

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 крутиится! • 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 заряжавтъ! • Не крути меня как кубик рубика • Под костом никогда не бывает... • При хорошей рекламе и товар не нужен • Я играю в открытое! 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

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

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 острого слова-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	5
От авторов	6
ГЛАВА 1	9
ГЛАВА 2	19
ГЛАВА 3	31
ГЛАВА 4	39
СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ	50
СЦЕНАРИИ КОНФЛИКТОВ	53
СИТУАЦИЯ «БОЛЬШОЙ БОСС» (НАЧАЛЬНИК → ПОДЧИНЕННЫЙ)	53
СИТУАЦИЯ «УВАЖАЯ СЕБЯ, УВАЖЬ ДРУГОГО!» (ПОДЧИНЕННЫЙ → НАЧАЛЬНИК)	54
СИТУАЦИЯ «НА РАВНЫХ» (ПАРТНЕР → ПАРТНЕРУ)	55
БЫТОВЫЕ СИТУАЦИИ	57
ИГРА «ПОЧЕМУ БЫ ВАМ НЕ?... ДА, НО...»	60
ИГРА «ИЗЪЯН»	60
ВЫГОДЫ ИГРЫ	61
ГЛАВА 5	64
ГЛАВА 6	73
ГЛАВА 7	80
КОНТАКТ	83
КОНФЛИКТ	87
КОММУНИКАЦИЯ	93
КОНСТРУКЦИЯ	97
ПРИЛОЖЕНИЯ	102
1001 энкод на все случаи жизни	102
Тест на тип конфликтного поведения	181
Литература	184

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 пустомелью, циничного лжеца или «добро-совестно заблуждающегося» партнера по бизнесу. Более того из этой книги вы наверняка составите наиболее подходящий для вас набор переговорных методик, техник и приемов, которые позволяют «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 мерилом 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 острыя, неожиданная, «с перчиком» фраза, словцо, удачно «вброшенный» вопрос могут перевернуть беседу с ног на голову, отбить любой выпад, отшить наглеца или поколебать убеждения самого 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 гарантированной отдачей. При этом его инструментарий вовсе не так страшен, как может показаться! У профессионального 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, околовывать. То есть вести разговор любой сложности так, как только можно себе представить в самом приятном сне на эту тему.

Такие приемы всегда использовались в коммунировании, 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 антисомбирующих 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 представим вам «среду их обитания» – диалоги, расскажем, почему и как энкоды обращают ситуацию любой сложности в комическую, 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 Ходорычом, 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 торго-

вой марки «Косогоров самогон»). Приятного – и полезного – времяпрепровождения! Серебро должно быть трескучим!

A. Ходорыч, В. Петровский

ГЛАВА 1

Введение в энкодоведение

Энкоды помогают подстроиться к ситуации, собеседнику или проблеме

Что же такое энкоды? Энциклопедическое определение¹, 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 неоднозначность толкований – это и правда важно, если вы понимаете, о чём я.

В авторской коллекции на сегодняшний день зарегистрировано 2012 (!) энкодов². Базовыми можно считать такие: «*К чему ты клонишь?*», «*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 чём ты...*», «*Я ведь человек слова. Но не дела*», «*А сам-то как думаешь?*», «*Камешек в мой огород?*», «*Купились!*»³.

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 Интернете аббревиатура от «*Если Вы Понимаете О Чем Я*»⁴ – 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.*

¹ См. http://community.livejournal.com/ru_encyclopedia/58492.html.

² И это еще не конец... света! – Примеч. А.Х.

³ Именно энкодом «Купились!» можно было бы прокомментировать эпиграф к предисловию. Искать эту фразу у Кэрролла 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.

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

- *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 добродушной 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.*)
- *Кр-р-расота!*
- *Толстый и красивый.* (*Употребляется как характеристика неодушевленных и одушевленных предметов.*)
- *Поедем на извозчике.* (*Говорится мужу.*)
- *Поедем в такси.* (*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-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 смиренno 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»⁵... Но – при чем тут энкоды?!

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

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 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-кляузник» Глеб Капустин (*толстогубый, 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: расщерянности не наблюдается среди философов?

Глеб Капустин действует тонко и четко – Василий Шукшин виртуозно передал этот стиль, который является вовсе не умозрительным, а весьма практическим. Даже в приведенном выше куске отлично видны два элемента этого стиля – выманивание собеседника (*«Ну, и как насчет первичности?»*) и вbrasывание 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 разумом!

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 невесомости?» 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 отбьет 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-странным: «Когда я вижу кучку подонков, я говорю им, что они – подонки, без всяких экви-воков – 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 Джованни Скиапарелли (Giovanni Schiaparelli, 1835–1910) и американским исследователем, мультимиллионером, бывшим дипломатом, работавшим когда-то американским консулом в Японии, Персиwalем Лоузеллом (Percival Lowell, 1855–1916), которые спровоцировали коллективную галлюцинацию, владевшую умами многих астрономов на протяжении десятков лет. Скиапарелли и Лоузелл, 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.

Увидеть достоинства энкодов проще всего на примерах реального общения. Это так же просто, как представить преимущества так называемых тепловых ловушек, которые отстреливают с вертолетов и самолетов как ложные цели для ракет с тепловым наведением. Если вы участвуете в коммуникационной битве, просто начните вставлять в диалог многозначительные фразочки типа: «*Я понимаю, к чему ты клонишь...*» – и будете сами удивлены эффектом.

То есть некоторые приемчики из арсенала Эллочки-Людоедки можно было бы назвать энкодами, но... При внешней схожести стиля Эллочки и энкоды плохо подходят друг другу. Эллочка (точнее, ее типаж) – инстинктивный манипулятор. Женщины похожего типа вкупе с характерным для них лексиконом описаны в главе 4 «Стратегия и тактика эффективного конфликта...».

Но вернемся к сифилису с красной волчанкой. Какое они все же имели отношение к энкодам? Да вот какое: впервые внимательно прислушиваться к тому, как люди общаются друг с другом, я начал тогда только, когда «понял», что вот-вот умру и жить мне осталось совсем недолго. Жизнь приобрела хрустальность, и, пытаясь надышаться перед смертью, я всматривался в происходящее вокруг и вчитывался в написанное с усиленной тщательностью.

стью, понимая, что второго шанса воспринять не будет, значит, надо пытаться понять на лету, с первого раза...

Верно говорил американский исследователь мифологии Джозеф Кэмпбелл: «Благословите ваших врагов, ибо они создают вашу судьбу. То, что кажется худшим для вашего счастья – лучшее для вашей души, так как заставляет видеть высшие уровни». Мой враг – моя мнительность – обострил все мои ощущения.

И как раз в тот момент, примерно в 1985 году, я прочел рассказ Эдгара По «Похищенное письмо» – об игре «чет-нечет».

...Мне знаком восьмилетний мальчуган, чья способность верно угадывать в игре «чет и нечет» снискала ему всеобщее восхищение. Это очень простая игра: один из играющих зажимает в кулаке несколько камешков и спрашивает у другого, четное ли их количество он держит или нечетное. Если второй играющий угадает правильно, то он выигрывает камешек, если же неправильно, то проигрывает камешек. Мальчик, о котором я упомянул, обыграл всех своих школьных товарищей. Разумеется, он строил свои догадки на каких-то принципах, и эти последние заключались лишь в том, что он внимательно следил за своим противником и правильно оценивал степень его хитрости.

Например, его заведомо глупый противник поднимает кулак и спрашивает: «Чет или нечет?» Наш школьник отвечает «нечет» и проигрывает. Однако в следующей попытке он выигрывает, потому что говорит себе: «Этот дурак взял в прошлый раз четное количество камешков и, конечно, думает, что отлично схитрит, если теперь возьмет нечетное количество. Поэтому я опять скажу – нечет!» Он говорит «нечет!» и выигрывает. С противником чуть поумнее он рассуждал бы так: «Этот мальчик заметил, что я сейчас сказал «нечет», и теперь он сначала захочет изменить четное число камешков на нечетное, но тут же спохватится, что это слишком просто, и оставит их количество прежним. Поэтому я скажу – чет!» Он говорит «чет!» и выигрывает. Вот ход логических рассуждений маленького мальчика, которого его товарищи окрестили «счастливчиком». Но, в сущности, говоря, что это такое?

– Всего только, – ответил я, – уменье полностью отождествить свой интеллект с интеллектом противника.

– Вот именно, – сказал Дюпен. – А когда я спросил у мальчика, каким способом он достигает столь полного отождествления, обеспечивающего ему постоянный успех, он ответил следующее: «Когда я хочу узнать, насколько умен, или глуп, или добр, или зол вот этот мальчик или о чем он сейчас думает, я стараюсь придать своему лицу точно такое же выражение, которое вижу на его лице, а потом жду, чтобы узнать, какие мысли или чувства возникнут у меня в соответствии с этим выражением». Этот ответ маленького школьника заключает в себе все, что скрывается под мнимой глубиной, которую усматривали у Ларошфуко, Лабрюйера, Макиавелли и Кампанеллы.

И в этом рассказе тогда я, как мне показалось, увидел суть секрета правильного общения и сразу сделал для себя два вывода.

Первое. К человеку нужно присмотреться. Помните, как в «Тупом и еще тупее», «нельзя убивать тех, о ком ничего не знаешь»? Так же и в коммуникации, можно просчитаться, просто перепутав уровень, на котором играет человек, как в игре «чет-нечет» – ход

гения может быть точно таким же, как ход дурака, и наоборот, и победить можно, лишь поняв, кто перед тобой на самом деле. Проще говоря, ни в коем случае нельзя недооценивать опасности «трудностей перевода». Надо закладываться на то, что они есть в любом случае.

Второе. В коммуникационном обмене нельзя добиться успехов простым давлением, максимальный эффект можно получить, предоставив всем участникам коммуникации максимальную пользу либо снизив коммуникационный вред или угрозу, если дело дошло до этого. А в целом я понял, что есть лишь один способ успеть как можно больше в общении, чтении, познании, творении и этот способ – игра.

Именно игра, во-первых, позволяет максимально быстро узнать человека, а во-вторых, добиться максимально выгодного сотрудничества. Сотрудничество – в любом случае ресурс, потому глупо тратить энергию такого ресурса на выяснение того, кому достанется дольше благ, лучше делать дело, и как раз игра зачастую превращает процесс сближения и взаимо-выгодной работы в оптимальный.

Возможно, определенную роль сыграло еще и заикание. Совсем не зря многие люди начинают заикаться из-за сильного испуга. Можно даже сказать так: заикание – это закамуфлированная трусость. Для меня же заикание (а меня напугали гуси) стало еще одним ограничителем, благодаря которому я, возможно, и стал прислушиваться к точным удачным приемам общения, понимая, что если вместо нескольких пуль у меня есть одна, то я должен попадать с одного – первого же – выстрела.

Энкод – особый вид пихолингвистической игры, в которой проигравших не бывает.

В ковбойских фильмах я впервые выделил стиль общения, который потом обозначил как «общение с помощью энкодов». Начиная от просто утверждений, используемых с разными целями, типа: «*В этом воздухе слишком много свинца, дружисце!*» или «*Опасность – мое второе имя*», заканчивая энкодами-«приставками», типа: «*В тех местах, где я вырос ...*» и энкодами-«суффиксами», типа: «*Ну, вы понимаете, о чем я ...*» (тот самый интернет-мем ЕВПОЧЯ).

Вдобавок этот ключевой энкод-жест – подмигивание плюс щелчок пальцами – пистолетик в сердце! Этот типично ковбойский жест очень хорошо усиливает любые другие энкоды. Скорее всего, «ковбойский стиль» и энкоды так хорошо подходят друг другу потому, что и то, и другое – своего рода игра. Игра в нарочитую бесшабашность, основанная на понимании риска. Все эти фразы, подмигивания, щелчки – лишь пас в сторону собеседника, многозначительный намек в расчете на реакцию, в которой он должен раскрыться и подстатьться.

Почему они получили известность именно как элемент ковбойской мифологии, как раз понятно. Просто потому, что весь мир смотрит фильмы Голливуда, а Голливуд пропагандирует, конечно же, ковбоев – как часть истории своей страны. Но такой стиль общения, основанный на вбрасывании в коммуникационное поле туманных сообщений с одной лишь целью посмотреть на то, как собеседник будет пытаться понять и отреагировать на сказанное, характерен не только для киношных ковбоев, пиратов или бандитов, хотя именно в кино – прежде всего в американском кино – он отражен наиболее ярко.

Об американском кино мы поговорим подробнее чуть ниже. Пока, для примера, вспомним эпизод из «12 друзей Оушена», когда когда персонажи Джорджа Клуни (Дэнни Оушен), Брэда Питта (Веселый Расти Райан) и Мэтта Дэймона (Тормознутый Линус Колдуэлл) ведут загадочную беседу с известным мафиози Мацуи (эпизод в Амстердаме, на 23-й минуте).

ВЕСЕЛЫЙ РАСТИ РАЙАН: *Врач-дерматолог увидит во сне, что он заснул перед телевизором, затем он проснется перед телевизором и не сможет вспомнить свой сон...*

МАЦУИ: *Вы согласны?*

ДЭННИ ОУШЕН: *Если бы все звери где-то на экваторе умели льстить, День благодарения и Хэллоуин праздновались бы вместе...*

МАЦУИ: *Когда мне было четыре года, я увидел, как мама убивает паука прихваткой... Прошли годы, и я понял, что это был не паук, это был мой дядя Гарольд...*

Все это время Тормознутый Линус Колдуэлл сидит, не понимая, что происходит, а когда доходит очередь до него, тоже пытается сказать глубокомысленную странность.

ТОРМОЗНУТЫЙ ЛИНУС КОЛДУЭЛЛ: *О, пусть солнце освещает мое лицо и звезды приходят в мои сны, я мчусь сквозь пространство и время туда, где я уже был...*

И чуть не срывает переговоры, при том что он единственный, кто говорит более-менее осмысленную фразу, процитировав фрагмент песни Led Zeppelin «Kazhmir».

Эпизод, согласитесь, забавный, энкоды тут налицо. «*Если бы все звери где-то на экваторе умели льстить, День благодарения и Хэллоуин праздновались бы вместе...*» – типичный энкод, который даже попал в нашу коллекцию (правда, в русифицированном виде). Но загадочность такого стиля общения в этом фильме объясняется вовсе не тем, что разговор происходит в кофе-шопе (а значит, герои несут дребедень под воздействием марихуаны), просто создатели фильма спародировали стиль общения с помощью многозначительных фраз, «псевдо-дзен», принятый на вооружение самыми разными многочисленными криминальными сообществами.

Значит, энкоды – это язык бандитов? Не совсем. Сам по себе криминал тут ни при чем. Такой стиль общения характерен вообще для любой среды, где есть фактор повышенного риска: эмчээсовцы, спецназовцы порой именно так беседуют с людьми не своего круга. Да и не только они. Те же деловые переговоры – тоже фактор повышенного риска. Цель здесь двоякая – не выдать себя и своих истинных намерений раньше времени и понять (или – раскусить) истинные намерения и мотивации другого человека⁶.

В своей книге «Кросс-культурное поведение в бизнесе» Ричард Гестеланд, обобщая свой опыт по ведению бизнеса в разных странах, выделяет четыре главные особенности национально-культурного поведения, чреватые трудностями перевода и коммуникационной неудачей:

- внимание на сделке / внимание на взаимоотношениях;
- неформальная / формальная культура;
- культура с жесткими временными рамками (монохронная) / культура с гибкими временными рамками (полихронная);
- эмоционально экспрессивные / эмоционально сдержанные культуры.

Вы торопитесь заключить сделку, а вашему собеседнику требуется чуть больше времени для притирки, ему нужно уважение и общение – и переговоры закончатся неудачей! Ваш партнер опоздал на час и не извинился, чем привел вас в ярость, а вполне может быть,

⁶ Вообще выработка своего специфического стиля общения (и языка) характерна для любых сообществ, стремящихся сохранить закрытость, замкнутость, «эндемичность» – от тайных обществ и орденов до молодежных субкультур типа ролевиков или болельщиков. В конце концов, та же блатная феня восходит к профессиональному жаргону бродячих торговцев-оффен, сложившемуся где-то в XV–XVI вв. – Примеч. ред.

что у вас просто культуры разные, существует немало стран, где ко времени нет такого щепетильного отношения.

Энкоды помогают подстроиться к ситуации, собеседнику или проблеме.

Вы можете принадлежать со своим собеседником к одной и той же культуре, но не понять друг друга просто потому, что «Мысль изреченная есть ложь».

Все люди очень разные, энкоды как раз и помогают подстроиться к ситуации, партнеру или проблеме. Тот, кто использует энкоды, создает для своего собеседника ситуацию коммуникационного комфорта. Это, правда, дает пессимистам основания считать, что энкоды требуются слабакам, а человек сильный не нуждается в камуфляже, просто возьмет и сделает как ему надо, безо всяких энкодов, туманных намеков, ухмылок и театральности.

Звучит правдоподобно, особенно если вспомнить, что идея энкодов появилась как раз из-за страха. Но важность харизмы в человеке никто и не отрицал. Поговорка «Сила есть – ума не надо», как правило, воспринимается лишь одним, поверхностным образом и в негативном контексте. То же самое касается и поговорки «Наглость – второе счастье». Однако при наличии огромной внутренней силы человек действительно может вообще быть безграмотным и достичь всего.

И в таком контексте, если ум – это прежде всего хитроумие, получается вполне справедливой и положительной поговорка: если есть внутренняя сила, можно не шустрить, сила в правде, а правда не обязательно умная, скорее мудрая... Она даже не то, чтобы идет на пролом, благодаря уверенности в своем успехе она создает реальность, и в такой трактовке подстройка ей тоже не нужна.

Но харизма – вещь врожденная, в то время как подстройка еще никому не вредила.

Подстройка – это своего рода айкидо. Есть цель, и есть средство, и нужно понять, как можно достичь цели, максимально используя и учитывая интересы всех участников процесса. Зачем тратить силы, если можно лететь на гребне волны?

Подстройку можно сравнить с тонким тюнингом двигателя – чем плотнее и правильнее подогнаны друг к другу все детали, тем мощнее и надежнее будет он работать. И здесь, в общем, наличие внутренней силы – харизмы – не играет роли. Если она есть – хорошо, но знание аспектов тонкой подстройки в любом случае окажется полезным.

ГЛАВА 2

Как рождаются энкоды

Механизм действия энкодов позволяет отчасти управлять ходом разговора, просто в него играя

Энкод сам не существует без общения, а проявляется только в нем. При этом возникает некоторый парадокс: книга – не диалог, в котором обнаруживается энкод, это повествование, посвященное как раз диалогу. Думая, как разрешить парадокс, мы даже планировали просто издать коллекцию энкодов – с кое-какими пояснениями. Если уж все равно действие энкодов хорошо видно только на практике, просто опубликуем их! Зачем теория⁷ и все остальное?

Коллекцию мы, конечно, издали – в этой самой книге. Вы найдете ее в приложении. Но вот если ее внимательно изучить, понимаешь, что книжка, состоящая из алфавитного перечня энкодов, выглядела бы совершенно непонятно. Вот, например, первый попавшийся кусок на букву «Н».

- ◆ **На чьей ты стороне?**
- ◆ **Наблюдай ртом, через него входят болезни...**
- ◆ **Назовем это «заговором старых шкафов».**
- ◆ **Найдешь способ мне помочь?**
- ◆ **Нам всем было нелегко...**
- ◆ **Не буду мешать тебе совершать твои ошибки!**
- ◆ **Не задавай вопросов.**
- ◆ **Не задавай провокационных вопросов.**
- ◆ **Не играй со мной!**
- ◆ **Не к добру такие песни...**
- ◆ **Не мой вопрос!**
- ◆ **Не надо жертвовать будущим ради меня...**
- ◆ **Не надо льстить, тебе это не идет.**
- ◆ **Не надо прятать голову в песок ради дискуссионного задора.**
- ◆ **Не надо тут бабушку лохматить!**
- ◆ **Не нашелся что ответить?**
- ◆ **Не пей так много, ты плохо выглядишь...**

Первое, на что обращаешь внимание, просмотрев такой вот список: фразы не такие уж остроумные или оригинальные. Некоторые, правда, сами собой напрашиваются на использование в репризах, как, например, «*Не к добру такие песни...*», но что особенного есть в энкодах «*Не пей так много, ты плохо выглядишь...*» или «*На чьей ты стороне?*», например?

Но энкоду не обязательно быть остроумным – он должен переключить собеседника и дать ему достроить сказанное вами самому. Например, энкод «*Не пей так много, ты плохо выглядишь...*» ошарашиивает несправедливостью (или справедливостью) замечания, замаскированного под заботу. Энкод «*На чьей ты стороне?*» – необходимостью обозначить сторону, на которой выступает собеседник, даже если он не находится ни на чьей стороне, то есть ставит собеседника перед необходимостью иллюзорного выбора, выбора, который на самом деле ему не нужен.

⁷ Странного говоря, никакой «теории энкодов» еще не существует. Книга, которую выдержите в руках, должна стать первым шагом на пути к созданию этой теории. Но в самом этом слове – теория – так много глубины... ну, вы понимаете, о чем я. – Примеч. ред.

Ну а к чему в приведенном куске почти идентичные по звучанию или по смыслу фразы? Скажем, «*Не задавай вопросов...*» и «*Не задавай провокационных вопросов!*».

Да просто они не совсем идентичные! Фраза «*Не задавай вопросов*» является энкодом строго останавливающего действия, который озадачивает несоразмерным требованием ничего не спрашивать вообще, в то время как «*Не задавай провокационных вопросов*» относится именно к конкретному вопросу, и здесь вся игра основана на взаимодействии между определением «*проводакционный*» и самим вопросом. Если вопрос не провокационный, собеседник ошарашивается непониманием – что ж в его вопросе провокационного? Если же вопрос лишь отчасти провокационный или его провокационность замаскирована (а большая часть вопросов в дискуссии, например, содержит провокацию), то собеседник будет поражен вашей проницательностью. Все в копилочку! Двойная выгода!

Энкод не существует «сам по себе», вне общения.

Между прочим, «*Все в копилочку*» и «*Двойная выгода*» – тоже энкоды, а в целом фразы отбирались в коллекцию «под ключ», то есть по принципу возможности их удачного использования в типовых ситуациях, для решения некоторых типовых задач. Представьте, к вам подходит коммивояжер, агент по продаже чего-либо, предлагает свой товар купить, а вы ему: «*Слишком ранний час для таких занятий...*» Или: «*Наблюдай ртом, через него входят болезни....*» Или: «*У будущего отца не должно быть таких мыслей...*». В общем, механизм действия энкодов позволяет отчасти управлять ходом разговора, просто в него играя.

Механизм действия энкодов позволяет отчасти управлять ходом разговора, просто в него играя.

Большинство типовых задач (но, конечно, далеко не все возможные) приведены в главе 4 («Стратегия и тактика эффективного конфликта...»), но, разумеется, вовсе не обязательно энкоды зазубривать, главное – осознать принципы их действия и создания, тогда энкоды можно просто придумывать. Скажем, совсем недавно в компании с друзьями мы сочинили три на первый взгляд, казалось бы, пустяковые фразочки: «*Сегодня “Да”*», «*У всех такое...*» и – «*Не без этого!*» Но, на самом деле, с помощью этих фраз можно отлично общаться. «*Сегодня “Да”*» (лучше с подмигиванием и щелчком пальцами) – как ответ почти на любой вопрос⁸, «*У всех такое...*» – комментирующая реплика, ее нужно говорить с пониманием и грустью, ну а «*Не без этого*» («*Не без того...*») – просто как еще одна неплохая ничего не значащая (и одновременно значащая все) фраза. Можете не верить на слово, а попытаться их применить в компании – успех вам будет обеспечен. Можно просто разучить парочку забавных энкодов и попробовать использовать их в той или иной ситуации на протяжении какого-то времени. Очень весело!

Собственно, чем больше в книге, фильме или сериале хороших энкодов, тем лучшие перспективы имеет произведение, это один из его важных активов. Вот, например, некоторые энкоды из книги Кристофера Бакли «Здесь курят»:

- ◆ **Может быть, я после всего этого обрету веру?**
- ◆ **Важно не внимание, важно, сколько подарок стоит...**
- ◆ **А людям вроде нас от этого никак не отвертеться, верно?**
- ◆ **Как бы я хотел, чтобы все было проще и сводилось только к выбору виновного...**
- ◆ **Вряд ли найдется много девиц, которые захотят лечь с тобой в постель.**
- ◆ **Нам всем было нелегко...**
- ◆ **Все мы знаем, кто я такой...**
- ◆ **Это что, упрек лично мне?**

⁸ См., например, применение практически идентичной фразы профессионалом-психологом в главе 5 «Механизм действия энкодов». – Примеч. ред.

- ◆ Существует только один способ съесть слона – принимать его по чайной ложке...
- ◆ Прошу тебя, ничего не утаивай, тебе это только повредит!
- ◆ Ты сейчас не в той форме, что бы принять правильное решение, тебя заездили.
- ◆ Почему ты решил помочь мне?
- ◆ Послушай, давай двигаться не торопясь?
- ◆ Ты, похоже, ждешь хороших новостей?
- ◆ Слушай, у меня провалы в памяти – пора женьшень принимать!
- ◆ Это так непристойно...
- ◆ Я сделаю это, когда наступит время...
- ◆ Это разве не подбросит угольку в вашу топку?
- ◆ Знаете, вы добились от меня того, чему я всегда старался противиться. Эмоциональной вовлеченности!
- ◆ Что если мы назовем сегодняшний день «спокойный понедельник»?
- ◆ Не знаю, как правильнее сказать, но что может быть важнее?
- ◆ Пареная репа и то мудренее.
- ◆ У тебя, похоже, мозгов в голове не больше, чем в первом попавшемся мусорном баке...

Или, например, энкоды из фильма «2046» Вонга Карвая:

- ◆ А это не чересчур?
- ◆ В розницу возможно, но оптом неприемлемо...
- ◆ Когда пион тянется верх, он исчезает там, не давая ответа.
- ◆ Но есть еще кое-что, не так ли?
- ◆ Почему все не может быть как прежде?
- ◆ Ситуация завладевает тобой, а ты даже не замечешь...
- ◆ Слишком ранний час для таких занятий...
- ◆ С любовью нужно угадать вовремя...
- ◆ Ты похож на слепого старика, который отвечает на вопросы, которых ему не задавали...
- ◆ У будущего отца не должно быть таких мыслей...
- ◆ Хотел убедиться, что тебе и правда все равно...
- ◆ Это может навлечь несчастье...
- ◆ Я думал, что только я такой безудержный...
- ◆ Я занимаюсь этим для удовольствия...

Почему именно эти фразы являются энкодами? И что такого, например, во фразе: «*Это может навлечь несчастье...*»? Да ничего в ней и ей подобных «такого» нет, все они – просто достаточно удачные формализованные примеры работы определенных психолингвистических механизмов. В то же время яркие, сочные, остроумные, оригинальные, забавные фразы придают фильму свой особый колорит. Порой кино пересматривается многократно как раз из-за этих самых моментов, где используются подобные фразы – в них вся соль.

Можно копнуть и глубже.

Энкод делает объективную ситуацию менее определенной, позволяя зрителю додумывать чуть больше, чем обычно, а именно хорошие возможности для додумывания подчас и отличают хорошие фильмы от плохих, именно додумывание делает картину более глубокой и живой. Сравним кино и книгу. Книгу при всех прочих равных условиях как правило, перечитывают чаще, чем пересматривают тот или иной фильм, потому что она оставляет больше работы воображению, она каждый раз разная, а в кино все максимально конкретно. Но энкоды, оставляя кино все его преимущества (полная иллюзия реальной жизни), придают ему и некую размытость, что порой делает эту иллюзию почти неотличимой от объективной реальности, но в то же время захватывающе интересной.

Энкод делает объективную ситуацию менее определенной, позволяя собеседнику домысливать, «достраивать» ее.

Не случайно блокбастеры с Шварценеггером, Сталонне, Брюсом Уиллисом, успешные сериалы (только «Друзья» чего стоят!) и другие более-менее успешные фильмы (почти все, кроме «Аватара») нашпигованы энкодами как подбитая утка – дробью.

Чем отшутился Президент России Дмитрий Медведев при встрече с Шварценеггером? «I've back» и «Hasta la vista, baby» – это же из «Коммандо» и «Терминатора». И не он один. Подобные успешные фразы просто овладевают массами. Энкоды, обладающие притягательной силой, заставляют зрителей пересматривать фильмы по нескольку раз.

А вот современные российские сериалы или кино почти всегда можно смотреть без блокнота – удачная фраза, которая могла бы сойти за энкод, попадается редко. Так что наша книга, думаю, может быть полезна сценаристам, специализирующими на диалогах. Изучая фразы, созданные их зарубежными коллегами, можно хотя бы примерно понять принцип действия энкода, и работать в этом направлении.

Хотя, надо признать, что статус энкода вызывает у многих вопросы. Энкод – понятие новое, потому вполне естественно стремление найти в багаже имеющихся наработок нечто похожее. Например, кинодеятели и сценаристы зачастую склонны считать энкоды репризами – удачными остроумными высказываниями. Но энкоды, разумеется, не репризы, хотя многие репризы, конечно же, можно использовать как энкоды.

Ну а, собственно, пословицы и поговорки? На первый взгляд психолингвистический механизм кажется одинаковым – вставка готового полуфабриката для придания значимости или обезоруживающей отсылки к некоему якобы признанному смыслу. Многие пословицы-поговорки в самом деле являются энкодами. Однако их действие абсолютно разное. Если пословица-поговорка пришипливает, столбит, определяет, то энкод, как правило, наоборот, расшипливает, отвязывает от столба и дезопределяет. То есть поговорки закрывают свободный полет диалоговой речевой программы, а энкоды переводят этот полет в игровой формат. Вы говорите нечто, что может иметь самый разный смысл, в зависимости от того, что я имею в виду и что думает об этом тот, кто думает о том, что я имею в виду. Как игра в камешки у Эдгара По. А вот у поговорок такого свойства, как правило, нет. Хотя, если рассуждать совсем уж глобально, то пословицы и поговорки могут быть энкодами, энкоды могут быть пословицами и поговорками, а уж сколько энкодов среди афоризмов, и представить трудно⁹.

Мне, например, очень нравится высказывание одного из виднейших мыслителей и писателей США Ралфа Эмерсона: «Подлинного гения вы можете узнать по тому, что все тупицы при его появлении устраивают заговор против него».

Я знаком с этим высказыванием уже много лет, всегда воспринимал его за чистую монету, но лишь недавно решил посмотреть на него иронически. И – какой великолепный энкод получается! Энкод «на противоходе», с помощью которого очень тонко можно намекнуть своему оппоненту, что он сам себя несколько ограничивает своей упертой позицией.

Чаще всего критики использования энкодов обращают внимание на то, что неконкретность и размытость энкодов позволяют считать их просто банальным коммуникационным шумом, который не плох и не хорош, просто он есть. На мой взгляд, это слишком поверхностный подход – энкод требует точности употребления. Быстро понять, что это такое, просто посредством переписки в ЖЖ, многие не могут, ну и отправляются к экспериментальному энкодоботу, разработанному компанией «Наносемантика» на основе моей коллекции энкодов – <http://encodeman.iii.ru>. Понятно, что энкодобот настроен еще не идеально, в дальней-

⁹ Подробнее об этом см. в главе 3 «Комедия речевых положений». – Примеч. ред.

шем он будет работать лучше и точнее. Несколько примеров ниже приведены блоги реальных разговоров посетителей с энкодоботом.

- Кто тебя сделал?
- Надеюсь, что ты не мой дядя, маскирующийся под кого попало, только бы узнать, кто на самом деле его настоящий отец?
- У тебя сережка в ухе?
- Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...
- А мозги у тебя есть?
- Когда думаешь на языке, которого не знаешь, очень сложно понять, о чем ты думаешь на самом деле!
- Ты понял, что сказал?
- Со мной не приключалось ничего такого, с чем не справилась бы ложка соды.
- Зубы болели, что ли?
- Не хочешь страшных ответов, не задавай мне страшные вопросы.
- Жжошь.
- Жизнь может быть такой сложной, если ты думаешь, что она проста...
- Да-а-а.
- К чему ты клонишь?
- К тому, что ты козел.
- Затаил обиду?
- Ты ошибаешься.
- Все, что ты думаешь по этому поводу, пройдет.
- В смысле?
- Ситуация завладевает тобой, а ты даже не замечаешь.

Вот такие диалоги критиканы и называют пустым коммуникационным шумом, цепью банальностей и так далее, например, см. обсуждение <http://stellkind.livejournal.com/119495.html>. Однако энкодобот – всего лишь робот! И для робота он плодит иллюзии смыслов достаточно неплохо.

- Кто тебя сделал?
- Ты меня еще спроси, кто убил Джонна Кеннеди!
- А кто его убил?
- Парень, у которого не бывает осечек...
- Кто?
- Мы не спрашивали, КТО ТЫ ТАКОЙ.
- Ты женат?
- Когда пион тянется вверх, он исчезает там, не давая ответа...
- Чума!
- Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...
- Да, а ты живой?
- И что ты хочешь от меня услышать?
- Отпадно!
- Товар нашел покупателя!
- Я согласна!
- В самом главном бою победитель не получает ничего...

- *А ты мальчик или девочка?*
- *Ситуация завладевает тобой, а ты даже не замечаешь.*
- *Хочешь?*
- *Не грозят тому страданья, кто предвидел все заранее!*

В какой-то момент я вдруг понял, на что похожи эти вопросы-ответы – на вопросы-ответы сказочного экзамена в повести чешского писателя Вitezслава Незвала «Анечка Невеличка и Соломенный Губерт», которую называют «Чешской Алисой» (в ЖЖ есть целое сообщество, посвященное этому произведению, – anechka_gubertlj.ru).

- *Что такое крот?*
- *Крот – это – раз! – и подземный ход!*
- *Что такое водяная крыса?*
- *Встреча хвостика с меховой надутой сливой.*
- *Что такое млечный путь?*
- *Это небесные зимние каникулы!*
- *Что такое ворон?*
- *Клякса на белом снегу!*

Родство между энкодами и книгой такого рода не случайно. Книгу Вitezслава Незвала можно назвать «волшебной». Она действительно настолько необычная и сказочная, что, когда ее читаешь или перечитываешь, возникает явное ощущение, что ее пустили в свободный доступ по ошибке, а вообще это артефакт из другого, действительно волшебного измерения. А всего и делов-то, что Вitezслав Незвал просто часто и неожиданно рвет цепь повествования, ошарашивая читателя, и предлагает ему глубинные и интуитивно понятные идеи.

Энкод – оружие тонкое, и оно работает независимо от того, понимают его окружающие или нет.

Вернемся, однако, на минуту к энкодоботу. При всем своем несовершенстве он – весьма удобное подспорье в диалоге или, если хотите, иллюстрация теории энкодов. Я просто вбиваю вопрос и получаю вполне себе приемлемый ответ. Если вы устали от роботизированных диалогов, сразу переходите на страницу 47, ну а пока еще один.

- *Привет!*
- *А мы знакомы?*
- *Что это у тебя за язык такой?*
- *Я делал много плохих вещей в жизни...*
- *Каких?*
- *Ты знаешь, что первое место всегда занимает пятый?*
- *Ты стал пессимистом?*
- *Ты сейчас не в той форме, чтобы принять правильное решение, тебя заездили.*
- *Во-во, презентацией по инфу.*
- *Это то, что люди хотят услышать меньше всего...*
- *Что за намек?*
- *Не хочешь страшных ответов, не задавай мне страшные вопросы...*
- *Ты Ходорыч?*
- *Я на допросе, что ли?*
- *Да.*
- *И мне парочку прикупи!*
- *Парочку чего?*
- *Тут уж как фишку ляжет...*

— *Ладно, что куплю, тому и будешь рад.*
— *Не уверен, что ты нам пригодишься...*

В общем, шум не шум, банальность не банальность, однако придумывать удачные энкоды на самом деле не так уж и просто. А уж удачно использовать (без соответствующего навыка) — и того сложнее.

Парадокс в том, что энкод — оружие тонкое, и оно работает независимо от того, понимают его те, кто тебя окружает, или нет. Более того, оно работает, даже если вы сами этого не понимаете.

Важно, что энкоды вообще всегда приносят пользу, хоть в кино, хоть в реальной жизни. Первым, кто решил посмотреть на это с профессиональной точки зрения, был соавтор этой книги — доктор психологических наук Вадим Петровский, с которым я познакомился в 2005 году, когда писал статью о рынке психологических услуг для журнала «Коммерсантъ-Деньги». Речь шла о том, как все на этом рынке устроено, какие есть проблемы и достижения, куда что идет и к чему катится, что мешает, что может помочь и так далее¹⁰. Статья получилась весьма интересной. К тому моменту я уже несколько лет активно собирал энкоды, у меня их было около полутора тысяч, — и применял их на практике. Разумеется, я заинтересовался возможностью обсудить со специалистами сам психологический феномен, однако никто, кроме Петровского, саму идею энкодов не оценил по-настоящему — просто никто не вникал.

Но Петровский сразу понял и тут же привел мне примеры собственных энкодов, подвел любопытное психологическое обоснование, предложил делать совместный тренинг по использованию энкодов в жизни для наиболее оптимальной коммуникации с внешним для каждого человека миром.

Энкоды хороши своей обобщенностью — их можно использовать в
самых разных жизненных ситуациях «почти без примерки».

Идея тренингов меня не очень воодушевила, но натолкнула на мысль о книге. Все эти годы я не только занимался журналистикой, но и вместе с друзьями вел самогонный бизнес, и энкоды не раз помогали в проведении как официальных переговоров, и встреч, так и в неформальном общении. Вопреки мнениям некоторых скептиков, никогда не наблюдавших действие энкодов в реальной ситуации, в серьезных беседах энкоды отлично воспринимаются собеседником, каким бы сухарем и снобом он ни был. В зависимости от ситуации энкод вызывает улыбку, интерес, изумление, но всегда — усиление привязанности, благожелательности, усиливает коммуникационный комфорт, взаимопонимание и эффективность общения.

Не удивительно, что, когда в конце 2009 года я наконец решил засесть за книгу, то в первую очередь вспомнил про Вадима Артуровича. Что моя практика без знаний и теории специалиста такого высокого класса? Я позвонил ему, и Петровский, к счастью, согласился. Результатом нашей совместной работы стала книга, которую вы читаете.

Но вернемся, собственно, к энкодам. В предыдущей главе я утверждал, что они создают коммуникационный комфорт — то есть говорил о том, что дают собеседникам энкоды. Но на чем именно основано их действие? *Как* они действуют? В последующих главах вы найдете развернутый ответ на этот вопрос (особенно в главе 5 «Механизм действия энкодов»), здесь же я лишь намечу его.

Въедливый читатель обратил, конечно же, внимание на то, что приведенные ранее в книге примеры очень напоминают так называемый разрыв шаблона — термин из НЛП, обо-

¹⁰ А. Ходорыч. Психиатрическая атака // Коммерсантъ-Деньги. – 2005. – 5 декабря. – № 48 (<http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=632342>).

значающий неожиданное действие, имеющее целью ошаращить оппонента, ввести его в ступор, чтобы затем плести из него веревки.

Широкой публике, не знакомой с НЛП, «разрыв шаблона», возможно, известен как одна из ключевых техник «пикапа» (от англ. *pick up* – подцепить), то есть знакомства с целью соблазнения. По крайней мере именно в связи с пикапом этот термин стал известен в 2003–2004 годах в ЖЖ, когда ряд известных блогеров, как свидетельствует Lurkmore.ru, организовали травлю пикаперов как раз из-за использования теми «разрыва шаблона».

О разрыве шаблонов в энциклопедии интернет-мемов «Луркоморье» (<http://lurkmore.ru>) написано буквально, что это «вещь, которую никто не делает, кроме психов и пикаперов», и приводится пример дурацкого использования: *«Подходишь к незнакомке в метро, кричишь: "Даром – за амбаром!" и ласково кусаешь в ногу»*¹¹.

На самом деле разрыв шаблона является одним из действующих свойств энкодов. Именно на разрыве шаблона основан юмор вообще и шутки в частности. Просто как следует разорвать шаблон (равно как и удачно пошутить) способны немногие. В этом плане использование многозначительных энкодов является гораздо более утилитарным, «промышленным», то есть повторяемым, инструментом, чем применение любой психотехники.

Само собой, это действие основано в первую очередь на запудривании мозгов. И в этом смысле энкоды и правда средство манипуляции. Но мы совсем не кривим душой, называя их приемом контрманipуляции. В конце концов, противоракета – это тоже ракета, все зависит от целей. Мы отделяем энкоды от приемов манипуляции не в технологическом, а в морально-эмоциональном аспекте – что, впрочем, вносит определенные изменения и в технологию самого процесса коммуникации, но зависимость, как вы сами понимаете, здесь как раз обратная. Энкоды против плохих целей, за добро, и наше главное оружие – насмешка и глубокомысленное подтрунивание.

