

УДК 159.9
ББК 88.53
ПЗ0

Петровский, Вадим.
ПЗ0 Идеальный аргумент. 1500 способов победить в споре с помощью универсальных фраз-энкодов / Вадим Петровский, Алексей Ходорыч. — Москва : Эксмо, 2018. — 400 с. : ил.

ISBN 978-5-04-097344-6

Они опять победили. Переспорили. Переубедили. Как научиться достойно отвечать манипуляторам или агрессивным собеседникам, чтобы решать исход беседы в свою пользу? Для начала обескуражить их, сбить с толку. Как? С помощью универсальных фраз-энкодов. С их же помощью можно легко перейти в наступление и договориться на тех условиях, которые выгодны именно вам. Прочитав эту книгу, вы научитесь предупреждать конфликт и управляться с теми, кто всегда прав.

УДК 159.9
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-097344-6

© Ходорыч Алексей, Петровский Вадим, текст, 2018
© Мурышкин Г., иллюстрации, 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

**Петровский Вадим
Ходорыч Алексей**

ИДЕАЛЬНЫЙ АРГУМЕНТ

**1500 способов победить в споре
с помощью универсальных фраз-энкодов**

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*

Руководитель направления *Л. Ошеверова*

Ответственный редактор *Е. Ланцова*

Художественный редактор *О. Сапожникова*

В оформлении обложки использована иллюстрация:

Complot / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндүрүш: «ЭКМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Tayyar belgisi: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-дукен : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92, E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өндүрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

EKSMO.RU
новинки издательства



BOOK24.RU
интернет-магазин
www.book24.ru



Подписано в печать 17.08.2018. Формат 70x90¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 29,17.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-097344-6



9 785040 973446 >

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

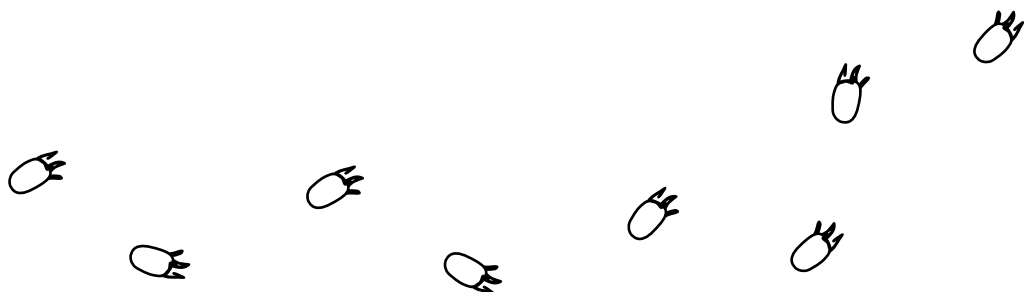
ЛитРес:
один клик до книги



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Посвящается
Михаилу Михайловичу Жванецкому —
мэтру энкодов.
Вместе с этим человеком
«весело открывать законы,
по которым ходят люди»

ОГЛАВЛЕНИЕ



БЛАГОДАРНОСТИ 8

ПРЕДИСЛОВИЕ 11

ГЛАВА 1

Введение в энкодование 19

ГЛАВА 2

Как рождаются энкоды 39

ГЛАВА 3

Энкоды против словесных ловушек 63

ГЛАВА 4

Область применения энкодов 77

ГЛАВА 5

Энкоды как помощники в свободе проявления
собственного «я» 95



ГЛАВА 6

Энкоды персонального действия107

ГЛАВА 7

За пределы «драматического треугольника»135

ГЛАВА 8

Комедия речевых положений157

ГЛАВА 9

Стратегия и тактика эффективного конфликта173

ГЛАВА 10

Механизм действия энкодов219

ГЛАВА 11

Тренировка неуязвимости в общении239

ГЛАВА 12

Контакт, конфликт и конструктивная коммуникация 257

РАЗГОВОРНИК ДЛЯ ТЕХ, КТО УМЕЕТ РАЗГОВАРИВАТЬ294

ТЕСТ НА ТИП КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ.....395

ЛИТЕРАТУРА.....399

Благодарности

Мы благодарим всех наших друзей и соратников, которые поддерживали нас и помогали в издании этой книги.

Отдельное спасибо знаменитому поэту Владимиру Вишневскому — за его «Книгу №1. Ноу-Хаус», где он затронул феномен энкодов, которому и посвящена эта книга.

Благодарим преподавателя географии Светлану Мамитову (Гочиташвили), столь любезно приславшую огромную коллекцию фраз, многие из которых мы с удовольствием включили в нашу таблицу энкодов.

*Мир не таков, каким он кажется, фантазируй,
и тебе откроется его истинное лицо.*

Льюис Кэрролл



Ложь — это мечты, пойманные на месте преступления



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)



Предисловие

Представьте, что вы оказались на ринге. Вы оглядываетесь по сторонам: зал полон людей — они возбуждены и громко скандируют имя вашего противника. Это здоровенный накачанный дегитина, который только и ждет, чтобы стереть вас в порошок. Вы нервно сглатываете. Раздается удар гонга — оппонент не спеша двигается в вашу сторону, поигрывая бицепсами. Его движения легки и доведены до автоматизма. Пока вы пытаетесь оценить ситуацию, он за считанные секунды выбирает из своего богатого арсенала нужный удар и проводит его. Не успев и глазом моргнуть, вы оказываетесь на полу.

А теперь давайте мысленно перенесемся в более привычную обстановку, например в офис. А там что? Да то же самое! Нам частенько приходится участвовать в таких поединках — во время переговоров, совещаний или защиты проектов. И в противоположном углу «ринга» оказывается ваш начальник или коллега. Только в этом случае нокаутируют нас не кулаки, а слова.

