

А вы в мультфильмах не снимались? • А ты дело говоришь! А слово делаешь... • Беднякам не дано выбирать • Будь гуманнее, ты же гуманоид? • В природе бездельников нет, Земля – и та крутится! • Врачи годятся только для болезней, которые проходят сами... • Два совета равны одному оскорблению • Держи себя в курсе • Завтра прошло еще вчера • Как я неоднократно говорил, я никогда не повторяюсь • Какую часть слова <<нет>> ты не понимаешь? • Линия фронта проходит по тебе...

Лучше износиться, чем заржаветь! • Не крути меня как кукол рубина • Под остом дождя не бывает... • При хорошей рекламе и товар не нужен • Я играю в открытую! Ну, кроме случаев,

когда я играю в тёмную • Я слежу за тобой. И ты мне нравишься

**Вадим Петровский**

• А вы в мультфильмах не снимались? • А ты дело говоришь!

**Алексей Ходорыч**

А слово делаешь... • Беднякам не дано выбирать • Будь гуман-

нее, ты же гуманоид? • В природе бездельников нет, Земля – и  
**как договориться**  
та крутится! • Врачи годятся только для болезней, которые про-  
**с кем угодно**  
ходят сами... • Два совета равны одному оскорблению • Держи  
**о чем угодно**  
себя в курсе • Завтра прошло еще вчера • Как я неоднократно

**Вадим Артурович Петровский**  
**Алексей Ходорыч**  
**Энкоды: Как договориться**  
**с кем угодно и о чем угодно**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=570645](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=570645)*

*Вадим Петровский, Алексей Ходорыч. ЭНКОДЫ: как договориться с кем угодно и о чем угодно: Эксмо; Москва; 2011  
ISBN 978-5-699-45264-4*

### **Аннотация**

Эта книга о том, как эффективнее общаться, вести переговоры, выходить из непростых ситуаций, используя ЭНКОДЫ – веселые, неожиданные, многозначительные, ошарашивающие фразы. Овладевший искусством использования энкодов сможет:

- блокировать любую словесную агрессию;
- заставить собеседника досрочно раскрыть свои намерения;
- установить благоприятную почву для плодотворного диалога;
- подстроиться к собеседнику, создавая для него комфортную ситуацию;
- подняться над ролью, навязанной общением, стать самим собой.

Энкоды можно использовать в быту и на работе, для знакомства и флирта, для входа в разговор и выхода из него. В конце концов – это и весело, и полезно. Перед вами может быть друг, деловой партнер, родственник, незнакомец или манипулятор, желающий вас использовать, – для любого из них у вас всегда найдется подходящая фраза-ЭНКОД – инструмент из арсенала острослова-прагматика.

В книге дана таблица «1001 энкод на все случаи жизни», которая облегчает знакомство с энкодами и использование этих чудо-фраз.

Книга предназначена для самой широкой аудитории, особенно тем, кто много общается с людьми, профессиональным переговорщикам, менеджерам, а также всем, кто радуется общению.

# Содержание

Предисловие	6
От авторов	9
ГЛАВА 1	15
Конец ознакомительного фрагмента.	29

# **Вадим Петровский, Алексей Ходорыч ЭНКОДЫ: как договориться с кем угодно и о чем угодно**

Посвящаем эту книгу Михаилу Михайловичу Жванецкому, метру энкодов, великому россиянину, научившему нас смеяться, человеку, вместе с которым «весело открывать законы, по которым ходят люди»

# Предисловие

Прочитав книгу «Энкоды: как договориться с кем угодно и о чем угодно», вы научитесь легче и быстрее распознавать манипулятора или пустомелю, циничного лжеца или «доброросовестно заблуждающегося» партнера по бизнесу. Более того из этой книги вы наверняка составите наиболее подходящий для вас набор переговорных методик, техник и приемов, которые позволят «фильтровать» собеседников и их предложения. Вы получите в свое распоряжение богатейший арсенал для противостояния подобным типам, что так важно в любой деятельности, а особенно в бизнесе, когда на кону бывают не только огромные суммы, но и жизни. Наверняка обновите свой запас шуток и баек, которыми стоит блеснуть как на дружеской вечеринке, так и на официальном приеме.

