ЕВГЕНИЙ СПИРИЦА

АЛГОРИТМЫ УСПЕХА

26



ПРИЕМОВ СКРЫТОГО ВЛИЯНИЯ

КАК МЕНЯТЬ ХОД ПЕРЕГОВОРОВ И УПРАВЛЯТЬ ПРОЦЕССОМ ОБЩЕНИЯ, ВЛИЯЯ НА СОБЕСЕДНИКА

Евгений Спирица

26 приемов скрытого влияния. Как менять ход переговоров и управлять процессом общения, влияя на собеседника

Серия «Алгоритмы успеха»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74792396
26 приемов скрытого влияния. Как менять ход переговоров и управлять процессом общения, влияя на собеседника: АСТ; Москва; 2026
ISBN 978-5-17-187198-7

Аннотация

Почему в одном разговоре мы легко находим нужные слова, а в другом привычные аргументы перестают работать? Дело не только в позиции собеседника! Тупик возникает потому, что мы продолжаем действовать в одной логике там, где ситуация уже требует совершенно другой.

Сильный коммуникатор – не тот, кто знает больше приемов, а тот, кто умеет менять способ мышления быстрее, чем переговоры заходят в тупик.

В книге нет мотивационных историй о том, как кто-то «поверил в себя» и закрыл сделку на миллион. Нет пересказа

Карнеги. Нет советов типа «будьте искренними и улыбайтесь». Эти советы не работают потому, что они описывают симптом, а не механизм.

Книга показывает, как распознавать привычные паттерны мышления собеседника, понимать логику его решений и выбирать наиболее точный способ воздействия. А примеры, разборы и упражнения помогут научиться использовать все 26 инструментов в реальном разговоре – именно тогда, когда переговоры начинают заходить в тупик.

Содержание

Предисловие 6
Инструмент не виноват в том, кто его держит 6
Пациент и переговорщик – это разные существа 8
Откуда берётся переговорная гибкость 10
Почему я написал именно эту книгу 12
Чего нет в этой книге 14
Как читать эту книгу 15
Введение 16
Аристотель Стагирит[1] за вашим столом переговоров 18
Конец ознакомительного фрагмента. 19



Евгений Спирица
26 приемов скрытого влияния. Как менять ход переговоров и управлять процессом общения, влияя на собеседника

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

Предисловие
Почему появилась эта книга
Терапевтический инструмент в руках переговорщика

Инструмент не виноват в том, кто его держит

Роберт Дилтс создавал книгу «Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП» как терапевтический инструмент. Цель была конкретной и благородной: помочь человеку сдвинуть ограничивающее убеждение, снять сопротивление, выйти из психологического тупика. Пациент приходит с жёсткой конструкцией в голове – «Я не способен», «Это невозможно», «Так устроен мир», – и задача терапевта состоит в том, чтобы мягко, почти незаметно, изменить угол зрения. НЛП работало. Паттерны работали.

В 1980-е годы Роберт Дилтс вместе с Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером систематизировал языковые паттерны терапевтического изменения. Так родились «Фокусы языка» – четырнадцать способов переформатировать убеждение собеседника без лобового столкновения. Каждый пат-

терн – это не манипуляция, а изменение рамки. Способ показать человеку, что его карта реальности не единственно возможная.

Ключевая мысль

«Фокусы языка» – это хирургический инструмент. Вопрос не в том, работают ли они. Вопрос – на ком. Терапевтическая операционная и переговорный стол – разные среды.

Но у меня возник вопрос. Простой и неудобный. Что происходит, когда по другую сторону стола сидит не пациент, а партнёр по переговорам?

Партнёр по переговорам – это не пациент. Он пришёл не за помощью. У него есть интересы, позиция, ресурс и полное право всё это отстаивать. Он, скорее всего, тоже читал книги. И он точно знает, когда им пытаются управлять. Именно здесь классическое НЛП заканчивается. И начинается эта книга.

Пациент и переговорщик – это разные существа

В терапевтической модели субъект – это психологическая система, которую нужно скорректировать. Терапевт занимает позицию над ситуацией: он знает, куда ведёт процесс. У него есть карта, у клиента её нет. Асимметрия – намеренная и функциональная. Она встроена в саму природу терапевтического контракта.

