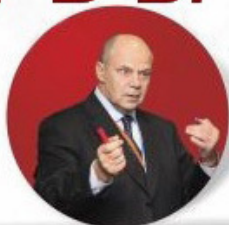


**КАК
ПОСТАВИТЬ
СОБЕСЕДНИКА
НА МЕСТО**

ИГОРЬ ВАГИН



Игорь Олегович Вагин

Как поставить собеседника на место

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25985437
ISBN 978-5-496-00241-7

Аннотация

«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...»

Содержание

Вступление	4
Часть 1	6
Глава 1	6
Глава 2	26
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 цивили-

зованно 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 чело-

века. 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 злачные 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, какотреагировал 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 во-

время найти острое словцо пригодится вам и сегодня. Оно поможет одержать победу в важном споре. Глупо возражать напрямую, кидаться на противника, как бык кидается на тоreadора. 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 беспрюирышен!

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 тратиться, я бы не экономил.

– Тебе не кажется, что ты растолстела?

– То-то подо мной сегодня у автобуса задняя ось сломана-

лась!

– 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 нелицеприятным 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 лопухий?

– 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 свиначик?

– А вас интересуют поросята?

– Вам интересней курятник?

– С каких пор творческий беспорядок называется свиначиком?

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 полити-*

ки?

– 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 ступешеваться.

– 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.** 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. Вы скажите, 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 краснеешь!

– 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 растягнута!

– 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 нелюбезные 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, 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! Исключения 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 расползтись 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 непрощеных 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 уве-

ренных 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 прибавится.

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 поста-

вила на место молодую «колдунью», когда та стала хвататься 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 про-

ходит: то товар на границе задерживают, то налоговая инспекция зуб точит, 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-а-кое 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 полагается, со всеми визами и печатями. И только потом приходите снова». Сия фраза вовсе не означала, что мой на-

чальник 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 дует, 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.

вие. 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-тройкой 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 изъявления 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 спит – 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 некем.

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 выпихнуть. 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 благоклонной благодетельницей. И жизнь ее изменилась в луч-

шую 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 сорвать 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 сту-

пенька.

– 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 почему 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 кранах 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?

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.