Но это не главное. Ценность этой книги выходит далеко за рамки практического применения энкодов – пусть эти рамки и весьма широки. Прежде всего, вы сможете стать более свободным, миролюбивым, продуктивным в общении с партнерами и конкурентами, с друзьями и родственниками, с продавцом в магазине или пассажирами, сдавившими вашу грудную клетку в метро в час пик. То есть вы станете более успешными.

Тема книги столь универсальна, а проведенное авторами исследование настолько уникально – это, возможно, первая

в мире книга, посвященная общению на уровне «реальности смехового пинг-понга» – что круг читателей этой книги определить невероятно сложно. Начальник найдет здесь новые возможности одернуть зарвавшегося подчиненного или мотивировать «заскучавшего». Подчиненный – способы донести до начальства свою идею так, чтобы начальник ее воспринял. Родители – новые подходы к детям, а дети – понимание того, чего (и как) родители от них хотят. Мужчины смогут по-новому взглянуть на женщин, а те – на мужчин. Психолог получит благодатный материал для дальнейших исследований и набор практических методик, писатель – новые темы и образы, а читатель...

А читатель – любой (!) – сможет весело и с пользой провести время, знакомясь с одним из пластов богатейшего явления под названием «русский язык», примеряя на себя (хотя бы на себя – это очень важно для правильного восприятия этой книги) удобный и понятный «интерфейс взаимодействия», который предлагают энкоды.

Потому что Вадим Петровский и Алексей Ходорыч написали книгу о том, что общение – простое, живое человеческое общение – является и мерилем успеха и одновременно средством его достижения. Им можно верить, ведь общение для психолога (В. Петровский) и для журналиста (А. Ходорыч) – кусок хлеба с маслом, альфа и омега их работы.

На первый взгляд главная авторская идея выглядит очень простенькой, даже в чем-то банальной. Действительно, мы

все знаем – вовремя, к месту вставленная острая, неожиданная, «с перчиком» фраза, словцо, удачно «вброшенный» вопрос могут перевернуть беседу с ног на голову, отбить любой выпад, отшить наглеца или поколебать убеждения самого упертого упрямца. Просто? Еще как!

Однако, читая «Энкоды: как договориться с кем угодно и о чем угодно», постепенно видишь, что эта идея гораздо глубже. Понимание – *проникновение* – в энкоды заставляет задуматься о том, что, как и почему мы говорим вообще. Как мы относимся к языку, на котором говорим, к людям, с которыми говорим, к мыслям, которые высказываем.

*Александр Соловьев,*  
редактор книги

# От авторов

**ПРЕДМЕТ.** Вы замечали, как гладко и, подчас, остроумно поддерживают беседу успешные люди? Пока вы думаете, как бы поточнее и правильнее сформулировать мысль, они выдают на-гора пару-тройку отточенных фразочек, и вы опять в цейтноте! При этом как-то так получается, что разговор идет в том русле, который контролируется и выгоден вашим собеседникам.

Но только не думайте, что они умнее вас! Такую возможность, конечно, исключать нельзя. Но даже в этом случае дело не только в IQ. Просто они умеют манипулировать несколькими заученными фразами и оборотами, экономя время для того, чтобы подумать, как извлечь из беседы с вами максимальную выгоду. Пока вы размышляете над тактикой, они мыслят стратегическими категориями – в этом и состоит их преимущество!

Представьте собственный поединок с профессиональным боксером: вы можете быть сколь угодно сильным, ловким, смелым, но он вас все равно побьет, так как его движения доведены до автоматизма. Пока вы думаете, как именно и куда его ударить, он попросту выбирает между десятками разными способов провести серию, всего лишь наблюдая за вами и используя ваши усилия для планирования своей атаки. Он делает все самым оптимальным способом и с гаран-

тированной отдачей. При этом его инструментарий вовсе не так страшен, как может показаться! У профессио нального манипулятора таких «серий» и «комбинаций» – заученных фраз – тоже не так уж и много. У кого-то двадцать, у кого-то десять, а кто-то обходится двумя-тремя.