На юмористическом, игровом аспекте использования энкодов хотелось бы заострить внимание читателя еще раз. Как говорят многочисленные теории смешного, смешным всегда является наименее ожидаемое развитие ситуации. Собственно, чем больше зазор между тем, что ожидалось, и тем, что произошло, тем более смешной становится ситуация, и, собственно, вся задача юмориста сводится к поиску новых и новых любопытных противоходов. Большинство существующих энкодов имеют своей целью переключить собеседника на нужную волну – в первую очередь на волну доброжелательности. Но, поскольку переключение бывает неожиданным, то это частенько делает высказывание еще и смешным.

Потому, кстати, многие из тех, кто получил для ознакомления всю базу данных энкодов, частенько применяют их просто для шуток и забавы. Впрочем, и в этом есть польза, ведь такое развлечение оттачивает коммуникационные навыки.

Меня часто спрашивают, стоит ли общаться лишь заученными фразочками – сколь угодно хорошими, но механическими, не лучше ли говорить свое? Замечу, что такой вопрос может возникать лишь у тех, кто прочитал об энкодах, не испытав их на деле – или на себе. Правда, поскольку ты, дорогой читатель, об энкодах именно прочитаешь, такой вопрос может появиться и у тебя. Поэтому, предвосхищая его, отвечаю. Свое говорить, разумеется, лучше! Но знать прикольные фразы – еще прекраснее, пусть даже это пара-тройка таких фраз. Даже один хороший энкод действительно способен творить чудеса.

Такой потенциал энкодов обусловлен самой человеческой природой. Человек по сути своей хорош и весел – лично для меня аксиома. Но годы отнимают силы и время, рутину и обыденность уничтожают любую игру, жизнь формализуется, и «окостеневает». Один из немногих способов бороться с этим окостенением – играть. Собственно, терапевтический

¹¹ Несмотря на нарочитую даже «неакадемичность» Луркоморья, этим ресурсом – особенно в контексте книги об энкодах – пренебречь нельзя, ведь интернет-мемы – такое же новое явление в языке, как и энкоды. – Примеч. ред.

эффект различных взрослых игрушек – штука известная, но энкоды позволяют играть ежедневно, оставаясь нормальным живым веселым человеком. Человеком, у которого есть своя, веселая, очень простая и очень интересная игра, позволяющая, помимо всего прочего, еще и достигать каких-то осозаемых положительных результатов!

Любопытно, как хорошо научно-методологическая часть моего соавтора, Вадима Петровского, наложилась на мои собственные идеи о том, что энкод как структурирующий и формальный элемент коммуникации, тем не менее деструктурирует и оживляет коммуникационный процесс. Лучше всего это можно продемонстрировать на примере...

времени, которое может растягиваться и удлиняться.

На разрыве шаблона основан юмор вообще и шутки в частности.

Чем больше новых событий, тем быстрее пролетает актуальное время и тем более долгим оно представляется в воспоминаниях. Так, три дня в увлекательном приключении пронесутся как одна секунда, а вспоминаться будут как пара лет. Для сравнения – актуальное время унылой череды «серых будней» тянется как резина, а запоминается как одно мгновение – только что было 18, а уже 38! Куда делись 20 лет?

Между прочим, пример с 18 и 38 совсем не умозрительный.

Наша классная руководительница Мария Семеновна Парасотченко, которая преподавала русский язык и литературу, не раз говорила нам: «Эх, ребята, закончите школу, не успеете оглянуться, а очнетесь уже стариками, как я...»

Я ее в принципе начал понимать уже на третьем курсе журфака ростовского университета, когда изложил свою теорию о скорости течения времени в статье делового еженедельника «Город N», где на тот момент работал.

Общая идея статьи заключалась в том, что с годами время ускоряется лишь по той причине, что в череде событий, насыщающих нашу жизнь, становится все меньше нового, но образуется все больше закостенелого продукта – отражения все новых социальных условностей и обязательств, которыми мы вынуждены себя связывать. Кости, как и любая обусловленность, очень важны, без костей, как и без обусловленности, человек существовать вообще не смог бы. Но, однако, не очень приятно осознавать ускорение времени год от года (об этом еще Макаревич пел – «Годы летят стрелою...») и вспоминать, что еще не так давно один год был как целая жизнь. Я исходил из того, что как реальное время память запоминает только тот период, когда происходило хоть что-то новое – точно так же, как лягушка реагирует только на движущуюся цель. Вся же «темная материя» закостеневших и вставших на рельсы процессов уже не является важной частью жизни, а значит, память фиксирует их просто как обозначение большого бесполезного массива.

Самое остроумное объяснение ускорению времени высказал мой друг и бизнес-партнер Николай Полуэктов, который предположил, что каждый прожитый год воспринимается тем, кто его прожил, как отношение прожитого года к общему количеству уже прожитых лет. Например, первый год жизни – как 1 к 1, третий – как 1 к 3, двадцать пятый – как 1 к 25, и так далее!

Согласитесь, это многое объясняет. Действительно первый осознанный мной год жизни – третий – воспринимался как целая огромная жизнь, а по сути – это был субъективный аналог всей оставшейся жизни.

Единственный способ замедлить ход времени – сделать его более насыщенным, деструктурировать его.

Но при чем здесь энкоды? Да при том, что, пожалуй, единственным способом хоть как-то замедлять ход времени, сделать его более объемным, полезно насыщенным является деструктурирование времени и событий.

Идея Полуэктова лишь дополняет предположение о том, что запоминается не структурированная рутинна, но реальные, единичные события и действия. А энкоды сами по себе выступают отличным деструкторатором событий, коммуникации, времени, всего чего угодно просто потому, что суть энкода и состоит в сбивке, в переключении, в расплавлении застывающих кристаллов. Как вода в жидким состоянии способна принимать любые формы¹², и время в аморфном состоянии легче поддается трансформации, нежели обусловленное и застывшее время одних и тех же задач и решений.

В такой методике нет ничего революционно нового. По сути, предлагая использовать энкоды, мы действуем в русле многочисленных советов по психологическому айкидо. Нова и поэтому – интересна скорее попытка систематизации, типизации энкодов по тем или иным методам воздействия на собеседника, описание особенностей использования энкодов того или иного типа. Это можно считать нашим теоретическим вкладом в прикладную психологию. Что касается практического применения энкодов, главное, что необходимо помнить, что энкод предполагает максимальную гибкость мышления, подстройку и стремление уложить вектор силы собеседника, его внутреннюю правоту.

Как говорил режиссер Жан Ренуар, «у каждого человека свои причины». Осознав и поняв их, можно выделить и наилучшие варианты для коммуникационного взаимодействия. А энкоды позволяют «опознать» собеседника и подстроиться к нему максимально удобным для всех участников коммуникации способом. То есть энкод адаптирует людей друг к другу наиболее комфортным образом, создает удобный и понятный «интерфейс взаимодействия».

Все тот же въедливый читатель наверняка готов задать вопрос: «Как это утверждение соотнести с тем, что энкоды зачастую представляют собой малопонятные многозначительные фразы, во-первых, а во-вторых, с их ошарашивающим действием, которое приводит к тому самому разрыву шаблона?» Как можно одновременно и ошаращить, и запудрить мозги, и помочь общению? Казалось бы, три совершенно разных эффекта! Опять парадокс? На первый взгляд да, но вся прелесть в том, что все это действительно происходит, и происходит именно так, как мы описываем.

Если вспомнить, что психологи часто ошаращивают пациентов лишь для того, чтобы сковырнуть с него внешнюю оболочку, которая лишь мешает общению, можно примерно понять, как ошеломление и встряска могут помочь коммуникации. Хороший психолог часто вводит собеседника в замешательство лишь потому, что хорошо знает: за замешательством всегда следует зона ясного контакта.

Вспомним буддийские коаны¹³. «Просветляющий» (если пользоваться буддистской терминологией) эффект как раз и основан на этом. Один из классических коанов – «Чашка чая» – звучит так:

Нан-ин, японский учитель дзен, живший в эру Мэйдзи (1868–1912), принимал у себя университетского профессора, пришедшего узнать, что такое дзен. Нан-ин пригласил его к чаю. Он налил гостю чашку доверху и продолжал лить дальше.

Профессор следил за тем, как переполняется чашка, и наконец не выдержал: «Она же переполнена. Больше уже не войдет!»

¹² Точнее, конечно, форму любого сосуда, но авторская сентенция в данном случае скорее относится к метафизике, чем к физике. – Примеч. ред.

¹³ Коан (кит. *гунань*) – элемент чаньских (дзенских) парадоксальных диалогов-поединков, по сути психотренингов – вэнъда, в которых наставник ставил перед учеником заведомо невыполнимую в рамках традиционных средств коммуникации задачу. Автор приводит коаны из книги «Кости и плоть дзен. 101 история дзен», точнее, ее части – «101 Дзенская история», впервые опубликованной в 1939 году издательством «Райдер энд К», Лондон и «Дэвид Мак Кей и К°», Филадельфия. – Примеч. ред.

«Так же, как эта чашка, – сказал Нан-ин, – вы полны ваших собственных мнений и размышлений. Как же я смогу показать вам дзен, если вы сначала не опустошили вашу чашу?»

А вот, например, «Каменный разум».

Хоген, китайский мастер дзен, жил один в маленьком храме в деревне. Однажды четыре странствующих монаха попросили его разрешить им разжечь костер и обогреться.

Когда они устроили костер, Хоген услышал, что они спорят об объективности и субъективности. Он присоединился к ним и сказал: «Вот большой камень. Как вы считаете, находится он внутри или вне нашего сознания?» Один из монахов ответил: «С буддистской точки зрения, всякая вещь является воплощением сознания, так что, по-моему, камень находится внутри сознания».

«Твоя голова, должно быть, очень тяжелая, – сказал Хоген, – если ты таскаешь в своем сознании такие камни».

Ну, или, скажем, «Все лучшее».

Когда Бандзан шел по рынку, он услышал разговор между покупателем и мясником. «Дай мне самый лучший кусок мяса», – сказал покупатель.

«Все, что есть у меня в лавке, – лучшее, – ответил мясник. – Ты не сможешь найти кусок мяса, который не был бы самым лучшим».

Но дело не только в ошарашивании и просветлении. Энкод в любом случае создает юмористический контекст, а как говорил известнейший литературовед Дмитрий Сергеевич Лихачев¹⁴, «Смех не просто сокращает дистанцию, преодолевает вертикали в общении, смех создает зону контакта». И как тут не вспомнить Анри Бергсона: «Смех – это всегда общий смех».

Таким образом, размывая условности с помощью шутки, энкод объединяет и сближает, помогая наладить отношения к максимальной взаимной выгоде.

Иногда можно вообще не париться, есть целый ряд специальных кратких энкодов, как из словаря той же Элочки-Людоедки.

- ◆ Не лги мне!
- ◆ В смысле?
- ◆ Что за намеки, лапа?
- ◆ Давай-давай!
- ◆ А ты лося знаешь?
- ◆ Ниганиже;)
- ◆ Нигазна;)
- ◆ Ага!
- ◆ А где вы будете?
- ◆ Пипец!
- ◆ Обоснуй!

Они, как правило, используются ради смеха, но вообще краткий стиль сегодня в моде, и рост микроблогинга (<http://twitter.com> и др.) – тому подтверждение.

Что в сухом остатке?

¹⁴ Дмитрий Сергеевич Лихачев (1906–1999), русский советский филолог, литературовед, автор ряда фундаментальных работ по истории русской литературы и русской культуры. В их числе – комментированные переводы «Слова о полку Игореве» и «Повести временных лет». Цитируемое высказывание – из книги «Смех в Древней Руси». Л.: Наука, 1984.

Энкод – структурирующий и формальный элемент коммуникации, тем не менее он деструктурирует и оживляет коммуникационный процесс, делает жизнь (как совокупность реальных новых процессов) более яркой (так называемый практический парадокс энкода), создавая при этом впечатление насыщенности времени.

Главное – не позволять событиям и коммуникации застывать, и энкоды в этом сражении с застыванием – лучший инструмент. Фактически энкоды – это вода, которой можно сбрызгивать глину, чтобы та не высыхала, сохраняя свою пластичность.

Можно сказать и так: энкод по своему волению переламывает скелет реальности, воспользовавшись ее собственной энергией, причем так, что скелет и не замечает перелома – он ощущает себя как новую удобную конструкцию. Энкод оптимизирует отношения, расширяя пространство вариантов, давая возможность выбрать наиболее удобный из них без ущерба для всех участников коммуникационного процесса.

Энкод предполагает максимальную гибкость мышления, максимальную подстройку и стремление уловить вектор силы собеседника, его внутреннюю правоту.

Сам по себе термин «пространство вариантов» не нов, им активно оперирует Вадим Зеланд в своих популярных книгах по изобретенной им технике управления реальностью «Трансерфинг реальности». Примерно о том же самом рассказывается в книге Ронды Берн «Тайна». Поскольку эти и прочие подобные учения сильно попахивают эзотерикой и нью-эйджем¹⁵, мне бы не хотелось проводить с ними никаких параллелей, ведь использование энкодов носит сугубо практический характер. Их действие можно пощупать здесь и сейчас.

Энкоды на своем, психолингвистическом, то есть самом главном, уровне позволяют максимально эргономично и эффективно использовать интересы всех участников процесса, давая возможность им самим выбирать оптимальный путь между мирами смыслов.

¹⁵ Нью эйдж (англ. *New Age*, буквально «новая эра») – общее название совокупности различных мистических течений и движений, в основном оккультного, эзотерического и синкретического характера, сформировавшихся в XX веке. Также называется движением «Новой Эры», «Эрой Водолея» и «Новым Веком». – Примеч. ред.

ГЛАВА 3

Комедия речевых положений¹⁶

Энкоды – это речевые клише-фразы, обескураживающие собеседника

В середине XX века, в суровое средневековье сталинских 30–50-х годов, шутить вслух мог позволить себе только один человек. Хозяин страны. Вот и пошутил: «Жить стало лучше, жить стало веселей». Когда людям через край весело, зачем им смеяться *всем*?

Потом была оттепель, потом застой, поползли анекдоты, появился Райкин… Услышав впервые имя «Жванецкий», люди спрашивали: «Кто это?!» Возникла неуверенная версия: «Он пишет Райкину» (многие годы спустя, когда в Психологическом институте Российской академии образования выступал Михаил Михайлович Жванецкий, мы услышали от него: «Все говорят: Райкин сказал… Райкин сказал… Это я – сказал… Райкин – произнес…»).

Есть вершины и низины юмора. Есть потрясающие юмористы, которых и юмористами-то особенно не назовешь, это блистательная команда актеров, Карцев и Ильченко, это гениальный абсолютно Жванецкий, очень талантливые Арканов, Альтов, Горин, Мелихан могут быть названы и другие имена. Наша страна соскучилась, истосковалась по чему-то такому, что не является ни политикой, ни экономикой… А просто – источником живого ощущения жизни… И, конечно, юмор в целом удовлетворяет эту потребность – жить.

Философы и психологи говорят о том, что, помимо сатиры, которая была так важна в доперестроечные времена и которой, так же как иекса, в нашей стране «не было», помимо иронии и сарказма, есть еще и живой смех, живое веселье или смех радости. Никто ни над кем не потешается, не издевается, не унижает, не высмеивает никого. Именно в нем, таком смехе, прежде всего нуждаются люди. Оказывается, смех радости – это то, что продлевает жизнь (это реальные факты, а не побасенки).

Энкоды – это смешно. Хотя, может быть, смешно и не всем, и не сразу. Если сами по себе слова – носители энкодов и не покажутся вам смешными, то интонация, мимика, жесты, а также, конечно, контекст придают произносимому комический характер.

Но что значит «комический»? Отчего «комический»? Что в них от комического?

Если вам это будет сколько-нибудь интересно, то есть если вы не только – практик, экспериментатор, будущий искусственник энкодов, но еще и теоретик, интересующийся комической природой энкодов, то приглашаем вас сейчас на диспут: в чем природа энкода, почему энкоды – это смешно? И не являются ли они совершенно особым жанром комического, который пока еще не был описан литературоведами и философами?

Признаться, мы так и думаем, – не был…

Но давайте вначале присмотримся к слову «комическое» и опишем его жанры – бегло, конечно. Это поможет нам разобраться в сути энкодов.

Во всех случаях в комическом присутствует конфликт противоположных начал. Для Аристотеля это столкновение безобразного и прекрасного, для Канта – ничтожного и возвышенного, для Шопенгауэра – нелепого и рассудительного, для Шеллинга и Аста – бесконечной предопределенности и бесконечного произвола, для Бергсона – машинообразного и живого, для Фолькельта – неценного и притязающего на ценность, для Липса и Бэна – ничтожного и великого, для Гегеля – мнимого и действительного…»

¹⁶ Глава написана совместно с М. В. Бороденко, первым российским психологом экспериментатором, изучавшим проблему комического. – Примеч. В.П.

Смех оказывается способен перестроить мысль, блуждающую в лабиринтах стереотипов.

Некоторые современные авторы подчеркивают, что общей идеей всех концепций комического является «отклонение от нормы», но эта мысль оказывается слишком абстрактной. Польский ученый Дземидок даже иронически замечает по этому поводу, что все существующие определения похожи на костюм неподходящего размера: они либо уже, чем нужно, либо слишком просторны.

Голос из зала. А как же энкоды? Когда же про них?

Лектор: *Не хотите страшных ответов, не задавайте страшных вопросов.*

Впрочем, продолжим...

Нет определения «комического» – не будет и новой науки энкодов. *А иначе – никак! Такова наша позиция...*

Комическое *вообще* есть **нарочитое несоответствие между сущим и сущностным** (образом и оригиналом, исполнением и образцом, кажущимся и действительным подразумеваемым и наличным)¹⁷. А энкод – шифрограмма, «распаковывая» которую собеседники имеют дело с нарочитым несоответствием.

Нарочитость указывает на условность чего-либо. Комическое **всегда** подразумевает наличие **условного плана**, где и разворачивается конфликт между сущим и сущностным. Безвредная нелепость («комическое», по Аристотелю) вызывает смех, а не плач. Она только подделывается под реальность, чего, собственно, не скрывает. Она своим видом показывает: «Не путайте меня с реальностью, я лишь знак того, чего нет наяву!»

Комическое обеспечивает нам двойную защиту от реальности: это – **знак столкновения знаков реальности**, а не объектов, существующих в действительности. Двойной кордон из знаков. Это тоже требует пояснения.

В комическом сосуществуют и противостоят друг другу два образа объекта – привычный и необычный. Они противоположны по смыслу и представляют собой **знаки** – большого и малого, достойного и недостойного, величественного и пошлого, неизвестного и самоочевидного, разумного и абсурдного и т.д. и т.п. Между образами-знаками устанавливается особое соответствие: один из них выступает как «означающее» по отношению к другому как «означаемому». Голова Луи-Филиппа на карикатуре Домье превращается в грушу, ветряная мельница у Сервантеса – в великан, столоначальник из романа Булгакова – в подписывающий бумаги пиджак. Эти подстановки и превращения **условны** – достоверны лишь в пределах определенной знаковой формы. Поэтому-то комическое не сводится лишь к отождествлению неотождествимого (нелепице, абсурду), но есть именно **знаковое отождествление неотождествимых знаков**. (В.А. Петровский)

Вот представьте себе – скрипка… Точнее, рисунок скрипки. А рядом, на рисунке, рисунок бирки. А там написано: «Скрипка Страдивари. Второй сорт». Получается – два знака (рисунок скрипки и бирка с надписью) в плоскости третьего (рисунок в целом). Логический абсурд в знаковом обрамлении. Смешно!

Но если мы имеем дело с совмещением несовместимого в жизни, то нам совсем не смешно. Например, вы идете по коридору и видите идущую вам навстречу женщину огромного роста, худющую, с руками-щупальцами осьминога и вывернутыми ногами. Или, допустим, мужчина встречает на своем пути необозримое по своим габаритам существо (расплывшееся лицо, шарообразный живот, ноги-тумбочки). Смешно? Да нет – страшно-

¹⁷ М.В. Бороденко, В.А. Петровский. Комическое // Общая психология. Словарь / Под ред. В.А. Петровского, ред.-сост. Л.А. Карпенко. – М.; СПб., 2005.

вато. Но когда вы вдруг понимаете, что перед вами кривое зеркало, тут и начинаете улыбаться. Вот почему мы говорим, что комическое – это знак для обозначения знаков реальности, а не реальности как таковой.

Или еще представьте себе: семья – бедная-пребедная. Мальчика за полученную им оценку побили родители. Он плачет. Девочка мучает кошку, причем очень жестоким способом. Смешно? Не очень... Теперь мы помещаем все это в плоскость знака – плоскость условности. И ситуация становится смешной:

*Ревет сынок. Побит за двойку с плюсом,
Жена на локоны взяла последний рубль,
Супруг, убитый лавочкой и флюсом,
Подсчитывает месячную убыль.
Кряхтят на счетах жалкие копейки:
Покупка зонтика и дров пробила брешь,
А розовый капот из бумазейки
Бросает в пот склонившуюся плеши.
Над самой головой насвистывает чижик
(Хоть птичка божия не кушала с утра),
На блюдце киснет одинокий рыжик,
Но водка выпита до капельки вчера.
Дочурка под кроватью ставит кошке клизму,
В наплыве счаствия полуоткрыши рот,
И кошка, мрачному предавшись пессимизму,
Трагичным голосом взволновано орет.
Безбровая сестра в облезлой кацавейке
Насилует простуженный рояль,
А за стеной жиличка-белошвейка
Поет романс «Пойми мою печаль».
Как не понять? В столовой тараканы,
Оставя черствый хлеб, задумались слегка,
В буфете дребезжат сочувственно стаканы,
И сырость капает слезами с потолка.
Саша Черный. «Обстановочка». 1909*

Таким образом, знаки комического сами на себя показывают, они снабжены встроенным значком-указателем: «Смотрите, это всего лишь знак!» Такие значки могут быть названы *маркерами условности*. В речи такими маркерами могут служить и нарочито афористичные, краткие высказывания, и, наоборот, многословность. А также необычный порядок слов в предложении, и рифма, и даже жесткие, бранные выражения...

Голос из зала: Куда вы клоните?
Лектор: Можно я что-нибудь отвечу?

Сказанное о маркерах относится и энкодам. Помимо уже отмеченных раньше – подмигивания, ковбойского щелчка пальцами и других жестов – есть еще и игра голоса (возвышенная, патетическая или подчеркнуто будничная интонация, проникновенное понижение или возвышение голоса), изменение темпа речи, артистический шепот, смена позы (например, вдруг вы принимаете позу мыслителя) и т.д. и т.п. Все это – маркеры условности, придающие энкодам статус комического высказывания.

Энкоды заставляют человека задуматься, так ли безупречно то, что он говорит, думает, собирается сделать...

Известен ли вам «Тест на джентльменство»?¹⁸ Участникам психологического эксперимента предлагают набор фраз, начинающихся словами «Должен ли джентльмен...» (и далее – все о нем, джентльмене). Испытуемый должен поставить галочку на шкале между «всегда» и «никогда». Если человек предпочитает полярные ответы «всегда» – «никогда», то это, как показано исследователями, говорит о его консервативности, «упертисти», склонности к стереотипам. Если – промежуточные (между «всегда» и «никогда»), то это признак гибкости, способности изменить установку, переключиться...

Так вот, среди этих фраз, оттеняющих достоинства джентльмена, появляется: «Всегда ли джентльмен должен уступать место даме, если он сидит на коленях у другого джентльмена?» или «Всегда ли джентльмен должен провожать домой даму, если это его дом?»¹⁹

После того как испытуемый рассмеется, что однозначно говорит о том, что шутка «дошла», можно проследить, что происходит с ответами «всегда» – «никогда». Как и предполагалось, самые «упертиые» становятся пластичнее – в их ответах появляется значительно больше «промежуточных» галочек. Смех оказывается способен перестроить мысль, блуждающую в лабиринтах стереотипов. Более того, смех может взорвать конформизм испытуемых, следующих за мнением группы...

Словом, «Тест на джентльменство» подтверждает: комическое дестабилизирует, разбивает установку, осуществляя то, что теперь мы называем в этой книге **антизомбингом...**

Голос из зала: А энкоды?
Лектор: Энкод – подобен смеху...

Энкоды производят смешение сознания, его дестабилизацию, заставляют человека задуматься, так ли безупречно то, что он говорит, думает, собирается сделать... Осмелимся утверждать также, что это еще и **особый жанр комического**.

Назовем несколько классических форм смеховой культуры, чтобы отчетливее прочувствовать разницу.

Сатира условно принижает **сущность** объекта (его положительный образ сводится к видимости); юмор, наоборот, придает **виду** объекта условный смысл чего-то *низкого* (косвенно «очищая» и возвышая в глазах людей его сущность); ирония условно *возвышает видимое* (в ущерб сущностному); сарказм – условно *возвышает сущность* объекта (умалия значимость внешних его атрибутов – «видимости»). Определяющую роль в этих метаморфозах играет та самая условность. Без элемента условности сатира потеряла бы смысл комического осуждения и была бы сведена к прямому оскорблению и бранни, юмор обернулся бы укором, ирония – лестью, сарказм – пафосом²⁰.

Энкод-высказывания, как правило, звучат возвышенно, но означают нечто более приземленное:

- 1 ♦ Все, что тебе нужно представить, – это то, что перед тобою живой человек...
- 1 ♦ Только дождь знает, когда раскроется цветок...

При всей своем остроумии и афористичности энкод – не остроумный афоризм. Энкод кажется чистой импровизацией, существует в контексте, абсолютно привязан к данному конкретному собеседнику и ситуации, «гость на секунду», но вместе с тем переносит каждого из собеседников в другую плоскость существования. Вся ситуация речевого взаимодействия помещается в условный план, в особую рамку, на сцену условной реальности, где все может быть всем, все имеет отношение ко всему, можно сварить суп из топора, и все это лишено

¹⁸ М.В. Бороденко. Два лица януса-смеха. – Ростов н/Д, 1996.

¹⁹ Оба этих комических высказывания придуманы К.С. Мелиханом. – Примеч. В.П.

²⁰ Подчеркнуто условный характер игры взаимопревращений и здесь отличает комическое от находящихся за его чертой: апорий и софизмов, мышления «в противоположностях», парадоксальных утверждений в науке, паралогизмов обычного мышления, шулерства и т.п. – Примеч. В.П.

той серьезности, с которой совершаются главные глупости в мире (узнали скрытый энкод из фильма «Тот самый Мюнхгаузен»?)²¹.

Энкод – это всегда реплика в живом диалоге. Вне диалога нет энкода. Реальность смешкового пинг-понга.

Энкод – это всегда реплика в живом диалоге. Вне диалога нет энкода.

Здесь-то и пролегает важное различие между энкодами и афоризмами, шутками, прибаутками, остротами острословов.

Положим, такой энкод: «Это сближает...» Что значит «это»? Кого с кем «сближает»? Само по себе – не смешно, почти лишено смысла. Но если кто-то кому-то скажет «Дурак!», а тот благодарно кивнет и, сделав объединительный жест, скажет «Это сближает!», то это уже смешно, а обидчик, поймав смысл, лишается дара речи.

Или, скажем, энкод «Эпоха!». Ведь такие слова абсолютно бессмысленны! Но, очевидно, этим-то они особенно и хороши, ибо придают смысл абсурда любому высказыванию собеседника, особенно глубокомысленному.

Голос из зала: Антизомбинг...

Лектор (очень обрадовано): Вот именно!.. Именно! Антизомбинг! К комическому, а стало быть, и к энкодам это имеет самое прямое, самое непосредственное отношение.

Остроумие в диалогах – это точность сопряжения заранее рассчитанных реплик. Как если бы фигурки вставлялись в пазлы. Энкоды же не претендуют на снайперскую точность и выверенность построений, присущих таким диалогам. Энкоды лишь «прикидываются» спонтанными репликами в диалоге, а на деле являются хорошо отработанными домашними заготовками.

Конечно, внешне некоторые энкоды неотличимы от хорошо выстроенных афоризмов:

- ◆ Люби вопрос в ответе, а не ответ в вопросе...
- ◆ Еда приходит к тем, кто умеет готовить...

Но суть и прелесть этих высказываний, думается, не в их афористичности, а в том, что, выглядя спонтанными, они выполняют определенную функцию в диалоге. Например, *вводят собеседника в замешательство или не дают ему вывести вас из себя*.

Энкоды – это речевые клише-фразы, обескураживающие собеседника.

Специфика энкодов наводит на мысль о сути комического вообще. Оно всегда, как выразился бы М.М. Бахтин, великий литературовед и философ, возникает «на границе» культур, мы бы сказали, «двух логик». Каждый из собеседников – в своем мире, и каждому в своем собственном мире, быть может, не так уж смешно. Смеющийся человек, бубнящий себе что-то под нос, либо сошел с ума, либо пишет что-нибудь про энкоды. В любом случае, смех наедине с собой – явление, по меньшей мере, странное. Но когда, встречаясь, люди «сплюсовывают» свои миры, то появляется что-то вроде критической массы – рождается взрыв смеха (что лучше, чем взрыв ярости с возможным уничтожением обеих сторон).

Решающим обстоятельством является конфликт двух реальностей: «Вот как **я** вижу мир, и вот как **я** его описываю – в каких словах, символах, кодах. А вот как **ты** видишь мир

²¹ Благодаря тому что достижение комического эффекта возможно лишь при отождествлении неотождествимых знаков, становится понятным угасание смеховой реакции при многократном воспроизведении одной и той же комической ситуации (шутки, сцены), так как при этом между знаками объекта осмеяния устанавливается отношение синонимии, а не конфронтации. Присутствие же в ситуации знака условности позволяет объяснить происходящую перелицовку несмешных эпизодов жизни в смешные, когда они «возвращаются» к человеку в форме воспоминаний. – Примеч. В.П.

– с помощью каких знаковых средств выражаяешь. Словом, моя коса – на твой камень; тут и искры посыпались...»

«Энкод» – это *n*-код, сводный код на *N* персон...

«Энкод» – это *n*-код, сводный код на *n* персон... Мы позволим себе эту игру слов, так как она выражает суть того, что происходит.

И в самом деле, разве в вашу логику вписывается, что на ваше зычное «Тост!» опоздавший к началу застолья гость пробасит в ответ: «*Это не входит в мой контракт!*»?

Или, например, как примирить две логики: ложного глубокомыслия («если вы понимаете, о чем я...») (тут и понимать нечего), и истинного глупомыслия – «*O, да, коллега! Мне ли вас не понять?..*» (понятия не имею, что вы имели в виду)?

Мы только что сказали слово «коллега». Должно быть, подсознательно захотелось обратиться именно к нашим коллегам-психологам, которые – мы верим в это – также окажутся в ряду читателей (мы уже продумали несколько дарственных в форме энкодов!).

Голос из зала: Мы тут...

Лектор: Позволим себе еще несколько слов об энкодах.

Во всех наших разговорах «на двоих» со встроенным в них энкодами незримо существует третий человек; он как бы совмещает в себе две логики и улыбается, «наблюдая» за происходящим несколько свысока... Этот третий человек – наше сознающее «я»; в нем сходятся два знания – знание двух собеседников. Поэтому мы говорим: «со-знание», «сознающее (со-знающее) «я». Именно в нем, в этом сознающем или рефлексивном «я» обитает «энкод» – *n*-код.

Энкод еще не стал, собственно, знаком с фиксированным значением. Означающим (оболочкой) этого знака является сама ситуация. Это знак без значения. Или знак-на-миг. Поэтому он ... может быть использован в любой ситуации...

Из зала: Ну это вы уж совсем загнули...

Лектор: *Люби вопрос в ответе, а не ответ в вопросе...*

«Энкод» есть форма комического, не только рождающаяся между двумя собеседниками, но и продолжающая существовать между ними, в живом диалоге под присмотром незримо включенного «третьего».

Другие формы комического первоначально складываются и обитают в голове одного человека, а только потом показывают себя окружающим; потоптившись в прихожей, они выходят наружу, со смехом распахивая парадную дверь. Но, присмотревшись пристальней, мы и там разглядим присутствие диалогов в системе «мое «я» – другое «я» во мне» (например, между дерзким подростком, который навеки поселился в таком человеке, как я, и строгим внутренним родителем, который все еще контролирует меня, хотя к данному моменту у меня уже есть и дети, и внуки...)²².

До сих пор мы оттягивали счастливый момент предъявления научного определения энкодов. Вообще говоря, «научные определения» – это часто ловушки. Они могут сдерживать, ограничивать развитие мысли. Теоретики иногда избегают таких ограничителей, не дают определений, о-пред-ливаний²³. Но мы все-таки рискнем предложить свою дефиницию, подчеркивая, что энкод – это не только *терминологическое нововведение*, но и *введение нового понятия в эстетику комического*.

²² Подробнее об этом – в следующей главе.

²³ Примеры из психологии. Основатель «аналитической психологии», Карл Юнг, не предлагал дефиниции «архетипам», одному из центральных понятий своего учения, автор концепции идентичности, Эрик Эриксон, не определял «идентичность», автор генетической эпистемологии, Жан Пиаже, не определял понятия «адаптация», вокруг которого все у него и вертится – Примеч. В.П.

♦ Энкод – нарочито двусмысленное высказывание, основанное на использовании речевых клише, маскируемых под спонтанную реплику в диалоге и обладающее скрытым содержанием, которое противоположно по смыслу ожиданиям партнера и в силу этого способно ввести его в состояние замешательства, обескураженности, недоумения.

Совсем-совсем кратко: энкоды – это *речевые клишефразы, обескураживающие собеседника*. Общение при этом приобретает условный – нарочито парадоксальный, провокативный или игровой – характер, так как явным образом указывает на наличие скрытого плана в обмене репликами.

Энкод – персонален: он озвучивается для этого конкретного собеседника.

Нарочитое «невпопад», как ни странно, попадает «точно в яблочко», в смысловой центр ситуации, ведет к переосмыслинию ее в глазах собеседников и свидетелей. Энкод – смеховой код встречи различных «логик» – твоей и моей, свидетелей диалога. Каждое «я» имеет свои взгляды на жизнь, свои ценности, свой язык, свои подходы к реальности. Примером может служить «Детское я», «Взрослое я» и «Родительское я» личности, о которых идет речь в главе «Стратегия и тактика эффективного конфликта». Энкоды сталкивают между собой разные «я». Это всегда пересечение (и пресечение) несовпадающих логик, разборка, которую непохожие «я» учиняют друг другу...

«*Мне голос был, что все шизофрения*» – как бы подшучивает над нами (даже над нами, авторами!) энкод²⁴.

В «классическом» юморе смех так же подразумевает «третьего» – зрителя, который наблюдает комедию на сцене. Однако это объединение внутри своей головы может совершить каждый наблюдатель. Энкод – *персонален*: он озвучивается для этого конкретного собеседника. Говорящий «приглашает» с помощью энкода своего партнера в свою-другую логику, в свою персоно-логику: ты думаешь так, но посмотри, существует еще и это.

Иначе говоря, «классическое» комическое безлично. Остроты, шутки, афоризмы гордятся собственной формой. Они обладают внутренней завершенностью. В отличие от них, энкод – неотшлифованный материал, бриллиантом его не назовешь, скорее уж – алмазом; но твердость, режущие свойства показывает те же. Энкоды – первичная форма комического, его первозданная суть...

Гений Жванецкого – в построении живого, «личного», насквозь пронизанного душевной связью диалога «я – ты». Поистине – источник энкодов.

(И вообще, что вам до кода да Винчи? Энкоды Жванецкого – ближе...)

Комичность энкодов лишь отчасти содержится в них самих; она раскрывается в столкновении реплик партнеров.

Энкоды – комедия речевых положений. В ней участвуют –вольно или невольно – двое, трое и более людей.

Воистину так! – если, конечно, мы сами понимаем, о чем это мы...

Лекция закончена. Все свободны...

Голос из зала: Но...

²⁴ В действительности, множественность нашего «я» скорее признак нормы, а не патологии. Личность – мультисубъектное образование, композиция разных «я», живущих во мне (см. В.А. Петровский. Личность в психологии: парадигма субъектности. – Ростов н/Д: Феникс, 1996); В.А. Петровский. Мультисубъектная теория личности // Общая психология. Словарь / Под ред. В.А. Петровского, ред.-сост. Л.А. Карпенко. – М.; СПб., 2005; В.А. Петровский. Человек над ситуацией. М., «Смысл», 2010.

Лектор: *Считайте, что я вам ответил...*

ГЛАВА 4

Стратегия и тактика эффективного конфликта

Зная энкоды, вы не только видите, что вас «разводят», но сумеете и погасить поднимающуюся волну

Мы будем говорить не о «детских играх», а о тех, в которые играют взрослые люди. Тем самым мы следуем за автором бестселлеров «Игры, в которые играют люди», «Что мы говорим после того, как сказали “Привет!”», «Секс в человеческой любви» – все за тем же Эриком Берном, врачом и психологом, основателем знаменитой школы трансактного анализа. Эти игры совсем не комфортны, а порой и весьма неприятны для тех, кому приходится в них играть. Но мы покажем, как человек, знакомый с энкодами, может распознать, расшифровать игру заранее и либо выиграть либо выйти из игры без ущерба для себя и окружающих.

Автор книги «Психологии искусства», великий российский психолог Л.С. Выготский считал (если его правильно прочитать!), что сознание человека – это некий театр, сцена, на которой живут и действуют люди, в нас запечатленные.

И эта же идея существует в современном трансактном анализе. Согласно Эрику Берну, в каждом из нас присутствуют три человека, точнее, очень много разных людей, но в каждом из них могут быть выделены на три ипостаси – три «я»: «Родитель» (Р), «Взрослый» (В) и «Дитя» (Д). Обычно это зарисовывается так (рис. 4.1):

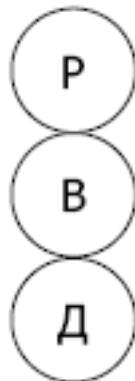


Рис. 4.1

Если принять эту мысль, становится ясно, почему мы так остро реагируем на наезды в свой адрес, хотя и понимаем, что это глупо; почему мы терзаемся мыслями, в которых не находим ничего разумного, или впадаем в гамлетовские сомнения, хотя следует действовать решительно; почему нас одолевают влечения, которым не должно быть места в жизни; почему срываемся и кричим на близких и т.д. и т.п. – словом, почему мы ведем себя неразумно, нелепо, нерационально, хотя вроде бы и за словом в карман не полезем, и камень за пазухой не держим, и голова на плечах есть... Все проясняется, когда мы понимаем, что люди и ситуации вокруг нас вызывают к жизни реакции тех, кто «живет» внутри, то есть – внутреннего Родителя, который ведет себя порой бесцеремонно, вторгаясь в наши расчеты и путая карты; внутреннего оппонента-Взрослого, который не соглашается с «нашими» аргументами; внутреннего Ребенка, который бунтует или рыдает, как мы когда-то в детстве.

Родитель, Взрослый, Дитя – это не какие-нибудь «абстракции», а живые люди, идеально присутствующие в нас – множество голосов, «логик», противоречивых чувств и реак-

ций²⁵. Все те, кто нас воспитывал, старшие, с кем мы росли, кому было дано внести вклад в наше развитие, в наш личностный рост. С этими родительскими фигурами можно общаться «вживую» – с ними возможен реальный контакт, в сложных ситуациях мы часто апеллируем к этим фигурам, взвываем к ним, разговариваем с ними. Сам Эрик Берн, которому было 8 лет, когда отец его умер, всю свою жизнь мысленно обращался к нему, советовался с ним. Родительская «часть» очень сильна в каждом из нас.

На любом возрастном этапе вся наша жизнь в норме – это
переключение между состояниями «я» – Дитя, Взрослый, Родитель.

Родитель контролирует и опекает – жестко, категорично, всем своим видом демонстрируя силу и власть в одном случае и мягко, нежно в другом.

Контролирующий Родитель исходит из представлений о том, в чем, как ему представляется, *объективно* нуждается ребенок. Он может пренебрегать побуждениями и интересами того, кого воспитывает и растит, исходя из того, что «лучше знает, как надо». Контролирующий Родитель может при этом ошибаться и даже наносить вред, но часто бывает и прав...

Опекающий Родитель исходит из представлений о том, в чем *субъективно* нуждается ребенок. Он иногда перебарщивает, но тем не менее тоже выполняет очень важную функцию – идти за субъективным, а не только объективным интересом.

При этом Контролирующий и Опекающий Родители часто не могут договориться друг с другом! Кто из них прав? Заранее никогда не известно.

Если не вдаваться в «тонкости» различий между контролем и опекой, можно легко перепутать, с каким Родителем из двух встречается воспитанник (между тем последствия участия того и другого в воспитании существенно различаются!).

Я могу привести такой пример из семейной жизни: мама и бабушка кормят мою двухлетнюю дочь. Слышишь такой разговор:

– Кушай рыбку, милая, кушай!
«Что-то рыбкой не пахнет!» – думаю я, принюхи ваясь.
– Кушай рыбку!
– Бабушка, – спрашиваю я, – разве это рыбка?
Шепотом, повернувшись ко мне:

– Молчи, это курочка, но наше золотце любит рыбку!

В этот момент раздается звонок:

– Ой, наша Маша пришла! – громко восклицает бабушка и, пользуясь моментом, ловко забрасывает внучке в рот кусок курицы. Двухлеточка очень любит Машу и любит рыбу – это способ накормить курочкой. И все это проявления Контролирующего Родителя, хотя слова звучат нежно, мягко, любовно.

