

ВВЕДЕНИЕ



Бизнес и политика — это тот мир, где царят жестокие законы выживания. Сейчас все более популярны книги о переговорах в бизнесе. Жестких переговорах. Об абьюзе в личных отношениях. Но мало информации о влиянии мягком — таком, которое вытягивает силу незаметно.

Так каплю за каплей высасывают кровь летучие мыши-вампиры. Животные и люди не чувствуют их укуса. Не чувствуют потому, что в слюне этого вида летучих мышей содержится обезболивающее. А кроме того — вещества, которые препятствуют сворачиванию крови. Из сделанных при укусе мыши надрезов сочится кровь, но жертва этого тоже не чувствует и просто теряет силы от кровопотери, не понимая, что происходит.

Нам приходилось встречаться и работать с «поломанными» людьми. Теми, кто столкнулся с предательством, обманом. Самые страшные удары бизнесмены получают не из-за провальных бизнес-проектов, а из-за того, что их предали люди, которым они доверяли: сотрудники, в силу долгого общения ставшие друзьями, люди из общей тусовки, партнеры или родственники. Самые страшные разрушения мы получаем от людей, с которыми уже созданы доверительные отношения — раппорт (определения терминов даны в словаре в конце книги). От близких. В сказке Иван-царевич был убит собственными братьями, когда возвращался с победой домой. Причины? Думаем, вы их знаете...

Тот, у кого есть ресурсы — деньги, власть, имущество, становится притягательным для мелких хищников и паразитов. Манипуляции, интриги — это неотъемлемая часть кулуарных игр. Приходится учиться их распознавать и играть в них или погибать. Интриги могут разрушить бизнес, личную жизнь и настолько пошатнуть уверенность в себе, что понадобится долгое время для восстановления.

Часто богатые и успешные люди становятся циничными и подозрительными именно потому, что видят вокруг только корысть и желание отжать. Так недалеко и до паранойи. Разве об этом мечтает человек, который идет к своим целям? Вот почему существует много убеждений вроде «Не в деньгах счастье», «Деньги портят людей» и т. п. Но это заблуждение! Иногда достаточно показать мелкому хищнику, что его манипуляции не пройдут, — и он пойдет искать другую жертву. Или же его можно использовать в своих целях, давая дозированный корм за услуги, и держать на расстоянии. Такого типа мелких прихлебателей хватает в любых успешных тусовках. Они рассказывают анекдоты, жарят шашлык и всячески стараются быть полезными. Ищут момент, чтобы отжать больше.

Все зло от денег? Нет, при чем тут бумажки. Все зло от неумения распоряжаться своими ресурсами, а также от переноса отноше-

ний, в которых вы были простым парнем (простой девчонкой), на бизнес, работу. От смешения личного и делового.

Цель этой книги — познакомить вас со стратегией таких хищников и мелких паразитов. Научить методам противодействия им и способам сохранить свое положение, бизнес и имущество, сохранить себя. Укрепить то, что более ценно, чем деньги: свою личность, свои ценности, свое будущее.

Распознать — вернуться — прогнать! Или получить от этого выгоду — в зависимости от вашего мастерства и целей, конечно.

КТО ТАКИЕ ХИЩНИКИ

Хищники — это, как правило, очень харизматичные и привлекательные люди. Или такие, кто может производить впечатление слабых, но обаятельных либо уверенных, сексуальных людей, обладающих особой притягательностью. Они ищут себе сильных, ресурсных жертв, чтобы забрать у них деньги, эмоции, время. Хищники лишены совести, сострадания и чувства вины.

Мы называем их хищниками потому, что они словно находятся на вершине «пищевой пирамиды» — охотятся за теми, у кого есть ресурс. Это люди с поломкой эмоциональной сферы — они не способны на сострадание. И идут прямо к своей цели. Их не останавливают сомнения, колебания и другие чувства. Для них другой человек — лишь ресурс, функция. Но при этом они мастера имитировать чувства привязанности, любви. И достигают в этом большей убедительности, чем средний человек.