И вот с помощью этого нехитрого арсенала они и пытаются манипулировать нами, хотя, в общем, противостоять такой манипуляции, да и одолеть самого манипулятора совсем не сложно, если владеть элементами контрманипуляции!

С помощью определенных фраз можно: блокировать наступление собеседника, перехватывать инициативу, нападать, флиртовать, защищаться, ускользать, охмурять, вести дела, всех смешить, зажигать, путать, околдовывать. То есть вести разговор любой сложности так, как только можно себе представить в самом приятном сне на эту тему.

Такие приемы всегда использовались в коммуницировании, но вот названия у них не было. Предлагаем называть их *энкодами* – от английского *encode*, «закодировать». Ведь в идеальном энкоде закодировано несколько смыслов, точнее, собеседнику так кажется... Он пытается понять, что же на самом деле имеется в виду (и при этом каждый может видеть в одном и том же энкоде разный смысл), сбивается с того ритма и плана, которого придерживался в разговоре с вами, а значит, вы получаете преимущество и возможность первым узнать его истинные намерения и сделать правильные выводы.

Но чем же использование энкодов отличается от манипуляции?

Да примерно тем же, чем защита от нападения. Нападение изначально ориентировано на агрессию, манипулятор исходно ставит своей целью использование человека в своих целях против его воли. А вот оборона – не агрессивна, а нацелена на слом нападения. А если человеку, применяющему энкоды, окружающие начинают помогать в реализации его целей, то лишь потому, что он отличный парень, который знает смешные фразочки.

Энкоды вообще можно рассматривать как универсальное противоядие любой агрессии, любому навязыванию вам чего бы то ни было, любой попытке вас как-то использовать или обмануть. Простейшая бытовая задача – отшить навязчивого продавца или проверить качество предложения, которое вам делают, – при использовании энкодов превращается в веселую игру. Просто спросите: «А вы знаете, что охотник и его жертва иногда меняются местами?» или: «А мы знакомы?» Вопросы, казалось бы, вообще не имеют отношения к контексту, но реакция на них позволит вам добиться своего хотя бы тем, что вы сломаете игру агрессора, или проверите цели возможного партнера.

Даже использование энкодов «просто так», без конкретной цели – это очень увлекательная игра и прекрасный повод потренироваться их применять. Ведь человек, который играет, всегда даст сто очков вперед тому, кто относится ко

всему чрезмерно серьезно. Кураж – это важно, пример из того же бокса – великий Рой Джонс, который всегда устраивал из поединка шоу, играл и побеждал.

**СТРУКТУРА.** Мы предлагаем вам первую в мире книгу об эффективном использовании антизомбирующих фраз, слов и выражений – энкодов. Здесь вы найдете и теорию, и практику, – книга основана на коллекции энкодов, которая собиралась одним из авторов на протяжении семи лет (в фильмах, книгах и др., всего в данный момент в коллекции автора более 2000), и состоит из семи глав, сборника энкодов и приложений.

В первой главе «Введение в энкодоведение» вы узнаете о том, что такое, собственно, энкод, как и зачем появился этот термин, а также кто, когда и почему энкоды использовал. Мы гарантируем, что вы будете удивлены – они давно прижились в литературе, кинематографе, театре. Их просто нужно уметь выделять из контекста.

Вторая глава «Как рождаются энкоды» расскажет, где и когда можно использовать энкоды. Вы узнаете, почему энкоды – не поговорки, не афоризмы, не интернет-мемы. Хотя они могут встречаться и среди них. Вы познакомитесь с первым в мире энкодоботом, живущим в Интернете, и найдете первые, самые простые объяснения того, как именно работают энкоды.

С третьей главы «Комедия речевых положений зала» мы начнем настоящее погружение в мир энкодов. Мы предста-

вим вам «среди их обитания» – диалоги, расскажем, почему и как энкоды обращают ситуацию любой сложности в колическую, и дадим новое определение энкода – возвышенно-научное.