В переговорах асимметрия – это уязвимость. Тот, кто не понимает, что происходит, проигрывает. Тот, кто понимает, но не может ответить, – тоже. Переговорный стол – это не кушетка психоаналитика. Это шахматная доска, где обе стороны видят фигуры и обе считают ходы. Здесь не лечат – здесь добиваются результата.

«Убеждение – это не стена. Это дверь без ручки».
Евгений Спирица

Обратите внимание на фундаментальное различие. В терапии у одной стороны есть власть и методология, у другой – только запрос на изменение. В переговорах власть распределена. И именно это делает стандартные «Фокусы языка» в их классическом виде если не бесполезными, то заведомо недостаточными.

14	3	1
паттернов «Фокусов языка» по Роберту Дилтсу	уровня переговорного воздействия	ключевой принцип: контекст решает всё

Философ Мартин Бубер в работе «Я и Ты» разграничил два типа отношений: «Я – Оно» (субъект – объект) и «Я – Ты» (субъект – субъект). Терапевтическая парадигма НЛП в своей основе – это «Я – Оно». Переговоры – это всегда «Я – Ты». Это не ценностное суждение, это онтологическое различие. И именно оно определяет, какой инструментарий нужен.

Задача переговорщика – найти ручку, а не ломать стену.

Откуда берётся переговорная гибкость

Согласитесь: большинство книг о переговорах учат либо жёсткости, либо мягкости. Либо Дональд Трамп с его «Побеждай или уходи!», либо Роджер Фишер с Уильямом Юри и их «интегративные переговоры». Крайности красиво смотрятся на обложках, но плохо работают в понедельник утром, когда клиент говорит: «Мне нужно подумать», – а вы знаете, что это конец сделки.

> *«Люди принимают решения на основе эмоций, а затем оправдывают их логикой».*
> *Антонио Дамасио, «Ошибка Декарта»*

Переговорная гибкость – это не стиль поведения. Это навык мышления. Умение в режиме реального времени читать, что происходит внутри собеседника, управлять контекстом разговора и находить выходы там, где другие видят тупик. Этому можно научиться. Потому что человеческая психология – не хаос, а система.

Нейробиолог Антонио Дамасио, изучая пациентов с повреждениями вентромедиальной префронтальной коры, обнаружил поразительный факт: люди, утратившие способность испытывать эмоции, полностью теряли способность принимать решения, даже простейшие. Логика без эмоции

не работает. Это означает, что тот, кто управляет эмоциональным контекстом переговоров, управляет их исходом. Не давлением. Не манипуляцией. Контекстом.

Именно это и есть переговорная гибкость в её истинном смысле. Не набор техник. Не скрипты. Система мышления, которая позволяет перестраивать контекст разговора прямо в процессе – до того, как собеседник успел занять жёсткую оборонительную позицию.

Почему я написал именно эту книгу

Я профайлер и психолог. Двадцать лет я изучаю поведение людей – на допросах, в переговорах, в кризисных ситуациях, в разведывательных интервью. И я давно заметил паттерн: самые мощные инструменты влияния созданы не для переговоров. Они созданы для терапии, для педагогики, для разведки. А переговорщики используют то, что осталось – набор техник без понимания механизма.

Ключевая мысль

«Фокусы языка» Роберта Дилтса я полностью перевёл в переговорный формат.

Не адаптировал косметически – пересобрал логику.

Каждый паттерн теперь работает не с пациентом, а с партнёром.

Разница принципиальная.

Это всё равно что знать, как нажать на газ и тормоз, но не понимать, как работает двигатель. Ехать можно, но при первой нестандартной ситуации встанешь. А в переговорах нестандартная ситуация возникает примерно на третьей минуте разговора.

Я работал с переговорщиками из корпоративной среды, с медиаторами, с оперативными сотрудниками. И снова и снова наблюдал одну и ту же картину: человек знает технику, но не понимает, почему она работает. А значит, не знает, когда

она перестаёт работать и что тогда делать.

В терапевтическом контексте паттерн «Изменения иерархии критериев» работает потому, что клиент доверяет терапевту и находится в состоянии открытости к изменению. В переговорах тот же паттерн работает по другой причине: он затрагивает глубинный ценностный уровень собеседника, который тот сам ещё не осознал. Механика похожа, а физика другая.