Ни одно животное и близко не обладает той степенью изощренности, на которую способны люди. Мы приобрели интеллект как приспособление для выживания. А выживание — это агрессия и хитрость. Когда интеллект не видит препятствий в виде моральных правил, его функционирование становится очень эффективным. Но горе тем людям, которые попали в поле его зрения.

ЕСТЬ ЛИ НЕУЯЗВИМЫЕ? МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Существует миф, что если человек имеет сильную волю, то он не подвержен манипуляциям. Это не так. Мы все люди, и наша психика устроена так, что в ней есть болевые точки, вербовочные уязвимости.

У каждого есть слабости, которыми кто-то может воспользоваться: нереализованные ценности, теневые стороны, комплексы. Самые светлые наши порывы могут стать той уязвимой точкой, куда с хирургической точностью бьет манипулятор. Избавиться от всех точек уязвимости нельзя, но можно уменьшить уязвимость. И нужно знать, чувствовать, когда ими пытаются воспользоваться. И переиграть манипулятора.

Любой человек может быть погружен в легкий или глубокий транс.

Любой человек подвержен изменению убеждений по окнам Овертона, которым подвластны все: от лягушек до приматов, к которым принадлежим и мы — люди. Вы помните, конечно, историю с лягушкой, которую очень медленно варили? Постепенное изменение условий, к которым человек или животное адаптируется, приводит к состоянию, совершенно неприемлемому, если это сделать резко и сразу. Лягушка бы выпрыгнула из кастрюли. Человек бы не согласился с ситуацией и предпринял бы действия по уходу.

И уж совсем трудно противостоять мастерским манипуляциям. В нашей среде существует поговорка: «Настоящее боевое НЛП творится с любовью». С заботой.

А кто менее подвержен манипуляции? Тот, кто понимает, что происходит. Распознает структуру манипуляции, поэтому свысока смотрит на усилия манипулятора. И уже на раннем этапе мягко или жестко проводит контрприем. Или просто

прекращает общение. А разочарованный хищник уходит искать другого.

Предупрежден — значит вооружен.

КОМУ НУЖНО ВСЕ ЭТО ЗНАТЬ

Материал этой книги будет полезен в разных контекстах и жизненных ситуациях, потому что опирается на универсальные законы работы человеческой психики и общения.

В первую очередь книга предназначена людям, у которых есть возможность распоряжаться ресурсами — властью, деньгами и проч. Очень заманчиво «подружиться» с таким человеком и отжать немного благ себе.

Кому материал книги также будет безусловно полезен? Владельцам дорогих активов — недвижимости, хороших банковских счетов или ценных бумаг; людям, актив которых — их ум, способности, время и сострадание; корпоративным психологам, HR-специалистам.

КОНТЕКСТЫ

Материал этой книги будет полезен в разных контекстах, и ниже мы рассмотрим некоторые из них.

Бизнес — для владельцев бизнеса, инвесторов, руководителей

Основная тема этой книги — бизнес-отношения. Хотите преуспеть? Знайте законы этих отношений и умейте ими пользоваться. Вы же не выезжаете на дорогу, не изучив правила дорожного движения. Вот и здесь так же: изучайте правила и выбирайте свой стиль «езды».

Надо знать законы общения. Когда деловые переплетаются с личными. Между партнерами. С сотрудниками. В переговорах.

Любовь и дружба

Порой к людям, у которых есть что-то ценное (дача, на которую можно ездить отдыхать, или машина, на которой можно попросить подбросить), прилепляются «друзья». Если вас это устраивает, дружите на здоровье. Если же вы замечаете, что все «в одни ворота», делайте выводы. Хотя рано или поздно человек начинает чувствовать дисбаланс. Задача — понять это быстро. И либо исправить, либо сократить такие отношения до минимума.