Четвертая глава «Стратегия и тактика эффективного конфликта» ознакомит вас с трансактным анализом и предложит поиграть в различные игры. Люди делают это с тех пор, как научились говорить... Возможно, первые энкоды появились именно тогда. Во всяком случае, знакомство с различными видами конфликтов, парой десятков игр, в которые вам приходилось и придется играть с начальством и подчиненными, женами или мужьями (нет-нет, мы не имеем в виду игры типа «горничная и разносчик пиццы», хотя...), друзьями и коллегами, будет полезным как с точки зрения теории, так и с точки зрения практики.

Следующая, пятая глава «Механизм действия энкодов» объясняет, как именно и почему работают энкоды. Вы ознакомитесь с рефреймингом во многих его видах, увидите, как энкоды воздействуют на людей в разных ситуациях. Вы сможете сопоставить работу энкодов с иными методами коммуникации (с НЛП, например).

Шестая глава «Начало тренинга неуязвимости в общении» расскажет о поведенческих моделях, которые фиксируются в нашем сознании, и о том, как энкоды помогают их ломать. Разрушив их, человек избавляется от скованности и может вести общение свободно и гармонично.

Последняя, седьмая глава «Контакт, конфликт и конструктивная коммуникация» предложит вам общую классификацию энкодов, а также ключ к использованию таблицы, помещенной в приложениях. Там же, в приложениях, вы найдете тест на конфликтность и указатель, который может вам понадобиться для уточнения и навигации.

Первая, вторая и седьмая главы написаны в основном Алексеем Ходорычем, матерым журналистом, специальным корреспондентом и руководителем группы журнала «Коммерсантъ – Деньги». Главы с третьей по шестую – Вадимом Петровским, психологом-практиком, известным и своими теоретическими работами. Оба автора опираются на реальный опыт использования энкодов в работе и жизни, даже бизнесе (Алексей – совладелец торговой марки «Косогоров самогон»). Приятного – и полезного – времяпрепровождения! Серебро должно быть трескучим!

*А. Ходорыч, В. Петровский*

# ГЛАВА 1

## Введение в энкодоведение

*Энкоды помогают подстроиться к ситуации, собеседнику или проблеме*

Что же такое энкоды? Энциклопедическое определение<sup>1</sup>, придуманное нами для «Новой аналитической энциклопедии», звучит так:

**Энкоды** (от англ. *encode* – закодировать) – многозначительные фразы, слова и выражения, которыми можно отвечать практически на все реплики собеседника, позволяют превратить беседу в настоящую увлекательную игру. Применяются для блокировки, перехватывания инициативы, нападения, флирта, в оборонительных целях, для делового и дружеского общения, для создания комического эффекта, для ухода от ответа, а также просто для запутывания собеседника ради забавы. Например, фразы *«люби ответ в вопросе, а не вопрос в ответе»*, *«когда пион тянется вверх, он исчезает там, не давая ответа»*, *«серебро должно быть трескучим»* дадут вам гарантированные 5 секунд выигрыша во времени. В идеальном энкоде закодировано несколько смыслов, точнее, собеседнику должно так казаться. То есть неоднознач-

---

<sup>1</sup> См. [http://community.livejournal.com/ru\\_encyclopedia/58492.html](http://community.livejournal.com/ru_encyclopedia/58492.html).

ность толкований – это и правда важно, если вы понимаете, о чем я.

В авторской коллекции на сегодняшний день зарегистрировано 2012 (!) энкодов<sup>2</sup>. Базовыми можно считать такие: «*К чему ты клоншишь?*», «*Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...*», «*Это не моя тайна*», «*Ну я же не ангел*», «*И да, и нет*», «*А оно тебе надо?*», «*Я понимаю, о чем ты...*», «*Я ведь человек слова. Но не дела*», «*А сам-то как думаешь?*», «*Камешек в мой огород?*», «*Купились!*»<sup>3</sup>.