Чего нет в этой книге

Здесь нет мотивационных историй о том, как кто-то «поверил в себя» и закрыл сделку на миллион. Нет пересказа Дейла Карнеги. Нет советов типа «будьте искренними и улыбайтесь». Эти советы не работают не потому, что они плохие, а потому, что они описывают симптом, а не механизм.

Здесь нет академической диссертации. Каждая теоретическая идея немедленно получает практическое приложение. Каждый паттерн – с разбором механизма, с примером из реальной практики, с указанием на типичные ошибки применения. Потому что ошибки применения – это отдельная наука.

И здесь нет иллюзии, что существует универсальный инструмент. Переговорная гибкость – это именно гибкость. Умение выбрать нужный паттерн в нужный момент. Для этого нужно понимать не только сами паттерны, но и то, как читать ситуацию. Эта книга учит и первому, и второму.

Эта книга даёт вам:

- механизм работы каждого паттерна;
- навык чтения ситуации в реальном времени;
- инструменты управления контекстом;
- разбор типичных ошибок;
- примеры из реальной практики;
- систему, а не набор советов.

Как читать эту книгу

Не читайте её от начала до конца в один присест. Это рабочий инструмент, а не роман. Каждая глава – самодостаточная единица. Завтра утром вы идёте на сложные переговоры – значит, сегодня вечером вам нужна конкретная глава, а не вся книга. Найдите нужный паттерн, разберите механизм, продумайте применение.

Удивительно, но самое сложное в переговорах – это не техники. Самое сложное – это остановить собственный автоматический ответ и включить мышление. Психолог Даниэль Канеман назвал это переключением между «Системой 1» и «Системой 2». Эта книга тренирует именно это переключение – осознанное, управляемое, своевременное.

Переговорная гибкость – это навык. А навыки формируются не от чтения, а от практики. Поэтому в каждой главе есть не только теория, но и конкретное упражнение, которое можно применить сегодня. Прямо на следующей встрече. Прямо в следующем разговоре.

Евгений Спирица
профайлер, психолог, переговорщик
Москва, 2026

Введение
Язык как оружие
Что Аристотель знал о переговорах – и чего не знают в Гарварде

Представьте: переговорная комната, Москва, 2019 год. За столом – два человека. Один методично объясняет, почему цена контракта должна снизиться на двадцать процентов. Другой так же методично объясняет, почему этого не произойдёт. Оба образованные, оба читали правильные книги, оба прошли тренинги. Разговор идёт уже два часа и заходит на третий круг.

В перерыве один из них берёт телефон и звонит консультанту: «Мы застряли. Что делать?» Консультант задаёт один вопрос: «Вы работаете с его позицией или с его логикой?» Пауза. «Не понимаю разницы». – «В этом и проблема».

> ***Ключевая мысль***
>
> *Аристотель в «Риторике» различал три способа убеждения: этос (авторитет говорящего), пафос (воздействие на эмоции) и логос (сила аргумента). Переговорщик, который использует только один способ из трёх, проигрывает тому, кто использует все три одновременно.*

Разница между позицией и логикой – это разница между переговорами, которые ходят по кругу, и переговорами, которые движутся. Позиция – это то, что человек говорит. Логика – это то, почему он в это верит. И если вы атакуете позицию, она укрепляется. Если вы перестраиваете логику – позиция рассыпается сама.

Кто первым это понял? Не Гарвард, не НЛП и даже не бизнес-тренеры 1990-х. Это понял Аристотель в IV веке до нашей эры. И описал с такой точностью, что более двух тысяч лет спустя его текст читается как инструкция к завтрашним переговорам.

Аристотель Стагирит[1] за вашим столом переговоров

Аристотель написал «Риторику» приблизительно в 335 году до нашей эры – в период, когда Афины были городом, где любое публичное дело решалось словом. Суд, народное собрание, политические дебаты – везде победа принадлежала тому, кто убеждал лучше. Аристотель рассматривал это явление не как поэт и не как моралист. Он рассматривал его как учёный: разобрал на элементы, описал механизм, составил систему.

[1] Стагирит – прозвание древнегреческого философа и учёного Аристотеля. Оно происходит от названия его родного города Стагира (греческой колонии на полуострове Халкидики, где философ родился в 384 году до нашей эры).

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.