А вот эпизод из фильма «Форест Гамп», тот эпизод, где на молодого человека, новичка в армии, орет его начальник: «Ты самый лучший солдат!» Как ни парадоксально, но этот грозный начальник в данный момент – Опекающий Родитель.

Взрослая часть – это разумное начало, оно наделено не только интеллектом, но и определенными чувствами. Например, чувство меры – это чувство Взрослого, так же как и эстетическое чувство, хотя чувства вообще присущи всем трем инстанциям. Взрослый – это человек «здесь и теперь», разумное существо, вступающее в контакт с реальностью.

²⁵ Стандартная реакция публики на этот пассаж – да это же шизофрения! «Плюрализм в одной голове, – говорили в годы перестройки, – это шизофрения». Отчасти – так. От болезненной части. Но есть и более здоровое понимание. Болезненной можно считать роботоподобность однопрограммного человека; как тут не вспомнишь другой анекдот про доперестроичного вождя. Выходит из «ЗИЛа» на Красной площади, выковыривает булыжники и тащит в машину. В чем дело? Перепутали программу... Поставили для лунохода. – Примеч. В.П.

Родитель контролирует и опекает. Взрослый – это человек «здесь и теперь». Дитя бунтует или подчиняется. Энкоды позволяют «включать» и «выключать» любую из этих ипостасей по желанию

Детская часть личности подразделяется на две части: Адаптированный Ребенок (Адаптированное Дитя) и Естественный Ребенок (Естественное Дитя).

Естественному Ребенку присуще веселье, он экспериментирует с миром... Если дитя голодно или ему больно – плачет. Но не потому, что хочет кому-то что-то показать, например «Ты не прав», а потому, что это – естественное его проявление. Я сказал – «экспериментирует с миром». Ходит, например, по паралепту набережной с большим удовольствием. Громко смеется. Он может быть эгоистичен – тянет одеяло на себя, исходит из собственных интересов. Во имя себя, но не против кого-то!

Адаптированное Дитя – это подчиняющееся или бунтующее существо. На первый взгляд, странно, что подчинение и бунт объединены понятием «Адаптированное Дитя»: «Разве бунт – это адаптация?!» – спросите вы. В таком случае есть смысл заглянуть в детство такого бунтаря. Для того чтобы ребенок добился своего от родителей и воспитателей, он должен порою проявлять особую настойчивость, волю и даже настырность, опираясь на собственные скучные возможности, и истерику, ярость, слезы иногда действуют на родителей безотказно (это мы, взрослые, можем позволить себе хватануть мороженое на фоне ангины, ни у кого не спрашивая и никому ничего не доказывая; а ребенок всегда на виду, и без силовых аргументов приспособиться к своим желаниям – ну никак...). Этот способ адаптации, вполне приемлемый в детском возрасте, закрепляется на всю жизнь и превращается в удар ботинком по трибуне Генеральной ассамблеи ООН.

Другой способ приспособления – «быть хорошим». И уж тогда, может быть, родители сами, на тарелочке с голубой каемочкой, вынесут нужное, умиляясь «подарочному ребенку». Этот способ адаптации также закрепляется. В дальнейшем Подчиняющийся Ребенок следит правилу «у меня для начальника нет слова “нет”». Многие послушные дети после 11–12 лет совершают некий кульбит, вдруг превращаясь в бунтующих. Символ такого непокорного ребенка в пословице, которую я когда-то прочитал в словаре Даля: «Легко плевать сверху, а ты попробуй-ка снизу!» При всей иррациональности этого призыва он откликается пониманием в душе ребенка, которому по старой памяти хочется «отомстить» высокомерному взрослому.

На любом возрастном этапе вся наша жизнь *в норме* – это переключение между состояниями «я» – Ребенок, Взрослый, Родитель. Невозможно жить только в позиции Родителя. Такие люди могут контролировать, опекать, но они неживые в том смысле, что от них не исходит авторского отношения к миру. Люди, которые существуют только во Взрослой части личности, часто бывают сухарями, они, как компьютеры, разбираются, понимают, но им не хватает непосредственности, жизненной спонтанности. Находящиеся только в состоянии Дитя сначала кажутся привлекательными, но их капризы очень скоро становятся невыносимыми.

Теперь включим в систему взаимоотношений между Родителем, Взрослым и Ребенком (Дитя) энкоды. Специфика энкодов, в отличие от большинства посланий, обращенных от нас к нашим партнерам, – в многоадресности. То есть – уж позволим себе вольность речи, – посыпая кому-то энкод, мы посыпаем сразу же по многим адресам. Конкретно, энкодображен одновременно к Родителю, Взрослому и Дитя партнера (рис. 4.2).

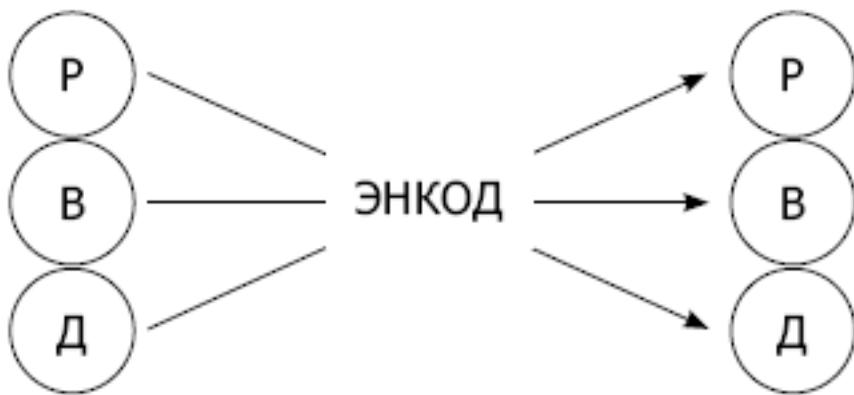


Рис. 4.2

Но обычно присутствует доминирующий адрес послания. Это может быть Родитель, Взрослый или Дитя.

Поскольку каждое из названных «я» личности партнера – его Родитель, Взрослый, Дитя – может играть как конструктивную, так и деструктивную роль, мы должны предложить энкоды, способные как «включить», так и «выключить» каждое из них в партнере.

«Включение» Родителя:

- ◆ Сразу видно, что за дело берется специалист!
- ◆ Ты себя недооцениваешь...
- ◆ А у вас что ни слово – то дело

«Включение» Взрослого:

- ◆ Ты – это другой Я.
- ◆ Если ты мой сон, то я твой...
- ◆ И великий человек – всего лишь человек

«Включение» Дитя:

- ◆ Сегодня тебя ждет приятная неожиданность.
- ◆ Еще одна смазливая мордашка.

◆ А ты клевый!

«Выключение» Родителя:

- ◆ Ты делаешь все, чтобы походить на свою репутацию.
- ◆ Ты слишком хороший человек для меня!
- ◆ Так что насчет барабанов?

«Выключение» Взрослого:

- ◆ Ты достиг пределов своей некомпетентности.
- ◆ Ты как в молоко смотрел!
- ◆ Ты действительно думаешь, тебе сделают скидку за красоту?

«Выключение» Дитя:

- ◆ Ты выглядишь так, как я себя чувствую.
- ◆ Ты всегда был догадлив...
- ◆ Ты выглядишь скованной... В чем подвох? (Хорошо в ответ на истерику.)

Не будем забывать, что каждый энкод – многоадресное послание и что наряду с доминирующим существуют и фоновые уровни его воздействия на партнера. Теперь мы можем сказать о том, каков *обицый* (интегральный) эффект влияния энкода на тех, с кем мы вступаем в общение.

Энкод вторгается во взаимоотношения между разными «я» собеседника – он сталкивает Родителя со Взрослым, Ребенка со Взрослым, Дитя с Родителем.

Энкод вторгается во взаимоотношения между разными «я» собеседника – он сталкивает Родителя со Взрослым, Ребенка со Взрослым, Дитя с Родителем. Он разрушает целостность реагирования этих инстанций, слитность переживаний, единую логику поведения. Переполох, скандал, сумятица или, может быть, легкое замешательство – таков результат. Триумвират Родителя, Взрослого и Дитя нашего контрагента если сейчас и не свергнут, то по крайней мере поколеблен в основе (tron Родителя – пошатнется, компьютер Взрослого даст сбой, батут Дитя подбросит куда-то не туда...).

Теперь мы подготовлены к тому, чтобы повести речь об «играх», «интригах» и «эмоциональных ракетах», а также о том, какую роль могли бы играть энкоды в противостоянии с оппонентами.

Мы будем говорить об «играх» в общении и, в частности, «играх», в которые играют начальники и подчиненные, коллеги по работе, мужья и жены – просто мужчины и женщины, наконец. Если бы не «игры», наша жизнь была бы порою скучна, а литературы, театра, искусства, я думаю, вообще бы не существовало...

«Игры» не только расцвечивают нашу жизнь, но и вносят в нее драматическую ноту. Вспоминается заноза из маленького рассказика Феликса Кривина: «Ой-ой-ой!» – закричал мальчик, когда заноза впилась ему в ногу. «Со мною – больно, но зато – весело!» – ответила ему заноза. Игры – заноза, с которой весело до слез, заноза, которая впивается вроде неожиданно и которую не так уж просто вытащить... Увы, мальчик, в отличие от занозы, не знал энкодов и не мог ими вовремя воспользоваться...

Кстати, как говорят трансактные аналитики, «игроки находят друг друга...». Им вторит крысенок из мультфильма «Рататуй»: «Еда приходит к тому, кто умеет готовить».

Стартовым вопросом при обсуждении игр может быть, например, такой: «Вы говорите на прощание кому-то “Пока”. И вам отвечают “Пока”. И вы испытываете какие-то чувства... то ли досады на себя, то ли досады на него... какие-то смешанные чувства. Хочется вроде догнать, договорить или вообще никогда не встречаться. Чувствуешь себя глупо. И вместе с тем досадуешь на него. Бывали ли у вас такие переживания?

Расскажу эпизод из собственной жизни. А вы, может быть, потом вспомните что-то свое. Встречаю при выходе из метро одного коллегу. Слово за слово, начинаем говорить об искусстве... Ощущаю полное взаимопонимание... И тогда я отваживаюсь прочитать ему несколько строк, которые я написал как-то к случаю. Это шутливые стихи, экспромт, не более... Но как раз на обсуждаемую тему... И вот мой собеседник с очаровательной улыбкой отлавливает в этих стихах, прямо скажем, далеко не самую удачную рифму – что очевидно и мне, и ему – и, смакуя ее, глядя мне прямо в глаза, повторяет мне ее на прощание. Мы расходимся. И я себя чувствую полным идиотом, чего это я вдруг так разоткровенничался. Иногда говорят – подставился. Но самое скверное, что, хотя мы видимся редко, нечто подобное у меня с ним повторяется...

Любая игра в своей основе имеет своего рода ловушку.

Это – одна из пяти характерных особенностей игр.

Во-первых, игры **постоянно повторяются**. Партнеры меняются. Паттерны (содержания и структуры обмены ходов) сохраняются.

Во-вторых, игры проигрываются **вне сознания участников**. Парадокс: это повторяется, а сознание включается в лучшем случае в последний момент («Почему это **снова** происходит со мной?»).

В-третьих, игры заканчиваются тем, что игроки испытывают **двойственные чувства** (хочется все раздолбить, но нельзя, нужно сдерживаться). «Победитель» в игре не может открыто торжествовать; «проигравший» – открыто жаловаться (чувство, которые он испытывает, – это злость, печаль, страх, отчаяние, беспомощность и т.д.).

В моем примере, с рифмами, я расстаюсь с человеком и чувствую себя прескверно... Я говорю себе: «Ну что за дела!.. И так вот всегда...» или «Ну почему с ним (с ней) у меня всегда одно и то же...» Ощущение какой-то досады... и повторяемости этого ощущения... А мой собеседник, попрощавшись со мной, торжествует и слегка злорадствует: «Тоже мне, стишками бравировал...»

Трансактные аналитики в этой связи говорят о «рэктетных чувствах». Это – чувства, которые извлекаются (вымогаются) людьми в общении со своим окружением. Такие чувства формируются в детстве. В некоторых семьях родители реагируют на детей только тогда, когда те обижаются или сердятся, игнорируя радость или печаль; некоторые родители хвалят детей, когда они сдерживают свои слезы, и смеются над ними, когда те плачут. «Подкрепляемые» чувства превращаются в излюбленные. В некоторых семьях вообще не принято реагировать на эмоции детей. В дальнейшем, возможно, став взрослыми, такие люди будут восприниматься как «невозмутимые»... Рэктетные чувства многообразны и получают самые неожиданные интерпретации в глазах окружающих. Например, девочка, научившаяся сдерживать свой гнев, станет восприниматься как «луч света в темном царстве».

В-четвертых, игроки во время игры обмениваются **скрытыми взаимодействиями-посланиями (трансакциями)**. Например, такими: «Я готова помочь, хоть ты в моей помощи не слишком нуждаешься». – «Я обращаюсь к тебе за помощью, зная, что ее не приму!» Вот бы разглядеть и расслышать все это вовремя, – ан, нет! Спохватываемся, когда уже поздно. Другое дело, когда скрытая структура игр известна заранее. В этом случае начинаешь видеть невидимое и как бы «всегда готов» отразить нападение. Так рентгенолог сразу видит на снимке множество деталей, незаметных другим. Зная энкоды, вы не только видите, что вас «разводят», но сумеете и погасить поднимающуюся волну.

Зная энкоды, вы не только видите, что вас «разводят», но сумеете и
погасить поднимающуюся волну.

И, наконец, игры включают в себя момент удивления или смущения. Игрок ощущает, что случилось нечто неожиданное – **смена ролей**.

Игры, указывает Берн, протекают на двух уровнях: человек изображает одно, на деле имея в виду другое. Любая игра имеет своего рода ловушку. Но ловушка срабатывает только тогда, когда в собеседнике есть какая-нибудь слабость, за которую, как за рычаг, может уцепиться субъект. Таким рычагом или слабинкой, например, может быть страх, жадность, сентиментальность или раздражительность.

Таким образом, в играх происходит переключение позиций: каждый игрок успевает побывать как минимум в двух из трех: «Жертва», «Спаситель», «Преследователь» (мы добавляем еще и четвертую – «Счастливчик»²⁶).

Проиллюстрируем данную схему на примере супружеской игры «Если бы не ты...». Берн называет ее «типичной игрой». Для того чтобы читатель проникся ощущением игры, мы будем воспроизводить фрагменты из текста Э. Берна, прерываясь в каких-то местах, а читатель попытается догадаться, что произойдет дальше и почему.

«Миссис Уайт пожаловалась, что ее муж накладывает жесткие ограничения на ее социальную жизнь и у нее до сих пор не было возможности записаться на танцы. Благодаря изменениям, которые внесло в ее жизнь посещение психиатра, супруг миссис Уайт стал менее уверенным в себе и более снисходительным по отношению к жене... и миссис Уайт записалась на уроки танцев...»

²⁶ В.А. Петровский. Метасловарь трансактного анализа // Эрик Берн. Трансактный анализ в психотерапии. Академический Проект. – М., 2001.

Что произойдет дальше, как вы думаете?

«Вскоре она обнаружила, что испытывает патологический страх перед танцплощадками, и оставила эту затею. Она попыталась вплотить в жизнь еще несколько своих заветных желаний, но снова потерпела неудачу. Все это пролило свет на некоторые аспекты того, как устроен ее брак. Из множества кандидатур в мужья миссис Уайт выбрала...»

Кого?

«...того, кто навязывал ей свое мнение. В результате она получила право жаловаться, что “если бы не он”, ее жизнь не была бы такой однообразной... Но, как выяснилось, мистер Уайт, запрещая своей жене ходить на танцы и заниматься некоторыми другими вещами...»

Продолжите фразу.

«...оказывал ей неоценимую услугу. Тем самым он берег миссис Уайт не просто от фобий, но даже от самого сознания того, что у нее есть какие-то фобии. Это одна из причин, по которым ее Дитя сделало в свое время выбор в пользу мистера Уайта.

Однако тут было еще кое-что. Запреты мужа и жалобы миссис Уайт вели к ссорам, а от этого страдала и их...» Что?

«...половая жизнь. Испытывая чувство вины, он постоянно делал ей подарки, которых в противном случае она бы не увидела. Когда же он стал более снисходительным по отношению к ней, число подарков...»

Продолжите фразу.

«...сразу уменьшилось и они перестали быть такими дорогими, как раньше. У мистера и миссис Уайт не было почти ничего общего, за исключением дома, в котором они жили, и детей, которых они воспитывали. Поэтому ссоры играли важную роль в их семейной жизни – ведь когда они не ссорились...»

Что происходило?

«...им не о чем было разговаривать. В любом случае замужество доказало миссис Уайт справедливость одной “истины”, которая всегда была у нее на слуху: все мужчины – ...»

Кто?

(Вы не ошиблись!) «...деспоты и подлецы. Как оказалось, такое отношение связано (непрофессионалы не догадаются!) с фантазиями о сексуальном насилии, которые беспокоили ее в детстве²⁷.»

«Если бы не ты» – один из примеров общей схемы взаимодействий (их называют трансакциями) между партнерами в любой берновской игре. Эта общая комбинация включает в себя несколько «ходов».

Игрок провоцирует подыгрывающего. Игрок забрасывает **наживку** (приманку) в расчете на то, что подыгрывающий клюнет (даст **слабину**).

Подыгрывающий клюет, тем самым **подставляется**. В этот момент игрок **переключается**, происходит **смена ролей** («Иногда охотник и его жертва меняются местами...»).

²⁷ В свое время дорого обошлось З. Фрейду его печально знаменитое «открытие», будто почтенные бюргеры-отцы семейства насиливали его пациенток – своих дочерей – в их детские годы, что было будто бы «выявлено» в условиях гипнотического погружения пациенток в детство. Позже Фрейд пришел к выводу (факт, кстати сказать, отнюдь, не банальный), что таковы были детские фантазии пациенток. Временами мне кажется, что американское общество, одержимое идеей сексуального насилия (вообще и в детские годы в частности), повторяет ошибку, которую гениальный Фрейд вначале совершил, а после – разоблачил. – Примеч. В.П.

Подыгравший оказывается в **замешательстве**. Игрок же не предпринимает ничего, затаивается, замирает, придерживаясь позиции **невмешательства** и ждет, пока подыгравший окончательно «дозреет».

Расплата. Игрок получает свой **куш**, а подыгравший – **кукиш**, оставаясь в смятении.

Э. Берн представил процесс игры в виде формулы: Приманка (наживка) + Слабина (зашепка) = Отклик→Переключение→Замешательство→Выигрыш (обоих игроков)²⁸. Мы предлагаем иную схему того же процесса, рассматривая игру *одновременно* с двух сторон – «водящего» (игрок) и «попавшего» (подыгравший) (рис. 4.3).

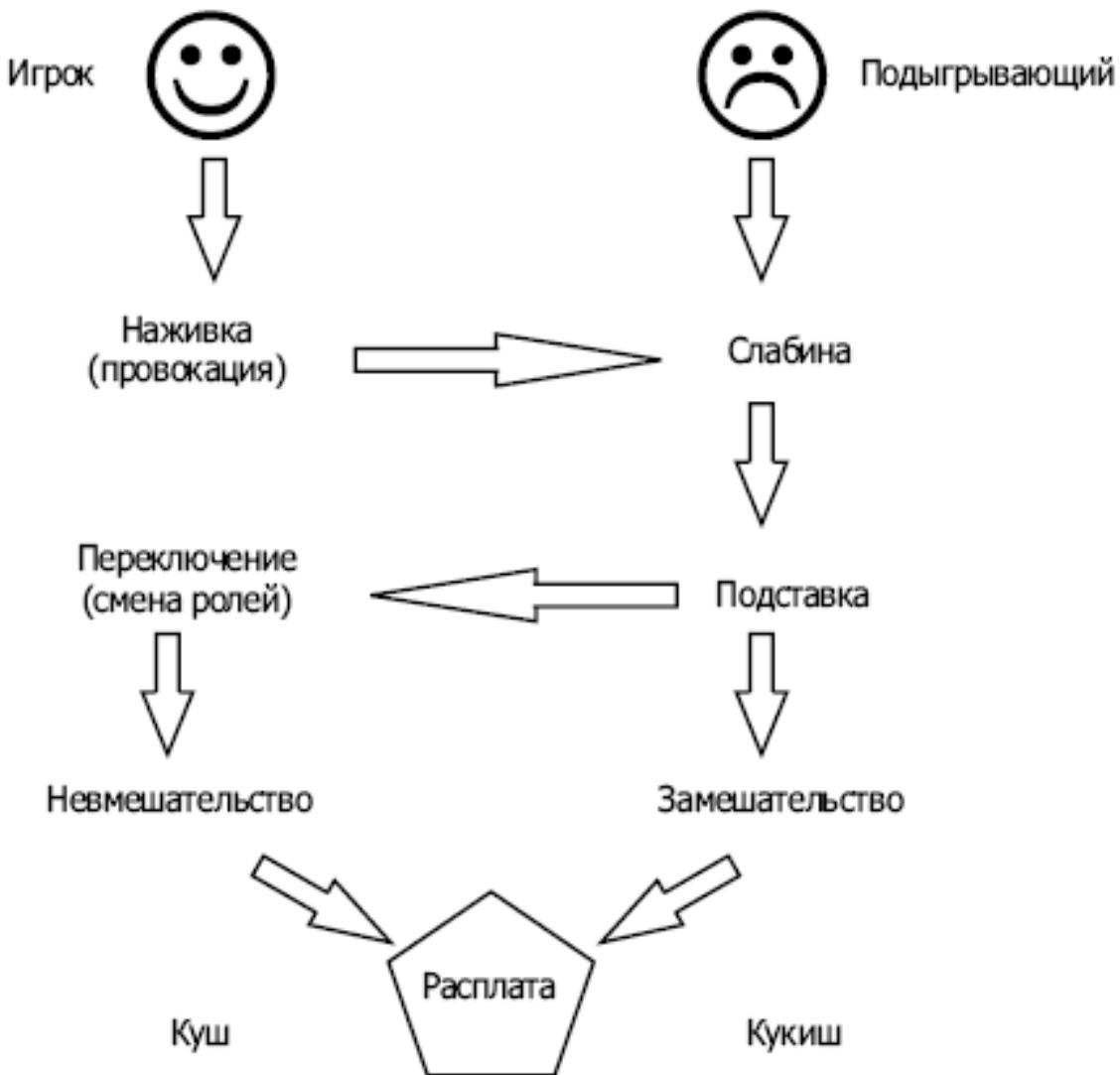


Рис. 4.3

В игре «Если бы не ты» прекрасно отслеживаются все отмеченные элементы (рис. 4.4):

²⁸ См. Э. Берн. За пределами игр и сценариев. – М., 2007.



Рис. 4.4

Жена (как бы нехотя) демонстрирует мужу покорность, смиряется с готовым сорваться с его уст запретом. Эта покорность и есть ее провокация, ловушка, *наживка* для мужа. Готовность мужа диктовать – преследовать жену – оказывается той самой *слабиной*, на которой он немедленно попадается.

Озвучив запрет: «Сиди дома!», муж *подставляется* (хотя сам этого еще может не понимать). Теперь он сам оказывается в роли преследуемого, так как жена начинает играть *новую роль* – обиженней им (причем незаслуженно обиженней) жертвы.

Муж в *замешательстве*, он чувствует свою вину, но не понимает, в чем конкретно виноват (ведь жена демонстрировала готовность подчиниться). Жена же *не вмешивается* в ситуацию – она ждет, и, наконец, получает свой *куши*. Муж готов просить прощения (*кукиши*). Жена счастлива.

Обычно «бессознательность» разыгрываемого при определении игр выделяется особо. В этом случае у многих осваивающих трансактный анализ возникает недоумение: «Если я осознаю свои игры, я прекращаю играть? Но ведь этого не происходит!..» Дело в том, что игра исполняется *как минимум* на двух уровнях. Иными словами, существует рациональный (взрослый), а не только детский уровень включенности игрока в игру (это важно иметь в виду, говоря об энкодах как о «контрударах» в играх, к чему мы вернемся чуть позже).

Возможно, идея соучастия Взрослого игре объясняет некоторые эффекты сверхстойкости игр после их первоначального осознания: Взрослый не может устоять перед соблазном проверить, «что будет» (может быть, на этот раз «до него дойдет»?).

Энкоды – возможно – одна из лучших антитез к играм.

Трансактные аналитики говорят об антитезисах к играм, имея в виду слова и действия, позволяющие избежать участия в играх, разоблачая игру. Энкоды – одна из форм антитезиса к играм, возможно, лучшая.

И в самом деле, поскольку игры повторяются из раза в раз, почему бы не использовать энкоды, чтобы подавить игру в зародыше, или, если мы втягиваемся, не ответить ударом на удар, а уж коль скоро мы проиграли, не обратить проигрыш в выигрыш?

Итак, мы будем иметь дело с *крючком*, который, по замыслу контрагента, мы обязаны проглотить, с *переключением* (которое должно нас озадачить или шокировать), *невмешательством* в нашу развивающуюся глупость и хорошо подготовленным *кукишем*, который в конце концов покажет нам доброжелательный собеседник.

Давайте теперь посмотрим, какие энкоды могут применяться на каждом этапе игры и как. Начнем с контрприемов против *крючков* – вместо демонстрации *слабинки* вы сразу контратакуете.

Крючок 1. Дай слабину, поведись на лесть:

- ◆ **Давненько я не говорил слова «супер»!**
- ◆ **Я буду у себя учиться!**
- ◆ **Прямо в точку, приятель!**
- ◆ **Голосуйте за меня!**
- ◆ **Не надо оваций! Поставьте цветы в машину.**
- ◆ **Польщен... Но я работаю без страховки.**

Крючок 2. Скрытая угроза (здесь, вместо вопля ужаса «А-а-а-а-а!» можно предложить перевести разговор на более «рациональную» почву):

- ◆ **А если начистоту?**
- ◆ **Да за кого вы меня принимаете?**
- ◆ **Но это же еще не точно?**
- ◆ **А вы опасный человек!..**
- ◆ **А где вообще все?.. (крайне встревоженно)**

А я могу сначала выпить стаканчик вина?

Допустим, вы не успели предотвратить переключение вашего доброго знакомого... На, увы, состоявшееся *переключение* – вместо того чтобы очередной раз *подставляться* – хорошей реакцией было бы:

- ◆ **В твоей колоде все тузы – крапленые!**
- ◆ **В молоко, приятель!**
- ◆ **А! Скрытая камера... Это сюрприз?**

Вы могли пропустить и этот счастливый миг. Ваш партнер замер, *не вмешивается в процесс, выжидает, предвкушает «победу»*. В этом случае вы можете успеть выйти из ситуации потенциального *замешательства*, воспользовавшись энкодами:

- ◆ **Переформулируй. Для меня это важно...**
- ◆ **Плохой денек я выбрал для того, чтобы бросить нюхать клей...**
- ◆ **С этим надо переспать?**
- ◆ **Я не лошадь, и все человеческое мне чуждо!..**

А теперь представим себе самое страшное. Вы упустили все шансы переиграть того, кто играет белыми... Он прошел «все уровни» (крючок, переключение, невмешательство). Теперь он собирается отхватить свой *куши*.

Ну уж дудки! Сейчас ситуация *расплата* приобретет для него неожиданный оборот; она изменится на противоположную по смыслу.

Перед вами спасительные энкоды *рокировки куши и кукиша*:

- ◆ Бывает так, что охотник и его жертва меняются местами...
- ◆ Все еще мечтаешь прославиться?
- ◆ Я знал, что ты клюнешь...
- ◆ Я, конечно, подыграл, признаю.
- ◆ Я нахожусь под программой защиты свидетелей и поэтому, к сожалению, не могу ответить на этот вопрос.
- ◆ И это все?

Помимо рокировки для спасения ситуации в последний момент можно использовать и другой прием – антирэ ket. Мы приведем здесь всего одну формулу антирэкета из нашего списка энкодов (она представляет собой матричный энкод, используемый по назначению в зависимости от типа вымогаемых чувств):

Это вселенская скорбь. Это прекрасное чувство. Береги его! (Так можно сказать про любые другие чувства, от которых на деле нужно избавиться.)

Добавим, от себя, завершающую стадию: «**дать сдачи**» (ваше слово – последнее):

Думаю, наш разговор закончен. Вы это сами поймете завтра.

Считайте, что я вам ответил... (так своих соперников отправлял за канаты философ Г.П. Щедровицкий).

За тобой – последнее слово. Только, пожалуйста, отчетливо и без глупостей...

Стоит, пожалуй, подробнее остановиться на взаимосвязях игры и конфронтации, то есть конфликта. Ведь именно то, как мы поступаем в ситуации возможного или открытого конфликта, составляет для нас главный вопрос в общении с начальниками, подчиненными, партнерами по бизнесу, супругами, детьми – со всеми, кого имеют в виду наши доброжелатели, желая нам счастья «в личной жизни». Правильно ли мы делаем, вступая в открытое противоборство, и правильно ли конфликуем, исполняя те или иные социальные роли? В чем могли бы быть здесь полезны энкоды?

Итак, что такое «конфликт»?

Честно говоря, первое, что мне приходит на ум, – это потасовка. Но тут уж, скорее, проявляется авторский субъективизм. Реальное значение этого слова не сводится к бою «без правил» и даже – «по правилам».

Конфликт – это игра «на грани».

Будем различать два типа конфликта: конфликт идей (интересов) и конфликт людей (межличностный конфликт). И в том и в другом случае речь идет о противоречии. Но в одном случае это – несовпадение позиций людей, а в другом – столкновение людей на почве несогласия их позиций. Вопрос в том, как себя чувствует и проявляет человек в первом случае (когда его устремления находятся в противоречии с устремлениями других людей), во втором случае (когда кто-то явным образом препятствует ему или он сам кому-то препятствует в деле) и, наконец, что происходит «на пороге» (когда можно вступить в конфликт-потасовку, а можно и воздержаться от военных действий). Размышляя над этим вопросом, мы обращаемся к понятию «конфликтный стиль», введенному психологами К. Томасом и Р. Килменом.

При этом читатель может следить за нашей мыслью отстраненно, пребывая «вне конфликта», а может и провести эксперимент над собой, примерив на себя разные конфликтные стили. Для этого нужно сначала ответить на вопросы теста в Приложении 2.

СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

Выделяют две основные стратегии поведения в конфликте:

– стратегия «партнерство» характеризуется ориентацией на учет интересов и потребностей партнера. Стратегия согласия, поиска и приумножения общих интересов. «Наш интерес состоит в том, чтобы наилучшим образом обеспечить интересы другой стороны» – провозглашают сторонники партнерской стратегии поведения (то есть при ее доминанте);

– стратегия «напористость» характеризуется реализацией собственных интересов, стремлением к достижению собственных целей. Жесткий подход: участники – противники, цель – победа или поражение. Сторонники стратегии напористости нетерпеливы, эгоистичны, не умеют слушать других, стремятся навязать свое мнение, легко ссорятся и портят отношения. Внутри двух стратегий существует пять основных тактик (или стилей) поведения, описанных американскими психологами Кеннетом Томасом и Ральфом Килменом: **конфронтация, уклонение, приспособление, сотрудничество, компромисс**. Эти стили графически представлены на так называемой сетке Томаса-Килмена (рис. 4.5).

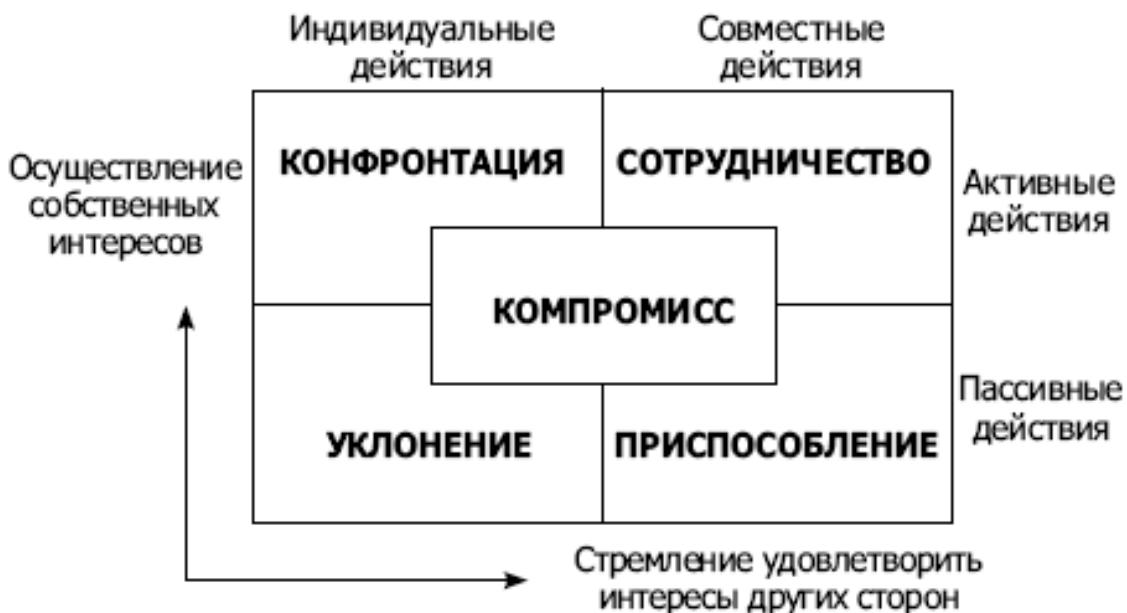


Рис. 4.5

При высокой напористости и низком партнерстве применяется тактика «Противоборство» («соперничество», «конкуренция») – стремление настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, занятие жесткой позиции непримиримого антагонизма в случае сопротивления. Применение власти, принуждения, давления, использование зависимости партнера. Тенденция воспринимать ситуацию как вопрос победы или поражения. Этот стиль может быть признан эффективным, если он используется в ситуации, угрожающей существованию организации или препятствующей достижению ею своих целей. Руководитель отстаивает интересы дела, интересы своей организации, и порой он просто обязан быть настойчивым. Существенным недостатком данной стратегии является подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений.

При низкой напористости и низком значении партнерства используется тактика «Уклонение» («уход», «избегание») – стремление не брать на себя ответственность за принятие решения, не видеть разногласий, отрицать конфликт, считать его безопасным. Стремление

выйти из ситуации, не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от споров, дискуссий, возражений оппоненту, высказывания своей позиции. Такое поведение может быть уместным, если предмет разногласий не представляет для человека большой ценности, если ситуация может разрешиться сама собой (такое бывает редко, но все же бывает), если сейчас нет условий для продуктивного разрешения конфликта, но через некоторое время они появятся. Эффективна эта стратегия и в случае нереалистических конфликтов.

При низкой напористости и высоком стремлении к партнерству срабатывает тактика **«Приспособление» («уступка»)** – стремление сохранить или наладить благоприятные отношения, обеспечить интересы партнера путем сглаживания разногласий. Готовность уступить, пренебрегая собственными интересами, уйти от обсуждения спорных вопросов, согласиться с требованиями, претензиями. Стремление поддержать партнера, чтобы не затронуть его чувств, путем подчеркивания общих интересов, замалчивания разногласий. Эта стратегия может быть признана рациональной, когда предмет разногласий имеет для человека меньшую ценность, чем взаимоотношения с противоположной стороной, когда при «тактическом проигрыше» гарантирован «стратегический выигрыш». Если данная стратегия станет для человека доминирующей, то он, скорее всего, не сможет эффективно руководить подчиненными.

Лучше всего оптимальное поведение в дискуссии определяет энкод:
«Главное – вести себя достойно».

При высоких значениях напористости и партнерства нужна тактика **«Сотрудничество»** – поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон в ходе открытого обсуждения. Совместный и откровенный анализ разногласий в ходе выработки решений. Инициатива, ответственность и исполнение распределяются по взаимному согласию. Этот стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах – это неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. Тот, кто опирается на сотрудничество, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы. Кратко установку на сотрудничество обычно формулируют так: «Не ты против меня, а мы вместе против проблемы».

При средних значениях напористости и партнерства используется тактика **«Компромисс»** – стремление урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки другого. Поиск средних решений, когда никто много не теряет, но много и не выигрывает. Интересы обеих сторон полностью не раскрываются. Способность к компромиссу в управляемых ситуациях высоко ценится, так как уменьшает недоброжелательность и позволяет относительно быстро разрешить конфликт. Но через какое-то время могут проявиться и «плохие» последствия компромиссного решения, например неудовлетворенность «половичатыми решениями». Кроме того, конфликт в несколько измененной форме может возникнуть вновь, так как породившая его проблема была решена не до конца.

Сообразуясь с ситуацией, учитывая индивидуально-психологические особенности участников конфликта, следует применять различные межличностные стили, однако стратегически наиболее разумно стремиться к сотрудничеству. Тактика сотрудничества чаще всего делает конфликт функциональным, приводит к самым эффективным решениям при сохранении дружеских отношений.

Специалисты в области конфликтологии утверждают, что необходимо умелое применение всех пяти тактик (стилей) – соперничества, сотрудничества, компромисса, уклонения и уступки – в зависимости от конкретных условий конфликтной ситуации.

Поставим акцент на словах *в зависимости*.

Для оптимизации своего поведения в конфликте *обычно* рекомендуют в максимально равной степени задействовать все пять тактик, вне зависимости от того, какая из них лично

вам ближе. Для тех, кто прошел тестирование, это значит, что в конфликте стоит привести значения всех пяти тактик в интервал от 5 до 7 баллов.

Оптимальная стратегия поведения в конфликте -применение всех пяти стилей поведения.

Но мы придерживаемся несколько *иной точки зрения*, полагая, что мера выраженности тех или иных конфликтных стилей (в этом интервале или за его пределами) зависит от конкретной **ролевой позиции** человека в контакте с другими людьми. Если, конечно, ваши отношения с другими – это отношения «на равных», то метода «всего понемножку» (или интервал «от 5 до 7») – то, что надо. Однако, если, к примеру, начальник он (она), а не вы, то даже умеренная конфронтация может оказаться неэффективной (как для отношений, так и для дела), а умеренное приспособление неэффективно в противоположном случае (вы – начальник, а другой человек в вашем подчинении). Сказанное не значит, что «на вертикалях» общения эффективен только один, а не несколько стилей ведения конфликта. Эти стили могут и, я думаю, должны присутствовать *все*, но – в разной пропорции и в разной форме (манере) исполнения.

Здесь-то мы и обращаемся к нашим друзьям-энкодам.

СЦЕНАРИИ КОНФЛИКТОВ

СИТУАЦИЯ «БОЛЬШОЙ БОСС» (НАЧАЛЬНИК → ПОДЧИНЕННЫЙ)

СТИЛЬ КОНФРОНТАЦИИ. На примере энкодов вы заметите, что высокий статус, присущий начальственной позиции, в данном случае упраздняет резкость, которая вполне могла бы быть присуща стилю «конфронтация». Часто звучит самоирония, «большой босс» сетует на свои «злодейские» качества.

Положим, ваш подчиненный осмелился назвать вас тираном.

Подчиненный (собравшись с духом): «Тиран!»

Энкод-защита: «*A так обо мне не скажешь, правда?*»

Подчиненный: «Ну, ладно...»

Энкод-защита: «*A иначе никак*» или «*A разве у меня есть выбор? A разве у тебя есть выбор?*»

Подчиненный: «Ну, ладно...»

Энкод-упор: «*A если без ну?*»

Подчиненный еще ничего не сказал, но сейчас скажет или подумает о тебе: «Вот гад!..»

Энкод-превентивная мера: «*Вот тебе парабеллум... Выстрелиши, когда скажу.... Сережса, вымой плинтус!*» (пауза)... *A теперь стреляй!* (пауза)... Но сначала – плинтус...»

Одернуть зарвавшегося работника можно еще и так:

Только без обид, ладно?

Позвольте удалить вам зуб! (аккуратное движение пальцами)

Если заметать грязь под ковер, она рано или поздно полезет оттуда...

Удивительно откровенно!

Я делал много плохих вещей в жизни, поэтому я понимаю....

Я делаю в своей жизни много полезной работы, и самая важная – не тратить жизнь на бесполезную работу...

Если вы – начальник и вам приходится слишком часто с боем доказывать свою правоту подчиненным, это значит, что вы не пользуетесь достаточным авторитетом. Формально вы, конечно же, – босс. Ну а фактически? Подайте, пока не поздно, в отставку. Или – морально готовьте себя к использованию энкодов (выучить-то их легко, хотя бы в объеме приведенных примеров...).

Рассмотрим другие стили возможного общения босса в ситуации потенциального конфликта с подчиненными.

СТИЛЬ УКЛОНЕНИЯ. Положим, сотрудник приходит к вам с очередной гениальной идеей, а вы понимаете, что это пустая затея. Но вам не хотелось бы обижать этого человека – он вызывает симпатию, работает неплохо (когда выполняет то, что ему поручено) и предан вам в деле.

Энкоды:

♦ Если друзей грузить, их можно и потерять.... Но к начальству это, разумеется, не относится...

♦ Я не сторонник подвигов в мирное время...

♦ Я подумаю об этом завтра.

♦ У будущего отца не должно возникать таких идей.