Можно также выделить «матричные энкоды», представляющие собой форму, которую можно наполнять любым смыслом. Например, вопрос: «Сколько времени?» Энкод-ответ: «*Время нужно только неудачникам!*»

Или: «Что такое счастье?» Ответ: «*Вопросы о счастье задают только неудачники*». Энкод «*Люби вопрос в ответе, а не ответ в вопросе*» тоже является матричным, например: «*Люби не себя в бутылке, а бутылку в себе*» или «*Люби энкоды в себе, а не себя в энкодах*». ЕВПОЧЯ – популярная в

---

<sup>2</sup> И это еще не конец... света! – *Примеч. А.Х.*

<sup>3</sup> Именно энкодом «Купились!» можно было бы прокомментировать эпиграф к предисловию. Искать эту фразу у Кэррола бессмысленно. Он никогда так не говорил. Это энкод, придуманный как эпиграф к «первому в мире Интернет-мюзиклу “Некоторые любят погорячее, или Повесть о настоящем человеке”» (kosogorov.ru). Фразочка-энкод прижилась и продолжила гулять по свету именно как высказывание Льюиса Кэррола. Подобная мистификация прекрасно отражает суть любого энкода. Такая вот двухходовая шуточная комбинация, которую мы сейчас раскрываем впервые. – *Примеч. А.Х.*

Интернете аббревиатура от «Если Вы Понимаете О Чем Я»<sup>4</sup> – это тоже самый что ни на есть типичный энкод.

Многие из тех, кто не видел, как энкоды работают на практике, услышав или прочитав это определение, тут же вспоминают Эллочку Щукину из «12 стульев», легко и свободно обходившуюся всего лишь тридцатью словами, из которых до нас дошло лишь семнадцать.

– *Хамите.*

– *Хо-хо! (Выражает, в зависимости от обстоятельств, иронию, удивление, восторг, ненависть, радость, презрение и удовлетворенность.)*

– *Знаменито.*

– *Мрачный.* (По отношению ко всему. Например: «мрачный Петя пришел», «мрачная погода», «мрачный случай», «мрачный кот» и т. д.)

– *Мрак.*

– *Жуть.* (Жуткий. Например, при встрече с доброй знакомой: «жуткая встреча».)

– *Парниша.* (По отношению ко всем знакомым мужчинам, независимо от возраста и общественного положения.)

– *Не учите меня жить.*

– *Как ребенка.* («Я его бью, как ребенка» – при игре в карты. «Я его срезала, как ребенка» – как видно, в разговоре с ответственным съемщиком.)

---

<sup>4</sup> Его первооткрывателем русскоязычная блогосфера считает известного блоггера Сергея Ильина (Ефим Дикий: <http://e-dikiy.livejournal.com>) . – *Примеч. А.Х.*

– Кр-р-расота!

– Толстый и красивый. (Употребляется как характеристика неодушевленных и одушевленных предметов.)

– Поедем на извозчике. (Говорится мужу.)

– Поедем в таксо. (Знакомым мужеского пола.)

– У вас вся спина белая (шутка).

– Подумаешь!

– Уля. (Ласкательное окончание имен. Например: Мишуля, Зинуля.)

– Ого! (Ирония, удивление, восторг, ненависть, радость, презрение и удовлетворенность.)

Стиль общения Элочки-Людоедки на первый взгляд и правда напоминает стиль общения с помощью энкодов. Например, вот один из диалогов, который приводится в «12 стульях»:

– Здравствуй, Еленочка, а это что такое? Откуда стулья?

– Хо-хо!

– Нет, в самом деле?

– Кр-р-расота!

– Да. Стулья хорошие.

– Зна-ме-ни-тые!

– Подарил кто-нибудь?

– Ого!

Это что, действительно энкоды? Хо-хо! Об это чуть позже. Пока же сообщу, что предпосылкой и причиной выделения

энкодов в особую область знания можно смело считать такие смертельные болезни, как сифилис и красная волчанка.

Сифилисом я «заболел» в третьем классе, прочитав Большую советскую энциклопедию. Родителям признаваться было стыдно, в больницу меня не приняли, накричали и прогнали. У меня не оставалось другого выхода, как попытаться излечить свою хворь самостоятельно. Я внимательно проштудировал «Справочник терапевта» – и тут же «подхватил» красную волчанку! Тут уж признаваться родителям не было вообще никакого резона, справочник без обиняков поведал мне о неизбежной смерти, и я стал ее смиренно ждать.