Вы замечали, как гладко и остроумно поддерживают беседу успешные люди? Пока вы думаете, как бы точнее сформулировать мысль, они выдают пару-тройку отточенных фразочек — и вы уже повержены! При этом вы с досадой замечаете, что разговор идет в том русле, который выгоден вашим оппонентам.

Только не думайте, что они умнее вас! Просто они умеют манипулировать людьми с помощью нескольких заученных фраз и оборотов. Пока вы размышляете над тактикой, они мыслят стратегическими категориями — в этом и состоит их преимущество!

У профессионального манипулятора таких «серий» и «комбинаций» — заученных фраз — 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 нокаутировать нас, хотя противостоять такой манипуляции, да и одолеть самого манипулятора, совсем несложно — достаточно овладеть элементами контрманипуляции.

С помощью определенных фраз можно:

- нападать и защищаться,
- блокировать наступление собеседника и перехватывать инициативу,
- флиртовать и отшивать,
- вести дела и ускользать,
- всех смешить и вводить в ступор.

То есть вести разговор любой сложности с той эффективностью, которая в данном случае является максимальной.

Такие фразы всегда использовались в коммуникации, но вот названия у них не было. Мы называем их **энкодами** — от английского *encode*, «закодировать». Ведь в идеальном энкоде зашифровано 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?

В боксе есть специальные техники защиты — подставки, отходы, уклоны, нырки. Энкоды — это как раз такие защитные приемы, позволяющие выиграть время и даже нейтрализовать противника. Ведь нападение изначально ориентировано на агрессию, ма-

нипулятор ставит своей целью использование человека в своих целях против его воли. А вот оборона не агрессивна, а нацелена на слом нападения.

Простейший пример. Как отшить навязчивого продавца или проверить качество предложения, которое вам делают? После убедительной тирады собеседника просто задайте ему вопрос: «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 благодаря тому, 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.

Эта книга — единственный в мире самоучитель об эффективном использовании энкодов. Здесь вы найдете и теорию, и практику. Вадим Петровский собирал свою коллекцию речевых защит на протяжении долгих пятнадцати лет, и сейчас в ней более **3000** энкодов.

Книга состоит из **двенадцати глав** и приложений, в том числе наглядной таблицы энкодов.

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

Во второй главе мы расскажем, где и когда можно использовать энкоды. Вы узнаете, чем энкоды отличаются от пословиц, афоризмов или интернет-мемов. Хотя могут встречаться и среди них. Вы познакомитесь с первым в мире энкодоботом и поймете, как именно работают энкоды.

В третьей главе мы рассмотрим случаи применения энкодов в качестве защит от стандартных словесных ловушек, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни и деловой коммуникации. А в четвертой — очертим область применения энкодов и поясним принцип их действия.

В главе 5, «Энкоды как помощники в свободе проявления собственного «я» мы рассмотрим вопрос свободы воли и чем именно речевые защиты полезны в этом случае.

В шестой главе, «Энкоды персонального действия», мы опишем, как люди адаптируются к трудным ситуациям общения, чтобы вы могли более эффективно применять энкоды.

В седьмой главе мы проиллюстрируем применение энкодов в классической ситуации жертвы, палача и спасателя.

В восьмой главе вы познакомитесь с энкодами в их естественной «среде обитания» — диалогах. Мы расскажем, как с помощью «волшебных словечек» обратить любую острую ситуацию в комическую.

В девятой главе, «Стратегия и тактика эффективного конфликта», мы познакомим вас с транзактным анализом и поиграем в «игры». Люди делают это с тех пор, как научились говорить, и возможно, первые энкоды появились именно тогда. Во всяком случае, знакомство с различными видами конфликтов, парой десятков психологических 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 невероятно полезным.

Десятая глава посвящена механизмам работы энкодов. Вы узнаете, что такое рефрейминг и сможете сопоставить работу энкодов с другими методами коммуникации (с НЛП, например).

Глава 11, «Тренировка 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.

В заключительной, 12-й, главе «Контакт, конфликт и конструктивная коммуникация» мы опишем общую классификацию энкодов, а также дадим 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.

1, 2, 4 и 12-я главы написаны **Алексеем Ходорычем**, матерым журналистом, главным редактором детского издания «Классный журнал», ведущим программы «Классное детство» на радио «Медиаметрикс», сценаристом и автором песен, а в прошлом — редактором отдела в журнале «Коммерсантъ-Деньги».

Главы 6, 9, 10 и 11-я написаны доктором психологических наук, профессором, членом-корреспондентом РАО, психологом-консультантом, экспертом в области транзактного анализа, лауреатом премии «Золотая вышка» НИУ «Высшая школа экономики» (в номинации «Вклад в науку»), робким в общении и скромным во всем **Вадимом Петровским**.

Восьмая глава подготовлена Вадимом Петровским вместе с **Мариной Бороденко**, кандидатом психологических наук, психологом-консультантом, которая одной из первых российских психологов-экспериментаторов начала изучать проблему комического.

Пятую главу, посвященную свободе воли, Алексей Ходорыч и Вадим Петровский писали вместе, не сковывая фантазии друг друга.

Третью и седьмую главы подготовил **Илья Шмелев**, коллега и сотрудник Вадима Петровского, — кандидат психологических наук, мастер-коуч, психолог-практик, старший преподаватель НИУ «Высшая школа экономики». По мнению обоих соавторов этой книги, человек, неотразимый в общении.

Приятного — и полезного — чтения!

И помните: серебро должно быть трескучим!

А ТЫ ЗНАЕШЬ,
ЧТО ТЕБЯ ?
ПОГУБИТ ?

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

**РАСПУЩЕННОСТЬ
И СКЛОННОСТЬ
К СОМНИТЕЛЬНЫМ
УДОВОЛЬСТВИЯМ!**



Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>