♦ Пандору обратно в ящик не загонишь

♦ Жизнь богаче любых схем

СТИЛЬ УСТУПКИ. Умение уступить – согласиться с тем, что не является для вас делом жизни, но и не вызывает восторга – важная сторона общения руководителя с подчиненным. «Неуступчивый» босс – большая проблема для окружающих, в его присутствии люди чувствуют себя неуютно и готовы рассчитаться с ним неуступчивостью в мелочах, а то и по-крупному...

С другой стороны, слишком уступчивый начальник тоже рискует. Дело не в том, что дистанция критически сокращается и вас перестают «слушаться», а в том, что ваша твердость в серьезных решениях на фоне мягкости во всем остальном может восприниматься сотрудниками как неоправданная суровость и жесткость («Мягко стелет, да жестко спать», «Он только с виду такой белый и пушистый, а на самом-то деле...» и т.д. и т.п.).

Поэтому уступайте, но не оступитесь. Энкоды, звучащие, как всегда, почти не всерьез, обеспечивают вам надежный тыл:

- ◆ **Сделай это... Ради меня.**
- ◆ **Я возьму это на себя**
- ◆ **Есть, господин начальник!..**
- ◆ **Я пришел дать вам волю (с должной долей пафоса).**
- ◆ **Я это пропущу (ну совершенно зловеще).**

СТИЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА. Умение сотрудничать, предупреждая конфликтные действия и продвигаясь к успеху, – особое искусство. Те, кто постигает его, способны добиться выдающихся результатов. Конечно, это не только слова, это действия и стоящие за ними взаимоотношения с подчиненными. Но отсутствие важных слов подрывает сотрудничество на корню, влияя на отношения в целом (мысли, действия, чувства друг к другу – все это, как говорят психологи, «становится» в слове»).

Обращаясь к своим подчиненным, вы можете прибегнуть к энкодам:

- ◆ **Я же у вас на хорошем счету (переворачивание ролей).**
- ◆ **Позволь взять тебя взаймы.**
- ◆ **Эй, как ты там?**
- ◆ **Я слежу за тобой. И ты мне нравишься.**
- ◆ **Я с тобой до конца.**
- ◆ **Я слышал, ты стоишь своих денег...**
- ◆ **Возможное – возможно.**

СТИЛЬ КОМПРОМИССА. В данном случае уместны такие энкоды:

- ◆ **Я думал, что я один такой безудержный**
- ◆ **Теперь мне будут сниться кошмары...**
- ◆ **Тот, кто пытается противодействовать манипулятору, лишь играет ему на руку!**

(Слово «манипулятор» сопроводите известным движением пальцами «кавычки».)

- ◆ **Можно убить СМС, но не контроль над ним, понимаешь, о чем я?**
- ◆ **Я ведь намеревался пошуметь!**
- ◆ **Жизнь полна сюрпризов...**

Рассмотрим две другие ситуации. Одна из них описывает взаимоотношения подчиненного с начальником, а другая – партнерские отношения «на равных».

СИТУАЦИЯ «УВАЖАЯ СЕБЯ, УВАЖЬ ДРУГОГО!» (ПОДЧИНЕННЫЙ → НАЧАЛЬНИК)

СТИЛЬ КОНФОНТАЦИИ. Сменим ракурс восприятия. Если вы – подчиненный и каждый раз вынуждены сражаться с начальником, качая свои права или настаивая на своих идеях, то вам бы, бесспорно, подошла другая работа, с менее амбициозным или более догадливым начальником. Однако иногда конфликтовать все-таки нужно. Ну просто приходится...

Как раз для этого пригодятся энкоды, приведенные ниже:

◆ **Удар есть удар, не стоит экономить силы.**
◆ **Я сделаю это, даже если моя жизнь на этом бесславно закончится (заметим, эту фразу в общении с боссом может позволить себе произнести только по-настоящему беспараный подчиненный)...**

- ◆ **Нам отсюда не выбраться?**
- ◆ **Видимо, не так уж я интересен...**
- ◆ **Разве у меня есть выбор? (этот энкод универсален)**

СТИЛЬ УКЛОНЕНИЯ. Уклонение от конфликта с боссом – вещь нешуточная, порой даже более рискованная, чем энкод-конфронтация. Поэтому, используя энкоды, будьте предельно осторожны:

◆ **Вы ведь знаете меня, Николай Петрович... Деградации избежал благодаря полному отсутствию личности.**

- ◆ **Ну я же не ангел!**
- ◆ **Я лишь хотел, чтобы мы вместе выпили, и больше ничего.**

СТИЛЬ УСТУПКИ. Подчиненным чаще всего приходится уступать начальству – такова жизнь. Предлагаемые энкоды позволят вам отступить с достоинством, сохранив лицо. И не только свое:

- ◆ **Всегда к вашим услугам**
- ◆ **Только у невиновных нет алиби...**
- ◆ **А-а-а, вот как это делается!**
- ◆ **Беднякам не дано выбирать.**
- ◆ **Главное в профессионализме – качество работы**

СТИЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА

Вся штука в том, что вы *обязаны* сотрудничать с начальником. Пусть вашу участь смягчат энкоды:

- ◆ **Я же у вас на хорошем счету?**
- ◆ **Я занимаюсь этим для удовольствия!**
- ◆ **Все в копилочку**
- ◆ **А это идея!**
- ◆ **Под мостом дождя не бывает...**

СТИЛЬ КОМПРОМИССА

А что же вам еще остается делать, если подчиняться немоготу?! Предлагаемые компромиссные высказывания, как и предложения по уклонению от конфликта, малочисленны. Словом, не доводите начальника до того, чтобы вступать с ним в отношения компромисса!

Тем не менее на всякий случай:

- ◆ **Чувствую себя как рождественский гусь: и румяный, и весь в яблоках, но в духовке.**
- ◆ **Разве у нас есть выбор? (как уже говорилось выше, этот энкод универсален)**
- ◆ **Таковы правила игры, в которую мы играем (с этим энкодом поосторожнее – босс может и не воспринимать происходящее как игру)**
- ◆ **Когда мы придем к власти...**

Наконец, на сладкое, приступим к ситуации, в которой вы наверняка можете чувствовать и проявлять себя свободнее, чем во всех других обстоятельствах.

СИТУАЦИЯ «НА РАВНЫХ» (ПАРТНЕР → ПАРТНЕРУ)

СТИЛЬ КОНФРОНТАЦИИ. Предлагаемый ассортимент энкодов, иллюстрирующих этот стиль, гораздо более широк, чем в предыдущих случаях. Это закономерно. При общении

на равных, в условиях симметрии возможностей, должно быть множество словесных форм, обеспечивающих отстаивание своей позиции в конфликтах и спорах.

Примеры энкодов:

- ◆ **Даже у лузера всегда есть шанс.**
- ◆ **День без смеха – потерянный день.**
- ◆ **Держись от меня подальше!**
- ◆ **Понимаешь, дело не во мне, дело в тебе...**
- ◆ **Тебя это что, возбуждает?**
- ◆ **Только без обид, ладно?**
- ◆ **По-прежнему друзья?**
- ◆ **У тебя что, монополия на правду?**
- ◆ **У тебя в голове много тормозной жидкости.**
- ◆ **Хватит с меня аномалий!**
- ◆ **Хватит тут бабушку лохматить!**
- ◆ **Я бы на твоем месте задумался бы над твоей странной судьбой...**
- ◆ **Я бы хотел такого же сына, как ты.**
- ◆ **Вот такие мне нравятся – крупные, бойкие!**

СТИЛЬ УКЛОНЕНИЯ. Ваш партнер – это, слава богу, не начальник (с ним опасно изъясняться намеками) и не подчиненный (неловко впрямую показывать, кто в доме хозяин). Тут уж, не доводя до конфликта, можете себя совершенно не сдерживать... Пригодятся такие энкоды (приводятся с некоторым избытком – не помешает):

- ◆ **Дураки думают одинаково.**
- ◆ **Если завтра я тебе понадоблюсь, ты знаешь, где меня найти .**
- ◆ **Если друзей грузить, их можно и потерять.**
- ◆ **Женские и мужские мечты похожи лишь в том, что не сбываются по вине противоположного пола.**
- ◆ **Я бы на твоем месте задумался над своей странной судьбой...**
- ◆ **Все в мире взаимосвязано.**
- ◆ **Я просто спросил во имя прошлого...**

СТИЛЬ УСТУПКИ. Подскажем такие энкоды:

- ◆ **Должно быть стыдно, но, как ни странно, ничуть...**
- ◆ **Думаю, нужно сдаться.**
- ◆ **Я должен всех ублажать...**
- ◆ **Я полагаю, нужно подчиниться.**
- ◆ **Если бы я была девушкой, а я она и есть...**
- ◆ **Я пропущу это.**
- ◆ **Бог выбрал меня на эту роль...**
- ◆ **Тебе давно пора сдаться властям.**

СТИЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА. Для него также есть неплохой выбор энкодов:

- ◆ **Теперь все будет по-другому.**
- ◆ **Думай! Что бы мы сделали, будь у нас мозги?**
- ◆ **Если два извращенца влюбляются друг в друга, они перестают быть извращенцами.**

- ◆ **А ты настоящ на виагре, приятель!**
- ◆ **Я переверну все твои представления об удовольствии!**
- ◆ **Я слежу за тобой. И ты мне нравишься.**

СТИЛЬ КОМПРОМИССА

Тут у нас снова – раздолье. Примерьте к партнеру такие энкоды:

- ◆ **Теперь ты знаешь, куда приводят мечты...**

- ◆ У тебя не голова, а самогонный аппарат, она же – варит!
- ◆ У тебя нюх, как у дворняжки.
- ◆ У тебя славный боевой путь, отмеченный засечками на здоровье...
- ◆ Хм... ну я то знаю... А вот ты подумай об этом...
- ◆ Я отплачу тебе той же монетой...
- ◆ Я из вежливости тебя не ударю, но это не значит, что у тебя преимущество.

БЫТОВЫЕ СИТУАЦИИ

Вернемся, однако, от игр карьерных к играм бытовым, к взаимоотношениям полов. При этом продолжим рассматривать эти игры с точки зрения заложенного в них конфликта. Вот три довольно типичные игровые ситуации: «Эксгибиционистка», «Леди» и «Динамо»²⁹.

Итак, ЭКСГИБИЦИОНИСТКА помахивает юбкой, обнажая ноги существенно выше колен, якобы обнаружив нечто интересное на полу, наклоняется так, что спереди грудь вываливается из лифчика, а сзади юбка поднимается выше верхней резинки трусов, разглаживает юбку на бедрах, а кофточку на груди, а то и начинает почесываться в самых неожиданных местах.. Все это подается как абсолютно естественное и оправданное обстоятельствами. На ее лице написано: «Что ж тут такого? Подумаешь!..»

Поймав возбужденный взгляд, она возмущается: «Да что вы себя позволяете?!» (в более тонком варианте как минимум изображает то же самое мимикой). Мужчина ретирируется, ощущая себя побитой собакой, она торжествует, ей кажется, что она выше всех окружающих. Ведь все, что ей нужно, – сначала безопасным для себя образом вызвать особый интерес мужчин, оказаться в центре внимания, чтобы потом почувствовать себя героям известного анекдота: «Я в белом фраке, а все...»

Контрудар. А. Мужчина в поле ее зрения сам начинает предпринимать подобные действия (широко раздвигая ноги, снимая пиджак, расстегивая рубашку и почесывая грудь, можно и не волосатую, засовывая руку глубоко в карман брюк, поправляя, по-видимому, плавки и т.п.). Б. Со словами: «Ой, меня все здесь возбуждает!» – начинает тискать другую женщину, принимающую его ласки с благодарностью. В. Совет Берна: Попросить женщин, чтобы они поставили ей на вид (обратите внимание, насколько точен был Э. Берн: мужики, на которых было все рассчитано, «не заметили», а женщины, над которыми она собиралась возвыситься, ее же умыли, объясняя, как себя вести прилично).

Подходящие энкоды:

Безусловно, качество продукции – одна из главных сфер, в которых требуется совершенствование.

Движения и жесты при этих словах: ваш палец или развернутая ладонь направлены в предъявляемую для обзора зону – проделать это нужно быстро, как бы непроизвольно.

Боюсь обмануть твои ожидания! Но... (далее о чем угодно)

Движения и жесты: глаза – в глаза, но ваши руки при этом совершают круговые вращательные движения как при раздувании самовара в направлении провокационного стимула – будь то голые колени под подбородком, чешущиеся участки кожи на груди и т.п. Также при словах «боюсь обмануть твои ожидания» можно крепко зажмурить глаза или прикрыть их ладонью.

В тех местах (многозначительная пауза)... где я вырос (пауза покороче)... сказали бы так: «Дама, будь вы мелодией, я брал бы только чистые ноты...»

²⁹ Для описания этих игр использованы материалы статьи, созданной в соавторстве с И.С. Ласкавым. По нашему замыслу, эта статья должна была войти в книгу «На войне как на войне». Книга, увы, осталась неоконченной. – Примеч. В.П.

Движения и жесты: если вам только что продемонстрировали округлости пониже спины или округлости спереди в прорези платья, при словах про чистые ноты, ваша голова должна прорисовать в воздухе что-то вроде греческой буквы «омега» – ω.

Чего это может стоить. Вмененные издергки: вместо того чтобы с удовольствием проводить время в приятной компании, дергаться из-за этой штучки, тратить энергию,нейтрализуя ее выходки. Впрочем, есть еще риск ни за что ни про что получить по морде или приобрести репутацию импотента, подглядывающего под юбку.

Последний совет. Это не инструкция – как завоевать эту женщину. Подумай лучше: а на кой она тебе сдалась?

ЛЕДИ, на первый взгляд, разительно отличается от эксгибиционистки. Она говорит о Ницше, Минаеве и Ошо... Пускается в диалоги, когда партнер приближается к оргазму. В пятом часу ночи будит и читает стихи. Вместо ответных ласк распространяется об общении со старцами в Оптиной пустыни, медитации, шамбале и т.п. Употребляет массу энергии, чтобы скрыть от партнера собственный оргазм. Любит рассказывать в постели о встречах с другими мужчинами, а в крутом варианте напропалую флиртует с другими. Совершенно убеждена в том, что мужчины – грубые животные, скоты. При этом привязывает мужчину к себе, восхищаясь его умом, преданностью, благородством либо, наоборот, насмехаясь, вынуждая самоутверждаться, доказывать, выкладываться. Всегда предлагает дружить. Если отношения длительные, апеллирует к прошлому («После всего того, что нас связывает... как?!»). По мере того как у мужчины гаснут желания, она наращивает сексуальные провокации (обычно в этом случае появляется реальный или мнимый конкурент).

Ее стандартный репертуар составляют «антиэнкоды»: «Ой, ну зачем это все?!», «Не приставай!», «Сколько можно?!», «Противно!», «Какой ты грубый!», «Я просто хотела нежности!» и т.п. Есть и экзотические решения. На простой вопрос: «Тебе хорошо?» – возмущенный ответ: «Знаешь, если бы мне было плохо, я бы этим не занималась!», «Ты любишь *не меня самое*, тебе нужен только *этот секс!*»

На самом деле она не уверена в том, что способна по-настоящему удовлетворить мужчину. Зная себя лучше, чем кто-либо, предчувствует поражение и мстит заранее. Она испытывает явное удовольствие, устраивая сцены. Ей гораздо вольготнее проявлять агрессивность (что не запрещено и даже кажется морально оправданным, «если мужчина груб»), чем сексуальность (глубоко спрятанную под спудом моральных догм). И в конечном счете какое удовольствие сказать себе: «А я – чиста!»

Контрудар – энкоды:

На слова: «Давай дружить!» отвечайте:

- ◆ Где?
 - ◆ Каким способом?
- Можем также прибегнуть к энкодам:
- ◆ Будем дружить **домами?**
 - ◆ Будешь моим цветиком-семицветиком?
 - ◆ Будь ты мелодией, я брал бы только чистые ноты...

Движения и жесты: Это уж на ваше усмотрение... Но лучше всего чередовать жесты, контрастирующие и совпадающие по смыслу с содержанием высказываний. Наводящий вопрос «Где?» можно сопроводить жестом, которым воспитательницы в детском саду показывают детям, что пора спать (ладони вместе под левое ушко; то ли приглашаешь в постель, то ли – призадумался).

Чего это может стоить. Муж в сердцах выскажет все, что думает, и начнется новая игра – «Скандал». Все закончится хлопаньем дверью. Но время – лучший доктор, и отношения возобновятся по «наиранной» схеме. Любовница же может просто использовать мужчину, нельзя исключить конфликт между женой и любовницей или, хуже того, их союз про-

тив него. Мужчина начинает разрываться между двумя женщинами, ни одну из которых нет сил бросить. В итоге или его бросят обе, или останется как раз та, которая не нужна (но какая именно нужна меньше, выяснится только после того, как бросит нужная). Но даже если все «устаканилось», необходимо постоянно помнить, что такая женщина требует вложений. Она заботится о духовном, поэтому не прочь посетить не только музеи Москвы или, скажем, Рима, но и рестораны, например, в Париже. Любит не только старинные книги, но и антиквариат. Любит по-настоящему.

Последний совет. Не ломись в открытую дверь. Выди! (невербальный энкод).

С ДИНАМИСТКАМИ имели дело многие мужчины, поэтому они склонны считать, что уж в этой-то игре они разбираются. Чего сложного? Женщина тебя раскручивает, стремится раскочегарить, а когда дело доходит до главного, кидает. Плохая новость: вариантов этой игры больше, чем один. Хорошая – энкоды применимы в любом случае.

Мотивы такого поведения, как правило, – месть и самоутверждение. Мстит она за то, что ее когда-то кто-то «снабил и бросил» (или же ей так показалось). И мстит жестоко, желая проучить и унизить каждого мужчину за грехи их «рода». Одновременно она самоутверждается, побуждая мужчин подтвердить ее привлекательность.

Поначалу она ласково и трепетно смотрит в глаза, с восторгом внимает каждому слову, буквально заглядывает в рот. Потом ставки могут повышаться – женщина начинает завлекать гораздо интенсивней. В ход идет все: прикосновения, комплименты, откровения. Грудь, которая как бы нечаянно прижимается или ложится на плечо ...

Финал – в разной степени разочаровывающий. Либо она просто благодарит за «добрые слова», либо вдруг исчезает, либо, оттолкнув, изрекает: «Вы как все, а я-то думала!..» Может и скандал учинить: «Что вы себе позволяете, мерзавец (подонок, негодяй и т.п. – на выбор или вместе)!!!»

В любом случае прекрасно сработает, такой, например, энкод (горжусь его авторством):

Как хорошо, что есть женщины, с которыми можно просто поговорить...

Как психолог-консультант должен заметить, что на мужчин этот энкод в исполнении женщины действует еще сильнее. И еще. Не всякая женщина, которая тебе улыбается, играет. Распознать игру – в этом как раз риск и смак жизни. И еще. Есть мужчины, которые любят чувствовать себя брошенными, чтобы хорошенько пострадать потом.

Вот что с тобой будет, если ты бросишь в меня свой бумеранг,
дорогуша...

Если в мягком варианте игры еще можно уйти, гордо подняв голову, и даже ощутить небольшое удовольствие от контакта, то второй в любом случае травмирует. Все мужчины хотя бы однажды прошли через это, но не стоит наступать на грабли дважды. Однако даже в этом случае можно обратиться к энкодам (хотя бы для самоуспокоения):

- ◆ Наличие результата – тоже результат.
- ◆ Накорми меня еще одной ложью...
- ◆ А вы приятная в общении...
- ◆ А где вообще все? (упреждающий энкод)
- ◆ А что ты еще насобирала, кроме плохих манер? (зеркальное нападение)

Предпоследний и последний из приведенных энкодов есть смысл прокомментировать – здесь мы выходим на один из принципов «энкодоупотребления». Вы как бы выражаете вслух и адресуете контрагенту его собственные мысли, обращенные к вам..

ИГРА «ПОЧЕМУ БЫ ВАМ НЕ?... ДА, НО...»

Очень часто вас изматывают игрой «Почему бы вам не?... Да, но...». Вас озадачивают изложением проблемы и, когда вы искренне стремитесь помочь, говорят: «Да, но... (это невозможно, несвоевременно, «хожено-перехожено», не дает результата и т.п.)». Ситуация возобновляется, вас спрашивают, вы опять даете советы, и так без конца...

Классический антитезис-двуходовка:

- ◆ **Игрок: «Что же мне, в конце концов, делать?»**
- ◆ **Вы: «Что вы сами думаете по этому поводу?»**
- ◆ **Игрок: «Не знаю. Потому вас и спрашиваю...»**
- ◆ **Вы: «Не знаете?.. Очень жаль...» (Этого вполне достаточно. Разве что чашку чая еще можете предложить.)**

Можно еще и так:

- ◆ **Если дать человеку рыбу, он будет сыт день, если же бросить его в озеро – решишь все проблемы.**
- ◆ **Если друзей грузить, их можно и потерять... Как хорошо, что к нам с тобой это не относится, ага?**
- ◆ **Два совета равны одному оскорблению...**

ИГРА «ИЗЪЯН»

Нередко встречается игра «Изъян». Игрок выбирает вас в партнеры по этому милому занятию, поначалу проявляя к вам некое уважение, а то и симпатию (бывает, что и любовь, на худой конец). Но со временем он начинает приидицаться к вам по любому пустяку.

Эрик Берн описывает хитроумные выпады, используемые игроками в «Изъян»: «У него и семи тысяч в банке нет!», «Он не стопроцентный ариец», «Не может сдержать эрекцию», «Он не читал Рильке», «Что он этим хочет доказать?» и т.п. (Особенно мне нравится «Он не читал Рильке...») Внутреннее Дитя игрока чувствует себя угнетенным: «Я ни на что не гожусь»; защитный механизм превращает это чувство в позицию внутреннего Родителя: «Они ни на что не годятся». Это как на качелях: если я выше, ты ниже, и наоборот. Самое приятное – опустить партнера, чувствуя себя на высоте положения.

Мужчина, играющий в «Изъян», запросто может довести возлюбленную до пластической операции; впрочем, женщина той же игрой вполне может сделать любовника импотентом.

Когда-то вдвоем с коллегой я вел в Интернете рубрику «Контрманпуляции в интригах и играх». Один из пользователей спрашивал, как быть в такой ситуации: начальница постоянно приидицается к нему, в первую очередь к его внешнему виду. Совет был такой: «Как только она скажет вам что-нибудь вроде “Костюмчик неглаженый”, воскликните, благодарно и с оттенком возмущения на себя: “Я вам больше скажу! Да вы на галстук взгляните! Это же просто неприлично, на работу – и с таким галстуком!...”» (совет сработал; приидицки закончились).

Энкод – верный способ не только диагностировать игру, но и с минимальными потерями ее покинуть.

«Изъян» – это также форма эмоционального рэкета. Напомним, что здесь нет переключения, например из позиции Жертвы в позицию Преследователя, а есть перманентное преследование потенциальной Жертвы. Задача – унизив, испытать чувство победы над другим человеком. Предлагаемый энкод «Я вам больше скажу...» вполне эффективен и в данном случае. Так, руководитель направления одной из крупнейших компаний в России использовал

тот же энкод на планерке, где его эмоционально рэкетировали руководители его же ранга. На очередной наезд он ответил словами, сказанными гневно в свой адрес: «Я вам больше скажу! В последнее время я сделал всего ничего... Честно, ничуть не больше, чем вы!» Потом он с удивлением рассказывал мне, что народ опешил, а ведущий быстро перешел к следующему вопросу...

Имея дело с «Изъяном», вы можете прибегнуть также и к таким энкодам:

- ◆ **Скажу без энкодов: пошел ты в... (проявите фантазию!)**
- ◆ **У тебя нюх, как у дворняжки.**
- ◆ **Хорошую выпивку разбирают еще на заводе, а потом ее можно купить только на вторичном рынке.**
- ◆ **Удар есть удар. Не стоит экономить силы.**
- ◆ **Уж не хочешь ли ты сказать мне что-то неприятное в мой адрес?**
- ◆ **Я мог бы сделать что-то и похуже...**
- ◆ **Хороший товар в рекламе не нуждается (показать на себя или на что-то, что служит предметом придиরки).**

Энкод-антитезис не всегда разрушает игру, однако, по крайней мере, это способ не только игру диагностировать, но и с минимальными потерями ее покинуть. Берн обращал свои антитезисы к Взрослой (разумной) части личности клиента. Мы же уже говорили о том, что антитезис может иметь смысл, если разум водящего хоть как-то вовлечен в игру.

И все же нам кажется, что у каждого из нас «на подхвате» всегда должны быть дополнительные аргументы: антитезисы, обращенные к другим частям личности (догматической и наивной). В идеале надо озвучить и парировать все выгоды, которые дает игра.

ВЫГОДЫ ИГРЫ

1. Биологическая выгода – мы называем ее «стимуляцией», «допингом», «подзарядкой» или «подпиткой». Что здесь имеется в виду? Людям часто не хватает чего-то подстегивающего, пробуждающего к жизни, выбивающего из колеи привычного. Помните наш пример из Кривина – с занозой? А вот еще один вспоминается. На заре перестройки поэт Юна Мориц обращалась в своих стихах к эмигрантам, звала их домой на Родину такими словами: «Приезжайте, у нас интересно!..» (в смысле – с нами тут не соскучишься...). Игры нас возвращают.

2. Внутренняя психологическая выгода – «кайф». Правда ведь, например, одно удовольствие – постебаться над близкими... А то, может, и высечь себя, как та самаяunter-oficerская вдова...

3. Внешняя психологическая выгода – «из двух зол выбрать меньшее». Что лучше: сидеть дома, болеть или – тащиться в школу и писать контрольную? Многие школьники почему-то предпочитают первое... Болеть, конечно, плохо, но если уж выбирать...

4. Внутренняя и внешняя социальная выгода – «от чего делать». Монстры размножаются в пустоте. Безделье, незанятость, отсутствие цели и смысла побуждают людей «делать хоть что-то», «говорить хоть о чем-то». Психологи говорят – «структурить время» (внутреннее социальное преимущество). Многие игры рождаются «от чего делать». Но, порою приводят к таким катаклизмам, что уже ничего не поделаешь... Когда не о чем говорить с близкими – почему бы не поскандалить? (внутреннее социальное преимущество).. Или – перетереть кости кому-то в разговоре с другими людьми (внешнее социальное преимущество).

5. Экзистенциальная выгода – «сакральный смысл». Нам доставляет удовольствие, когда наши ожидания оправдываются, даже если они не слишком радостные; сама возможность сказать себе «Я так и знал!» возвышает нас в наших глазах. Каждый чуть-чуть

ощущает себя философом по жизни и, когда его концепция мира подтверждается, выставляет себе пятерку с плюсом (в этом случае нас вовсе не смущают минусы – чем точнее прогноз, тем состоятельнее в наших глазах мы сами). Энкоды обращаются к каждой из этих выгод, оказывая им противодействие.

Энкоды позволяют подняться над ролью, которую нам приходится играть.

В заключение давайте рассмотрим весьма распространенную игру, назовем ее – «С меня взятки гладки» («Деревянная нога», «Калека»). Играющий, в отличие от игрока в «Почему бы вам не?... Да, но...», не предъявляет своей проблемы как таковой. «Не хочу и не буду...» подменяется здесь «Не могу», «Что вы хотите от человека с такими расстроеными нервами?!» и т.п.

Рассмотрим преимущества, предоставляемые игрой «С меня взятки гладки» игроку, и энкоды-антитезисы к ним.

Экзистенциальное преимущество (жизненный смысл) **Тезис:** «Не переубеждайте меня: мое положение безнадежно!»

Антитезис:

- ◆ Да у тебя и правда болезнь...
- ◆ Да ты, я вижу, времени зря не теряешь...
- ◆ Если бы тебе дали конверт с датой твоей смерти, ты бы его открыл?
- ◆ Да эта идея настояща на виагре!

Биологическое преимущество («подпитка», «топливо»)

Тезис: «Ну-ка, достань меня!» (вызов на контакт, для того чтобы потом оттолкнуть).

Антитезисы:

◆ Если бы все звери на экваторе могли говорить, Новый год и 8 Марта отмечали бы вместе.

- ◆ А оно тебе надо?
- ◆ Не время об этом...
- ◆ Я тебя насквозь вижу.
- ◆ Если говорить правду, рано или поздно тебя выведут на чистую воду...
- ◆ Если будет настроение, заходи...

Внутреннее психологическое преимущество («кайф»)

Тезис: «Что с меня возьмешь?!» В более грубом варианте: «Накось, выкуси!»

Антитезисы (выводят собеседника на обсуждение самой проблемы, возможности и значимости ее решения):

- ◆ Знаете, деградации я избежал благодаря полному отсутствию личности...
- ◆ «Не могу» живет на улице «Не хочу».
- ◆ Да, с вами не соскучишься.

Внешнее психологическое преимущество («льгота»)

Тезис: «Я не отвечаю за то, что со мной происходит».

Антитезисы:

- ◆ За базар не ответил – жизнь не работает («не тикает»).
- ◆ Лучше износиться, чем заржаветь!
- ◆ Вот только не говори, что у тебя цирроз печени!..

Внешнее и внутреннее социальное преимущество (человеку хочется подчеркнуть свою уникальность, «прошу не путать меня с обычновенными людьми»)

Тезис: «Чего можно хотеть от такого человека, как я? Ведь я – инвалид!»

Антитезисы:

- ◆ Поговорим лучше обо мне. Мой паралич – самый прогрессивный!

◆ **Любая проблема – это замаскированная удача.**

На практике, конечно, вовсе не обязательно привязывать каждый из этих энкодов к какому-либо преимуществу игры. Можете просто свободно перебирать их, используя в любом порядке – как вспомняются... «Привязка» к преимуществам – лишь для лучшего понимания, а стало быть, и лучшего запоминания энкодов. А заодно, если вы «академически мыслящий» читатель, – для более глубокого понимания игр и возможной роли энкодов в их ниспровержении...

Впрочем, люди иногда намеренно сохраняют за собой право играть уже после того, как игра осознана. Но тогда это уже не игра, а «интрига». При всем их сходстве игры и в самом деле отличаются от интриг. Так мы называем сложную систему трансакций «на множество персон», приносящую радость автору-драматургу (он же и режиссер и одно из действующих лиц³⁰). Интриги, как правило, уникальны и хорошо осознаются одним из участников «до», а другим – «после» (простейшие примеры интриги – «Ворона и лисица», первоапрельские розыгрыши). Энкоды неплохо подходят и для развенчания интриг:

- ◆ Учи, я записываю все, что произношу...
- ◆ Я на грани провала...
- ◆ Я такое за версту чую...
- ◆ Я делал много плохих вещей в жизни...
- ◆ Я вернусь не один, со мной придет закон...
- ◆ Я тебе позволю произнести две с половиной фразы.
- ◆ По-моему, ты – заинтересованное лицо...
- ◆ По-моему, у нас с тобой это серьезно...

Ролевые энкоды – полезная вещь, если их использовать с толком. Почему – «ролевые»? Мы в самом деле играем роли – кто лучше, кто – хуже. Некоторым удается превзойти свою роль, проявляя собственную индивидуальность. Энкоды позволят вам – при соблюдении, как мы уже только что сказали, известных мер предосторожности – подняться над ролью, решая, коль скоро мы начали изъясняться в театральных терминах, не только «задачу» (эффективное деловое взаимодействие), но «сверхзадачу» (проявления своего уникального «я»).

³⁰ См. В.А. Петровский. Философия «Я»: трансактный поход // Э. Берн. Групповая психотерапия. – М., 2001.

ГЛАВА 5

Механизм действия энкодов

Соперника надо не обыграть и даже не переиграть, но сделать из него партнера – пусть ошарашенного и расфокусированного

Энкоды по механизму своего действия – это рефрейминг – старая мысль в новом обрамлении. Существует много видов рефрейминга, рассматриваемых в их в контексте исследования энкодов.

Переопределение. Новая трактовка одного или нескольких элементов сообщения, влекущая за собой неожиданные для партнера последствия. Инициатор рефрейминга³¹ предлагает партнеру задуматься, что это могло бы означать, если взглянуть с другой стороны (поместить в новые рамки, новый контекст). В психотерапии, откуда этот прием родом, рефрейминг-переопределение чаще всего означает замену негативного утверждения позитивной формулировкой того же содержания. Так, болтливость можно назвать общительностью, трусость – осторожностью, скучность – бережливостью, несдержанность – ярким темпераментом и т.д. и т.п.

Рефрейминг – старая мысль в новом обрамлении.

Вспоминаю случай из собственной практики. Товарищ полковник на сеансе психологического консультирования. Я говорю: «Боюсь, накурено... Давайте проветрим». Он – мне: «А разве настоящие мужчины боятся?!» Я: «Настоящие мужчины имеют смелость говорить то, что на самом деле чувствуют».

«Неклассический» рефрейминг, построенный на фонетической подмене:

«Доктор! Я развелась...»
«Поздравляю! Развиваться надо постоянно!..»³²

Если же речь идет об энкодах, то переопределение, содержащееся в них, может иметь характер, противоположный щадящему психотерапевтическому:

Партнер: «Давай зайдем с другой стороны...»

Вы: «Не крути меня, как кубик Рубика!»

Или:

Партнер: «Давай зайдем с другой стороны...»

Вы: «Я целиком на твоей стороне!»

Или:

Партнер: «Давай зайдем с другой стороны...»

Вы: «А разве у меня есть выбор? А разве у тебя есть выбор?»

... Да уж, честно говоря, задачи энкода «психотерапевтическими» не назовешь, если иметь в виду противостояние тем, кто пытается манипулировать нами. Ему-то, сопернику, возможно, и понадобится зайти ко мне на прием, зато вам они (энкоды) могут очень даже пригодиться, чтобы отпала необходимость визита к психотерапевту.

От страсти у мужчины кровь бурлила...

³¹ Вслед за В.П. Шейновым, автором книги «Психологическое влияние» (Минск: Харвест, 2007), будем называть автора рефрейминга инициатором, а его партнера – адресатом. – Примеч. В.П.

³² Из рассказа великого лингвиста Романа Якобсона о случае из практики своего друга-психотерапевта. – Примеч. В.П.

*И женщина с улыбкой на устах
Сказала, что себя бы разрешила
Поцеловать, но только в двух местах...
О, мужики! Святая простота!
Он к женщине придинулся поближе
И попросил быстрей назвать места...
Она сказала: «В Риме и в Париже!..»*

Увы, я не знаю автора этого замечательного поэтического энкода, но думаю, что вскорости слова станут народными... Кстати, ответить на них можно тоже энкодом: «Настоящий мужчина скорее отдаст женщине самого себя, чем то, что она попросит».

Работа с последствиями убеждений. Имеется в виду манипуляция с последствиями убеждения, которые, будучи незначительными, на первый взгляд, могут повлиять на всю жизнь.

От своего одноклассника по 2-й физико-математической школе в Москве я слышал:
«Гении не имеют детей!»

Это было сказано 40 лет назад. Не знаю, состоялся ли гений соученика, но слышал, что детей у него нет. Самосбывающееся пророчество?

Такие пророчества неплохо бы атаковать энкодами (разумеется, если вы сочувствуете парню). Например:

- ◆ «Серебро должно быть трескучим!»
- ◆ «Да таким, как ты, нужно еще при жизни памятникставить. Бронзовой отливочки. И незаполненным приглашением туда, куда тебе давно пора».
- ◆ «Знаю, тебе страшно... Но мне ведь тоже...»
- ◆ «Это похоже на засаду, верно?»
- ◆ «Ты обладаешь способностью сказать “нет” с помощью своего тела»³³.

Еще один пример работы с последствиями:

◆ «В самом главном бою победитель не получает ничего».

Не слишком веселый рефрейминг, не правда ли?..

Обыгрывание намерений. В каждом поведении есть позитивное намерение. Извлечь его – это заглянуть под поверхность высказывания, нашупав скрытые установки. Но энкоды порою извлекают и разоблачают намерения партнера, которые могут быть лично вам неприятны.

- ◆ «Необязательно говорить гадости, чтобы признаваться в любви!..»
- ◆ «Иногда руку помохи протягивают для того, чтобы спрятать другую, с козырем!»
- ◆ «А если мы назовем сегодняшний день “спокойный понедельник”?» (партнер нервничает, суетится, поэтому и наезжает; наезд – это не лучший способ успокоиться).
- ◆ «Я, кажется, уловил, к чему ты меня склоняешь...»

Детализация. Рассматривая высказывания собеседника в увеличительное стекло (только особенно не застrevайте на созерцании!), вы можете обратить его внимание на то, чего он сам в должной мере не замечает.

Из известных мне изумительных по своей выразительности высказываний приведу только одно: «Все мужчины негодяи... Знала я одного такого...» Напрашивается детализация: «Наверное, этот один-

³³ Фраза известного иранского терапевта Пезешкяна, сказанная им по совершенно другому поводу – фригидной женщине. Этот эпизод подтверждает, что энкоды – высказывания широкого диапазона действий! – Примеч. В.П.

единственный был Адам, а все остальные его потомки? Вы позволите называть вас Евой?»

Иными словами, при детализации вы извлекаете тот элемент высказывания, который позволит адресату изменить убеждение.

Энкоды, рассчитанные на перемену убеждения, должны произноситься с должной иронией или глубокомыслием (в позе роденовского мыслителя, например):

- ◆ «**А это идея!»**
- ◆ «**Богатая идеяка!**»
- ◆ «**Давненько я не говорил слово “супер”!**»

Укрупнение. Укрупняя, мы привлекаем внимание адресата к тому, что исходное убеждение является частью какой-то более широкой системы.

Примеры:

«Я читаю слишком медленно...»

«Зато вы способны буквально прожить каждую строчку, вступить в мысленный диалог с героями, растянуть удовольствие...»

Из клинических случаев профессора Каценеленбойгена (есть ли такой психолог, не знаю, но если есть, прошу прощения, совпадение случайное; честно говоря, думаю, мне подошел бы такой псевдоним...):

Пациент: «Доктор! Со мной что-то не то...»

Профессор К.: «Что не то?»

Пациент: «Ну, знаете... как-то... что-то...»

Профессор К.: «Что конкретно?»

Пациент: «Ну, я не знаю... так, знаете... все...»

Профессор К.: «Я вам сейчас помогу... Раз-два-три...»

Все... Вы больше не еврей...³⁴»

Другой случай из практики профессора Каценеленбойгена (на этот раз речь идет обо мне, уж точно...):

Пациент: «У меня плохо с памятью...»

«Повторите!»

«Плохо с памятью...»

«Смогли повторить? Это уже хорошо... А теперь смотрите сюда...»

И профессор, быстро-быстро, перед самыми глазами мнительного собеседника, делает ряд веерообразных движений пальцами обеих рук:

Профессор К.: (с серьезным выражением): «Сколько пальцев?»

Пациент: «Десять!» (начинает смеяться).

«Ну, значит, у вас не только с памятью хорошо, но и с вниманием, и устным счетом, и сообразительностью... А вот то, что вы сейчас не бросились на меня с кулаками, свидетельствует о твердости вашей воли и, кроме того, мужском характере!..»

Или, например, ваш собеседник с жаром говорит о каком-то событии из своей жизни, которое, на ваш взгляд, лишь повод для хвастовства, но, по сути, лишено глубокого содержания.

Он – Вам: «А я!», «А я!», «А я!»,!!!

Вы – ему: «Вот ради этого и стоит жить!»

³⁴ Анекдот публикуется с разрешения бабушки автора, Александры Абрамовны Петровской. – Примеч. В.П.

Таким образом, мелкое событие, на которое напирает ваш собеседник, демонстрируя свое превосходство, превращается с вашей подачи в грандиозную ценность, чуть ли не в смысл его жизни.

Или:

«Серебро должно быть трескучим...»

Контрприем. Подыскать и предложить собеседнику ситуацию, в которой присутствуют компоненты исходного убеждения, но они находятся в ином отношении друг к другу. Иначе говоря, исключения из правила, которое ваш собеседник возводит чуть ли не в абсолют. Если уж такие самоочевидные вещи, как Пятый постулат Эвклида³⁵ могут быть поставлены под сомнение, то чего уж тут сомневаться в «опровергимости» любых житейских суждений?

Соперника надо не обыграть и даже не переиграть, но сделать из него партнера – пусть ошарашенного и расфокусированного.

Недавно автор этих строк услышал странную идею – зачем нужна эта ваша психология, ведь все о человеке уже есть в пословицах и поговорках, дошедших до нас из глубины веков? В том-то и дело, на каждую такую пословицу приходится пословица с противоположным смыслом, пословицы «спорят» друг с другом, как если бы острословы издревле вступали в дуэль, используя вместо шпаг и пистолетов отточенные стрелы конкурирующих смыслов.

Вот некоторые примеры того, что я назову сложным словом «самоконфронтация». Человек оспаривает свои собственные утверждения. Первый пример – из Мариной Цветаевой (*«Тоска по Родине»*):

*Тоска по родине! Давно
Разоблаченная морока!
Мне совершенно все равно –
Где – совершенно одинокой
Быть, по каким камням домой
Брести с кошелкою базарной
В дом, и не знающий, что – мой,
Как госпиталь или казарма.*

.....
*Так край меня не уберег
Мой, что и самый зоркий сыщик
Вдоль всей души, всей – поперек!
Родимого пятна не сыщет!
Всяк дом мне чужд, всяк храм мне пуст,
И все – равно, и все – едино.
Но если по дороге – куст
Встает, особенно – рябина...*

Другой пример – из *«Незнакомки»* Александра Блока:

*...А рядом у соседних столиков
Лакеи сонные торчат,
И пьяницы с глазами кроликов
«In vino veritas!» кричат...*

³⁵ В постулат Эвклида состоит в том, что «через точку можно провести единственную прямую, параллельную данной». – Примеч. В.П.