О, это особая тоска, когда смотришь на смеющихся сверстников, отца и мать, прохожих, а сам понимаешь, что вряд ли доживешь до второго альбома бит-квартета «Секрет»! В таком страхе смерти я жил что-то около восьми лет... Подробнее обо всей этой истории можно прочитать в рассказе «Сифилис»<sup>5</sup>... Но – при чем тут энкоды?!

В идеальном энкоде закодировано несколько смыслов, точнее, собеседнику должно так казаться.

Об этом – все-таки чуть позже, пока же сообщу, что феномен энкодов имеет прямое отношение к психолингвистике – науке о закономерностях порождения и восприятия речевых высказываний. Психолингвистика возникла в 50-х годах прошлого века как реакция на появление практических

---

<sup>5</sup> Впервые опубликован в журнале Men's Health в № 10 за 2009 год. См. <http://www.mhealth.ru/life/career/734707>.

задач, для решения которых оказался недостаточным аппарат традиционной лингвистики и психологии.

Помните, например, рассказ Шукшина «Срезал»? В нем описан великолепный пример психолингвистической обработки, которой подверг «кандидатов» Константина Ивановича и его жену Валю местный «демагог-клязник» Глеб Капустин (*толстогузый, белобрысый мужик сорока лет, начитанный и ехидный...*).

*За столом разговор пошел дружнее, стали уж вроде и забывать про Глеба Капустина... И тут он попер на кандидата.*

*– В какой области выявляете себя? – спросил он.*

*– Где работаю, что ли? – не понял кандидат.*

*– Да.*

*– На филфаке.*

*– Философия?*

*– Не совсем... Ну, можно и так сказать.*

*– Необходимая вещь. – Глебу нужно было, чтоб была – философия. Он оживился. – Ну, и как насчет первичности?*

*– Какой первичности? – опять не понял кандидат. И внимательно посмотрел на Глеба. И все посмотрели на Глеба.*

*– Первичности духа и материи. – Глеб бросил перчатку. Глеб как бы стал в небрежную позу и ждал, когда перчатку поднимут.*

*Кандидат поднял перчатку.*

*– Как всегда, – сказал он с улыбкой. – Материя*

*первична...*

*– А дух?*

*– А дух – потом. А что?*

*– Это входит в минимум? – Глеб тоже улыбался. – Вы извините, мы тут... далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно-то разбежишься – не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?*

*– Как всегда определяла. Почему – сейчас?*

*– Но явление-то открыто недавно. – Глеб улыбнулся прямо в глаза кандидату. – Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определит это так, стратегическая философия – совершенно иначе...*

*– Да нет такой философии – стратегической! – заволновался кандидат. – Вы о чем вообще-то?*

*– Да, но есть диалектика природы, – спокойно, при общем внимании продолжал Глеб. – А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?*

Глеб Капустин действует тонко и четко – Василий Шукшин виртуозно передал этот стиль, который является вовсе не умозрительным, а весьма практичным. Даже в приведенном выше куске отлично видны два элемента этого стиля – выманивание собеседника («Ну, и как насчет первичности?») и вбрасывание глубинных близких большинству людей тем и мемов (единица культурной информации):

*– Это входит в минимум? – Глеб тоже улыбался. – Вы извините, мы тут... далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно-то разбежишься – не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?*

Даже для тех, кто понимает, что это такое, невесомость – из разряда чуда, поэтому вопрос о невесомости кажется собеседнику одновременно и неожиданным, и искусственно важным.

И далее хорошо видно, как Капустин действует по той же схеме – выманивает и актуализирует, казалось бы, важную проблему. Его собеседник не может игнорировать разговор, но и принимать его всерьез – тоже. Он не знает, как себя вести, его, с одной стороны, постоянно сбивают с толку, «расфокусируют», а с другой – наносят плотные удары. Вот как развивались события дальше...

