

Введение, или Как появилась эта книга



Эта книга появилась не просто так. На протяжении долгого времени мы занимались детекцией лжи, профайлингом и юридической практикой, а именно защитой бизнеса от недружественных поглощений, и обратили внимание на то, что существуют люди, с которыми невозможно договориться. Тема показалась нам настолько любопытной, что мы решили написать об этом книгу.

Из введения вы узнаете:

- кто такие недоговороспособные люди и при чем здесь аутичные психопаты;
- как возникла идея безжалостного НЛП;
- в чем разница между боевым и безжалостным НЛП.

КТО ТАКИЕ НЕДОГОВОРОСПОСОБНЫЕ ЛЮДИ И ПРИ ЧЕМ ЗДЕСЬ АУТИЧНЫЕ ПСИХОПАТЫ

Тогда же, во время нашей практики, и появился этот термин — «недоговороспособный клиент». Все такого рода клиенты относились к так называемому шизоидному психотипу. В целом люди с таким психотипом, конечно, вовсе не являются шизоидами — среди них много адекватных и во многом эмотивных личностей. Но те, с кем приходилось общаться нам, обладали скрытой или явной враждебностью, скрытой конкурентностью и, как мы уже говорили, недоговороспособностью.

Наблюдения подкреплялись опытом криминалистического профайлинга и личного участия в расследовании нескольких уголовных дел по ряду умышленных убийств, совершенных такими людьми. Изучая способы совершения преступлений, я понимал¹, что в сравнении с этими личностями и их действиями герой Достоевского Родион Раскольников просто «агнец божий».

¹ Речь от лица Евгения Спирицы.

Совершенно случайно я оказался на лекции удивительного ученого, нейробиолога Сергея Савельева, который дал этим людям точное название. Аутисты — одни из самых агрессивных людей на планете. С ними невозможно договориться. Они живут среди нас, и если вы не будете фокусировать внимание на их поведении и поступках, может пострадать ваша психика. Я много наблюдал за такими явлениями. Ко мне приходили отчаявшиеся женщины, просившие убить их аутичных мужей, поскольку они сводят своих жен с ума. А решения проблемы в виде простого расторжения брака эти женщины не видели: утверждали, что не способны разорвать отношения с мужьями, поскольку есть бизнес, или общие дети, или что-то еще.

Я продолжил свои наблюдения. Когда-то мне довелось познакомиться с идеей моделирования опыта и его сенсорного описания — главной идеей нейролингвистического программирования. Благодаря его концепциям и инструментам мне удалось полностью описать паттерны поведения подобных агрессивных индивидов и сделать все возможное, чтобы мы, обычные люди, смогли защитить себя от них. Без ложной скромности скажу, что даже на этапе наблюдения я помог ряду очень хороших людей защитить их семьи и бизнес от аутичных партнеров и супругов.

Термин *autismus* был придуман швейцарским психиатром Эйгеном Блейлером в 1911 году при описании симптома шизофрении. В основу этого неолатинизма, означающего «ненормальное самолюбование», он положил греческое слово αὐτός — «сам», намереваясь подчеркнуть «аутистический уход пациента в мир собственных фантазий, любое внешнее воздействие на который воспринимается как нестерпимая назойливость».

Сразу хочу уточнить: под аутизмом я понимаю не то, что в большинстве своем подразумевают и исследуют психиатры, то есть не идею детского аутизма. Наши наблюдения не затрагивают психиатрию. Дело в том, что поведение ряда людей не подпадает под идею шизоидности, но очень похоже на поведение аутистов. Вот почему мы и стали применять данный термин. Аутист в нашем понимании — это скрыто агрессивный человек, стремящийся получить доминирование над своими сородичами по человеческому сообществу путем изощренного психологического манипулирования. Мы будем изучать именно эти модели поведения.

Вы спросите меня: для чего? Отвечаю: чтобы не стать их жертвами. Действия агрессивных аутистов вызывают страдания и иногда куда более страшные и катастрофические последствия, чем поступки психопатов. Не верите? Вспомните самого страшного маньяка XX столетия Андрея Чикатило. По нашим наблюдениям, он был аутистом...

Так, может, нам стоит обратить внимание на таких людей?

В ЧЕМ РАЗНИЦА МЕЖДУ БОЕВЫМ И БЕЗЖАЛОСТНЫМ НЛП

Боевое НЛП зародилось в первую очередь как идея моделирования паттернов поведения, свойственных окружающим нас обычным людям — тем, с которыми мы часто встречаемся. То есть эти паттерны — повторяющиеся, а поэтому особенно интересные.

Таким образом, это моделирование обычных людей. Но для этого необходимо иметь специальные возможности, которые, в частности, есть у нас с Михаилом, чтобы, например,

заниматься изучением «школьных стрелков» и разного рода маньяков.

Безжалостное НЛП — это отдельное направление современного нейролингвистического программирования. До нас им никто не занимался. Давайте поговорим о том, как оно появилось, почему мы обратили на него внимание и почему оно может быть максимально полезным.