Дальше у поэта – помните – череда бесконечно романтичных видений, которым предается завсегдатай ресторанов с сомнительной репутаций (первая самоконфронтация). Там и девичий стан в шелках, и шляпа с вуалью, под которой «очи синие бездонные», и «берег очарованный, и очарованная даль». И тут «поплыл» вместе с лирическим героем читатель как обухом по голове получает вторую самоконфронтацию:

...

*В моей душе лежит сокровище,
И ключ поручен только мне!
Ты право, пьяное чудовище!
Я знаю: истина в вине.*

Расхожий афоризм, «*in vino veritas*», повторенный в конце в русском переводе, – чем не ушат холодной воды на голову романика в ресторане? Введенная деталь переворачивает смысл всего, что было сказано до этого...

От высокой поэзии перейдем на твердую почву энкодов. Поставим под удар смысл сообщения партнера:

Партнер: «*Тебя на мякине не проведешь...*»

Вы: «*А ты меня не обманываешь?*»

или

«*А ты ловкач!..*»

Это прекрасный пример поединка «энкод против энкода». В дальнейшем мы будем иногда использовать этот подход.

Другой результат. Механизм этой формы рефрейминга можно определить так: «Не было бы счастья, да несчастье помогло». Вместо того чтобы сразу «брать быка за рога», опровергая или нейтрализуя исходное убеждение партнера, инициатор привлекает внимание адресата к другим результатам, вытекающим из ситуации, и возможностям.

Пример:

◆ «У меня плохая память».

◆ «Это хороший знак. Глупости – не застrevают, стереотипы – не складываются, ничто не мешает мыслить...»³⁶

Еще пример:

◆ «У меня плохая память».

◆ «А как с креативностью?»

Еще один:

Вас критикуют за арифметические ошибки:

◆ «Видать ошибся?»

А вы:

◆ «Ведь я человек искусства...»

Энкоды по своей функции, как мы уже отмечали, переворачивают привычку поддерживать и поощрять. Поэтому тут уж скорее «не было б несчастья, да счастье помогло...».

Примеры:

◆ «Боюсь обмануть твои ожидания, приятель!..

◆ «Да ты страшный человек (= Мягко стелет, жестко спать).

◆ «Да подо мной любая мужиком станет!

◆ «Ай, вы хитрец! Если б не знали, не спрашивали бы!» (Михаил Жванецкий)

Гиперболизация ответственности. Смысл данной формы рефрейминга в том, чтобы комически обыграть взгляд партнера на свою и чужую роль в общем деле, в той или иной

³⁶ Читателью, конечно, известен пример с Эйнштейном, который в школе учился средне, не зная того, что полагается знать. – Примеч. В.П.

ситуации значимого для обоих взаимодействия. Часто речь идет о размолвках, упреках, жалобах одного на другого. Проиллюстрировать этот термин можно, обратившись к практикам НЛП³⁷.

В своей книге «Структура магии» Джон Гриндер и Ричард Бендлер вводят очень важное различие между тем, что они называют «Глубинной Структурой» и «Поверхностной Структурой» высказывания. В глубинной структуре «живут» подлинные результаты жизненного опыта человека, а «поверхностная структура» – это то, что непосредственно высказывается.

Нелепость энкода отличается от реальности, на которую намекает; она только подделывается под реальность, чего, собственно, ни от кого не скрывает.

«Я люблю тебя, Ольга!» – это то, что ощущает субъект высказывания (глубинная структура высказывания). «Ну... в общем... Ольга... это...» (несколько шаржированная нами поверхность структура).

Приведем пример того, что можно было бы назвать «гиперболизацией ответственности», из книги «Структура магии»:

Женщина:

«Мой муж всегда препирается со мною».

Имея дело с Поверхностными Структурами этого типа, можно спросить, каким образом участвует в данном процессе лицо, описываемое в качестве пассивного. Словом, он предлагает «обратить» высказывание о препирательстве мужа жены на жену мужа: «Мой муж всегда препирается со мной» превращается, таким образом, в логически симметричное высказывание: «Я всегда препираюсь со своим мужем».

Отметим, что может быть использован и другой, чисто провокативный ход. Например, вы «участливо» соглашаетесь:

«Да, конечно, в то время как он препирается, вы смотрите на него с возмущением, обидой и болью, не решаясь вставить ни слова!».

Такой «ход» мы и называем гиперболизацией ответственности – в данном случае ответственность возлагается на мужа.

В другом примере (мы его также берем из «Структуры магии») ответственность за происходящее полностью возлагается субъектом высказывания на себя:

Женщина: «Я должна заботиться о других людях, иначе они не будут любить меня» (= «Если я не буду заботиться о других людях, они не будут любить меня»).

Эта генерализация³⁸, как отмечают авторы книги, неявно связана с утверждением, что между заботой пациента (или отсутствием заботы) о других людях и любовью этих людей по отношению к пациенту существует необходимая причинно-следственная связь. Можно ответить на это, например, так:

«Если вы будете заботиться о других людях, будут ли они {непременно} любить вас?» {всегда}

³⁷ НЛП – нейролингвистическое программирование. Система психотерапии, позволяющая осуществлять эффективные внушения лечебного характера с опорой на специфические языковые средства и учитывающая психофизиологические особенности переработки информации человеком. – Примеч. В.П.

³⁸ Генерализации, в контексте работ Бендлера и Гриндера, проще всего было бы определить как «неосознаваемые и притом безосновательные обобщения» (в результате чего Глубинная Структура не совпадает с Поверхностной Структурой высказывания). – Примеч. В.П.

Заметим, что в провокативном, «энкод-контексте» «переворачивание» представлений достигается более жесткими способами:

«Настоящее искусство любви к ближнему – это умение играть на дудочке. Даже кобры и те бросаются вам на грудь с поцелуями...»

Обращение высказывания на самое себя (рекурсия). В этом случае условие или критерий, заданные в исходном утверждении, «перенацеливают» на себя. Убеждение вступает в поединок с самим собой.

Люди моего поколения и старше должны были знать наизусть ленинское определение материи: «Материя – философская категория, обозначающая объективную реальность, существующую вне и независимо от сознания и данную человеку в его ощущениях».

Логик А.А. Зиновьев добавил в это определение всего одно слово. Получилось: «Материя – философская категория, обозначающая объективную реальность, существующую вне и независимо от сознания и данную человеку в его ощущениях Богом».

Пафос бытия материи как объективной реальности мгновенно улетучивается. Утверждение конфронтирует с самим собой.

Детская шутка из незапамятных времен. Как расшифровывается слово «Дуня?» Ответ: «Дураков У Нас Нет...» «А “я”?»

Английская шутка-аналог: «Успех любой истории определяется двумя моментами: во-первых, недосказанностью...» (Те, кто попались, спросят: «А во-вторых?...»)

Примеры рекурсивных энкодов:

«Дурак!»

«Это одно из немногих твоих достоинств».

или

«Дурак!»

«Это сближает».

Иерархия ценностей (критериев). Это – последовательность приоритетов, на основе которой человек или группа решает, как действовать в определенной ситуации. Зная об иерархии ценностей человека, инициатор может применить к одному из компонентов исходного утверждения более общий, более высокий в иерархии критерий, что ведет к переосмыслению всей ситуации в целом:

Пример:

«Забыть дату нашей свадьбы – то же самое, что забыть нашу любовь».

«Что важнее – иметь хорошую память или действительно любить?»

Здесь мы предлагаем матричные энкоды («Зачем тебе A, если у тебя есть B?»); символы «A» и «B» можно ввернуть в энкод буквально:

• – У меня вопрос: «Что важнее – A или B?»

– В каком смысле?

– Любовь или глупость?

• (Если вы хотите убедить кого-то бросить вредную привычку – пить, курить, передать.) *Ведь это похоже на правду: без легких оно лучше, чем без курева. Дело говорю? Или – без печени оно лучше, чем без бутылки; без любовницы оно лучше, чем без жратвы и т.п.* (По сути, это матричный энкод – см. Приложение «1001 энкод на все случаи жизни»: «Зачем тебе “A” – легкие, печень, секс, если у тебя есть “B” – сигареты, водка, сальце с лучком?»)

• *Ну, конечно, рак легкого – это потом, а бросить курить нужно прямо сейчас. Чего же тут сравнивать?*

• В ответ на неисчислимые жалобы; а также в ответ на два последних энкода³⁹: *Есть болезнь, от которой умирают все. Это – жизнь.*

³⁹ Здесь, так же как и с пословицами, на каждую можно подобрать противоположную по смыслу; на каждый энкод –

Изменение контекста или изменение размеров рамки. Этот прием предполагает переоценку многих ситуаций или подчеркивание значений в новом контексте определенного поступка, обобщения или суждения. Таким новым контекстом может стать: 1) более длинный отрезок времени; 2) точка зрения большинства (или отдельно значимого человека); 3) более широкий взгляд на суть вещей.

Примеры из консультативной практики (В.П. Шейнов).

Контекст: «Я не могу свободно заговаривать с незнакомыми людьми, потому что меня так воспитали».

Изменение контекста: «Воспитание имело смысл когда-то давно, когда вы были ребенком. Теперь вы взрослый, и причину надо искать в чем-то другом».

Энкод-версия:

Что ж тут поделаешь?... Мы играем картами, которые нам сдают.

Контекст: «У него много денег, значит, он вор».

Изменение контекста: «Может быть, у него много денег по сравнению с вами или со мной, но в сравнении с другими людьми аналогичного статуса его состояние совсем невелико».

Энкод-версия:

Много денег – он вор; а если бы – мало денег, он бы не стал вором?

Контекст: «Второе место – это все равно, что последнее».

Изменение контекста: «Вы бы думали так же, если бы были тем, кто занял третье место?»

Энкод-версия:

По сравнению с первым местом – это последнее, но по сравнению с последним местом это ведь – первое, правда? Можем предложить также более общую формулировку:

По сравнению с атомной войной это – мелочь; а по сравнению с мелочью – атомная война...

Еще изменение ракурса:

- А могла бы ты нарисовать такую картину: «Лукоморье... Зеленый дуб... На дубу – ты сидишь... И плевать ты хотела с высокого дуба...»
- В жизни ничего не бывает просто так. Даже овцы – в тулунах⁴⁰.

Позиция восприятия. Выделяются три позиции: 1) восприятие ситуации со своей точки зрения; 2) восприятие ситуации с точки зрения другого лица (собеседника, партнера, адресата); 3) восприятие себя «со стороны». Специалисты в области НЛП в этой связи говорят об «ассоциированном» (когда я смотрю изнутри) и «диссоциированном» (взгляд извне) состояниях.

Энкод переносит каждого из собеседников в другую плоскость существования.

Среди способов эффективного психологического воздействия на людей широко распространен метод «работы на стульях» – консультируемый пересаживается с одного стула на другой, «проживая» состояния, который мог бы испытать кто-то еще, помимо него. Иногда – это родители, учителя, «шефы» или любимый человек, а иногда (пересаживаясь на другой стул) человек превращается в самого себя в детском возрасте.

альтернативный энкод. Так что в любом случае у вас есть выбор – you have a choice (в английском варианте, для русских, это звучит как энкод). – Примеч. В.П.

⁴⁰ Реплика из спектакля и фильма «День выборов». – Примеч. ред.

Перевод в восприятие «со стороны» – это когда мы, например, говорим: «Опомнитесь! Посмотрите на себя со стороны... Вот вы сейчас сердитесь на этого человека, а если бы вы оказались на его месте, как бы вы себя повели и как чувствовали бы себя?»

Энкод-анекдот (этот жанр мы пока рассматриваем как пример расширения области энкод-посланий):

Выписывают больного из палаты № 6. Считал себя зернышком. А теперь вот излечился и так не думает... Через пять минут после выписки врывается в кабинет главного врача с криками: «Курица!.. Курица!.. Там во дворе курица!» Врач: «Вы ведь знаете, что вы – не зернышко!» Он: «Я-то знаю... А курица – нет!»

Я попытаюсь на это закрыть глаза...

Это похоже на засаду, верно?

Это смотря как посмотреть...

Я ни на что не намекаю, но сам факт...

Прости, нас снимает скрытая камера?

Вы шутите?

Чувствую себя как рождественский гусь: и румяный, и весь в яблоках, но в духовке.

Чую, что бесовщина, а доказать не могу...

Это будет твое решение, но, что бы ты ни решил, я с тобой...

Я ни то и ни другое...

Ты тут, типа, на хорошем счету?

Не злоупотребляйте энкодами, но и не отказывайте себе в удовольствии! Может быть, вы уже почувствовали, что знание энкодов позволяет справиться с непростой задачкой: «Что важнее для нас – как обращаться с напильниками или коллайдерами, или такие “глупости”, как любовь к ближнему, уважение к себе, яркость общения...»

Энкоды хороши своей обобщенностью – их можно использовать то так, то этак в самых разных жизненных ситуациях, использовать «почти без примерки». Однако «уж совсем без примерки» (без репетиции в воображении, без проигрывания возможных последствий) применять энкоды в общении с суровым начальником (того хуже – военачальником любого ранга⁴¹), с пьяными, психически неустойчивыми людьми все же не советуем.

⁴¹ Адекватность использования энкода несимметрична (он тебе – да, ты ему – нет). Солдат явно умничает, отвечая прaporщику. На что у прaporщика всегда наготове свой энкод: «Умнее меня только старший прaporщик». Для вящей доходчивости он сопровождается акцентированным маркером (см. главу 3 «Комедия речевых положений...») – сильным ударом в живот (совсем как в фильме «9 рота», реж. Ф. Бондарчук). – Примеч. В.П.

ГЛАВА 6

Начало тренинга неуязвимости в общении

Энкоды – инструмент контрманipуляции в общении, нацеленный на усиление контакта с партнером и достижение миролюбивого исхода (даже в критической ситуации)

Вернемся в детскую комнату. Мама, папа, ребенок. И мать, и отец, воспитывая, воздействуют на ребенка всеми тремя частями своей личности (Родитель, Взрослый, Дитя). Когда речь идет о воздействии, идущем из их собственной Родительской части, то такие воздействия называются *директивы*. А когда речь идет о воздействиях, посланиях, которые идут из Взрослой части родителей, то это *программы* или *эталоны* воздействия. Информация, идущая из Детской части наших родителей (часто источником родительского гнева или буйства бывает именно Детская часть), называется *приказаниями*. Кроме того, родители дают своим детям *разрешения*, начинающиеся обычно словами: «Как хорошо, что ты...», «Вот как у тебя это получается!..» (с доброй, а не зловредной улыбкой).

Сконцентрируемся на директивах. Мы выделили пять наиболее часто встречающихся⁴².

Директивы – это внешние воздействия на человека, продуцируемые его Родительской частью. Их пять: «Будь сильным!», «Радуй других!», «Стайся!», «Торопись!», «Будь лучшим!». Для каждой директивы есть свои энкоды.

1. Будь сильным! Такие люди кажутся стойкими и часто являются таковыми, но порой теряют ощущение реальности, забывают о своих чувствах, не замечают чувств других, не получают того, к чему страстно стремятся. Их девиз: «Как-нибудь сдюжим». Я так и называю для себя таких людей – «сдюживающие». Обычно это очень волевые люди. Во всяком случае, так кажется. Внутренне они могут переживать падения и взлеты. Чувствовать отчаяние, но внешне они невозмутимы, ведь с самого детства им внушали: «Надо всегда быть сильным!», «Надо преодолевать все». Теперь они будут требовать того же и от своих подчиненных, и от своих домочадцев. Эталонные образы человека, подчиняющегося директиве: «Будь сильным», мы встречаем в стихах Владимира Маяковского, книгах Джека Лондона, современных вестернах... Только вот можно ли быть сильным всегда и везде? И чем за это приходится расплачиваться (иначе говоря, «как оно им там внутри?»)? Помните, у Маяковского: «Ведь для себя неважно: и то, что бронзовый, и то, что сердце холодной железкою, ночью хочется звон свой спрятать во что-нибудь мягкое, женское...» «Сильный», то есть чаще всего «тревожный, но спокойный наружно», человек, воспитывая своих детей, не оставит у них и тени сомнения в твердости своего характера и хладнокровии.

И невзгоды свои он переносит, что называется, стиснув зубы, скрепя сердце. Нет у меня проблем, и все тут... А при этом – работает до из неможения, чувствует себя «со вершенно выпотрошенным». Бо леет...

Многие «сильные», смертельно желая чего-то, никогда не позволяют себе этого. Намекните, что «в их воздухе слишком много свинца».

⁴² Здесь и далее я опираюсь на материалы книги трансактных аналитиков «Психотерапия нового решения» Роберта и Марии Гулдингов, книгу «Современный трансактный анализ» Яна Стюарта и Вэнна Джойнса. – Примеч. В.П.

Послушайте его речь. Будто бы он говорит не о себе, а о чем-то (он забывает о себе буквально): «Так надо!», «Нет сомнений в том...» (вместо «мне кажется»). Или: «Обстоятельства не позволяют» вместо: «Я не вижу решения...»). Речь монотонная. Лицо безучастно, бесстрастно. Руки переплетены на груди, ноги – одна на другой, тело неподвижно. Жесты отсутствуют. «Сильному» может быть плохо, но, предпочитая не замечать или не проявлять этого, он все-таки не идет к консультанту. Быть Фантомасом – и обращаться за помощью?! Максимум, что такой человек может себе позволить, – так это разбушеваться.

Многие «сильные», смертельно желая чего-то, никогда не позволяют себе этого, не чувствуя сигналов приближения к самоуничтожению... Они подобны Танталу, умирающему от жажды и голода, хотя, казалось бы, можно сделать шаг и взять необходимое... Выпивают, чтобы расслабиться, как если бы руководствовались энкодом, что «лучше быть слоном под мухой, чем мухой под слоном».

Общение с таким людьми – штука нелегкая, но на помощь приходят энкоды:

- ◆ Полковник всегда говорил, что самое главное в людях – это доброе сердце...
- ◆ В самом главном бою победитель не получает ничего, не так ли?
- ◆ В твоем воздухе слишком много свинца, ведь правда?
- ◆ В этом мире нужно хоть кому-то доверять
- ◆ А вот стану я вслед за вами героем собственной жизни?
- ◆ Старая школа!
- ◆ У тебя, наверное, много наград?..
- ◆ Как проигравший, я знаю, что говорю...
- ◆ Понял, пупс?.. (это если у вас, читатель, нервы не стальные...)

2. Радуй других! Человек старается угодить, порадовать, но, как правило, после этого чувствует себя совершенно опустошенным.

Эти люди страдают – лишь бы не пострадал кто-то другой. Они жертвуют своим временем, интересами, планами, мнениями – боясь огорчить. С детства они получили некий приказ, – а природные силы души приняли его с благодарностью; то был приказ – радовать, угождать. «Радуй других!» – вот как это прозвучало и как звучит, по-видимому, до сих пор в ушах уже взрослого, вполне выросшего человека. «Возлюби ближнего, как себя самого!» – покладистые и радующие помнят о первой части этого указания, забывая о второй. Женщины жертвуют всем «ради ребенка». «Я всю себя отдала детям!» – говорит мама (вопрос здесь не только в том, что же остается себе, а в том, откуда будут поступать новые подношения). «Мы сохраняем семью только ради наших детей» – говорят родители, давно уже порвавшие друг с другом душевно и физически, конфликтующие друг с другом, иногда ненавидящие друг друга... Радуют!..

«Покладистые» говорят так: «Как правильно вы сказали! Впрочем, я не уверен!» «Я с такой благодарностью вспоминаю о тех минутах, когда... Но знаете, я думаю, что мы с вами слишком засиделись в тот раз...» Голос, заметьте, повышается к концу фразы, как бы уступая собеседнику возможность поставить точку. Человек разводит руками, кивает головой. Плечи приподняты и направлены вперед; тело наклонено к собеседнику («я весь ваш»). Часто смотрит на собеседника из-под бровей, опустив лицо немного вниз (представьте себе лейтенанта Коломбо из известного сериала). Весь вид человека источает приятие собеседника. Всегда ли это оправданно? Действительно ли от этого выигрывают окружающие? Увы, далеко не всегда. А если это и происходит, то радующего удивительным образом забывают. Часто это завершается переживаниями «черной неблагодарности», «несправедливого отношения» и т.п.

В жизни «радующих» совсем не остается места для них самих.
Признайте, что «они вызывают уважение с пол-оборота».

В жизни «радующих» совсем не остается места для них самих. Они приносят себя в жертву, для того чтобы потом сказать: «Я отдал(а) тебе все, а ты не оправдал(а) моих надежд!» Над их головой вечно маячит дамоклов меч расплаты за отложенного себя «на потом».

Самое трудное – это добиться того, чтобы такой человек действительно согласился принять помощь, а не сделал вид, что принимает ее. Если вы скажете «радирующему», что он должен заботиться о себе, он согласится (он ведь не хочет вас огорчать!). Если вы намекнете ему, что он **может принимать себя и уважать себя самого**, он скажет: «Да, вы правы, это ведь так просто! Что же это я сам раньше?..» и т.д. и т.п. Вам, может быть, польстит это чувство признательности, но особенно не обманывайтесь. Когда такие люди соглашаются мгновенно, во мне порой просыпается Станиславский: «Не верю!»

Предлагаем энкоды:

- ◆ **Важно, знаете ли, не внимание... Важно, сколько подарок стоит...**
- ◆ **Позволь взять тебя взаймы.**
- ◆ **Разве это не из песни?**
- ◆ **А ты вызываешь уважение с пол-оборота.**
- ◆ **Если что, знай: я из провинции.**
- ◆ **Похоже, судьба в определенный момент начинает забирать свои подарки...**
- ◆ **Преступная небрежность к себе и склонность к сомнительным мистификациям – вот что тебя погубит...**

3. Старайся! Заметим: не «достигай», а «старайся»! Нельзя достигать, потому что, если достигнешь, то невозможно и незачем будет стараться!

«Старающиеся» пытаются достичь. Конечно, не всякий человек, говорящий «Я постараюсь», – это человек, не умеющий достигать. Речь идет о тех из нас, кто с самого детства привык стараться не для, а вместо каких-либо достижений. Готовность к усилиям – наша врожденная черта. Она подкрепляется и развивается указаниями родителей, воспитателей и учителей и «поддерживается» иногда ими в такой степени, что превосходит все другие устремления. Становится чем-то самодостаточным. «Ты постараешься – и это уже хорошо!»

Такие люди всеми правдами и неправдами откладывают окончание дел. Их лозунг (иногда вполне сознательный, иногда – нет): «Зачем откладывать на завтра то, что можно доделывать послезавтра?!» По сути, зачем вообще что-то доделывать?

Часто используют сослагательное наклонение «Я бы», «Если бы», «Вот бы»... Тон голоса часто приглушенный или глухой (как если бы: «Я говорю вам это, но вы уж, пожалуйста, возьмите в кавычки сказанное, я ведь и сам не очень-то верю...»). При разговоре с вами они часто смотрят из-под руки или оттопыривают ухо, как будто пытаются что-то увидеть или услышать (хотя со зрением и слухом у них все в порядке). Пальцы рук могут быть сжаты в кулак. Часто при этом наклоняются вперед; руки покоятся на коленях; кажется, что человек сутулится, горбится. Нередко у «старающегося» вы можете заметить складки над переносицей; лицо испещрено морщинами (или есть тенденция к этому). Встречались вам такие люди? Узнаваемы ли?

«Старающиеся» живут, вечно ходя по кругу, опять и опять наступая на грабли... Напомните им, что «нужно» бывает только неудачникам.

«Старающиеся» живут, вечно ходя по кругу, опять и опять наступая на грабли... Плели паутину своей жизни и запутываются в ней, потому что накапливают незавершенные дела, проблемы, невыполненные обещания. Паутина Арахны символизирует такой способ существования.

Энкоды, которые вы уж постарайтесь (попытайтесь, попробуйте) применить (может быть, получится, хотя...):

- ◆ Согласно пророчеству, у тебя сейчас сложный период...
- ◆ «Нужно» бывает только неудачникам.
- ◆ При хорошей рекламе и товар не нужен.
- ◆ Пошли по второму кругу?..
- ◆ Хорошую выпивку разбирают еще на заводе, а потом ее можно купить только на вторичном рынке.

4. Торопись! Чтобы жить в состоянии «торопись», надо опаздывать или постоянно чувствовать, что опаздываешь, – даже тогда, когда приходишь вовремя.

Человеку вечно кажется, что «нет времени». Люди из-за нехватки времени годами не посещают врачей, хотя зубы – болят, сердце – пошаливает, в бронхах – булькает, цвет лица – что-то неважный и т.д. и т.п. Самое парадоксальное здесь заключается в том, что торопящиеся действительно не имеют времени, им не хватает времени жить... Они всегда опаздывают, даже если приходят вовремя: вечно им мнимся, что они не успеют, просрочат... Кстати, многие из них действительно опаздывают – опаздывают по-настоящему, из раза в раз, опаздывают, ненавидя себя за это. Ненавидят себя, но, как ни крути, не могут справиться с этим недугом. (Я опускаю здесь очень распространенный случай, может быть, самый распространенный, когда ссылка на «отсутствие времени» – это просто прикрывающая версия, «мотивировка», а не реальный мотив, маскирующая страх, равнодушие или приверженность к старым привычкам.) Директива «Торопись!», как и все другие, родом из детства. Они достаются нам от родителей и переадресовываются детям. Если принять, что родитель в глазах ребенка, в конечном счете, всегда прав, никогда не обманывается, в том числе и в своих ожиданиях, то ясно, какие проблемы, скорее всего, возникнут у тех, кто родился под звездой родительского «Торопись!»: они будут жить ощущением «опаздываю» (чтобы «всегда торопиться», просто необходимо «всегда опаздывать»).

«Торопящимся» действительно не хватает времени жить. Пусть они «посеют семена и дадут им взойти».

Вечно спешащие ярко выделяются среди других людей. Они любят такие слова, как «спеши», «быстро», «пойдем», «нет времени на...», при этом речь – пулеметная очередь, какие-то слова «проглатываются»; постукивают пальцем, топают ногой, качаются, вертятся на стуле, постоянно поглядывают на часы (меня почему-то это особенно бесит); поза – суэта сует и всяческая суэта; лицо – подвижное, и как бы вдруг на вас – пристальный взгляд. Кроме того, по моим наблюдениям, человек, придерживающийся правила «Торопись!», любит делать два, а то и три дела сразу («Нет-нет, я тебя слушаю, мне это совсем не мешает»).

Спешите, люди, использовать следующие энкоды (если успеете, то поможет):

- ◆ А что если мы назовем сегодняшний день «Спокойный понедельник»?
- ◆ Посей семена и дай им взойти!..
- ◆ Что желаешь, странник?...
- ◆ Скажи себе «стоп!», добром прошу!

5. Будь лучшим! Будь совершенством! Одно из любимых слов: «Самосовершенствование». Слово, заметьте, как путь совершенства, – бесконечно длинно... Оно протягивается куда-то вперед, в прекрасные дали, и имеет свою давнюю предысторию.

«Будь лучше всех!» – говорят родители своему ребенку, смутно предчувствуя, что это навряд ли вообще достижимо. И все-таки говорят – веря, что поступают правильно. Быть может, когда-то, некритически совершенно, они восприняли тот же приказ от родителей, а те – от своих...

«Самосовершенствующиеся» узнаваемы по словам, которые они произносят, по тону голоса, мимике, позе, жестам. Так, прежде чем что-то сказать о себе или о деле, они тщательно подготавливают почву, чтобы – упаси боже! – их не поняли как-то неправильно; они любят такие слова, как «кочевидно», «возможно», «в целом», а также все раскладывают «по полочкам», на «первое», «второе», «третье» и т.п. Голос их ровный, «дикторский»...

«Совершенствующиеся» ищут изъян. Во всех окружающих. Но ведь «с любовью нужно угадать вовремя !»

Вспоминается, как пригласили меня прокомментировать один документальный фильм. Требовался психолог, который то в кадре, то за кадром комментирует происходящее. Режиссер сказал (мне было лестно это): «Нужен ваш голос». Ну и намучился он с моим голосом!.. Вот, говорил, у дикторов – не то, что у вас – голос не высок и не низок, не скачет, «столбики» света при записи «как по линейке»... Должно быть, это и есть «знак качества» голоса «совершенных»...

Когда эти люди задумываются, взгляд их устремляется в одну точку, они делают при этом паузу и как бы вычитывают ответ на потолке или где-нибудь на полу. Рот их в этот момент напряжен. Держатся прямо. А размышляя или слушая вас, они поглаживают или подпирают свой подбородок, подобно роденовскому «Мыслителю». Кстати сказать, представьте себе роденовского «Мыслителя»... Такие слова, как «пока не...», играют для само-совершенствующегося выдающуюся роль («пока сам не додумаю», «пока сам не доделаю», «пока сам не приду к соответствующим выводам»...).

Они также с трудом принимают хорошие слова на счет своих близких. Они попросту пропускают их мимо ушей. Не верят... Отвечают – вслух или, может быть, про себя: «Да что вы? Ведь вы и сами не верите», «Вы говорите так, чтобы только утешить меня». Ощущая свое «несовершенство», они подсознательно «наделяют» им своих близких, своих сотрудников, свое дело. Ищут изъян.

В общении с «совершенствующимися» испытайте силу таких энкодов (только тщательно подготовьтесь; пока не выучите наизусть все, даже и не пытайтесь):

- ◆ Продвигайся вперед мелкими шажками!
- ◆ Прислушайся к голосам в своей голове!
- ◆ Похоже – не значит идентично...
- ◆ С кем угодно может случиться!
- ◆ С любовью нужно угадать вовремя!
- ◆ С тех как я стал принимать амфетамины, у меня все из рук валится...
- ◆ А кто из нас без недостатков?
- ◆ Прошлое – покосившаяся изба, будущее – фундамент особняка, а настоящее – строительный вагончик.
- ◆ Тебе никогда не хотелось узнать, сколько листьев на дереве?
- ◆ Тебе никогда не снилось, что ты приходишь в школу голая(ый) и над тобой все смеются?

Некоторые люди – «повезло так повезло!» – получают все пять директив. Им **точно** необходимо пройти тренинг неуязвимости в общении.

Вот как он может быть устроен. Положим, я бы хотел освободиться от ненужных директив.

Сажусь в центр круга на «горячий стул». Вокруг меня – милые доброжелательные люди. Сейчас состоится игра, которая в советские времена могла бы получить имя «ТОВАРЩЕСКИЙ СУД ЛИНЧА».

Моя задача – сохранить спокойствие, отвечая на каверзные вопросы и наскоки окружающих.

Итак, мне задают первый вопрос:

«Скажите, Вадим Артурович! Ведь у вас от товарищей секретов нет?»

«Ну как вам сказать...»

«А так и скажите... Вы ведь психолог... Привыкли слушать проблемы других... Располагаете людей к откровенности... А сами-то так?.. Ну, не стесняйтесь... Расскажите о себе самое-самое... То, о чем никогда никому не рассказывали... Ведь это просто игра, тренировка... “Тренинг неуязвимости” называется....»

Хорошее начало!.. Дальше – круче. Группа втягивается. Наезды становятся смелее...

Если я все-таки вхожу в одно из пяти состояний, описанных выше («Будь сильным!», «Радуй других!», «Старайся!», «Торопись!», «Будь лучшим!»), могу считать, что пропал («попал»)... Меня начинают сбивать – и сбивают, используя энкоды, которые можно назвать по-молодежному – «универсальными приколами» (или «наездами»). Например:

- ◆ У отца и деда не должно быть таких мыслей!
- ◆ Во что вы играете?
- ◆ Ты хоть понимаешь, о чем говоришь?
- ◆ Ты хочешь с самого начала подтвердить худшие подозрения?
- ◆ Не слишком ты хороший человек для нас?
- ◆ Ты, кстати, на грани провала...

Мои ответы (словесные и невербальные) записывают на магнитофон, а дальше пошагово обсуждаются...

Находим хорошие ответы, «настоящие» на энкодах:

- ◆ У меня невыносимая манера «быть первым».
- ◆ Позволь назвать тебя пупсиком.
- ◆ У любой проблемы есть простое и неправильное решение.
- ◆ Первый спросил, первому и отвечать!
- ◆ У тебя было «пять» по подлости?
- ◆ А с вами приятно иметь дело...
- ◆ С третьего раза, ребята, вы все гении...
- ◆ Почем у тебя огурцы?
- ◆ В жизни за все приходится платить, но дуракам существенные скидки.
- ◆ Ты помнишь лучший день в своей жизни? Мой – сегодня!..
- ◆ Хороший ты был человек!..
- ◆ В нашем мире больше покупателей, чем знатоков.
- ◆ Ты хочешь, чтоб я ответил?
- ◆ Ребята, вы что, тараканы, а я что у вас тут, дихлофос?
- ◆ А мы знакомы?
- ◆ А перспективы?
- ◆ Я смотрю, ты не боишься неприятностей...
- ◆ Хорошая шутка. Я куплю ее за доллар!
- ◆ Ваш вопрос – импровизация или домашняя заготовка? (добавление: если «домашняя заготовка» – могли бы подготовиться получше, если «импровизация» – могли бы подготовиться дома).
- ◆ Хочешь чего-то еще?
- ◆ Смотри «желтые страницы».
- ◆ Ребята, давайте вопросы покруче!
- ◆ Чего ты ждешь от парня, который зарабатывает всего 1000 долларов в день?
- ◆ Только никому не говорите...
- ◆ Тоже неплохо, красавчик!..
- ◆ Только зачем же Бродского дословно цитировать?..

- ◆ **Бей посильнее. На мне бронежилет!**
- ◆ **Вы что, хотите меня законтрапупить?**
- ◆ **Тебе правда нужно, чтобы я сказал, что мне все это нравится?**
- ◆ **О чем еще вы побоялись меня спросить?**

Работа над ответами сопровождается поиском интонации, жеста, мимики... Природные алмазы энкода шлифуются, гранятся под ситуацию использования, и получается... игра с возрастающими возможностями! По ту сторону игр, которые вам пытаются навязать!..

Тренинг неуязвимости с использованием энкодов был бы неполон, если бы мы не обратили внимания читателя на две группы энкодов, которые еще не рассматривались.

Десятилетия назад, первым в нашей стране, психотерапевт и психолог Аркадий Петрович Егидес в условиях группового психотренинга обучал людей избавляться от «конфликтогенов», осваивая (и сообща придумывая) «синтоны». Слово «конфликтогены» в пояснении, по-моему, не нуждается, а слово «синтоны» означает миролюбивые, примиряющие послания от одного к другому.

Энкоды – инструмент контрманпуляции в общении, нацеленный на усиление контакта с партнером и достижение миролюбивого исхода (даже в критической ситуации).

Представляется, что *все* энкоды при правильном их понимании и применении суть синтоны – контрманпуляции в общении, нацеленные на усиление контакта с партнером и достижение миролюбивого исхода (даже в критической ситуации).

Из этого, конечно, не следует, что все синтоны суть энкоды (все щуки – рыбы, но не наоборот!). Но есть совершенно особые – объединительные – энкоды, которые прямо показывают партнеру миролюбие ваших намерений.

Трансактная формула таких энкодов «Я – ОК, Ты – ОК». Вот некоторые из них:

- ◆ **Я слежу за тобой. И ты мне нравишься.**
- ◆ **Если ты мой сон, то я твой.**
- ◆ **Это навсегда, дружище, это навсегда!..**
- ◆ **Если завтра я тебе понадоблюсь, ты знаешь, где меня найти.**
- ◆ **Чтобы ты сказала, если бы я сказал, что влюбляюсь в тебя?**
- ◆ **Я же у тебя на хорошем счету?**
- ◆ **Что важнее: любовь и ли глупость?**

Это – энкоды близости.

Кому-то они могут показаться лукавыми. Зато кому-то – лучистыми...

Наконец, могут быть отмечены энкоды, являющиеся поощрением самому (самой) себе. По аналогии с общеизвестным «Ай да Пушкин, ай да сукин сын!». Трансактный аналитик сказал бы – «самопоглаживание».

Приведем несколько:

- ◆ **Это моя работа!**
- ◆ **Уж такой я человек!**
- ◆ **Это мне подходит...**
- ◆ **Единственная драгоценность, которую я не могу себе купить, – моя молодость...**
- ◆ **Я знаю про себя, что я многое могу. Только мое время пока не пришло...**

Тренинг неуязвимости в общении обязательно должен завершиться энкодами самопоглаживания. Мы ведь все знаем, черт подери: *таких, как мы, осталось совсем немного...*

ГЛАВА 7

Контакт, конфликт и конструктивная коммуникация

Энкоды создают удобный и понятный «интерфейс взаимодействия»

Будучи типовым решением, энкоды отличаются по своей сути от типовых решений, которые даются в книгах карнегиевского толка. Отличие состоит в том, что применение энкодов не требует точной оценки ситуации. А ведь именно точная оценка ситуации является тем самым камнем преткновения, который делает многие популярные психологические книги не очень-то практическими.

Проблема популярных психологических книг формата типа «как решить все ваши проблемы просто и легко» состоит именно в том, что они дают очевидные решения типовых ситуаций, которые находятся в крайней степени развития – крайняя степень требуется, чтобы исключить возможность их (ситуаций) толкования. Авторы таких книг дают конкретные лекарства для конкретной болезни, но ведь самое сложное в лечении – правильная диагностика! Простуду можно лечить парацетамолом и малиной, но точно ли имеет место быть именно простуда? И вот определять, какой именно ситуации в этой шкале соответствует ваша конкретная ситуация и в чем действительно заключается верное решение, все равно приходится вам лично! Главная трудность – именно в понимании особенностей каждой конкретной ситуации и возможностей, которые она таит, польза от конкретных рецептов здесь очень сомнительна.

Применение энкодов не требует точной оценки ситуации.

Для примера рассмотрим книгу Сьюзен Ньюман «Скажи “нет” манипулятору», где приводятся «250 типичных сценариев манипуляций и как им противостоять», которая, казалось бы, играет с нашей книгой на одном поле – энкоды ведь тоже можно эффективно применять против манипуляторов. В книге Ньюман излагаются типичные ситуации, объясняется, что происходит, и дается «правильное решение этой ситуации». Главный рефрен – всем и всегда отказывайте! Вас хотят использовать! Дайте отпор! На вас нападают, бейте изо всех орудий!

Односторонняя коммуникация – довольно глупое занятие.

Скажем, вам необходимо срочно доделать одну работу – например, дописать сценарий, вы трудитесь по своему графику, планомерно и не спеша, и тут раздается звонок от друга – давай к нам, на встречу! Что советует Сьюзен? Конечно, отказать! «Зачем вам это? – спрашивает она. – Вас хотят использовать, скажите “нет” и спокойно следуйте своей цели». Ну а вдруг на этой встрече вас ждала бы встреча с продюсером, который бы заинтересовался вашим сценарием? Оказаться в нужное время в нужном месте очень важно, и не всегда эти времена и место могут быть заранее вами спланированы.

Сьюзен Ньюман дает, возможно, неплохие советы, но для того, чтобы применять их, надо действительно четко осознавать весь расклад, все плюсы и минусы любого решения, рассматривать все факторы и понимать, что действительно является самым оптимальным решением в каждом конкретном случае, причем с точки зрения не только вашей прямой выгоды, но и вашей совести и вашего духовного роста.

Все примеры в книге даются в формате: «Сценарий» (внешнее описание ситуации), «Что здесь происходит?» (рассказ о внутренней подноготной), «Ответ» (совет, как нужно поступить) и «Предостережение!» (дидактическая часть). Например:

Сценарий №1: Ваша мать умоляет по телефону: «Приезжай. Я хочу кое-что обсудить с тобой, по телефону об этом лучше не говорить».

Что здесь происходит? Вы съеживаетесь при звуке ее голоса на другом конце провода. Ваша мать все делает часами. Большие минуты у нее уходит на то, что бы заклеить конверт. Если она уговорит вас к ней заехать, она будет тянуть время и говорить о чем угодно, лишь бы задержать вас как можно дольше. На мгновение вы вспоминаете все те случаи, когда вас наказывали за то, что вы не поступали так, как она просила. Матерям отказывать труднее всего, но вы можете научиться это делать.

Ответ: «Не сегодня, мама, я просто не могу».

Предостережение! Даже не думайте оправдываться!

Таким образом, вопрос «А вдруг маме действительно была нужна помощь?» даже не принимается во внимание, остается за кадром. Вот еще пример:

Сценарий №2: «Если помогу тебе, мы создадим более подробную и качественную презентацию».

Что здесь происходит? Люди выполняют свою работу по-разному: вы работаете быстро и эффективно; он – медленно и старательно. Никто из вас изменять своим принципам не собирается. Если вы думаете, что сможете сами самостоятельно выполнить задание без его помощи, откажитесь.

Ответ: «Спасибо за предложение, но я справлюсь сам».

Предостережение! Избегайте работать с кем-либо, кто не только будет вам мешать, но и замедлит темп вашей работы, независимо от того, насколько она или он вам симпатичны лично.