*– Давайте установим, – серьезно заговорил кандидат, – о чем мы говорим.*

*– Хорошо. Второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера? Кандидаты засмеялись. Глеб Капустин тоже улыбнулся. И терпеливо ждал, когда кандидаты отсмеются.*

*– Нет, можно, конечно, сделать вид, что такой проблемы нету. Я с удовольствием тоже посмеюсь вместе с вами... – Глеб опять великодушно улыбнулся. Особо улыбнулся жене кандидата, тоже кандидату,*

кандидатке, так сказать. – Но от этого проблема как таковая не перестанет существовать. Верно?

– Вы серьезно все это? – спросила Валя.

– С вашего позволения, – Глеб Капустин привстал и сдержанно поклонился кандидатке. И покраснел. – Вопрос, конечно, не глобальный, но, с точки зрения нашего брата, было бы интересно узнать...

– Да какой вопрос-то? – воскликнул кандидат.

– Твое отношение к проблеме шаманизма. – Валя опять невольно засмеялась. Но спохватилась и сказала Глебу: – Извините, пожалуйста.

– Ничего, – сказал Глеб. – Я понимаю, что, может, не по специальности задал вопрос...

– Да нет такой проблемы! – опять сплеча рубанул кандидат. Зря он так. Не надо бы так.

Теперь засмеялся Глеб. И сказал:

– Ну, на нет и суда нет!

Мужики посмотрели на кандидата.

– Баба с возу – коню легче, – еще сказал Глеб. – Проблемы нету, а эти... – Глеб что-то показал руками замысловатое, – танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании... – Глеб повторил: – При же-ла-нии их как бы нету. Верно? Потому что, если... Хорошо! Еще один вопрос: как вы относитесь к тому, что Луна тоже дело рук разума?

Кандидат молча смотрел на Глеба. Глеб продолжал:

– Вот высказано учеными предположение, что Луна лежит на искусственной орбите, допускается, что

*внутри живут разумные существа...*

*– Ну? – спросил кандидат. – И что?*

*– Где ваши расчеты естественных траекторий? Куда вообще вся космическая наука может быть приложена?*

*Мужики внимательно слушали Глеба.*

*– Допуская мысль, что человечество все чаще будет посещать нашу, так сказать, соседку по космосу, можно допустить также, что в один прекрасный момент разумные существа не выдержат и вылезут к нам навстречу. Готовы мы, чтобы понять друг друга?*

*– Вы кого спрашиваете?*

*– Вас, мыслителей...*

*– А вы готовы?*

*– Мы не мыслители, у нас зарплата не та. Но, если вам это интересно, могу поделиться, в каком направлении мы, провинциалы, думаем. Допустим, на поверхность Луны вылезло разумное существо... Что прикажете делать? Лаять по-собачьи? Петухом петь?*

Когда вас спрашивают, как быть, если при освоении Луны разумные существа вылезут из Луны навстречу, сложно понять, издеваются над вами или спрашивают серьезно. С одной стороны, вроде бы издевка очевидна. С другой – разговоры о рукотворности Луны действительно велись учеными и фантастами (не только в «Незнайке на Луне»), так что не так уж вопрос и абсурден! Действительно, интересно, как и что нужно делать при первом контакте с инопланетным ра-

зумом!

В общем, схема одна и та же: выманивание оппонента и атака.

Глеб Капустин, конечно, отрицательный персонаж (как пишет сам Шукшин, «...*Глеб жесток, а жестокость никто, никогда, нигде не любил еще...*»), но мы вам вовсе и не предлагаем в стиле Глеба Капустина «срезать» собеседника ради своей забавы и на потребу публике. Хотя, конечно, и такое использование энкодов возможно, но идеально они подходят как раз для противодействия таким вот Глебам Капустиным, т.е. коммуникационным профессионалам.