Вокруг «богатеньких Буратин» тоже выются девушки, засыпающие их комплиментами. Или наоборот — к состоятельным женщинам подкатывают «влюбленные» альфонсы.

Примеряйте к своим дружеским и любовным связям законы отношений. Иногда полезно проверять их и с этой точки зрения.

Если у вас есть что терять. Какой-то ценный ресурс

Если вам есть что терять, какой-то ценный ресурс (например, квартира), вы тоже в группе риска. Обратите внимание на свое окружение. Обычная схема квартирных мошенников такова: сладкая ловушка, выказывание уважения, заманивание, часто — спаивание. Надо всего ничего — подписать бумажку вот здесь и здесь. И ваша ценность безвозвратно уходит в руки такого хищника.

КТО МЫ

Я не знаю, как рассказать о кроличьей норе, не пригласив вас пройти за мной по ней.

Блайт Бэрд

Евгений Спирица

Основатель Университета ICDS-GROUP, эксперт профайл-верификатор, клинический психолог, профессиональный переговорщик и вербовщик, антрополог, предприниматель.

Больше тридцати лет занимаюсь профайлингом и верификацией лжи. Первым создал Школу безынструментальной детекции лжи и профайлинга в России в 2008 году.

Автор десяти книг по бизнес-профайлингу, переговорам, боевым коммуникативным моделям, бестселлера «Вижу вас насквозь» и научных монографий.

Работаю в криминалистике с 1993 года. Преподавать профайлинг начал, обучая сотрудников правоохранительных органов.

Юлия Лобач

Бизнесмен. Образование EMBA. Клинический психолог, профессиональный переговорщик и медиатор. Эксперт по защите от манипуляций и лидерству. Руководитель Академии психологической самозащиты ICDS-GROUP. Бизнес-тренер.

Успешно вела бизнес в 1990–2000-х годах. Выигрывала. Но и потеряла многое в этих играх. Я была тем, кто верил в человека и дружбу. Многие примеры из книги — это то, что я видела и в чем участвовала. Когда происходили неприятные события, я задавалась вопросом: как так случилось? Почему меня удалось обвести вокруг пальца? Почему я выигрываю в жестких переговорах и коммуникации, а в общении с друзьями проигрываю? Где моя точка уязвимости? Почему доброту и желание помочь воспринимают как слабость и пользуются этим? В итоге я не скатилась в человеконенавистничество, а начала (точнее, продолжила) изучать структуру манипуляций и ШЗП (шизофреногенных паттернов).

Я эксперт по боевому НЛП. Веду тренинги в ICDS-GROUP и личные консультации по этой теме. Накопила огромный опыт в обучении защите от разрушающей коммуникации как в бизнесе, так и в личных отношениях. Это же применимо для аппаратных отношений, политики.

Консультирую бизнесменов по построению команд и переговорам во всех областях, где сталкиваются интересы людей и фирм.

Там, где каждый стремится получить больше, где царят конкуренция и манипуляции. В процессе такой работы люди часто переживают истинную трансформацию, больше узнают себя и окружающих. Начинают понимать, что движет ими и другими людьми. Избавляются от множества невидимых пут, которые препятствуют принятию решений, движению вперед. Обретают целостность.

Благодаря бизнес-образованию EMBA, опыту психолога и большому бизнес-опыту я с легкостью разбираю процессы взаимодействия в бизнесе с точки зрения устройства структуры личности.

Я считаю своей задачей содействовать тому, чтобы бизнесмены, предприниматели и обычные люди перестали делать неверные шаги по направлению к пропасти. Чтобы могли переоценить свое окружение, поведение, стратегии и ответить на вопрос: «Кто я и что для меня действительно ценно?»

Чему не учат в EMBA

Окончив EMBA, я считала себя крутой бизнесвумен. Ориентировалась в табличках, графиках, финансовом анализе, биржевых операциях, прошла курс по переговорам win-win. Начала собственный бизнес. И каково же было мое удивление, когда выяснилось, что о самом главном нам не рассказали. О том, как выживать и побеждать во внутрифирменных интригах. И том, что переговоры win-win — это в некоторой степени миф. А есть еще и другие схемы переговоров...