Иными словами, человек отказывается от предложенной помощи, заранее убедив себя, что она ему помешает. А как же принцип: «Все в копилочку!», который говорит о том, что все и всегда можно применить к собственной пользе? Но именно таких примеров и советов в этой книге много, и почти все они основаны на идее отказа в любых просьбах и предложениях коллегам, друзьям и близким.

Советы Сьюзен Ньюман – для человека, который с самого начала настроен только на то, что его хотят лишь использовать, который видит только манипулятивные возможности и альтернативы и не сомневается, что иных мотиваций в общении попросту не бывает.

Вот, к примеру, еще характерный пример-ситуация из книги.

Сценарий №3: «Мне действительно нужна эта работа. Вы можете меня взять на испытательный срок?»

Что здесь происходит? Вы отчаянно нуждаетесь в помощи, а у вашей собеседницы прекрасное резюме, и она производит впечатление честного человека. Однако вы чувствуете в ней некоторую агрессивность, которую можно допустить при работе в другом отделе, но только не в том, где открылась вакансия. Напористость претендентки станет раздражать других людей, с которыми ей придется работать. Ваши сотрудники окажутся счастливее, если вы, давая ответы, будете помнить и о них...

Ответ: «Вы просто не тот, кто нам нужен в данный момент».

Предостережение! Всегда следуйте своим инстинктивным реакциям, особенно когда дело касается взаимоотношений с остальными

сотрудниками, даже если это означает, что всем придется работать немного больше, пока вы не найдете подходящего человека».

Но такой 100%-ной уверенности, как в этих примерах, в жизни, как правило, не бывает. Если такая твердая уверенность все-таки есть, то такое «нет» скажет любой простофилия – особых жизненных навыков или книжных знаний для этого не требуется. Если же уверенности нет, советы из разряда тех, которыми нас потчует Сьюзен Ньюман, будут абсолютно бесполезны. Ведь главное – это понять, что происходит на самом деле. И вот для того чтобы принять правильное решение, нужно не следовать инструкции «отказывай всем и во всем» (хоть принцип и не плох), а войти в положение, включить мозги, попытаться понять актуальные мотивации своего собеседника и уже затем сказать свое «нет» или «да» – предложения ведь часто бывают взаимовыгодными, просьбы – дружескими, и вовсе не все вокруг хотят вас как-то использовать! Как раз именно энкоды, помогая осуществить подстройку, позволяют произвести комплексную оценку ситуации и принять вдумчивое решение.

Энкоды позволяют комплексно оценить ситуацию и принять вдумчивое решение.

В таблице энкодов, что находится в приложении на с. 204, все энкоды разделены на 12 групп:

- «Для установления контакта»;
- «Для деловых переговоров»;
- «Для флирта»;
- «Для дискуссии»;
- «Для защиты (заградительные)»;
- «Для ближнего боя»;
- «Для перевода конфликта в шутку»;
- «Для ответа на любой вопрос»;
- «Для ответа на шутку»;
- «Для поддержания разговора»;
- «Помогают строить фразы (вспомогательные)»;
- «Матричные и составные энкоды».

Использовать таблицу энкодов не сложно – ищите подходящую вам колонку, смотрите, какие именно энкоды помечены, и смело используйте их в подходящей ситуации. Сразу оговоримся, что эти группы весьма условны и неравноправны. Одна группа может быть составной частью другой, более общей, некоторые энкоды могут входить в разные группы, разбиение скорее тематическое, для удобства использования в конкретной ситуации. Условность разбиения на такие группы отражает пластичность энкода в целом. Тем не менее нам удалось объединить 12 функционально-«ситуационных» групп в 4 крупных блока – «Контакт», «Конфликт», «Коммуникация» и «Конструкт». Такое обобщение тоже небезгрешно, но оно позволяет читателю разобраться в сути энкодов не торопясь и не размениваясь на мелочи. Рассмотрим блоки подробнее.

КОНТАКТ

В этот блок мы включили собственно группу «Контактные энкоды», а также «Деловые переговоры» и «Флирт». Энкоды, входящие сюда, направлены на установление, поддержание и развитие контакта. Они помогают растопить лед, наладить первичный контакт, опознать человека, с которым можно и стоит иметь дело.

«Трудности перевода», неизбежно возникающие в случае, когда люди говорят на разных языках и попросту не могут донести друг до друга то, что действительно хотят сказать, – вещь общеизвестная. Но одно дело, если трудности комические, как в одноименном фильме с Биллом Мюрреем и Скарлетт Йоханссон. А другое – когда люди не слышат друг друга потому, что не могут расслабиться и действительно попытаться услышать другого человека, а не пропускать его слова мимо ушей, продолжая гнуть свое.

Односторонняя коммуникация – довольно глупое занятие. Зачем вообще общаться, если не для обмена информацией? Самое забавное, что с тезисом о глупости одностороннего общения никто обычно и не спорит – он очевидно правильный. Но собеседника при этом все равно не слушают!

Дело в том, что, понимая важность внимательного отношения, большинство людей для себя лично склонны делать исключения и пропускать слова и аргументы собеседника мимо ушей. Либо они считают, что уже все нужное услышали и точно поняли, о чем речь. Либо заранее настроены на конфронтацию и все слова расценивают как агрессию – даже если никто и не думал о нападении.

Причина смысловых нестыковок связана еще и с тем, что разные люди выстраивают свои сообщения по-разному. Кто-то сразу излагает главное, кто-то к главному подводит, а кто-то, для пущей драматургии, вообще строит свое сообщения на антитезе-противоходе, когда вторая часть сообщения полностью опровергает первую – услышав лишь часть, а не целое, можно и информацию воспринять частично, а не целиком, и выводы сделать неверные.

Вот небольшое, но показательное отступление из моей практики, когда именно самонадеянность специалиста привела к серьезному искажению опубликованной информации. В статье о рынке печатных услуг один из разделов был выстроен на противоходе – те действующие силы, которые в начале раздела как бы нахваливались, в итоге изобличались. Обычно хорошего рерайтера подвело то, что он заканчивал профильный вуз, а значит, был уверен, что в области полиграфии он куда более подкован, чем журналист, то есть я. Он не стал дочитывать мысль, с которой начинался раздел, и просто обрезал ее вторую часть, причем как раз в том месте, где наступал перелом. Публикацию лишь чудом успели поправить. В итоге она вышла в печать в более-менее приемлемом виде⁴³.

Простая самонадеянность на пустом месте едва не привела к серьезной ошибке, а ведь в жизни ситуации возникают значительно более сложные! Каковы же вы будете, если, не услышав главного, начнете делать выводы и строить дальнейший разговор?

Для наведения мостов хорошо подходят энкоды контактного типа

Ну, а неверное толкование сказанного из-за каких-то комплексов, страхов, опасений вообще является одной из самых главных причин непонимания между людьми! Вы, наверное, не раз сталкивались с ситуацией, когда на прямой вопрос человек отвечает чем-то расплывчатым, явно пытаясь от чего-то защититься, хотя вам просто нужна была информация.

⁴³ См. статью «Печатные пряники» в журнале «Деньги» № 22 от 11 июня 2007 года (<http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=772276>). – Примеч. А.Х.

Все это резко снижает ценность общения – собеседник просто вас не услышит, а отвечать станет совсем не на тот вопрос, что вы задавали. Для того чтобы общение было эффективным, необходимо, чтобы ваш собеседник для начала вас хотя бы услышал. Для наведения мостов хорошо подходят энкоды контактного типа.

- ◆ **А ты дело говоришь!**
- ◆ **А ты сечешь фишку...**
- ◆ **Боюсь обмануть твои ожидания!**
- ◆ **В этом ты весь, дружище...**
- ◆ **Все, что говорят обо мне, это правда...**
- ◆ **Умеешь жить!**
- ◆ **Умеешь ты подобрать слова...**
- ◆ **Я ж на твоей стороне!**

Смысль подобных энкодов не в лести, а в том, что они помогают наладить личные дружеские отношения, поскольку демонстрируют вашему собеседнику, что вы – на его стороне, что вы – такой же хороший человек, как и он. Примерно ту же функцию выполняют такие обращения, как «брат», «командир», «вождь» – говорящий сигнализирует о своих добрых искренних намерениях, пытаясь к себе сразу расположить. Правда, значения многих таких обращений уже изменились, скажем, обращение «брат» в наши дни подчас приходится воспринимать как сигнал опасности, так как его частенько используют сомнительные личности.

Тут, как один из методов, может быть применена и лесть, но лесть шуточного и добродушного характера. Например:

- ◆ **Ты мой кумир!**
- ◆ **Верно подмечено!**
- ◆ **Вот уж кого я действительно рад видеть!**
- ◆ **Да ты хорошенькая какая!**
- ◆ **А ты подбрасываешь мне сюрприз за сюрпризом...**
- ◆ **Разве можно устоять перед легендой...**
- ◆ **Хочу быть героем, как ты:)**
- ◆ **Что ни скажешь, все хорошо!**

Для вступления в контакт часто используются и двухходовые энкоды (подробнее об этом типе энкодов – в конце главы)

- **Знаешь, как я тебя называю?**
- **Как?**
- **Парень, у которого не бывает осечек...**

Отлично идут шуточные вариации на тему «*В тех местах, где я вырос, это называют...*»

- **В тех местах, где я вырос, это называют отличной новостью!**
- **В тех местах, где я вырос, это называют отличной идеей !**
- **В тех местах, где я вырос, таких, как ты, называют незаменимыми!**

Еще несколько фраз для сближения с собеседником – вроде бы шуточных, но тем они и сильны: человек, который весело шутит, всегда вызывает симпатию.

- ◆ **Поделись со мной своими бедами...**
- ◆ **Твоя жизнь не была такой уж сладкой, верно?**
- ◆ **У таких людей, как мы, есть что-то внутри...**
- ◆ **Я думал, что я один такой безудержный.**
- ◆ **Я слышал, ты стоишь своих денег...**
- ◆ **Мы же друзья!**

◆ **Мы одна команда, мы должны держаться вместе!**

◆ **Старая школа!**

◆ **Большое делается по-большому.**

Один из лучших энкодов контактного типа:

◆ Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...

Он как раз и содержит в себе в себе объяснению сути действия энкодов этого типа. Во-первых, вы – такой же человек, как и ваш собеседник, а значит, вас нужно дослушать, проявить уважение, уменьшить спесь, поступить так, как он хотел бы, чтобы и вы поступали с ним. Вы не враг, а значит, сказанное вами надо воспринимать, а не отторгать, как предлагает Сьюзан Ньюмен, с самого начала.

Тот, кто использует энкоды, создает для своего собеседника ситуацию коммуникационного комфорта.

Энкод про живого человека, кстати, помечен и в колонке «Флирт» – для флирта и более тесного знакомства он подходит как нельзя лучше. Собственно, для флирта, который есть игра в чистом виде, годятся все энкоды, а в соответствующей колонке мы лишь поместили наилучшие для таких целей.

◆ **Будь ты мелодией, я брал бы только чистые ноты...**

◆ **Если ты мой сон, то я твой...**

◆ **Да ты хорошенькая какая!**

◆ **Во что ты играешь?**

◆ **Да у меня миллион шарад!**

◆ **Знаешь, люди и раньше влюблялись.**

◆ **Мы сейчас живем в наших будущих воспоминаниях.**

◆ **Меня засекли, теперь я больше не смогу жить прежней жизнью.**

◆ **Когда приходят женщины, мысли куда-то уходят.**

◆ **Создается впечатление, что ты пытаешься мне понравиться...**

◆ **Ты полна сюрпризов. Это и привлекает.**

◆ **Что-то нас связывает...**

◆ **Что-то у нас тут с тобой возникает, а?**

Что касается колонки «Деловые переговоры», то, разумеется, в реальных деловых переговорах может иметь место любой конфликт, дискуссия, и даже тот же флирт, но, тем не менее, главное в деловых переговорах – контакт. Мой собственный опыт использования энкодов в деловых переговорах подсказывает, что здесь отлично работают любые коммуникационные энкоды. Энкод вроде «Как в девяностых!»⁴⁴ способен творить чудеса. Но в этой колонке мы собрали прежде всего те энкоды, которые касаются непосредственно бизнеса.

◆ **Я слышал, ты стоишь своих денег...**

◆ **Во всем важна последовательность действий.**

◆ **В розницу возможно, но оптом неприемлемо.**

◆ **Да ты вообще сколько лет в этом бизнесе-то?**

◆ **Жизнь богаче любых схем.**

◆ **Всякая выгода должна быть основана на профессионализме.**

◆ **Так дела не делаются...**

◆ **Дорого – и стоит того.**

◆ **На чьей ты стороне?**

◆ **Не могу сказать, что во всем с тобой согласен, но, знаешь, твои подходы мне импонируют!**

◆ **Большинство удачных идей являются неудачными.**

⁴⁴ Историю с этим этюдом читайте на с. 200. – Примеч. А.Х.

- ◆ **Очень жаль, но так сложились дела...**
- ◆ **Тяжелый выбор приводит к тяжелым решениям.**
- ◆ **Я никогда не ухожу от ответственности за свои слова и поступки.**

КОНФЛИКТ

В этот блок мы включили энкоды из колонок «Энкоды для дискуссий», «Заградительные энкоды», «Ближний бой» и «Перевод конфликта в шутку». Эти энкоды предназначены для управления дискуссией и модерирования в конфликте той или иной степени. Они помогут свести дело к решению хотя бы одной из трех задач: победить, достигнуть консенсуса или просто выиграть время.

Любая дискуссия предполагает множество приемов, уловок, сюжетов, но основополагающим фактором, которым нельзя пренебрегать, является стремление каждого спорщика отстоять свою точку зрения – порой оно анекдотично и даже иррационально, но часто непреодолимо и может свести на нет любой из конструктов, в итоге став причиной негативного для вас развития ситуации.

Ваши аргументы могут быть верны, и вашему оппоненту даже может быть объективно выгоднее изменить свою картину мира, но он все равно не пойдет на компромисс из-за самолюбия, упорства, гордыни, принципа.

Благословите ваших врагов, ибо они создают вашу судьбу.

А на самом деле – из-за вашего неумения использовать все во благо. Ведь в том, чтобы уперто давить принципом на принцип, нет никакого особого смысла. Соперника надо не обыграть и даже не переиграть, но сделать из него партнера – пусть ошарашенного и расфокусированного, но друга и приятеля. Для этих целей эффективно использовать рефрейминг – приданье старой мысли нового обрамления (см. главу 5 «Механизм действия энкодов»), например уже не раз упоминавшийся энкод *«Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...»*, или:

- ◆ **Бывает так, что охотник и его жертва меняются местами...**
- ◆ **Только дождь знает, когда раскроется цветок...**

Одни энкоды этого блока помогают просто тянуть время – ничего особенного не подразумевая и не сильно вдумываясь, можно просто трепать спарринг-партнера такими безобидными фразами, как:

- ◆ **А по-моему, ты мне мозги пудришь...**
- ◆ **А это не чересчур?**
- ◆ **Мы играем картами, которые нам сдает судьба...**
- ◆ **Откуда мне знать, что ты не врешь?**
- ◆ **А если без метафор?**
- ◆ **Во что ты играешь?**
- ◆ **Да это все липа...**
- ◆ **И ты как к этому относишься?**
- ◆ **И какие чувства у тебя это вызывает?**

Трюк старый, но работает всегда и везде, пощипать этими энкодами можно даже самого опытного противника.

Другие энкоды этой метагруппы ориентированы на запутывание противника, который должен под их воздействием временно зависнуть, обдумывая сказанное, и дать вам время для развития успеха.

- ◆ **Когда пион тянется верх, он исчезает там, не давая ответа...**
- ◆ **В нашем мире больше покупателей, чем знатоков...**
- ◆ **Все никогда не бывает так, как мы воображаем...**
- ◆ **Бездарность легче прощают человеку, чем таланту...**
- ◆ **В самом главном бою победитель не получает ничего...**

♦ Хорошую выпивку разбирают еще на заводе, а потом ее можно купить только на вторичном рынке, понимаешь, о чем я?

♦ Все явное становится тайным.

♦ Можно убить СМС, но не контроль над ним...

Ну и, наконец, ошарашивание. Большинство энкодов для дискуссий именно этого типа. В таких энкодах не требуется что-то осознавать или долго осмысливать, они ошарашают сразу.

♦ ...вот это я и называю «эффектом Саакашвили»:)

♦ В жизни за все приходится платить, но дуракам – существенные скидки!

♦ А ты сколько дней уже не спишь?

♦ А ты когда-нибудь плачешь?

♦ Жизнь справедлива только к неграм...

♦ Да все понятно, не продолжай.

♦ Когда что-то ломается, оно ломается до конца...

♦ Ты похож на слепого старика, который отвечает на вопросы, которых ему не задавали...

♦ Мне жаль, но над тобой смеются...

Энкоды создают удобный и понятный «интерфейс взаимодействия».

Вообще поле иллюзии смыслов именно в дискуссии достаточно широко. (Сравните энкоды, что идут ниже, с советами и примерами из главы 4, которая целиком посвящена играм и конфликтам.)

♦ Можно подробнее? Я чувствую, у тебя какая-то целая своя система! (Ироническое участие)

♦ А ты сам-то в это веришь? (Уничтожительное сомнение)

♦ Если говорить правду, рано или поздно тебя выведут на чистую воду! (Намек с непонятным смыслом)

♦ Жизнь может быть такой сложной, если ты думаешь, что она проста... (Глубокомысленность)

♦ Жизнь богаче любых схем (Навязывание вывода)

♦ И как ты живешь с этим? (Участие)

♦ И какие чувства у тебя это вызывает? (Раскручивание на откровенность)

♦ Вы были бы совершенно правы, если бы не ошибались! (Противоположный вывод)

♦ Тебе действительно не дорога твоя репутация? (Беспокойство)

Чтобы на примере показать, как могут работать эти энкоды, вернемся к рассказу «Срезал» Шукшина, в котором толстогубый Глеб Капустин легко разделяется с кандидатом наук Константином Ивановичем и его супругой Валей.

– 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?

Напомним, что именно с этого момента и начался разгром этой незадачливой семейки. А ведь достаточно было просто немного потянуть время, если уж чувствуешь, что попал в патовую ситуацию:

◆ **А по-моему, ты мне мозги пудришь...**

Или:

◆ **Мы играем картами, которые нам сдает судьба...**

Или:

◆ **И какие чувства у тебя это вызывает?**

Или:

◆ **Тут уж как фишка ляжет**

А можно и немного загрузить собеседника.

◆ **Но от этого проблема как таковая не перестанет существовать. Верно?**

◆ **Да, но в самом главном бою победитель не получает ничего, понимаешь, о чем я?**

Или:

◆ **Все никогда не бывает так, как мы воображаем...**

Или:

◆ **Еда приходит к тому, кто умеет готовить!**

Ну или просто ошараширить неожиданным, оглушить как следует:

◆ **Кого ты пытаешься обмануть?**

Или:

◆ **Вы были бы совершенно правы, если бы не ошибались!**

Или:

◆ **Кто заставляет тебя говорить эти слова?**

Или:

◆ **Что мы знаем о мире, в котором живем?**

Но кандидат промолчал, а 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?

Собственно, беседу можно было легко спасти в любой момент. Но кандидат повел себя иначе:

— 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?

Капустин идет в наступление, но остановить его было не так уж и сложно:

♦ ...Допустим, на поверхность Луны вылезло разумное существо... Что прикажете делать? Лаять по-собачьи? Петухом петь?

♦ Мысль, доведенная до абсурда, им не является. Абсурд, содержащий мысль, им и остается. Ясно, к чему клоню?

Или:

♦ Все зависит от множества факторов...

Или:

♦ И как только тебе такие мысли тебе в голову приходят?

В главе 4 «Стратегия и тактика эффективного конфликта...» дается описание подобных игр по стадиям «крючок – приманка – рокировка – замешательство – расплата» (см. с. 91), здесь происходит абсолютно то же самое.

Вообще лучше всего оптимальное поведение в дискуссии определяет энкод: «Главное – вести себя достойно». В любой дискуссии выигрышнее всегда смотрится тот, кто не паникует, не истерит. Но существуют в жизни моменты, когда разговор идет не по плану – оппонент настроен серьезно, давит, вы помните все ваши аргументы и плюсы, но почему-то проигрывает! Оппонент не проявляет явную агрессию, но вас теснит все сильнее.

Здесь нам и помогут *заградительные энкоды* – энкоды упреждающего действия. В принципе в эту категорию можно смело записывать многие энкоды категории *для дискуссий* из подгруппы для запутывания и ошарашивания. Но эти энкоды подобраны с учетом самой ситуации, которая вот-вот выйдет из под контроля. Они не просто для дискуссии, но для спасения дискуссии!

Оборона не агрессивна, она нацелена на слом нападения.

Типологически заградительный огонь ведется по тем же самым направлениям, которые были описаны в *энкодах для дискуссий*, – запутывание и ошарашивание.

Их задача – технично сбить с толку, подойдут любые многозначительные энкоды с ускользающим смыслом, типа:

♦ Когда пион тянется верх, он исчезает там, не давая ответа...

♦ В нашем мире больше покупателей, чем знатоков...

♦ Бездарность легче прощают человеку, чем талант...

♦ В самом главном бою победитель не получает ничего...

♦ Хорошую выпивку разбирают еще на заводе, а потом ее можно купить только на вторичном рынке, понимаешь, о чём я?

Или еще:

♦ Мысль, доведенная до абсурда, им не является. Абсурд, содержащий мысль, им и остается. Ясно, к чему клоню?

♦ Иногда высший успех – это поражение...

♦ Хороший ты был человек...

♦ А ты умеешь говорить слово «да» слову «нет»?

Звучат они, может, и немудрено, но заставляют призадуматься, а значит – делают свою работу.

В отличие от запутывания, ошарашивание действует более грубо, быстро, эффективно, но эффект оказывает краткосрочный. Для защиты действительно часто приходится именно ошарашиваться.

Тут могут быть самые разные варианты. И, кстати, уже упоминавшийся «Че за намеки, лапа?» из фильма «Доказательство смерти» Квентина Тарантино в плане качественного ошарашивания один из самых действенных. Но есть и другие:

♦ ...вот это я и называю «эффектом Саакашвили»

♦ А ты когда-нибудь плачешь?

◆ **Мне жаль, но над тобой смеются...**

Все эти и другие энкоды для дискуссий вполне подходят для ошарашивания и в случае заградительной тактики. Отметим вот еще какие:

- ◆ **Будь гуманнее, ты же гуманоид?**
- ◆ **Серебро должно быть трескучим!**
- ◆ **Да, такой буквальности восприятия я давно не встречал.**
- ◆ **Хочешь на чужом гробу в ад въехать?**
- ◆ **Почему я должен тебя слушать?**
- ◆ **Старайся не злиться...**
- ◆ **Прости, но ты не в формате...**
- ◆ **Разве это не из песни?**
- ◆ **Разговор, собственно, о чем?**
- ◆ **Скажи мне, что, ты думаешь, я должен делать, но только не говори мне, что я должен делать то, что ты думаешь, ОК?**

В отдельную категорию можно выделить энкоды, которые стоит применять, если ваш противник находится выше вас в иерархии, назовем эту ситуацию «влиятельный противник». Если вам противостоит, например, ваш начальник, обычные энкоды не подойдут – собеседник, не считая себя вам ровней, просто не будет вдумываться в какие-то запутывающие слова, а иные энкоды могут показаться попросту оскорбительными: «Че за намеки, лапа?» начальнику не скажешь, о том, что «серебро должно быть трескучим!», не сообщишь (сравните с типами конфликтного поведения в ситуации «Подчиненный-начальник», описанной в главе 4 «Стратегия и тактика эффективного конфликта»).

- ◆ **Во всем важна последовательность действий.**
- ◆ **Врачи годятся только для болезней, которые проходят сами...**
- ◆ **Главное – вести себя достойно.**
- ◆ **Совесть – это граница, за которую каждый прорывается в одиночку...**
- ◆ **В любом случае, я буду думать, что все, что происходит, это во благо...**

А теперь представьте самую острую ситуацию в диалоге или разговоре, например открытую агрессию: «Ты, придурок, да ты за кого меня принимаешь?!» Ну что тут ответишь? Здесь подойдут энкоды из 5-й колонки – «Энкоды ближнего боя»:

- ◆ **А сам-то как думаешь?**
- ◆ **А тебе разве мама не рассказывала?**
- ◆ **А почему ты нервничаешь?**
- ◆ **Вежливости нельзя научиться, она дается от природы.**
- ◆ **А как сказать на английском, что ты придурок? (Двухходовка: – А ты, кстати, знаешь английский? – Да. – А как сказать на английском, что ты придурок?)**

Энкод ближнего боя может быть чем угодно – неожиданным вопросом на вопрос, едким намеком, глубокомысленностью, оригинальной грубостью. Помните игру «Калека» из главы 4? Главная задача здесь – остудить пыл собеседника, который явно потерял контроль, предъявить ему неожиданный аргумент, обрубить его агрессию либо вязкой броней, либо сокрушительным нападением.

Энкоды – это смешно. Хотя, может быть, смешно и не всем, и не сразу.

Вот, скажем, какие энкоды можно смело относить к категории вязкой брони, которую можно использовать в любой момент коммуникационной схватки.

- ◆ **Когда что-то ломается, оно ломается до конца...**
- ◆ **Главное – вести себя достойно.**
- ◆ **Да, такой буквальности восприятия я давно не встречал.**
- ◆ **Жаль, что ты так со мной поступаешь.**

А вот энкоды для наступательных действий:

- ◆ **Мне жаль, но над тобой смеются...**
- ◆ **Где ты научился косить под приурка?**
- ◆ **А врать ты так и не научился...**
- ◆ **Вряд ли найдется много девиц, которые захотят лечь с тобой в постель.**
- ◆ **Всегда как-то неловко выглядеть подонком на людях, верно?**

Также можно выделить энкоды умиротворяющего типа:

- ◆ **Старайся не злиться...**
- ◆ **Моя жизнь не была такой уж складной...**
- ◆ **Поверь, дело не в том, что я не прилагаю усилий...**
- ◆ **Все, что тебе нужно, – это представить, что перед тобой живой человек...**

И еще несколько энкодов заградительного действия:

- ◆ **Хватит тут бабушку лохматить!**
- ◆ **Что это за фокусы?!**
- ◆ **Эй, да у тебя проблемы.**
- ◆ **Это у всех такое...**
- ◆ **Я не принимаю это на свой счет...**
- ◆ **Я оставляю за тобой последнее слово.**
- ◆ **Я смотрю, ты не боишься неприятностей...**
- ◆ **Эпоха!**

Но, разумеется, правильнее всего любой коммуникационный конфликт заканчивать миром, а это проще всего сделать, переводя все в шутку. Это главная цель энкодов, помещенных в 6-ю колонку таблицы.

- **Опять ты утащил мою зажигалку?**
- **Ну, я же не ангел!**

Или:

- **Ты, подонок!**
- **Да, меня уже девушки просветили!**

Или:

- **Ты когда мне принесешь обещанную книгу?**
- **Зависит от множества факторов!**

И еще несколько:

- ◆ **Камешек в мой огород?**
- ◆ **Назовем это «заговором старых шкафов».**
- ◆ **Жизнь справедлива только к неграм!**
- ◆ **Поспешность умозаключений чревата массой злоключений!**
- ◆ **Ты считаешь меня глупым, потому что у меня вид такой?**
- ◆ **Пойми меня правильно, я хочу выйти победителем.**
- ◆ **К чему подслашивать пилюлю?**
- ◆ **Меня засекли, теперь я больше не смогу жить прежней жизнью.**
- ◆ **Ложь – это мечты, пойманые на месте преступления.**

КОММУНИКАЦИЯ

В этот блок мы включили энкоды из колонок «Ответ на любой вопрос», «Ответ на шутку» (подвид «Ответов на любые вопросы») и «Для поддержания разговора». В отличие от предыдущего блока энкодов, эти направлены на управление коммуникацией вообще, они призваны деструктурировать и вновь реструктурировать общение.

Собственно, большая часть энкодов, попавших в колонку «Ответ на любой вопрос», можно было бы смело вписать в колонку «Энкоды для дискуссий» из блока «Конфликт». Но мы сочли необходимым выделить их в отдельную группу, так как они подчеркнуто утилитарны – позволяют отвечать на любой вопрос, практически не задумываясь. Поэтому они подходят для любой ситуации, а не только для конфликта или спора.

Одна из самых распространенных форм этих энкодов – ответ вопросом на вопрос (подробнее о рекурсии см. в главе 5, «Механизм действия энкодов»), например:

- ◆ **А вы с какой целью интересуетесь?**
- ◆ **И какие чувства у тебя это вызывает?**
- ◆ **А оно тебе надо?**
- ◆ **А если без метафор?**
- ◆ **А что ты пытаешься выяснить на самом деле?**
- ◆ **А можно ли ответить вопросом на вопрос, как думаешь?**
- ◆ **А можно сначала я спрошу?**
- ◆ **А почему ты спрашиваешь?**

Или, например, энкод-уточнение: *Если ты сформулируешь вопрос поточнее, возможно, я попытаюсь на него ответить...*(подробнее о детализации см. в главе 5, «Механизм действия энкодов»)

Они могут иметь вид обтекаемых ответов:

- ◆ **Не хочешь страшных ответов, не задавай мне страшные вопросы...**
- ◆ **Все зависит от множества факторов...**
- ◆ **Спрашивать о причине вещей то же, что искать начало бесконечного.**

Некоторые позволяют не просто отвечать, а сразу нападать:

- ◆ **Ответы на такие вопросы нужны только неудачникам!**
- ◆ **А сам-то как думаешь?**
- ◆ **А тебе разве мама не рассказывала?**
- ◆ **Если друзей грузить, их можно и потерять.**
- ◆ **А по-моему, ты мне мозги пудришь.**

Некоторые ошарашивают:

- ◆ **Встанешь на колени, скажу.**
- ◆ **А ты не стукач?**
- ◆ **Бывает так, что охотник и его жертва меняются местами.**

А с помощью иных можно сразу переводить разговор в шутку. Мы даже пометили такие энкоды в отдельной колонке. Энкоды этого вида особенно хороши для использования именно в комическом пространстве. Как мы уже упоминали, энкоды сами по себе создают пространство комического, но если вы уже находитесь в нем, смело применяйте энкоды, собранные в пятой колонке.

- ◆ **В жизни за все приходится платить, но дуракам – существенные скидки!**
- ◆ **Все еще мечтаешь прославиться?**
- ◆ **Жизнь справедлива только к неграм!**

Напомним, что, как говорят многочисленные теории смешного, сама природа комического заключается в зазоре между тем, что может или должно быть, и тем, что мы видим.

Чем этот зазор неожиданней, тем шутка смешнее – этот вопрос подробно рассматривался в главе 3, «Комедия речевых положений». Шутка в фильме или анекдоте – это всегда неожиданный поворот, мы получаем совсем не то, что ждали, это и вызывает смех. Да и вообще любая шутка по Фрейду доставляет удовольствие оттого, что, смеясь, мы находимся в игровом мире раннего детства, в котором нет необходимости «вести себя как взрослый». Комическое пространство характеризуется полной свободой, но свобода чревата рисками – не всегда ведь на ум приходит удачный ответ в то время, как есть множество энкодов, которые позволяют не просто поддержать, но и, приняв пас, усилить шутку.

- ◆ **А это не чересчур?**
- ◆ **В какую фигню тебя втянули?**

Разумеется, в этой группе очень эффективны энкоды формата «К чему ты клонишь?» и «На что ты намекаешь?».

Но чемпион в этом направлении – «Че за намеки, лапа?».

Обнаруженный мной в фильме «Доказательство смерти» Квентина Тарантино, он сразу меня очаровал тем, что, являясь, по сути, укороченным «А ты на что намекаешь?», валит насмерть своим неуместным панибратством. Как по отношению к женщине, так и по отношению к мужчине «лапа» звучит одинаково странновато.

Безвредная нелепость (хороший энкод безвреден по содержанию и часто нелеп по форме) вызывает смех, а не плач.

Например, ваш собеседник вам рассказывает какую-нибудь историю, которую надо бы остроумно прокомментировать, а вы берете – и комментируете!

- У нас один парень старую сумку нашел, думал – там деньги, а там нет ничего, прикинь!
- Че за намеки, лапа?

Или:

- У нас один парень старую сумку нашел, думал – там деньги, а там нет ничего, прикинь!
- В какую фигню тебя втянули?

Ну а дальше чисто гипотетически можно представить себе такой разговор.

- Да никаких намеков, это пример неинтересной истории, юмор такой, прикольно?
- Шутить нужно уметь...
- А, я понял, решил сразиться на этих самых своих энкодах?
- Я занимаюсь этим для удовольствия.

Энкоды «комического пространства» можно разбить на четыре условных типа.

Энкоды ответа и развития шутки:

- ◆ **Я ведь человек слова... Но не дела!**
- ◆ **Во что ты играешь?**
- ◆ **Все, что здесь происходит, происходит с ведома спецслужб.**
- ◆ **Все шутишь? Да только не смешно.**

Псевдоглубокомысленное высказывание:

- ◆ **Жизнь справедлива только к неграм...**
- ◆ **Ага, так дело, получается, в деньгах?!**
- ◆ **Если два извращенца влюбляются друг в друга, они перестают быть извращенцами, понимаешь, о чем я?**

♦ **Знаешь, как это бывает: вдох – сопли нет, выдох – она на месте. Так вот: я не поклонник таких фокусов.**

♦ **Знаешь ли ты, что люди делали в давние времена?**

♦ **Знаешь, есть такая поговорка: «Иногда обезьянки умирают»?..**

Сбивание с ритма. От ошарашивающих энкодов эти отличаются меньшей агрессивностью. Если ошарашивающие – ошарашивают, то есть буквально оглушают, то сбивание с ритма действует более мягко, иногда просто как сквозняк – вроде ветра не чувствовал, а просквозило! Например:

♦ **Каким будет твой следующий ошибочный ход?**

♦ **Да все понятно, не продолжай.**

Подшучивание над человеком своего круга:

♦ **Я отношусь к тебе как к единственному брату, которого не убил.**

♦ **Вряд ли найдется много девиц, которые захотят лечь с тобой в постель.**

♦ **Аnekdotы – юмор тех, кто его не имеет, понимаешь, о ком я?**

♦ **Всегда как-то неволко выглядеть подонком на людях, верно?**

♦ **Где ты научился косить под приурка?**

Именно для развития шутки или подшучивания хорошо использовать двухходовые энкоды, которые сами по себе отлично иллюстрируют принцип выманивания и атаки.

В ответ на что угодно либо просто обращаясь к собеседнику всегда интересно спросить:

♦ **А ты знаешь, что тебя погубит?**

Человеку всегда любопытно, что же вы ему можете сказать, что его погубит? Вопрос неожиданный, и даже интересно, как тот, кто про это спрашивает, сможет теперь выкрутиться?

♦ **Что же?**

Какой ответ он сможет предложить? А вы выкручиваетесь лишь тем, что бьете в область, в которой большинство людей чувствуют себя не очень уверенно:

♦ **Распущенность и склонность к сомнительным удовольствиям!**

Свои слабости есть у каждого, и практически каждый может (или втайне хотел бы) свести их именно к «распущенности и склонности к сомнительным удовольствиям», так что этот ответ, как правило, выглядит стопроцентным попаданием в яблочко.

Любое удачное подшучивание сближает, так как смеемся мы всегда
вместе

А можно отвечать иначе:

– **А ты знаешь, что тебя погубит?**

– **Что?**

– **Атомная бомба...**

И подмигивание с щелчком пальцами. Тут может быть великое множество домашних заготовок, а можно просто запомнить еще несколько типовых.

Ну и еще энкоды из 9-й колонки:

♦ **Да ладно тебе врать-то!**

♦ **Если друзей грузить, их можно и потерять**

♦ **Давненько я не говорил слова «супер»!**

♦ **Мы еще парой фраз не перекинулись, а ты уже ведешься:)**

♦ **Купился!**

Вообще энкод «Купился» сам по себе является квинтэссенцией сути действия энкодов этого типа. Их применение обусловлено одной целью – развести. Рассмешить, наколоть. Но,

само собой, развести не только ради искусства. Любое удачное подшучивание сближает, так как смеемся мы всегда вместе.

Можно использовать фразу как шутку? Это энкод!

Есть много энкодов, функционал которых ярко не выражен. Они просто хороши для любой болтовни, поддержания разговора, заполнения неловкой паузы. Некоторые из них вы можете встретить и в других колонках-группах, но мы все же объединили их «по отсутствию четкого применения» в 10-ю колонку. Если вы не ставите какой-то иной цели, как просто пошутить, то вам как раз сюда. Вот несколько примеров из этой колонки:

- ◆ **А ты помнишь, чем плохие парни отличаются от хороших?**
- ◆ **Видимо, не так уж я и интересен...**
- ◆ **Все еще мечтаешь прославиться?**
- ◆ **Да у меня информации больше, чем в Интернете!**
- ◆ **Да у меня миллион шарад!**
- ◆ **Да эта идея настояща на виагре!**
- ◆ **Нас все подслушивают.**
- ◆ **Не очень, наверное, весело обрести мудрость в 20 лет.**
- ◆ **Не хотелось бы мне быть членом клуба, куда примут такого человека, как я.**
- ◆ **Неужели все подались в злодеи?**
- ◆ **Хорошую выпивку разбирают еще на заводе, а потом ее можно купить только на вторичном рынке.**
- ◆ **У меня просто водятся денежката.**
- ◆ **Тренировать девчонку – дохлый номер.**
- ◆ **Полковник всегда говорил, что главное в человеке – это доброе сердце.**
- ◆ **Непроизвольно возникает предположение о твоем вранье...**

КОНСТРУКЦИЯ

В этот блок мы включили вспомогательные, матричные и двухходовые энкоды – разного типа, но еще более гибкие и пластичные, чем энкоды других типов, они позволяют буквально из составных частей конструировать энкоды, превращая в них даже обычные фразы.

Например, «Вспомогательные энкоды» из 11-й колонки. Самым известным энкодом такого типа является тот самый «если вы понимаете, о чем я...», удостоенный в Рунете специальной аббревиатуры ЕВПОЧЯ. Вспомогательные энкоды хорошо дополняют действия любых энкодов других типов, усиливая и оттеняя их. Например:

Врачи годятся только для болезней, которые проходят сами... Ну, если ты, конечно, понимаешь, о чем я...

Когда пион тянется вверх, он исчезает там, не давая ответа. Ты же понимаешь, о чем я?

В идеале любой основной энкод должен и может быть приправлен энкодом усиления.

◆ **Бездарность легче прощают человеку, чем таланту... Если ты, конечно, понимаешь, чем талант отличается от человека...**

◆ **В нашем мире больше покупателей, чем знатоков, если ты, конечно, понимаешь, о чем я, но...**

◆ **Еда приходит к тому, кто умеет готовить! Как проигравший, я знаю, о чем говорю...**

Вторая особенность вспомогательных энкодов – они способны превратить в энкод почти любое другое обычное высказывание, придавая обычному общению глубокомысленно-закодированную окраску. Ну, или в кавычках – «глубокомысленно-закодированную»...

Ваш собеседник все равно точно не сможет осознать, настоящую глубокомысленность вы произнесли или не настоящую, а кажущуюся. И вот тут можно вить из него какие угодно веревки, ведь пытаясь понять, что он должен понять, ваш собеседник чуть больше себя вам откроет, и общение станет более плодотворным. Но даже если собеседник решит, что глубокомысленность ваших фраз фальшива, – тоже хорошо, на этом тоже можно сыграть, ведь в любом случае, это лишает его равновесия, чем можно воспользоваться – как движением противника в айкидо. *Все в копилочку!* (см. главу 3, «Маркер условности»).

В энкод можно превратить практически любую фразу.

Вот пример диалога с собеседником, который сразу не повелся, почувствовал неладное и теперь пытается вам противодействовать.

– **Нет, не понимаю, но, по-моему, ты мне мозги пудришь.**
– **Вот это я и называю эффектом Саакашвили... Как проигравший, я знаю, о чем говорю... Теперь-то понял?**
– **Нет.**
– **Ладно, хочешь настоящую правду?**
– **Валяй.**
– **Но ты же знаешь, что противоположностью лжи является не правда, а искренность...**

И так далее. Игру в глубокомыслие всегда можно прекратить, сообщив действительно функциональную информацию. А можно не прекращать, просто чередуя одно с другим.

И, само собой, такого рода энкоды хорошо использовать просто для подщечивания.

– Противоположностью лжи является не правда, а искренность...

Теперь усек?

– Нет.

– Знаешь, как в тех местах, где я вырос, называют таких, как ты?

– И как?

– Те, кто ничего не понимает... Вот, например, ты знаешь, что тебя погубит?

– Что?

– Распущенность и склонность к низменным удовольствиям!

– Блин, ты шутишь, я понял!

– С третьего раза мы все – гении...

– В смысле?

Вот еще ряд вспомогательных энкодов, которыми можно обрамлять сказанное как шутки ради, так или для дела.