Вот, скажем, представьте, что вы находитесь на месте Константина Ивановича и тут Капустин проводит вам в челюсть вопрос: «*Как сейчас философия определяет понятие неведомости?*» А вы, подмигнув: «*И что ты хочешь от меня услышать?*» Или: «*Ты любишь бублики?*» Или: «*Неужели тебя это правда интересует?*» Или: «*Это зависит от множества факторов!*» Или: «*О да, ты знаешь мои слабости!*» Или: «*А ты большой любитель вопросов, не так ли?*» Или: «*Я исследования не проводил, потому не могу высказаться по этому вопросу...*» Или: «*К чему ты клонишь?*» Или: «*Проблема не в том, что вы морочите голову, а в том, как хорошо это у вас получается... Глеб, ты понимаешь, о чем я?*»

Как там пошел бы разговор дальше, трудно сказать – есть много путей развития, выигрышных как для вас, так и для

Глеба Капустина, – все зависит от множества факторов. Но дело в том, что, ответив: «А оно тебе надо?», «Что за намеки, лапа?», «А сам-то как думаешь?», вы в любом случае перебрасываете мяч на сторону собеседника (о чем можно даже специально сказать – *«Теперь мяч на твоей стороне!»*, есть и такой энкод), при этом получая лишнее время. Даже если противник отобьет мяч, вы успеете подготовиться. Но он может сразу пропустить!

Скажем, вопрос Капустина: *«Как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера?»* в принципе можно отбить разнообразно. Например, резко-странновато: *«Когда я вижу кучку подонков, я говорю им, что они – подонки, без всяких экивоков – такова моя позиция!»* Или, например, понимающе: *«Избавь меня от своего рассчитанного на дураков камуфляжа. О чем ты действительно хотел бы меня спросить, дружище?»*

А еще можно ударить двухходовочкой: *«А ты знаешь, что тебя погубит? – Что? – Распущенность и склонность к сомнительным удовольствиям!»* – которая сама по себе отлично иллюстрирует принцип выманивания и атаки. Разумеется, человеку интересно узнать, что его погубит. Вопрос неожиданный, и даже любопытно, как спрашивающий сможет теперь выкрутиться? Какой ответ он предложит? А вы выкручиваетесь лишь тем, что точно бьете в область, в которой большинство людей чувствуют себя не очень уверенно, ведь у многих за душой есть именно *«распущенность и*

склонность к сомнительным удовольствиям», так что ответ, как правило, выглядит стопроцентным попаданием в яблочко.

Ну и третий ключевой вопрос Капустина из приведенных отрывков: *«Допуская мысль, что человечество все чаще будет посещать нашу, так сказать, соседку по космосу, можно допустить также, что в один прекрасный момент разумные существа не выдержат и вылезут к нам навстречу. Готовы мы, чтобы понять друг друга?»* Как ответить?

♦ Например, так: **«Очень сложно не понимать языка, на котором думаешь, верно?»**

♦ Или: **«Переформулируй вопрос, для меня это важно!»**

♦ Или: **«Порой охотник и его жертва меняются местами... Понимаешь, о чем я?»**

♦ Или: **«Извини за вопрос, а русский язык родной для тебя?»**

Как известно, мозг человека обладает свойством дорисовывать нерегулярные структуры до регулярных, тем самым как бы осуществляя своего рода предварительную обработку сигнала для улучшения распознавания (точно так же, как мозг автоматически переворачивает изображение, которое фиксируется у нас на сетчатке вверх ногами). Очень показательна история с итальянским астрономом Джован-

ни Скиапарелли (Giovanni Schiaparelli, 1835–1910) и американским исследователем, мультимиллионером, бывшим дипломатом, работавшим когда-то американским консулом в Японии, Персивалем Лоуэллом (Percival Lowell, 1855–1916), которые спровоцировали коллективную галлюцинацию, владевшую умами многих астрономов на протяжении десятков лет. Скиапарелли и Лоуэлл, все глаза проглядев в телескопы, нарисовали детальнейшие карты каналов на Марсе. И все прочие астрономы тоже увидели эти каналы, притом что никаких каналов нет и не было! Это оказалась иллюзия.

Именно для создания иллюзии спецназовцы мажут лицо краской – чтобы разрушить регулярную структуру и дать возможность наблюдателю достроить образ до травы и веток. И точно такую же возможность самостоятельной достройки смысла дает оппоненту энкод.

*Энкод дает вашему оппоненту возможность достроить заданный вами намек до законченного образа. Самостоятельно достраивая и «расшифровывая» смыслы, оппонент себя проявляет, что и служит главной целью использования энкода.*

# 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.