Мой коллега выразился просто: «Все учат смотреть вперед: визуализация, стратегии, цели. А под ногами может быть гвоздь, который тебе проколет ногу до самой задницы».

А Евгений вообще говорит так: «Нет переговоров win-win. Это “договорка”. Когда обе стороны заинтересованы в переговорах, легко прийти к общему знаменателю. Настоящие переговоры — это всегда конфликт. И мы работаем именно с конфликтной составляющей».

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ, ПРОЧИТАВ КНИГУ

В хороших дайвинговых центрах перед первым погружением рассказывают, какие в этих водах водятся опасные твари и как с кем себя вести: от кого держаться подальше, кого просто не трогать, от кого удирать во все лопатки.

Задача книги — познакомить вас с основными видами манипуляций и разрушений личности, к которым прибегают мошенники для отъема ресурсов.

Вы научитесь диагностировать таких людей, поймете, как их вычислять и как им противодействовать, чтобы сохранить себя и то, что вы заработали.

И путешествовать дальше с комфортом и удовольствием.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КНИГОЙ

Мы — практики. Не просто описываем ситуации и деструктивных людей, но и даем конкретные рекомендации о том, как им противодействовать. Поэтому эта книга — практическое руководство. Она содержит многочисленные примеры и советы, которые вы сможете использовать сразу в процессе чтения. Не обязательно читать весь материал последовательно, можете начать с той части, которая больше всего заинтересовала, и потом перейти к остальным. Хотя первую часть, посвященную общим вопросам, мы бы рекомендовали прочитать в первую очередь.

Поскольку мы тренеры, все советы привыкли подкреплять тренировкой. В книге даны простые упражнения, которые можно выполнять самостоятельно. Они легкие, но эффективные. Делайте их по несколько раз и непременно в разных контекстах. Потому что хороший бизнесмен, который легко противостоит жесткому нажиму в переговорах, может спокойно уступать друзьям и любимым.

Приемы манипулирования можно использовать и как контрприемы. Самый сильный способ противостоять манипуляциям — влезть на некоторое время в шкуру манипулятора и почувствовать, как он мыслит, подумать, чему бы вы могли у него научиться. При любом удобном случае используйте этот прием. Это будет упражнением по умолчанию. Конечно, выполнять его будут далеко не все, но те, кто попробует, получат вдвое больше пользы, силы и гибкости.

Помните, что со слабыми не договариваются. Им диктуют условия. Человек может выбирать, каким быть. Пользуйтесь этой свободой выбора!

ПОЧЕМУ ЭТО НАДО ЗНАТЬ

Даже если меч понадобится лишь раз в жизни, это стоит того, чтобы носить его всю жизнь.

Лао-цзы

Не стоит думать, что вести себя внутри компании как разведчик в тылу врага ниже вашего достоинства. Важно понять необходимость знания причин поступков и действий людей, методов манипуляций и ранних признаков возникновения проблем. Это сделает вашу жизнь более предсказуемой, спокойной, мирной, а главное — плодотворной.

Если вы будете владеть правилами и психологическими основами манипулятивных действий, вы сможете побеждать, не прибегая к административно-командным методам. Воспринимайте мир и природу человека такими, какие они есть, а не через призму иллюзий, чьих-то слов, ваших желаний и эмоций. Это поможет вам понимать, с кем вы имеете дело, давать правильные прогнозы и делать правильные шаги. Или не делать, что тоже очень важно.

Вооружившись знаниями, вы сможете распознать и нейтрализовать деструкторов и хищников еще до того, как они нанесут вам вред. А используя лишь некоторые из приемов, будете способны влиять на человека так, чтобы он этого не замечал. Действовать тонко, методом мягкой силы.

