фокусов языка, или Краткий курс боевого переговорщика.	57
Домашнее задание	68
Урок 6. Основной алгоритм применения боевых фокусов языка.	75
Домашнее задание	78



Урок 7. Намерение	79
Домашнее задание	87
Урок 8. Переопределение	93
Домашнее задание	101
Урок 9. Разделение	108
Домашнее задание	115
Урок 10. Объединение	121
Домашнее задание	129
Урок 11. Аналогия	135
Домашнее задание	142
Урок 12. Изменение размера фрейма	148
Домашнее задание	155
Урок 13. Мета-фрейм	160
Домашнее задание	165
Урок 14. Применение к себе	171
Домашнее задание	177
Урок 15. Последствия	182
Домашнее задание	189
Урок 16. Другой критерий	195
Домашнее задание	202
Урок 17. Модель мира	207
Домашнее задание	213
Урок 18. Стратегия реальности	218
Домашнее задание	226
Урок 19. Противоположный пример	231
Домашнее задание	237



Урок 20. Иерархия критериев	242
Домашнее задание	248

Часть 3. ПОВЫШАЕМ ПЕРЕГОВОРНУЮ

ГИБКОСТЬ	255
----------------	-----

Урок 21. «Дзюдо» фокусов языка	258
--------------------------------------	-----

Бросок 1. Цурикоми	259
--------------------------	-----

Бросок 2. Ката гурума	260
-----------------------------	-----

Бросок 3. Тай Отоси	260
---------------------------	-----

Бросок 4. Макикоми	261
--------------------------	-----

Бросок 5. Сутеми	261
------------------------	-----

Урок 22. «Карате» фокусов языка	262
---------------------------------------	-----

Связка «эксперт»	265
------------------------	-----

Связка «скорпион»	266
-------------------------	-----

Связка «критик»	268
-----------------------	-----

Связка «расстрел»	269
-------------------------	-----

Связка «ВВП»	271
--------------------	-----

Урок 23. О чем важно помнить, когда вы используете боевые фокусы языка	273
---	-----

Вместо заключения. Экологично ли быть неэкологичным?	280
---	-----