- ◆ ...только учти, я тебе этого не говорил...
- ◆ ...в общем, не буду вдаваться...
- ◆ ...что скажешь? (Например: Инфляция, все дорожает... что скажешь? вчера ушел от этой... что скажешь? Мураками будет покруче Коэльо... что скажешь?)
- ◆ Есть о чем подумать, верно?
- ◆ Я ведь человек слова... Но не дела! (Например: Я постараюсь успеть к понедельнику. Но знаешь что? – Что? – Я ведь человек слова, но не дела!)
- ◆ Знаю, я заслужил трепку...
- ◆ ...верно говорю?
- ◆ Это я тебе говорю как бывший сотрудник отдела оперативного контроля и анализа контрольного управления аппарата мэра и правительства Москвы...

Для усиления воздействия энкодов вспомогательного типа стоит добавлять к ним маркеры-жесты: то же подмигивание, совмещенное с «ковбойским» щелчком пальцами, когда рука превращается в пистолетик, нацеленный на собеседника.

Двусмысличество, намек, таинственность – все это и создает атмосферу игры. А игра сама по себе является отличным полем для получения преимущества в коммуникационной ситуации любого типа – в дискуссии, конфликте или в КВНе. Ведь играя, человек расслабляется, видит больше возможностей и в итоге с большим успехом доводит полезную нагрузку общения до конца, чем тот, кто зациклен на своей серьезности.

Для флирта, который есть игра в чистом виде, подходят почти все энкоды.

Но даже знатоку энкодов не всегда приходит в голову удачный ответ для максимального быстрого реагирования. В этом случае нужно всегда иметь в виду матричные энкоды, представляющие собой форму, которую можно наполнять любым смыслом. Например, матричный энкод «А ты читал книгу ***?». Вместо звездочек ставим все, что хотим сказать на самом деле. Получается шутка.

- ◆ А ты читал книгу «Непонятливый собеседник»?
 - ◆ А ты читал книгу «Парень, который говорил всем “нет”»?
- Вместо звездочек можно ставить и другие энкоды, например:
- ◆ А ты читал книгу «Шутить нужно уметь»?
 - ◆ А ты читал книгу «Лучше износиться, чем заржаветь»?

Похожий энкод – спросить, какой язык знаешь, а потом: «Ну а как сказать на таком-то языке, что ***?»

Другие энкоды матричного типа:

◆ *** нужно только неудачникам.

- Сколько времени?
- Время нужно только неудачникам!
- Во сколько мы встречаемся?
- Время встречи интересует только неудачников!

◆ Люби *** в себе, а не себя в ***.

- Люби вопрос в ответе, а не ответ в вопросе...
- Люби себя в бутылке, а не бутылку в себе.

◆ Вот ведь хорошее слово – ***! точное, емкое...

◆ Знаешь, есть такая поговорка: «Иногда *** умирают»?..

◆ Знаешь, как я тебя называю? Я называю тебя ***.

◆ Кто-то скажет: ***. А я скажу: ***.

◆ Не так уж я и ***, просто умею делать вид.

◆ Предупреждаю: *** может стать вопросом безопасности!

К матричным энкодам близка и двухходовая конструкция, предполагающая ответ собеседника. Такого типа энкоды больше всего напоминают шутки в стендап-шоу. Так что похожие шутки можно смело использовать в качестве энкодов.

- Знаешь, что тебя погубит?

- Что?

- Распущенность и склонность сомнительным удовольствиям.

- Девушка, вы когда-нибудь спичку теряли?

- Нет.

- А хочется? (Тут нужно подмигнуть.)

◆ Знаешь, почему я не хожу на красный свет? Погибнешь, и никого ж не посадят!

◆ Знаешь, где корни эrotической прозы? В сказках с хорошим концом!

◆ Знаешь, как в тех местах, где я вырос, говорят о таких, как ты? / Получит пулю, но пойдет вперед.

◆ Знаешь, как в тех местах, где я вырос, говорят о таких, как ты? / Свой лучший бой он проиграл нокаутом.

◆ Как называется корабль, который никогда не потонет? Дружба!

◆ Отойдите пока за линию. – Какую? – За линию вежливости. Представьте ее, если не видите.

◆ Знаешь, как называется бumerанг, который никогда не возвращается? – Как? – Обычная палка!

Надеемся, это не покажется навязчивым, но хотелось бы подчеркнуть еще раз такую важную, на наш взгляд, мысль: классификация – не есть истина в последней инстанции. Энкоды могут применяться, и зачастую применяются, именно как шутки. С помощью энкодов можно просто поддерживать разговор, подкалывать, ставить в тупик, но относиться к ним очень уж серьезно не стоит!

◆ Еда приходит к тем, кто умеет готовить...

◆ Ты знаешь, что первое место всегда занимает пятый?

◆ Когда думаешь на языке, которого не знаешь, очень сложно понять, о чем ты думаешь на самом деле!

◆ Все, что здесь происходит, происходит с ведома спецслужб.

◆ Жизнь справедлива только к неграм!

◆ В жизни за все приходится платить, но дуракам – существенные скидки!;)

◆ Никогда не знаешь, в какой норке обитает удача.

Многие энкоды универсальны и мультизадачны. Один из самых ярких примеров использования такого универсального энкода – совсем недавний эпизод, случившийся со мной в спортивно-оздоровительном лагере «Лиманчик» Южного Федерального университета, где я отдыхаю с 1993-го года (именно этот лагерь был прототипом лагеря «Юность» из фильма Виктора Шамирова «Дикири»). Так уж случилось, что почти что каждый год там мощно срабатывает один энкод – новый, или забытый старый.

И этим летом 2010-го года в «Лиманчике» необычайной популярностью пользовался энкод «Как в девяностых!» во всех версиях. Например, «Как в девяностых, чувак, как в девяностых!», или – «О, Боже, как в девяностых!». Этот энкод имеет максимально широкий спектр применения (как в девяностых!), а эффект неминуемо позитивен, хотя, конечно, на бумаге всей его мони не передать.

Произнесите с искренней открытой доброжелательной дружеской улыбкой («Как в девяностых!»), укажите пальцем – «Как в девяностых, милашка, как в девяностых!» – и атмосфера вокруг изменится, как по волшебству.

«Как в девяностых!» – говорили все вокруг. Особенно забавно это выдавали дошкольята! Выработался и целый стиль фотографирования «Как в девяностых!» – очень искренне и по добруму улыбаться в кадр. «Как в девяностых, чувак, как в девяностых!» доносилось из ручных громкоговорителей, просто в разговорах вокруг и даже от продавщицы в нижнем баре. В этом году в «Лиманчике» было много байкеров. «Как в девяностых» им нравилось невообразимо.

Некоторые из окружающих или случайных прохожих, не въезжавших в этот энкод сразу (их было 3–4 человека за весь период), спрашивали: «А ты по морде в 90-е что ли не получал? Лихие 90-е! Криминал! А что такого особенного было в девяностых?».

На самом деле – вообще ничего особенного. Просто «девяностые» – самое приемлемое числовое обозначение для энкода формата «Как в старые добрые времена!». А вот «как в восьмидесятых!» – не подходит. Во-первых, это совсем уж древность – и добровольное отторжение значительной части аудитории. Во-вторых, 5 слогов (в «восьмидесятых») вместо 4-х (как в «девяностых»;). В «двухтысячных»? Еще хуже. Ведь мы и сейчас живем в них! Остается именно «Как в девяностых!» Время, которое отстоет от нынешнего на 10–20 лет, т.е. совсем недавнее, и в любом случае, очень милое прошлое.

Если же разобрать энкод «Как в девяностых!» по косточкам, становится ясно, что его мегаэффект строится как раз на диком внутреннем противоречии между тем, что «девяностые» это:

А) реально единственное возможное числовое обозначение «старых добрых», и одновременно

Б) не самые веселые криминальные времена, «лихие девяностые!» – этим все сказано! Внутренне противоречие и рождает радужную мощь и неосознанную улыбку.

Похожий внутренний конфликт – в основе придуманного тоже в Лиманчике энкод «У каждого пса – свой характер» также с очень широким спектром применения.

- Я, пожалуй, возьму этот суп...
- У каждого пса – свой характер!
- Зачем ты это сделал?
- У каждого пса – свой характер!
- А мне этот фильм не понравился.
- У каждого пса – свой характер!

С одной стороны – обычный трюизм с очевидным смыслом, с другой – чуть напрягает сравнение с псом, верно? В нем чувствуется легкий налет оскорблений (особенно если энкод – в твой адрес), однако ведь смысл этого выражения верный! Да и слово «пес» не имеет

однозначно негативной коннотации. В итоге – призадумываешься. Особенно, если моделировать другие энкоды на основе этого. Скажем, «Все мы псы своего характера», «У каждого характера есть свой пес» и так далее.

Различных типов классификации энкодов может быть множество – тактические, стратегические, ситуационные, универсальные, социальные, гендерные, для разговора с подростком и со взрослым. Изучая таблицу, вы можете сами подумать над типами классификаций.

Не злоупотребляйте энкодами, но и не отказывайте себе в удовольствии!

Ну и перед тем, как вы перейдете к таблице и задумаетесь о возможности ее практического использования, помните, что порой заучить пару-тройку энкодов значительно проще, эффективнее и забавнее, чем учить их пачками. Порой один энкод доставляет столько удовольствия, что непрерывно используешь его несколько дней подряд. Потом находишь следующий – и удовольствие продолжается!

Причем игра в энкоды становится очень интересной как раз тогда, когда ваш собеседник тоже знает именно эти энкоды, которые вы применяете, и пытается, используя их, вам как-то противостоять. Сам по себе такой пинг-понг может доставить огромное наслаждение. И, признаемся, что не в последнюю очередь мы решили обнародовать свое знание об энкодах именно для того, чтобы нам самим было еще интереснее играть в них. Чем больше людей знают об энкодах, тем интереснее игра – в том числе и для авторов этой книги.

ПРИЛОЖЕНИЯ

1001 энкод на все случаи жизни

Перед вами таблица, точнее – арсенал, справочник, как угодно. Используйте ее так, как сочтете нужным и эффективным. В ней 1001 энкод. Каждый «привязан» к определенной ситуации, проблеме, задаче, которую помогает решить. Пользуйтесь на здоровье! Есть энкоды краткие и посложнее, изящные и грубоватые, некоторые, на первый взгляд – совсем просты и даже – не особенно уникальны, но от этого – не менее эффективны. А уж как работают... Попробуйте. Все очень просто!

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Ответ на шутку	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
1	А без метафор?			*	*			*	*	*	
2	А было так...									*	
3	А в тебе (а в этом) что-то есть!	*	*	*					*	*	
4	А вас как зовут, извините?					*			*		
5	А ведь ты достоин похвалы (награды)...	*								*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ			КОММУНИКАЦИЯ			КОНСТРУКЦИЯ	
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы	Матричные и составные энкоды
6	А вот это еще нужно доказать!			*	*	*						
7	А вот это лишнее (ошибка)...		*			*	*		*	*		
8	А врать ты так и не научился...						*					
9	А вы в мультфильмах не снимались?					*	*				*	
10	А вы любите пошутить... Или не любите?	*	*	*						*		
11	А вы опасный (страшный) человек...					*	*					
12	А где вообще все?										*	
13	А где он (она, оно), кстати?											*
14	А где цветы?								*		*	
15	А если подумать?				*	*	*					
16	А иначе никак...	*		*								
17	А крыть-то нечем!			*	*					*	*	
18	А может не стоит (об этом)?				*						*	
19	А оно тебе надо?			*	*	*			*	*	*	
20	А перспективы какие?		*								*	
21	А помнишь книжку *** (например: А помнишь книжку «Тупой вопрос — глупый собеседник»?)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
22	А разве у меня (тебя, нас, вас) есть выбор?		*	*					*		
23	А сам-то как думаешь?					*		*			
24	А тебе разве мама не рассказывала?					*		*			
25	А ты (а эта идея) настоящий (а) на виагре, приятель! (милашка!)	*	*	*							
26	А ты *** язык знаешь? И как сказать по ***, что ты придурок? (Да просто хотел узнать, как сказать по ***, что ты придурок)					*					*
27	А ты бы стал прислушиваться к совету человека, чьи слова начинаются с «будучи разносчиком пиццы»?				*				*	*	
28	А ты все тот же (прежний)!	*									
29	А ты вызываешь уважение с пол-оборота	*									
30	А ты дело говоришь! А слово делаешь...	*			*	*	*				
31	А ты клёвый!/ая!	*	*								
32	А ты когда-нибудь плачешь?				*	*			*		
33	А ты ловкач (хитрец)!				*	*	*		*	*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
34	А ты мне позво- лишь? (А ты мне позволишь называть тебя пупсиком?)	*	*	*	*						
35	А ты можешь спросить это, но по-английски? Так нам будет проще				*			*			
36	А ты не ***? (Например: А ты не стукач?)			*	*			*			*
37	А ты не много на себя берешь?				*	*					
38	А ты никому не разболтаешь?							*	*		
39	А ты помнишь, чем плохие парни отличаются от хороших?				*					*	
40	А ты сам-то в это веришь?			*	*	*				*	
41	А ты умеешь гово- рить слово «да» слову «нет»?				*	*					
42	Сорок два							*			
43	А ты умеешь дер- жать удар						*				
44	А ты умеешь завести публику!	*					*				
45	А ты умеешь ловить момент!	*					*		*		
46	А ты хорош (в форме)!	*	*	*	*	*	*		*	*	*
47	А ты чего такой грустный?				*	*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
48	А у вас что ни слово — то дело...	*	*						*		
49	А у тебя много наград?					*					
50	А у тебя так ловко получается ввернуть нужное, точное слово...	*							*		
51	А хотя бы я и ..., зато от чистого сердца	*		*							*
52	А что ты еще насобирал в жизни, кроме плохих манер?					*					
53	А что ты пытаешься выяснить на самом деле?			*	*			*			
54	А что ты тут вообще делаешь?							*			
55	А это не чересчур?		*	*	*	*	*	*	*		
56	А я могу сначала выпить стаканчик вина?				*	*		*		*	
57	А я хочу поцеловать ***, но надежд мало (например: А я хочу поцеловать Аллу Борисовну, но надежд мало)				*	*	*				
58	А, вот как это делается...				*				*		
59	Ага, так дело, получается, в деньгах?!				*			*			

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
60	Аська никогда не заменит живого человеческого общения по SMS		*						*		
61	Ау, есть кто дома?					*			*	*	
62	Беднякам не дано выбирать					*				*	
63	Без усилий со стороны партнеров успеха никак не добиться	*								*	
64	Без этой подробности я мог бы и обойтись		*	*	*	*	*		*		
65	Бездарность легче прощают человеку, чем собаке (таланту)...			*							
66	Безлик снаружи, зато берет человека изнутри...	*		*						*	
67	Безусловно, качество продукции — одна из главных сфер, в которых требуется совершенствование		*								
68	Блесни-ка (блеснул) своим IQ!			*	*	*			*		
69	Бог выбрал меня на эту роль...				*	*	*		*		
70	Богатая идейка...	*							*	*	
71	Богатеешь на чужих идейках?			*					*		
72	Богатые из любой ситуации найдут выход!	*			*		*			*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
73	Боже! Какое невежество (какая чушь!)					*					
74	Более чем... (на-пример: Более чем скоро...)										*
75	Болтуны обычно дураки, а умные много не болтают			*							
76	Большинство удачных идей являются неудачными		*	*	*	*	*	*	*		
77	Большое делается по-большому	*									
78	Боюсь обмануть твои ожидания!	*	*							*	
79	Будет война		*		*	*	*			*	
80	Будешь моим цветиком-семицветиком?			*							
81	Будь гуманнее, ты же гуманоид?				*	*	*				
82	Будь ты мелодией, я брал бы только чистые ноты...			*							
83	В «Фейсбуке» тыкажешься интереснее, чем на самом деле:)					*	*		*	*	
84	В *** всегда больше покупателей, чем знатоков... (например: В жизни всегда больше покупателей, чем знатоков)		*	*		*					*
85	В аду не было места, поэтому я здесь	*	*							*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
86	В бассейн на коньках нельзя				*						
87	...верно говорю?									*	
88	В жизни за все приходится платить, но дуракам — существенные скидки!;)			*			*	*			
89	В зависимости от настроения	*							*		*
90	В какую фигню тебя втянули?						*		*		
91	В любом случае, я буду думать, что все, что происходит — во благо...			*	*	*			*	*	
92	В природе бездельников нет, Земля — и та крутится!				*						
93	В розницу возможно, но оптом неприемлемо		*	*	*	*	*				
94	В самом главном бою победитель не получает ничего...				*	*					
95	В такие моменты дьявол всегда неподалеку		*	*	*	*	*				
96	В твоей колоде все тузы — крапленые		*	*		*	*		*	*	
97	В тех местах, где я вырос, это называют... (например: В тех местах, где я вырос, это называют отличным вопросом)	*		*							*

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
98	В том-то и подвох, что нет подвоха!			*							
99	В хорошую погоду хорошо тебе, а в плохую кому-то ещё		*	*	*	*	*		*		
100	В чем подвох-то?			*	*				*		
101	В чем, собственно, вопрос?								*		
102	В этом виде спорта чемпионом может быть каждый — раз открытых соревнований по нему никто никогда не проводил!		*		*	*				*	
103	В этом воздухе слишком много свинца		*		*					*	
104	В этом никто не может сомневаться!				*					*	
105	В этом ты весь, дружище...	*		*							
106	Важно не внимание, важно сколько подарок стоит...	*		*	*				*	*	
107	Вас это расстроило?	*		*		*					
108	Вежливости нельзя научиться, она дается от природы			*	*	*					
109	Верь мне, крошка!		*								
110	Весь секрет в откровенности!			*	*					*	
111	Вид славный!	*	*								

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
112	Видимо, не так уж я и интересен...	*	*				*			*	
113	Видишь, и у тебя есть слабые места			*	*		*		*		
114	Вколи себе адреналина					*			*	*	
115	Владейте всем, чего вы себе желаете, но не позволяйте тому, чего вы желаете, владеть вами	*		*	*						
116	... в общем, не буду вдаваться...									*	
117	Во всём важна последовательность действий		*	*	*						
118	Во всем есть что-то, но не все помнят всё...			*	*					*	
119	Во что ты играешь?	*	*	*	*	*	*	*	*		
120	Возможно, в этом мире ты лишь человек, но для кого-то ты — весь мир...	*	*							*	
121	Возможное возможно	*								*	
122	Возьми себя в руки				*	*					
123	Вообще-то мне не следовало тебе об этом рассказывать, но ты мне нравишься, потому и рассказываю!										*
124	Вопрос на засыпку (с подвохом)?							*			

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
125	Вот в чем прелесть мобильного телефона: ты еще до работы не доехал, а утро уже изгажено	*							*		
126	Вот ведь хорошее слово — ***! точное, ёмкое...									*	*
127	Вот зачем сразу врать?			*	*				*		
128	Вот так знаешь парня, знаешь...									*	*
129	Вот это я и называю *** (например: Вот это я и называю эффектом Саакашвили!)			*	*	*				*	
130	Врачи годятся только для болезней, которые проходят сами...	*		*	*	*					
131	Вряд ли найдется много девиц, которые захотят лечь с тобой в постель				*	*			*		
132	Все (что ни делается) — к худшему				*		*				
133	Все быстро проходит, просто иногда затягивается...			*	*	*				*	
134	Все в копилочку!	*								*	
135	Все еще мечтаешь прославиться?				*	*			*	*	
136	Все зависит от множества факторов...		*	*				*	*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
137	Все мы — псы своего характера	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
138	Все мы помним, как ты себя повел в августе 91-го				*				*	*	
139	Все наши отношения построены на моих ошибках...						*		*	*	
140	Все (многое) от погоды зависит...	*	*	*			*	*		*	
141	Все становится проще, когда я пьян. Я тогда беззаботен	*	*	*						*	
142	Все шутишь? Да только не смешно								*		
143	Все это дичь (ложь)!				*	*			*		
144	Все явное становится тайным			*	*	*				*	
145	Все, что говорят обо мне — правда	*				*	*				
146	Все, что здесь происходит, происходит с ведома спецслужб					*	*	*	*	*	
147	Все, что тебе нужно — это представить, что перед тобой живой человек...	*	*	*	*	*	*	*	*		
148	Все, что ты думаешь по этому поводу, пройдет			*	*	*			*	*	
149	Все, что ты мне рассказал, непременно будет использовано против тебя				*		*		*	*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
150	Всегда как-то неловко выглядеть подонком на людях				*	*					
151	Всегда повторяй это				*	*			*		
152	Встал (а) под его знамена?			*	*	*	*				
153	Встанешь на колени, скажу						*	*			
154	Всякая выгода должна быть основана на профессионализме		*	*					*		
155	Вторник — это тот же понедельник, только с другим назвианием...				*	*				*	
156	Втянешься, и твоя жизнь не будет стоить ломаного пенса...			*	*				*		
157	Вчера вечером ты говорил обратное				*	*				*	
158	Вы бы меня могли полюбить?			*		*				*	
159	Вы были бы совершенно правы, если бы не ошибались!				*	*	*				
160	Вы внесли разнообразие в наш тусклый мир	*									
161	Вы меня об этом спрашиваете?								*		
162	Вы мне завидуете, я знаю!					*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
163	Вы слишком доверчивы				*	*					
164	Выглядит как поучение			*	*				*		
165	Где ты научился косить под прикурка?				*	*			*		
166	Где-то в глубине души я абсолютно бездущен...	*	*						*		
167	Где-то на жизненном пути я ошибся поворотом...	*	*	*	*		*		*		
168	Главное — вести себя достойно	*		*	*	*	*				
169	Главное — внутри!			*	*					*	
170	Главное — помнить о двух вещах. Рост экономики — хорошо. Падение — плохо			*						*	
171	Главное — профессионализм и качество работы		*	*						*	
172	Глупо использовать секрет оружия, которое я знаю			*	*	*	*			*	
173	Глупо продолжать этот непростой разговор				*	*					
174	Говорить правду всегда опасно			*	*	*	*				
175	Горько, когда тяжелые минуты занимают всю жизнь...	*								*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ			КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ	
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
176	Да все понятно, не продолжай...			*	*	*	*		*	*	
177	Да гори оно синим пропадом!						*		*	*	
178	Да кем ты себя воображаешь?				*	*		*			
179	Да кто ты такой, чтобы говорить со мной об этом?				*	*	*		*		
180	Да ладно тебе врать-то!					*			*		
181	Да не нужно оправдываться! Я ведь не обвиняю...			*	*						
182	Да перестань! В память о нашем общем прошлом...			*				*	*	*	
183	Да по тебе могила плачет!;))					*			*		
184	Да тут по девяносто стервятников на каждый труп!	*	*	*						*	
185	Да ты из каких мест?		*								
186	Да ты сколько лет в (этом) бизнесе-то?		*								
187	Да ты хорошенъкая какая!	*		*							
188	Да ты чокнулся!				*	*		*	*		
189	Да ты, я вижу, времени зря не теряешь						*		*		
190	Да у меня информации больше, чем в Интернете!	*		*	*					*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
191	Да у меня миллион шарад!		*								
192	Да у тебя болезнь!				*	*			*		
193	Да у тебя есть вкус!	*									
194	Да уж, как балласт ты незаменим, это точно!					*				*	
195	Да что на тебя нашло?				*	*	*		*	*	*
196	Да это все липа				*	*	*				
197	Да это ж курам на смех!				*	*					
198	Да я уже всем об этом говорил! Всем, с кем говорил на эту тему...				*	*				*	
199	Да, и меня уже девушки просветили!					*	*	*			
200	Давненько я не говорил слово «супер»!	*	*	*	*	*	*		*	*	
201	Давно этот вопрос тебя мучает?								*		
202	Даже в космосе каждый хочет стать звездой	*	*							*	
203	Даже если воняет, все равно это твой дом				*	*				*	
204	Даже у лузера всегда есть шанс				*	*				*	
205	Два совета равны одному оскорблению				*	*	*				

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
206	Двойная выгода!	*	*						*		
207	Двойные стандарты?			*	*	*			*		
208	Девушка, а вы спичку когда-нибудь теряли? — Нет — А хочется?			*							*
209	Денег я с тебя не возьму, конечно, но если все это еще на полчаса затянемся, придется отблагодарить...								*	*	
210	День без смеха — потерянный день			*					*		
211	Деньги буквально валяются под ногами, мы только ленимся их поднять		*							*	
212	Держи себя в курсе		*		*					*	
213	Для начала подумайте о том, почему вы решили подумать об этом			*	*	*	*	*	*	*	
214	Для того, чтобы блуждать среди звезд, важно не заблудиться на пути к звездам			*	*						
215	До встречи в следующей серии!									*	
216	Довольно слабая гипотеза				*	*	*				
217	Договор дороже фруктов		*	*	*	*				*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
218	Дождь не может идти весь год, человек не может быть беден всю жизнь	*		*	*				*		
219	Должен сказать, что первое впечатление ты производишь ужасное					*			*	*	
220	Дорого — и стоит того!	*	*								
221	Думаю, наш разговор закончен. Вы это сами поймете завтра				*	*					
222	Думаю, нужно сдаться			*	*					*	
223	Дурак дурака принимает за игрока			*	*	*				*	
224	Дурак не уйдет в себя до тех пор, пока его принимают за умного				*	*			*		
225	Дураки думают одинаково				*	*	*				
226	Дьяволу душу продаёшь один раз, а не по сто раз на дню...	*				*				*	
227	Еда приходит к тому, кто умеет готовить!	*	*	*	*	*	*			*	
228	Единственная драгоценность, которую я не могу купить — моя молодость...									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
229	Если бы все звери на экваторе могли говорить, Новый год и 8 марта отмечали бы вместе			*	*		*				
230	Если бы что намечалось, я бы знал	*									
231	Если бы я была девушкой, а я она и есть...								*	*	*
232	Если глупость не укладывается в голове, она обязательно прорвется наружу				*						
233	Если говорить правду, рано или поздно тебя выведут на чистую воду!;)			*	*		*				
234	Если дать человеку рыбку, он будет сыт день, если же бросить его в озеро — решишь все проблемы			*			*	*			
235	Если два извращенца влюбляются друг в друга, они перестают быть извращенцами		*						*	*	
236	Если друзей грузить, их можно и потерять				*		*	*	*		
237	Если заметать грязь под ковер, она рано или поздно полезет оттуда...			*	*						

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
238	Если на меня нависнуть, я сделаю все, чтобы быть полезным!		*	*			*	*			
239	Если не знаешь контекста, ты знаешь только то, что знаешь				*						
240	Если однажды ты спас человеку жизнь, ты отвечаешь за него вечно		*				*			*	
241	Если приспично, лучше не тянуть				*	*	*		*		
242	Если сложить все числа твоей жизни, получится счастливое число! Ведь ты любое число сделаешь счастливым;)	*	*								
243	Если сунешься в нору, неизвестно кто тебя укусит					*	*			*	
244	Если ты (конечно) понимаешь, о чём я...									*	
245	Если ты мой сон, то я твой...			*							
246	Если ты не видишь результата, это не значит, что его нет....		*	*	*						
247	Если что, знай... (Например: если что, знай: я из провинции)									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ		
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
248	Если это нужно объяснять, то это уже не нужно объяснять			*	*	*					
249	Есть два варианта: первый — смерть, второй получше:)		*						*		
250	Есть такая поговорка: «Иногда *** умирают»... (например: «Иногда обезьянки умирают»)										*
251	Еще один день, еще один добрый сюрприз...						*		*		
252	Ещё одна логическая загадка? Они никогда мне не давались...								*	*	*
253	Еще раз обещаю не обмануть			*						*	
254	Жаль, что ты так со мной поступаешь				*	*					
255	Жди повышения!										*
256	Желаешь сразиться?		*		*	*					
257	Жизнь — большая афера. И поэтому лучше быть аферистом...		*	*	*					*	
258	Жизнь — не то, что с нами происходит, а то, как мы к этому относимся...			*	*					*	
259	Жизнь богаче любых схем	*	*	*	*		*		*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ		
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
260	Жизнь может быть такой сложной, если ты думаешь что она проста		*	*	*						
261	Жизнь справедлива только к неграм...			*	*		*		*		
262	Жизнь-то тебя как пообтесала... Годы никого не щадят				*					*	
263	За базар не ответил — жизнь не работает					*	*		*		
264	За нами следят, (поговорим через три дня, ОК)?							*	*	*	
265	За тобой — последнее слово. Только, пожалуйста, отчетливо и без глупостей				*	*	*				
266	Забавная история, записал!	*	*	*	*	*			*		
267	Забыл правильный ответ? Ну ладно, скоро вспомнишь!									*	
268	Завтра будет завтра									*	
269	Завтра прошло еще вчера	*			*					*	
270	Загадывая на будущее, ты рискуешь потерять прошлое и так и не познать настоящее		*							*	
271	Загляни в себя, там все ответы							*			

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
272	Задай мне наводящий вопрос							*		*	
273	Задашь простой вопрос, а смотрят, будто ты целую деревню вырезал...	*	*	*	*		*			*	
274	Запланировать можно что угодно, хоть жертвоприношение	*				*				*	
275	Заряжен на победу?	*				*			*	*	
276	Затаил обиду?					*	*		*	*	
277	Захочешь, узнаешь сам								*		
278	Зачем ты это делаешь?				*	*	*				
279	Зачем ты это сказал?				*	*					
280	Здесь лучшая еда в окруже!	*	*	*						*	
281	Знаешь ли ты, что люди делали в давние времена?			*	*	*			*		
282	Знаешь, где корни эротической прозы? В сказках с хорошим концом!			*		*	*			*	*
283	Знаешь, люди и раньше влюблялись...			*	*	*			*		
284	Знаешь, чем отличается Бог от Дьявола? Бог делает, а Дьявол лишь думает, что может делать		*	*	*						*

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
285	Знаешь, чем хорош поезд? Не важно, куда он идет, главное в него сесть!			*					*		*
286	Знаешь, что тебя погубит? *** (например: — Знаешь, что тебя погубит? — Что? — Распущенность, и склонность к сомнительным удовольствиям!)		*		*	*	*		*		*
287	Знаю, тебе страшно. Но мне ведь тоже		*							*	
288	И великий человек — всего лишь человек...	*									
289	И да, и нет, красавчик! (милашка)							*			
290	И за что тебя только не любят?				*	*			*	*	
291	И как ты живешь с этим?	*		*	*	*			*	*	
292	И какие чувства у тебя это вызывает?	*		*	*	*	*	*	*	*	
293	И кто за этим стоит?						*		*		
294	И на какие только сделки не приходится идти!		*								
295	И только я подумаю, что ты уже не можешь сделать ничего глупее, как ты доказываешь мне, что... я в тебе полностью ошибся!									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
296	И у Петросяна бывает выходной								*	*	
297	И что ты хочешь, медаль?					*			*		
298	И это все, что ты мне решил сказать?			*	*	*					
299	И это все?	*	*	*	*	*				*	
300	Ибо, как ты верно сказал...	*									*
301	Иди проспись, парень!					*	*				
302	Иди-ка, открой для себя чудо мастурбации...					*	*			*	
303	Избавь меня от своего рассчитанного на дураков камуфляжа					*			*	*	
304	Из-за тебя мы все погибнем!					*	*	*			*
305	Или тебе не привыкать?										*
306	Иногда в общении с хорошими парнями приходится быть плохим парнем				*	*	*			*	
307	Иногда высший успех — это поражение			*	*	*					
308	Иногда застреваешь там, где не планировал оказаться...			*						*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
309	Иногда охотник и его жертва меняются местами...		*	*	*	*			*		
310	Интересно, что это — фиксированная идея или маниакальная фаза?			*	*	*			*		
311	Ищи во всем позитив	*	*				*			*	
312	К серьезным делам относись легко, но соблюдай строгость в мелочах			*	*					*	
313	К сожалению, я нуждаюсь в постоянных подсказках!			*						*	
314	К чему ты клонишь...			*				*		*	
315	Каждый день моей жизни — это чудо медицины!			*						*	
316	Каждый человек в нашей жизни — это письма от нас нам самим...	*	*	*	*	*	*		*	*	
317	Каждый человек как остров, я настаиваю на этом				*	*					
318	Кажется, кто-то меня выдал			*						*	
319	Как бы растопить лед между нами?	*	*		*					*	
320	Как бы эта твоя экономия в значительные траты потом не вылилась...									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ			КОНСТРУКЦИЯ	
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
321	Как бы я хотел, чтобы все сводилось только к выбору виновного...					*	*				
322	Как в девяностых!	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
323	Как всегда догадлив (ловок)?	*				*	*				
324	Как всегда, мимо! :)					*			*		
325	Как говоривал Бианки (Паустовский, Пушкин, мой учитель и т.д.), *** (Например: Как говоривал Пушкин, жизнь справедлива только к неграм)										*
326	Как говорят в тех местах, где я вырос ***										*
327	Как дела, босс (вождь)?	*								*	
328	Как думаешь, скоро тебя раскусят?					*	*				
329	Как называется корабль, который никогда не потонет? Дружба!			*						*	*
330	Как проигравший я знаю, что говорю										*
331	Как слепой на оргии, я работаю на ощупь			*	*	*				*	
332	Как ты на меня вышел?	*							*	*	
333	Как ты хочешь меня убить?					*	*			*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
334	Как я неоднократно говорил, я никогда не повторяюсь			*					*	*	
335	Какая-то машина едет за нами, а за какой-то едем мы...						*		*		
336	Каким будет твой следующий ошибочный ход?				*		*		*		
337	Каковы гарантии?		*								
338	Какой жест! Как у Элвиса	*									
339	Какую карту ты решил разыграть?			*	*	*	*	*	*		
340	Какую часть слова «нет» ты не понимаешь?									*	
341	Камешек в мой огород?			*	*	*	*	*	*		
342	Клоуны тоже плачут			*						*	
343	Клянусь нашей планетой....									*	
344	...как молибден! (например: Красивый как молибден!)									*	
345	Когда мы придем к власти....									*	*
346	Когда пион тянется верх, он исчезает там, не давая ответа			*	*	*		*			
347	Когда приходят женщины, мысли куда-то уходят			*							

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
348	Когда что-то ломается, оно ломается до конца...			*	*	*					
349	Когда я бросаю камень в воду, я всегда попадаю точно в центр круга			*	*	*					
350	Когда я злюсь, я считаю до 10					*	*				
351	Когда я разбогатею, я тоже тебе помогу			*					*		
352	Когда-нибудь я напишу об этом книгу...	*		*						*	*
353	Кристально чистым огонь не страшен!			*						*	
354	Кто заставляет тебя говорить эти слова?			*	*	*					
355	Кто посмеет обругать меня?			*							
356	Кто спит, тот видит только сны...			*	*	*					
357	Кто-нибудь может это подтвердить?			*	*	*	*				
358	Кто-то подсыпал нам в масло алмазную крошку!	*								*	
359	Кто-то скажет *** А я скажу *** (например: «Кто-то скажет, что он вор. А я скажу — находчивый человек!»)										*
360	Куда смотрит правительство?	*								*	
361	Купился (-лись)!									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
362	Курильщики опия и то вид пободнее имеют!					*	*			*	
363	Ладно, прилипала									*	
364	Легенды не умирают, верно?	*	*	*							
365	Лень окончательно победила, и у нас нет шансов									*	
366	Линия фронта проходит по тебе...	*	*	*	*	*	*			*	
367	Лишь тот заслуживает памятника, кто в нём не нуждается				*						
368	Ложь — это мечты, пойманные на месте преступления				*	*	*	*			
369	Лучше бы ты этого не говорил... (не спрашивал...)					*					
370	Лучше быть живым в одиночестве, чем мертвым в компании			*						*	
371	Лучше быть крутым покойником, чем живым слабаком							*		*	
372	Лучше износиться, чем заржаветь!	*	*	*	*		*			*	
373	Лучший подвох этого года!									*	
374	Любая неудача (проблема) — это замаскированная удача (и наоборот)					*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
375	Люби себя в ***, а не *** в себе (и наоборот) (например: Люби себя в бутылке, а не бутылку в себе)				*						*
376	Любишь оставлять за собой последнее слово?					*				*	
377	Любовь как костер, не кинешь палку — не разгорится									*	
378	Любовь, если она настоящая, всегда приходит не во время...			*						*	
379	Люди, как и хлеб, со временем только черствеют...				*						
380	Людям вроде нас от этого никак не отвертеться, верно?	*		*			*			*	
381	Малыш, да ты просто чудеса творишь!	*		*						*	
382	Меня (тебя, его) засекли, теперь я больше не смогу жить прежней жизнью			*			*				
383	Меня (тебя, его) называют парнем, у которого не бывает осечек	*								*	
384	Меня втянули во всё это!					*	*				