ЧАСТЬ 1

КАК МЫ УСТРОЕНЫ. ЗНАКОМСТВО С СОБОЙ И С ХИЩНИКАМИ



ГЛАВА 1

Медные трубы. Кризисы развития

Власть не портит человека, человека портит страх потерять власть.

Л. Н. Толстой

Об испытаниях говорят, что «прошел огонь, воду и медные трубы». С первыми двумя все понятно — это проверка на прочность, верность своим целям, преодоление трудностей. Победил. Прошел испытание становления бизнеса или прошагал по карьерной лестнице в высшие эшелоны управления. Медные трубы же оказываются самым трудным этапом — испытанием славой, властью, благосостоянием. Высокая позиция предполагает постоянное их удержание. И в человеке начинает активно проявляться его теневая сторона. Взлетает самооценка, потому что действительно есть чем гордиться, но обычно она не стойкая. Растет и страх падения, и стремление удержать самооценку и статус.

Теневая сторона может проявляться по-разному.

- Низкая адаптация к своему новому положению. Это обычно характерно для трудяг среднего бизнеса. Человек уже перешел в другой социальный слой, но еще не нашел своих. Не выработал устойчивую оценку себя как бизнесмена. Прежние связи истончаются, со старыми друзьями уже не о чем говорить: разный уровень интересов, задач. Друзья считают, что человек зазнался. А бизнесмен начинает думать, что ему завидуют. И нельзя сказать, что и та, и другая сторона совсем уж не правы. Бизнесмен начинает искать новую

идентичность, опоры, общение. Внутри своей компании или вне ее. Кто первый к нему придет? Какой образ жизни ему станет близок?

- В верхних эшелонах власти наблюдается повышенное число людей с психопатическими чертами. И они диктуют моду на образ жизни. Поэтому западное общество периодически сотрясают скандалы на самых высших уровнях, связанные с педофилией, наркотиками и прочими способами «отдыха». У нас такие скандалы специально не раскручиваются, но иногда выходят наружу, вроде историй болтливой эскортницы об отдыхе на яхте олигарха.
- Топ-менеджеры корпораций и аппарата стремятся укрепить свой статус, это становится их важной задачей. Перейдя на новый уровень, менеджер обзаводится еще и комплексом самозванца. Он опасается, что его положение непрочное, и стремится укрепить его, а также самооценку всевозможными способами. Привычной реакцией на те или иные события становятся страх и оборонительное поведение, потому что идентичность и самооценка нуждаются в подкреплении. Наверняка вы видели, как неплохие люди, став начальниками, вдруг разительно менялись. Почему так происходит? Потому что человек, попадая в Систему, должен играть по ее правилам. Романтиков Система либо не принимает, либо перемальвует и делает своими.

Существуют и другие варианты проявления теневой стороны, но общее здесь то, что люди, достигшие своих целей — власти, благосостояния, оказываются в положении, в котором их самооценка, идентичность, Я-концепция уязвимы, не стойки, нуждаются в защите или подтверждении. И люди ищут это подтверждение снаружи. Становятся легко внушаемыми. И вот тут в их окружении появляются нужные люди — те, кто эту самооценку поднимает. Мелкие паразиты или хищники покрупнее.

Это и есть медные трубы — разрушение личности мягкими и не очень мягкими способами.

Все зло от денег и власти?

Нет, мы сейчас не о вечном споре, портят ли человека деньги. Можно ли испортить человека цветными бумажками? Нет, конечно. Их можно обменять на кучу полезных вещей. Деньги — прекрасный ресурс, который надо уметь получать.

Речь идет о самоидентификации человека, которую он вынужден изменить под воздействием новых условий. И в процессе поиска новой самоидентификации должен изменить все: свое поведение, стратегии, ценности, свою Я-концепцию. Измениться лишь на уровне окружения и поведения невозможно. Перемены влекут движение по всей пирамиде Дилтса (см. главу 8). Человек, приобретший новый статус, меняется однозначно. И каждый по-своему. Главное — не терять себя!