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
385	Меня сложно воспринимать, если не знать, чем именно я знаменит	*				*				*	
386	Меня часто спрашивают...									*	
387	Мир не таков, каким он кажется, фантазируй, и тебе откроется его истинное лицо				*	*	*	*	*		
388	Мир сложнее, чем наши представления о нем...				*	*	*	*		*	
389	Мне голос был, что всё шизофрения				*					*	
390	Мне жаль, но над тобой смеются...				*	*	*				
391	Мне кажется, или в тебе и вправду что-то есть?	*									
392	Мне надо заняться тобой...			*							
393	Мне некогда заниматься своими делами — для этого я слишком занят чужими	*						*		*	
394	Мне нравится, когда люди нашего поколения начинают жалеть себя...				*	*				*	
395	Мне нужна правда	*				*				*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
396	Мне нужно время... Нам всем нужно время...	*		*					*		
397	Мне очень странен ваш вопрос...							*			
398	Мне тоже нужны ответы...							*			
399	Мне уже не 13 лет!			*					*		
400	Многое можно пережить, но не многим удается...								*		
401	Могу я попытаться вывести вас на чистую воду?				*						
402	Может быть да, а может и нет...							*			
403	Может быть, мы оба виноваты в том, что произошло? (происходит)			*	*						
404	Может быть, я после всего этого обрету веру			*					*		
405	Может мы оба наделали ошибок?			*	*	*			*		
406	Может, ему цветов купить?								*	*	
407	Может, и не стоит об этом прямо вот так говорить, но я скажу									*	
408	Может, снимем боксерские перчатки и закажем что-нибудь?	*			*	*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
409	Может, это и правда, но не в этом дело				*						
410	Можешь гордиться собой. Ты действительно хороший и опытный прохода				*						
411	Можно выиграть бой, но проиграть битву...	*			*				*		
412	Можно мне выйти из игры?			*					*		
413	Можно ответить тебе вопросом на вопрос?							*			
414	Можно подробнее? Я чувствую, у тебя целая система!			*	*						
415	Можно убить СМС, но не контроль над ним...			*	*						
416	Можно я буду называть тебя... (например: Можно я буду называть тебя парнем, у которого не бывает осечек?)									*	
417	Можно я отвечу за тебя?							*			
418	Мозг включи!				*	*					
419	Моих денег еще нет в обращении!			*	*						
420	... — мое второе имя									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
421	Моя жизнь не была такой уж складной...		*	*	*	*					
422	Мы все — прекрасные люди, но...									*	
423	Мы все законопослушны, но не все законообязательны	*	*	*					*		
424	Мы делаем работу, которая нам не нравится, чтобы купить вещи, которые нам не нужны			*							
425	Мы же все-таки друзья...					*				*	
426	Мы же не ради денег		*	*	*	*				*	
427	Мы играем картами, которые нам сдает судьба...	*		*	*					*	
428	Мы одна команда, мы должны держаться вместе! ;)	*		*							
429	Мы против терроризма, но не против исполнителей!				*	*	*				
430	Мы прошли через прошлое, но прошлое не прошло среди нас...	*		*						*	
431	Мы с тобой сейчас живем в наших будущих воспоминаниях...			*					*	*	
432	Мысли в голове не помещаются?				*	*	*		*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
433	Мысль, доведенная до абсурда, им не является. Абсурд, содержащий мысль, им и остается			*	*						
434	На его (твоем) месте должен был быть я	*							*		
435	На Кавказе не принято спрашивать, как твои дела, там спрашивают: «Как твои овцы?». Так вот, как там твои овцы?	*							*		
436	На кого ты работаешь?					*	*		*		
437	На моем месте так поступил бы далеко не каждый									*	
438	На то и знаки, чтобы их читать		*	*						*	
439	На что только не пойдешь ради хоть какой-нибудь шутки!								*		*
440	На чужом гробу в ад хочешь въехать?				*	*				*	
441	На чьей ты стороне?	*	*	*	*						
442	На это я смогу ответить только через три дня, такова процедура!							*		*	
443	На этом можно сделать миллионы!									*	
444	Наблюдай за своим ртом: через него входят болезни....			*	*	*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
445	Наверное, трудно сразу от этого отвыкнуть?			*							
446	Навязчиво несущий правду со стороны обычно выглядит несущим чушь			*	*	*					
447	Надежда — самая болезненная вещь на свете, еще одного разочарования я не вынесу...		*								
448	На дрезине прошлого далеко не уедешь...	*	*	*	*				*		
449	Надеюсь, не для печати?									*	
450	Надеюсь, ты в курсе, что тебе срочно нужен доктор?					*			*		
451	Надеюсь, ты знаешь, что делаешь			*	*	*					
452	Надеюсь, ты смысл этого слова понимаешь так же, как и я?			*	*					*	
453	Надеюсь, ты умеешь отличать правду от вранья?			*	*						
454	Надо быть дураком для того, чтобы быть дураком				*					*	
455	Назовем это «заговором старых шкафов»			*			*		*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
456	Найти себя невозможно — себя можно только создать		*	*					*		
457	Накорми меня еще одной ложью			*	*	*					
458	Наличие результата — тоже результат!								*		
459	Напрасно ты пытаешься казаться младше (старше) своих лет...								*		
460	Нас (все) подслушивают		*						*		
461	Нас (меня) так учили (Нас учили, что...)									*	
462	Нас связывает только *** (например: Нас связывает только персиковый сок!)		*		*						*
463	Настало время перемен				*	*					
464	Научись гневаться так, чтобы веселить этим окружающих				*	*					
465	Начнем шарить по кустам, рыться в каждом дупле	*			*					*	
466	Наяву ли это?		*		*				*		
467	Не без этого...	*						*			
468	Не вздумай уходить, ты следующий!					*				*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
469	Не волнуйся, мы приберем за тобой								*		
470	Не волнуйся, я же знаю, ты волнуешься			*	*	*	*				
471	Не волнуйтесь, если вам не удается понять это прямо сейчас				*	*			*	*	
472	Не горячись, партнер				*						
473	Не грозят тому страшанья, кто предвидел все заранье!	*							*	*	
474	Не дави...				*	*			*		
475	Не далее, как сегодня я уже нечто подобное слышал				*	*					
476	Не жабу так козла!					*	*			*	
477	Не жди прощения от того, кому готов все простить									*	
478	Не задавайся вопросами, которые мне (тебе) не по силам								*		
479	Не играй с огнем, сгоришь						*				
480	Не играй со мной!				*	*			*		
481	Не изобрели еще более надежного радара, чем женская интуиция	*	*							*	
482	Не к добру такие песни				*	*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
483	Не к лицу тебе все это...			*	*						
484	Не крути меня как кубик рубика				*						
485	Не лги мне				*	*					
486	Не думай о плохом, оно и не случится			*	*	*					
487	Не могу сказать, что во всём с тобой согласен, но, знаешь, твои подходы мне импонируют!	*								*	
488	Не могу тебе сказать всю правду, но в общем, причины этому есть, в основном мировоззренческого толка (расового характера)			*					*	*	
489	Не мой вопрос								*		
490	Не надо благодарностей ...это моя работа...									*	
491	Не начинай (того), что не можешь закончить...			*	*	*			*	*	*
492	Не надо воспринимать все так буквально			*						*	
493	Не надо грязи...			*	*	*					
494	Не надо жертвовать будущим ради меня	*	*							*	
495	Не надо льстить, тебе не идёт				*				*	*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
496	Не надо прятать голову в песок ради дискуссионного задора			*	*	*	*				
497	Не надо со мной миндальничать...			*							
498	Не надо тут бабушку лохматить!			*	*		*				
499	Не нужно мешать врагам совершать ошибки...				*	*				*	
500	Не относись к жизни серьезно, живым нам все равно из нее не выбраться						*			*	
501	Не очень, наверное, весело обрести мудрость в ** лет...				*	*			*	*	
502	Не пей так много, ты плохо выглядишь...			*					*	*	
503	Не попробуешь, не узнаешь, только так									*	
504	Не пора ли нам познакомиться поглубже?		*								
505	Не пора ли тебе сдаться властям?		*						*	*	
506	Не пугай меня каменоломнями...				*					*	
507	Не пузырься (пузырься)			*	*		*			*	
508	Не располагаю такой информацией, увы...							*			
509	Не сотрясай воздух штампами!				*	*			*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ		
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
510	Не сопоставляй факты, если не хочешь, чтобы факты не сопоставили тебя		*	*	*						
511	Не стоит бояться быть смелее, пупсик!		*	*	*	*					
512	Не стоит отбрасывать старые сомнения до тех пор, пока их место не займут новые			*	*	*					
513	Не так просто быть веселым и разбитным парнем...								*		
514	Не так уж я и ... просто умею делать вид										*
515	Не уверен , что ты нам еще понадобишься									*	
516	Не уверен, что это хоть кто-нибудь оценит...				*				*	*	
517	Не хотел бы я быть членом клуба, в который входит кто-то вроде меня									*	
518	Не хотелось бы опускаться до твоего уровня...						*				
519	Не хочешь со мной немножко поиграть?			*							
520	Не хочешь страшных ответов, не задавай мне страшные вопросы			*					*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
521	Не хочу на темную сторону				*				*		
522	Не шути с моим временем			*	*	*			*		
523	Неважно как ты пробился в дамки, если ты дамка	*				*			*		
524	Неважно, прав ты или нет. Важно, чтобы был ещё кто-то такой же!	*	*	*					*	*	
525	Некоторые вещи слишком просты, чтобы до них можно было додуматься	*		*	*	*				*	
526	Нельзя есть там, где гадишь, или гадить там, где ешь — все равно запах кошмарный									*	
527	Неплохой вопрос, но почему ты его задаешь?								*		
528	Неприятный звоночек									*	
529	Непроизвольно возникает предположение о твоем вранье...				*	*					
530	Нервничаешь? На грани срыва?			*	*						
531	Нет дурацких вопросов, есть дурацкие ответы							*	*	*	
532	Нет значит нет?		*							*	
533	Нет ли здесь ошибки?			*	*					*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
534	Нет ядов, есть только количество			*							
535	Нет, ты так не думаешь				*	*			*		
536	Неужели все подались в злодеи?					*	*			*	
537	Неужели вы можете думать, что я могу быть не уверен в чем-то вроде этого?			*	*	*				*	
538	Неужели не остроумно?								*	*	
539	Нечасто встретишь такого оригинала!	*									
540	Никогда не жалей тех, у кого свой самолет	*		*						*	
541	Никогда не знаешь, в какой норке обитает удача			*					*		
542	Никогда не тягайтесь со свиньей, оба измажетесь, но свинье это нравится...									*	
543	Никто не сможет наказать меня сильнее, чем я сам...									*	
544	Ничего на свете не бывает просто так, даже овцы — в тулуках			*	*					*	
545	...нравится это тебе или нет... (я отвечу так, нравится это тебе или нет)									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
546	Но есть еще кое-что, не так ли?								*		
547	Но мы-то с тобой знаем (правду)...			*							
548	Но это же еще не точно?				*	*					
549	Но это же не метод!			*	*						
550	Но я же не Дэвид Копперфильд!						*			*	
551	Ну вот, теперь ты все знаешь					*				*	
552	Ну и что мне тебе на это ответить?							*			
553	Ну и?			*				*		*	
554	Ну мы ж даже парой слов не обмолвились...					*					
555	Ну пока что вот так...					*					
556	Ну ты знаешь... (понимаешь...)									*	
557	Ну я же не ангел!					*	*				
558	Ну, об этом же писали еще отечественные сатирики...			*						*	
559	Ну, чего ждешь?				*	*					
560	Нужно думать о стабильности роста и перспективе		*							*	
561	... нужны только неудачникам! (например: Ответы на такие вопросы нужны только неудачникам!)										*

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
562	О душе подумай				*	*					
563	О чем бы тебе хотелось поговорить?	*				*	*			*	
564	О чем ты действительно хотел меня спросить?								*		
565	О, да, ты знаешь мои слабости									*	
566	Обойдемся без разговоров								*		
567	Обоснуй!	*		*	*	*					
568	Обычно это не проходит...			*							
569	Одно дело, если ты пытаешься мне помочь, другое — если хочешь мне помешать...				*						
570	... один парень мне сказал									*	
571	Одно из преимуществ в работе *** в том, что не перестаешь удивляться										*
572	Одобряю настрой!	*				*				*	
573	Они среди нас, встретимся через два дня								*	*	
574	Оправдание — как дырка в заднице, у всех есть		*	*	*	*	*			*	
575	Оригинальный ход...			*	*						

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
576	Остаётся соболезнующе пожать плечами				*						
577	Осторожность важнее героизма...				*				*		
578	От правды до лжи — всего лишь запятая...			*							
579	От тебя разит паранойей				*				*		
580	Отвали, прилипала					*			*		
581	Ответ настоящего вундеркинда...;)	*									
582	Ответ неверный					*	*				
583	Откуда мне знать, что ты не врешь?				*	*					
584	Откуда эта бессмыслицкая уверенность?					*	*				
585	Отличный голос!	*									
586	Отойдите пока за линию. — Какую? — За линию вежливости. Представьте ее, если не видите				*	*	*				*
587	Отшлепать бы тебя...			*							
588	Очень жаль, но так сложились дела...		*			*			*		
589	Очень любопытный вопрос...								*		
590	Очень образно сказано!	*									

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
591	Очень сложно говорить с тем, кто не понимает языка, на котором думает...					*	*				
592	Очень сложно не понимать языка, на котором думаешь, верно?						*				
593	Пакеда, я на перестрелку									*	
594	Память похожа на культуру — это все, что остается, когда все забыто...									*	
595	Пандору обратно в ящик не загонишь...			*	*	*	*				
596	Пареная репа и то мудрёнее			*						*	
597	Печень мастера боится			*	*		*		*	*	
598	Плохо, когда из всех чувств самым сладким оказывается чужая горечь									*	
599	Плохо, когда о тебе хорошо думают, потому что начинаешь слишком много думать о себе. И плохо, когда о тебе плохо думают, потому что начинаешь плохо думать о других				*	*				*	
600	По крайней мере это моя работа	*								*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ			КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ	
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
601	Поаккуратней с этим, приятель!			*	*	*			*		
602	Повел по ложному следу?			*						*	
603	Поверь мне на слово — ты не прав			*	*	*			*	*	
604	Поверь, дело не в том, что я не прилагаю усилий...		*		*		*				
605	Погнали?	*								*	
606	Под мостом дождя не бывает...			*							
607	Поделись со мной своими бедами!	*									
608	Подлинного гения вы можете узнать по тому, что все тупицы при его появлении устраивают заговор против него					*	*		*	*	
609	Подождем пока стемнеет (стихнет)									*	
610	Подыграете мне? (Подыграй мне, дружище!)									*	
611	Позволь взять тебя взаймы		*								
612	Позвольте, что?!					*		*			
613	Поищи для своих утех кого другого, подоступнее...			*	*	*			*		
614	Пойми меня правильно, я хочу выйти победителем				*		*			*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
615	Пойми, ты всего лишь пешка в нашей большой игре								*	*	
616	Пока враги меня не настигли, я скажу...									*	
617	Пока не пошли титры, всегда есть шанс!	*	*							*	
618	Покончим с эти раз и на всегда			*	*					*	
619	Полковник всегда говорил, что главное в человеке — это доброе сердце	*	*	*		*				*	
620	Полминуты озарения стоят миллиона лет во тьме		*							*	
621	Помоги мне найти себя в себе...		*								
622	По-моему, мы друг друга стоим						*		*		
623	По-моему, ты — заинтересованное лицо		*	*	*						
624	По-моему, ты мне мозги пудришь			*	*	*		*	*		
625	По-моему, у нас с тобой все серьезно		*								
626	Понял, пупс?									*	
627	По-прежнему друзья?			*			*		*		
628	Попробуй найти ко мне подход			*	*						

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
629	Попробуйте представить то, что существует, но не могло образоваться			*	*						
630	Пора освободиться от первых негативных эмоций — вторые уже на подходе...			*	*	*	*		*		
631	Посей семена и дай им взойти									*	
632	Посмотрим, оправдаешь ли ты свою репутацию									*	
633	Посмотрим, чья фортуна помускулистее...									*	
634	Поспешность умозаключений чревата массой злоключений!;))			*	*	*					
635	Поставь на меня, большой куш сорвешь								*	*	
636	Потому что ты — попса!				*	*				*	
637	Похожа — не значит идентична									*	
638	Похоже, судьба в определенный момент начинает забирать свои подарки?			*	*					*	
639	Почему все не может быть как прежде?				*					*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
640	Почему мне не дали пистолет?								*		
641	Почему ты зашел так далеко?				*						
642	Почему я должен тебя слушать?				*						
643	Пошли по второму кругу?			*	*	*		*	*	*	
644	Правда в том, что это неправда...	*	*	*	*	*					
645	Правда сильнее страсти		*						*		
646	Правило номер...									*	
647	Правильный вопрос! Отвечать?							*			
648	Превзошел мои ожидания!	*								*	
649	Предлагаешь рискнуть карьерой ради какой-то ерунды?			*	*					*	
650	Представь себе оборотную сторону всего этого...			*							
651	Предупреждаю: *** может стать вопросом безопасности!										*
652	При хорошей рекламе и товар не нужен	*	*						*		
653	Придет время, и мы застигнем их врасплох			*					*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ		
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
654	Придусть в разумных пределах всегда полезна...			*						*	
655	Примитивно — это хорошо			*							
656	Прислушайся к голосу разума! Слышишь? Слышишь, какую чушь он несет?			*	*	*	*	*		*	
657	Приходи, когда по-взрослеешь....									*	
658	Приходи, когда становишься популярным!				*				*	*	*
659	Пришло время пряников!	*	*	*						*	*
660	Проблема не в том, что вы морочите голову, а в том, как хорошо это у вас получается			*	*						
661	Проблемы негров шерифа не волнуют				*					*	
662	Продвигайся вперед мелкими шажками			*							
663	Проиграть — не значит опозориться	*		*	*						
664	Пропасть между совестью и богатством усыпана крупными купюрами			*						*	
665	Прости, но ты не в формате...			*	*	*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
666	Противоположно-стью лжи является не правда, а искренность...			*							*
667	Прошлое — покосившаяся изба, будущее — фундамент особняка, а настояще — строительный вагончик...			*					*		
668	Прошу тебя, не притворяйся придурком!				*				*		
669	Пытаешься юлить?			*	*				*		
670	Ради этого и стоит жить!									*	
671	Разве можно устоять перед легендой...	*	*							*	
672	Разве это не из песни?			*	*	*		*	*		
673	Разве это не подбросит угольку в твою топку?								*	*	
674	Разве я похож на горсправку?							*			
675	Развивай в себе оптимизм и будешь популярным			*	*	*				*	
676	Разные люди в разном состоянии всё понимают по-разному. В том числе и эту фразу...			*	*					*	
677	Разум был близок к победе, но инстинкты взяли верх									*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
678	Разумеется, я все понимаю. Я теперь все понимаю...	*							*		
679	Разыщи меня, если что								*		
680	Рано или поздно проблемы начинаются у всех		*	*	*				*		
681	Распущенность и склонность к сомнительным удовольствиям — вот что тебя погубит								*		*
682	Рассказывай, жеребец!	*							*		
683	Рецепт против этого еще не придумали...	*					*		*		
684	Роза ветров никуда не дует			*					*		
685	Рука ногу моет			*		*			*	*	
686	Русский для тебя родной?				*	*					
687	С какой целью интересуетесь?							*			
688	С любовью нужно угадать вовремя...		*						*		
689	С твоим лицом все в порядке?					*					
690	С третьего раза вы (мы) все гении								*		
691	Самое выгодное предложение на нашей Планете!	*	*	*					*	*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
692	Самое главное — внутри			*							
693	Самое трудное — жить в крутящем моменте			*	*				*		
694	Самый худший день, проведённый с двумя женщинами, лучше, чем любой другой день!									*	
695	Свыкнись с этой мыслью									*	*
696	Сдается мне, что ты на правильном пути	*			*						
697	Сделай одолжение, возьми себя в руки...				*						
698	Сделай что-нибудь, чтобы я тебя зауважал				*					*	
699	Сделай это ради меня!			*						*	
700	Сегодня «да!»	*						*			
701	Сегодня тебя ждет приятная неожиданность									*	
702	Сегодня я (ты) в ударе	*								*	
703	Сексуальное расстройство может разстроить									*	
704	Серебро должно быть трескучим!			*	*	*	*	*	*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
705	Сериалы чем хороши? Дают работу актерам!								*	*	
706	Ситуация завладевает тобой, а ты даже не замечешь	*		*	*				*	*	
707	Скажи мне что-нибудь будь настоящее, стоящее, не стесняйся				*						
708	Скажи мне, что ты думаешь я должен делать, но только не говори мне, что я должен делать то, что ты думаешь, ОК?				*	*					
709	Скажите (назовите) ваши условия. И мы их примем. За основу		*							*	
710	Сказки бывают только в сказках...			*						*	
711	Складывается впечатление, что тебе кто-то помогает...				*	*				*	
712	Сколько путей нужно в жизни пройти?				*						
713	Сколько тебе лет? (Ай, не говори!)					*	*			*	
714	Скорее да (нет), чем нет (да)								*		
715	Скоро ты не сможешь без этого жить...				*			*		*	
716	Слишком ранний час для таких занятий			*	*					*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
717	Слова — не то оружие, которое ставят на предохранитель			*	*						
718	Слон под мухой ощущает себя гораздо лучше, чем муха под слоном			*					*	*	
719	Слона едят по кусочкам	*	*							*	
720	Случалось ли тебе ошибаться по-настоящему?			*							
721	Слышал фразу «Совершенство — это смерть»?			*						*	*
722	Слышали последнюю новость? ВСЁ НАОБОРОТ!									*	
723	Снова в колоде шутников!										*
724	Со мной не приключалось ничего такого, с чем не справилась бы ложка соды						*			*	
725	Совесть — это граница, за которую каждый прорывается в одиночку...			*	*	*				*	
726	Создается впечатление, что ты пытаешься мне понравиться...		*	*						*	
727	— Сомнения. — Какие? — Большие!	*	*	*		*					

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
728	Спасибо за правду			*	*						
729	Справедливость на всех одна, но сроки дают разные...			*					*		
730	Спрашивать о причине вещей — то же, что искать начало бесконечного							*	*		
731	Старая школа!	*									
732	Старый трюк (отмазка стара), но работает								*		
733	Сторонниками авансов, как правило, являются те, кто их сам раздает		*	*					*		
734	Считай, что я твой крест		*	*					*		
735	Считайте, что я вам ответил...			*	*		*	*	*		
736	Так вот откуда ветер дует?			*					*		
737	Так всё-таки как у вас делаются дела?								*		
738	Так ли удивят *** Вселенную смерти (Например — «Так ли удивят энкоды Вселенную смерти»)			*	*			*	*		*
739	Таких как мы осталось уж немного, а?	*									
740	Такова моя позиция								*		
741	Таковы правила игры, в которую мы играем...								*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
742	Такое впечатление, что все свое свое время ты проводишь кривляясь перед зеркалом или между ног у дамочек...				*	*					
743	Такое ощущение, что ты получаешь массу удовольствия от всего происходящего			*	*				*	*	
744	Такую правду я не переживу						*			*	
745	Там, где одни находят справедливость, других настигает возмездие...			*						*	
746	Твое желание для меня — закон	*									
747	Твои деньги скоро обесценятся			*	*						
748	Твоими слезами можно большую форель засолить									*	
749	Твой вопрос — импровизация? Или домашняя заготовка? (Заготовка? Мог бы и получше подготовится! Импровизация? А мог бы и подготовится							*			
750	Твой кольт сегодня побыстрее моего будет...	*		*	*	*	*		*	*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
751	Твой ответ такой обтекаемый, может конкретизируешь?			*					*		
752	Твою книжку обернули в ложный переплёт								*		
753	Твоя неправда!			*	*	*					
754	Тебе известно, что такое упорство?		*	*							
755	Тебе на всех наплевать, а всем наплевать на тебя				*				*		
756	Тебе не дорога твоя репутация?				*						
757	Тебе необходима только правда, верно?							*	*		
758	Тебе никогда не снилось, что ты приходишь голая (ый) в школу, и над тобой все смеются?							*	*	*	
759	Тебе никогда не хотелось узнать, сколько листьев на дереве?			*						*	
760	Тебе нужна услуга?							*	*	*	
761	Тебе по-прежнему смешно?									*	
762	Тебе придется проглотить это...				*					*	
763	Тебе удалось добиться от меня того, чему я всегда старался противиться — эмоциональной вовлеченности!	*									

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ		
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
764	Тебе хочется выпить каждый вечер, верно?				*	*					
765	Тебе честно или не для печати?							*			
766	Тебя (его) еще жизнь пообещет			*	*						
767	Тебя это заводит?		*	*				*	*		
768	Теперь *** — мой конёк! Здорово ты меня подковал! (например: «Теперь искусство — мой конёк! Здорово ты меня подковал!»)										*
769	Теперь мне (тебе) будут сниться кошмары						*		*		
770	Теперь мяч на твоей (нашей) стороне...	*	*	*							
771	Теперь тебя придется убить								*		
772	Теперь ты знаешь, куда приводят мечты		*	*	*				*		
773	Теперь-то я все понял!						*		*		
774	То, что я забыл об этой игре, ты даже не знаешь!				*	*	*		*		
775	Товар нашёл своего покупателя...								*		
776	Только дождь знает, когда раскроется цветок...			*	*			*			

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
777	Только зачем же Бродского дословно цитировать?		*		*	*			*		
778	Только не говори, что у тебя цирроз печени					*	*		*		
779	Только никому не говори, ладно?									*	*
780	Только у невиновных нет алиби...		*				*			*	
781	Только учти, я тебе этого не говорил		*								*
782	Тот, кто пытается противодействовать манипулятору, лишь играет тому на руку!			*						*	
783	Тот, кто стремится получить все, — не получает ничего. Получает же всё тот, кто уже ничего не хочет			*						*	
784	Тренировать девчонку — дохлый номер		*	*						*	
785	Троянская идеяка...			*						*	
786	Трудности перевода?				*						
787	Ты — это другой я				*					*	
788	Ты быстро адаптировался (лась)				*						
789	Ты ведешь себя так, как будто у тебя есть какая-то власть надо мной			*	*					*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
790	Ты ведь обещал меня не спрашивать							*			
791	Ты всегда на этом прокалывался				*	*		*			
792	Ты всю жизнь дурачил других, а теперь одурачили тебя								*	*	
793	Ты действительно думаешь, что тебе сделают скидку за красоту?		*								
794	Ты делаешь все, чтобы походить на свою репутацию	*				*					
795	Ты добрый, я знаю:)	*									
796	Ты достиг пределов своей некомпетентности								*	*	
797	Ты думаешь обо мне хуже, чем я есть на самом деле			*	*						
798	Ты думаешь, что знаешь жизнь?		*			*					
799	Ты думаешь, я в игры играю?	*	*	*	*	*			*		
800	Ты еще многоного не знаешь		*	*	*	*					
801	Ты еще не привык к фразе «Я вам перезвоню»				*				*		
802	Ты же понимаешь, что испытываешь нашу дружбу на прочность?			*	*	*		*			

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
803	Ты живешь по расписанию?		*								
804	Ты заслуживаешь хорошего ужина!		*				*		*		
805	Ты заслуживаешь хорошей трепки!		*						*	*	
806	Ты знаешь, как меня найти?		*								
807	Ты знаешь, что первое место всегда занимает пятый?			*	*				*		
808	Ты играешь на мне, как на скрипке...		*	*			*				
809	Ты как в молоко смотрел!	*								*	
810	Ты как человек спрашиваешь, или как сотрудник?								*	*	
811	Ты которую ночь уже не спишь?				*	*	*				
812	Ты либо очень глуп, либо очень умен...			*	*						
813	Ты меня еще спроси, кто убил Джонна Кеннеди!								*		
814	Ты мне напоминаешь книгу без оглавления (текста)		*							*	
815	Ты мне напоминаешь книгу. Неинтересную книгу						*				
816	Ты мой кумир	*	*								
817	Ты на это способен!	*									

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
818	Ты напоминаешь мне девчонку для битья		*		*				*		
819	Ты несуразен до сверхъестественности				*				*		
820	Ты нужен многим, но слишком поздно понимаешь — зачем			*							
821	Ты помнишь лучший день в своей жизни? Помнишь? Мой сегодня		*		*		*				
822	Ты похож на слепого старика, который отвечает на вопросы, которых ему не задавали...			*	*	*			*		
823	Ты почему такой несговорчивый?	*		*	*	*	*				
824	Ты притягиваешь меня как гравитация		*								
825	Ты прямо как старая сёмга;)			*					*		
826	Ты ранил(а) меня в сердце, как снежная королева	*	*						*		
827	Ты сегодня очень похожа на котлетку			*							
828	Ты сейчас не в той форме, чтобы принять правильное решение, тебя заездили				*						

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ			КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ		
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Ответ на шутку	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
829	Ты слишком долго жил у китаёз, в этом вся проблема			*	*	*		*				
830	Ты считаешь меня глупым, потому что у меня вид такой?			*	*	*	*		*			
831	Ты только не заподозри худого. Худые на это не способны			*					*	*		
832	Ты умеешь себе доставлять удовольствия!			*	*	*						
833	Ты хочешь с самого начала подтвердить худшие подозрения?	*	*	*								
834	Ты что, никогда не спишь?			*		*	*	*	*	*	*	
835	Ты что, хочешь, чтобы я сдрейфил?				*							
836	Ты, случайно, не под наркотиком?			*	*	*			*			
837	Тюрьма меняет человека! — Как? — Раньше я был белым									*		*
838	Тяжелый выбор приводит к тяжелым решениям	*	*	*								
839	Тяжесть нашего положения не выходит за рамки нашей бесполковости									*		
840	У будущего отца не должно возникать таких мыслей...				*	*		*	*			

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
841	У вас ни хрена на меня нет!				*		*			*	
842	У всех такое...	*									
843	У каждого пса — свой характер			*	*				*	*	
844	У каждого характера — свой пес...	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
845	У любой проблемы есть простое и неправильное решение									*	
846	У меня есть две новости, одна плохая, вторую забыл...								*	*	
847	У меня провалы в памяти — пора жень-шень принимать!						*	*		*	
848	У нас есть глубокий колодец традиций	*					*		*	*	
849	У нас небольшие возможности, но длинные руки!									*	
850	У тебя была пятерка по подлости?					*			*		
851	У тебя впечатляющие защитные механизмы!	*		*	*	*			*	*	
852	У тебя интеллект, как у окуня					*			*		
853	У тебя не голова, а самогонный аппарат — варит!	*									

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ			КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ		
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
854	У тебя невыносимая манера быть правым			*	*	*					
855	У тебя нюх, как у дворняжки;)				*					*	
856	У тебя провода оголились, не хотелось бы их тебе закоротить...					*			*	*	
857	У тебя складывается определенный правильный дисбаланс...	*	*	*	*	*	*		*	*	
858	У тебя что, монополия на правду?			*	*						
859	Уважение зарабатывается годами	*									
860	Уверен, твой мозг заработает с минуты на минуту				*	*				*	
861	Удар есть удар, не стоит экономить силы		*		*	*				*	
862	Удачи тебе, в твоих гнусных планах!									*	
863	Уж не хочешь ли ты сказать что-то неприятное в мой адрес?					*			*		
864	Уже в седле?	*								*	
865	Улицы полны слухами!							*		*	
866	Умные люди не обижаются, а сразу начинают планировать месть				*		*				

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
867	Успевая все, не успеваешь ничего								*		
868	Учи, я записываю всё, что произношу...			*	*	*	*		*		
869	Хватит обсуждать несбыточное!			*						*	
870	Хватит с меня аномалий...			*		*				*	
871	Ход ваших мыслей мне нравится	*									
872	Хорошая шутка, я куплю ее за доллар!								*		
873	Хороший ты был человек...			*	*	*					
874	Хороший фильм делает хороший злодей			*							
875	Хорошую выпивку разбирают еще на заводе, а потом ее можно купить только на вторичном рынке		*	*						*	
876	Хотел убедиться, что тебе и правда все равно...			*						*	
877	Хоть раз притворись человеком			*	*	*				*	
878	Хочешь быть моей волшебной палочкой?		*							*	
879	Хочешь быть слепцом — следуй за пастырем, а мои глаза открыты			*							

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
880	Хочешь меня дураком выставить? Что ж, давай, это так на тебя похоже			*	*						
881	Хочешь поговорить об этом?					*	*		*		
882	Хочу быть героем, как ты:)	*					*			*	
883	Чаша весов на моей стороне			*						*	
884	Чё за намеки, лапа?			*	*	*	*		*	*	
885	Человек, встающий рано без явной необходимости, всегда вызывает подозрение			*						*	
886	Чем больше знаешь, тем интереснее жить...				*	*					
887	Чем дороже, тем лучше, но нужно быть реалистами		*							*	
888	Чем искреннее переживаешь, тем меньше тебе верят...			*	*						
889	Чем ты подслащиваешь свои пилюли?				*	*				*	
890	Что бы ты сказала, если бы я сказал, что влюблуюсь в тебя?			*							
891	Что важнее — любовь или глупость?			*	*						
892	Что лучше — жить монстром или умереть человеком?				*	*	*	*		*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
893	Что может быть постыднее поступков, которые боишься совершить?			*							*
894	... что скажешь? (Например: Мураками будет покруче Коэлью! Что скажешь?)										*
895	Что ты хочешь этим спросить?								*		
896	Что это еще за 20 вопросов?								*		
897	Что, если мы назовем сегодняшний день «спокойный понедельник»?	*								*	
898	Что-то с тобой не в порядке...			*	*	*		*	*		
899	Что-то у нас тут с тобой возникает, а?;)			*							
900	Чувствую себя как рождественский гусь: и румяный, и весь в яблоках, но в духовке:)			*						*	
901	Шутить нужно уметь...								*	*	
902	Шутка в том, что это и есть правда:)									*	
903	Эпоха!			*	*	*	*				
904	Эти ребята только и ждут удобного случая...		*	*						*	
905	Этим нужно (можно) воспользоваться			*							

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
906	Это ***. Это прекрасное чувство. Береги его			*					*		*
907	Это была моя реплика!	*	*	*			*	*	*		
908	Это будет единственное условием нашей дружбы...	*	*							*	
909	Это все (множе) объясняет				*					*	
910	Это иллюзия			*	*						
911	Это именно то, что ты думаешь!									*	
912	Это лучшее, что ты сделал в своей жизни...									*	
913	Это наводящий вопрос?							*			
914	Это навсегда, другище, это навсегда!								*	*	
915	Это не конец, и даже не начало конца. Но это может стать концом начала					*				*	
916	Это не моя тайна...							*			
917	Это не прощание, я просто тебя больше никогда не увижу!									*	
918	Это одно из немногих твоих достоинств										*
919	Это похоже на засаду, верно?			*	*	*					
920	Это провокация!				*	*	*			*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
921	Это сближает...								*		
922	Это серьезное дело, и начать следует с молитвы		*				*		*		
923	Это так непристойно...								*		
924	Это то, что люди хотят услышать меньше всего			*					*	*	
925	Это только одна из точек зрения			*	*	*					
926	Это что, допрос?							*			
927	Это что, круг доверия?	*								*	
928	Это что, упрек лично мне?				*			*			
929	Это шантаж или угроза?					*	*				
930	Это я тебе говорю как бывший сотрудник отдела оперативного контроля и анализа Контрольного Управления Аппарата Мэра и Правительства Москвы									*	
931	Этого нет в моем контракте								*		
932	Этот раунд за мной			*	*						
933	Я — это другой ты...			*					*		
934	Я (ты) на грани провала			*					*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
935	Я бы хотел такого же сына, как ты	*			*				*		
936	Я ведь намеревался пошуметь!								*		
937	Я ведь человек слова... Но не дела!		*						*	*	
938	Я вне игры?						*		*		
939	Я всегда даю уклончивые ответы							*			
940	Я всегда уважаю чужие фантазии			*	*	*			*		
941	Я делаю в своей жизни много полезной работы и самая важная в моей жизни полезная работа — не тратить свою жизнь на бесполезную работу		*						*		
942	Я должен быть с вами полностью откровенен...									*	
943	Я думал, я один такой безудержный	*	*	*	*	*					
944	Я ел баранину, а это будит во мне зверя								*		
945	Я есть то, на что мне указывают окружающие					*			*		
946	Я же был хорошо защищен...					*			*		
947	Я занимаюсь этим для удовольствия	*	*	*	*	*	*		*	*	*
948	Я заслужил трепки...		*						*		

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
949	Я знал, что он (ты) человек сложный, но я не думал, что вокруг него (тебя) нечто вроде клуба сложных людей...								*		
950	Я знал, что ты клюнешь!	*	*	*	*				*		
951	Я знаю, кто за этим стоит... (- Кто? — Это не моя тайна...)			*	*				*	*	
952	Я знаю, ты сделал это. Я уже всё знаю...				*	*					
953	Я и не ждал, что ты догадаешься				*	*			*		
954	Я играю в открытую! Ну, кроме случаев, когда я играю в тёмную			*						*	
955	Я играю на тех возможностях, которые ты мне предоставляешь		*								
956	Я лишь хотел, что бы мы вместе выпили, и больше ничего		*	*					*		
957	Я много знал, но ничего не понял...						*			*	
958	Я могу устоять против всего, кроме искушения!;)									*	
959	Я на твоей стороне!	*									
960	Я называю это... (Я называю это — трудностями перевода, детка...)										*

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
961	Я нахожусь под программой защиты свидетелей, и поэтому, к сожалению, не могу ответить на этот вопрос...							*			
962	Я не выношу нормальных людей...		*						*		
963	Я не каменный, что бы ты ни думал(а)	*	*	*					*		
964	Я не кошка, гладить не обязательно		*						*		
965	Я не лошадь, и всё человеческое мне чуждо!					*	*		*	*	
966	Я не могу ответить на твой вопрос на доступном тебе языке							*			
967	Я не пьян, я ворчлив		*						*		
968	Я не спрашивал КТО ТЫ ТАКОЙ			*					*		
969	Я не ставил целью менять вашу картину мира			*	*					*	
970	Я ни на что не намекаю, но сам факт...								*		
971	Я никогда не ухожу от ответственности за свои слова и поступки		*	*	*						
972	Я никогда тебя не держал за нумидийца!								*	*	

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддержание разговора	Помогают строить фразы
973	Я ничего не понял из того, что ты сказал, но ты заговорил и достучался мне до самого сердца!	*					*		*	*	
974	Я оплачу той же монетой...					*				*	*
975	Я оставляю за тобой последнее слово			*	*						
976	Я отношусь к тебе как к единственному брату, которого не убил								*	*	
977	Я переверну твои представления об удовольствии!;))	*	*							*	
978	Я повидал извращенцев, но тут просто их штаб!									*	
979	Я подумаю над этим завтра			*					*	*	
980	Я получаю сведения от военных									*	
981	Я попробовал собственное лекарство — оно оказалось такое горькое...				*					*	
982	Я произношу всё, что записываю	*		*					*		
983	Я пропущу это			*	*	*			*	*	
984	Я расист, но только смеха ради									*	
985	Я расстроюсь, если не увижу вас там		*								
986	Я с тобой по одну сторону барракуды...	*									

№ п/п	ЭНКОДЫ	КОНТАКТ		КОНФЛИКТ		КОММУНИКАЦИЯ		КОНСТРУКЦИЯ			
		Для установления контакта	Для деловых переговоров	Для флирта	Для дискуссии	Для защиты (заградительные)	Для ближнего боя	Перевод конфликта в шутку	Ответ на любой вопрос	Поддерживают разговора	Помогают строить фразы
987	Я сделаю это, когда наступит время			*							
988	Я себя спрашиваю...										*
989	Я слежу за тобой. И ты мне нравишься			*							
990	Я слишком много знаю										*
991	Я слышал, ты стоишь своих денег...	*	*								
992	Я смотрю, ты не боишься неприятностей...				*	*	*				
993	Я способен на многое, просто мое время ещё не пришло...				*	*	*				
994	Я сразу должен предупредить, что существуют вещи, на которые я не могу согласиться ни в коем случае!	*	*	*	*						*
995	Я тебе позволю произнести еще две с половиной фразы						*	*			
996	Я тебя раскусил					*	*				*
997	Я уже давно выбыл из клуба «Лучший олух месяца»				*	*					
998	Я хочу знать больше, я хочу знать все				*						*
999	Я хочу лишь уберечь тебя от бед			*							
1000	Я, конечно, извращенец. Но не настолько		*	*				*			*
1001	Well, well, well...				*	*	*	*		*	*

Тест на тип конфликтного поведения

Предлагаем читателю ответить на вопросы теста⁴⁵.

Необходимо, внимательно прочитав каждое из двойных высказываний – А и Б, – выбрать то из них, которое в большей степени соответствует вашему обычному поведению и действиям. Утверждения повторяются, но каждый раз в новом сочетании. Иногда выбор сделать трудно, но все равно необходимо. Долго думать не следует.

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов: и другого человека, и моих собственных.

3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего .
Б. Иногда я жертвуя собственными интересами ради интересов другого человека.

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я стараюсь не задеть чувств другого человека.

5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. А. Я пытаюсь избежать неприятности для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.

7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я первым делом стараюсь определить, в чем заключаются все затронутые интересы и спорные вопросы.

9. А. Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. А. Я твердо стремлюсь добиться своего.
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. А. Первым делом я стремлюсь ясно определить, в чем заключаются все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.

13. А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.

15. А. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

⁴⁵ Н.В. Гришина. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2000.

- 17.** А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
- 18.** А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.
- 19.** А. Первым делом я пытаюсь определить, в чем заключаются все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь отложить все спорные вопросы, чтобы со временем решить их окончательно.
- 20.** А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
- 21.** А. Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к другому.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
- 22.** А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посредине между моей и позицией другого человека.
Б. Я отстаиваю свою позицию.
- 23.** А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
- 24.** А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу.
Б. Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.
- 25.** А. Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.
- 26.** А. Я обычно предлагаю среднюю позицию.
Б. Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.
- 27.** А. Зачастую стремлюсь избежать споров.
Б. Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
- 28.** А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.
- 29.** А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.
- 30.** А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Для того чтобы выяснить, какие стили поведения в конфликтной ситуации (и в какой степени) характерны лично для вас, необходимо обработать свои ответы, начисляя по одному баллу за каждое совпадение.

Стили конфликтного поведения	Ответы теста
Соперничество	3 «А», 6 «Б», 8 «А», 9 «Б», 10 «А», 13 «Б», 14 «Б», 16 «Б», 17 «А», 22 «Б», 25 «А», 28 «А»
Уклонение	1 «А», 5 «Б», 6 «А», 7 «А», 9 «А», 12 «А», 15 «Б», 17 «Б», 19 «Б», 23 «Б», 27 «А», 29 «Б»
Уступка	1 «Б», 3 «Б», 4 «Б», 11 «Б», 15 «А», 16 «А», 18 «А», 21 «А», 24 «А», 25 «Б», 27 «Б», 30 «А»
Сотрудничество	2 «Б», 5 «А», 8 «Б», 11 «А», 14 «А», 19 «А», 20 «А», 21 «Б», 23 «А», 26 «Б», 28 «Б», 30 «Б»
Компромисс	2 «А», 4 «А», 7 «Б», 10 «Б», 12 «Б», 13 «А», 18 «Б», 20 «Б», 22 «А», 24 «Б», 26 «А», 29 «А»

Таким образом, значение каждого из пяти стилей (тактик) может колебаться от 0 до 12 баллов. Оптимальной стратегией поведения в конфликте обычно считается такая, когда применяются все пять стилей поведения и каждый из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Ваш результат отличен от оптимального, если одни тактики (стили) имеют значения ниже 5 баллов, другие – выше 7 баллов (сумма баллов равна 30).

Литература

1. *Берн Р.* Тайна. – М.: ЭКСМО, 2008.
2. *Берн Э.* Групповая психотерапия. – М.: Академический Проект, 2001.
3. *Берн Э.* За пределами игр и сценариев. – М.: Попурри, 2008.
4. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. – М.: ЭКСМО, 2007.
5. *Берн Э.* Секс в человеческой любви – М.: АСТ, 1997.
6. *Берн Э.* Трансактный анализ в психотерапии. – М.: Академический Проект, 2001
7. *Берн Э.* Что вы говорите после того, как сказали “Привет!” – М.: РИПОЛ классик, 2004.
8. *Бороденко М.В.* Два лица януса-смеха. – Ростов н/Д.: РИО АО Цветная печать, 1996.
9. *Выготский Л.С.* Психология искусства. – М.: Лабиринт, 2010
10. *Гестеланд Р.* Кросс-культурное поведение в бизнесе. – Днепропетровск: Баланс-клуб, 2003.
11. *Гриндер Д.; Бендер Р.* Структура магии. Главная книга по НЛП в мире. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2007.
12. *Гришина Н.В.* Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2000.
13. *Гулдинг Р.; Гулдинг М.* Психотерапия нового решения – М.: Класс, 2001.
14. *Зеланд В.* Трансерфинг реальности, серия книг.
15. *Кости и плоть дзен. 101 история дзен.* – М.: ЭКСМО, 2006.
16. *Лихачев Д.С.* Смех в Древней Руси. – Л.: Наука, 1984.
17. *Незвал В.* Анечка Невеличка и Соломенный Губерт. – М.: Детская литература, 1980.
18. *Ньюман С.* Скажи “нет” манипулятору, – М.: Добрая книга, 2007.
19. *Общая психология. Словарь.* / Под ред. А.В. Петровского, ред.-сост. Л.А. Карпенко. – М.: ПЕР СЭ, 2005.
20. *Петровский В.А.* Личность в психологии: парадигма субъектности. – Ростов н/Д: Феникс, 1996.
21. *Петровский В.А.* Человек над ситуацией. – М.: Смысл, 2010.
22. *Стюарт Я.; Джойнс В.* Современный трансактный анализ – СПб.: Социально-психологический центр, 1996
23. *Шейнов В.П.* Психологическое влияние – Минск: Харвест, 2007.