Но сначала несколько слов о боевом НЛП. Оно отвечает на вопрос, как убедить человека в беспомощности и все-таки с ним договориться. Основная идея боевого НЛП хорошо продемонстрирована в фильме «Покровские ворота», где Маргарита Павловна Хоботова встраивала Льву Евгеньевичу состояние беспомощности и пыталась им управлять.

У большинства людей, которые занимаются боевым НЛП, нет доступа к преступникам. В отличие от нас. Мы работаем с ребятами, которые ловят настоящих маньяков, поэтому и обратили внимание на поведение последних. А оно весьма интересно. Например, они не испытывают чувств вины и стыда за совершенные действия.

Поэтому мы изучаем поведение людей, которых вы вряд ли встретите. Они существуют, но будем считать их более редкими экземплярами.

А если научиться вести себя как они, это даст дополнительные преимущества и материалы.

Далее. Боевое НЛП построено на паттернах моделирования, но существует также идея проектирования. И в безжалост-

ном НЛП мы скорее используем паттерны проектирования, потому что в некоторых случаях люди ведут себя не так, как от них ожидают. Но если вы знаете, как ведет себя психопат, аутист или еще кто-то из нашего «набора», то можно создать новый тип поведения или коммуникации, который в реальности невозможен. Особенно интересным кажется мне проектирование, например, в недоговороспособных коммуникациях.

Однако с чего все началось и почему появился термин «недоговороспособные люди»?

У Михаила Михайловича и у меня есть бизнесы, и один из моих бизнесов связан с сопровождением сложных переговоров. Ко мне часто обращаются люди, которые участвуют в сделках слияния и поглощения. Я и Михаил Михайлович имели прямое отношение к частным охранным предприятиям, поэтому иногда этот шлейф тянется за нами.

Как-то раз меня пригласили на встречу, во время которой мы увидели, что человек как-то странно себя ведет. Как бы там ни было, мы пришли к соглашению и отправились на следующую встречу для подписания договора, однако он остался неподписанным: резко поменялись условия и критерии переговоров. Следом еще одна встреча, и мы понимаем, что с этим человеком договориться нельзя. Так появился термин «недоговороспособные люди». И после этого мы стали изучать: а что же у этих недоговороспособных людей общего в поведенческих паттернах? Аутичных психопатов вроде немного, но их черты есть в каждом из нас.

На тренинги по жестким переговорам (по их гарвардской модели), которые мы проводили с Михаилом Михайловичем, приходили те, кто встречался с подобными людьми. И одним из их запросов был такой: «Как вести себя на таких жестких переговорах? Там же договориться нельзя».

Итак, отличие безжалостного НЛП от боевого в том, что в первом цели сторон не просто не совпадают, но и никогда не могут совпасть, потому что всегда меняются.

ПРОЙДЕМЯ ПО СТРУКТУРЕ ВИДОВ ПЕРЕГОВОРОВ

Определить критерии переговоров возможно, когда совпадают цели сторон и происходит коммуникация в пространстве общих интересов.

А что такое критерии жестких переговоров? Допустим, у переговоров есть какая-то цель. И есть сторона, которая обладает более сильным ресурсом, целью которой является захватить эту цель или актив. То есть цели сторон не совпадают, никогда совпасть не могут, но при этом человек давит: «Было ваше — стало наше».

Безжалостное НЛП — это когда цели сторон не совпадают, а критерии переговоров очень близки к критериям жестких переговоров. У нас есть некая цель, и, с одной стороны, мы ведем коммуникацию, а с другой — стратегии всегда будут различны. То есть вам постоянно предлагаются новые стратегии, но при этом происходит отказ от всего того, что было сказано вчера, и при этом вы еще и виноваты.

К чему приводит такое состояние

Представьте себе, что вы уже договорились и приходите на переговоры с готовыми документами о разделе имущества. Но вам говорят, что «вы не правы, и наши адвокаты будут делать все наоборот».

В бизнесе то же самое. У нас был клиент, и даже его адвокаты говорили, что не знают, как с ним договариваться, потому что постоянно меняется сценарий. В боевом НЛП сценарий везде примерно одинаков, а здесь сценарий непредсказуем.

Кстати, для примера можно вспомнить один из инструментов — газлайтинг. Например, я говорю: «Жень, дай фломастер». Женья его протягивает.

Я говорю: «Зачем ты в меня им тычешь?»

Он: «Так ты попросил».

Я: «Нет, я не просил, зачем ты мне этот фломастер сейчас суешь?»

То есть мы демонстрируем отказ от стратегии реальности.

Для чего это делается

Во время изучения безжалостного НЛП мы разрабатывали программное обеспечение по изучению феномена «школьных стрелков». Есть такой замечательный профессор — Сергей Вячеславович Савельев. Он изучал мозг человека и сделал заключение, что аутисты — это категория людей, которые могут совершать страшные вещи.

Савельев как раз и ссылается на то, что «школьные стрелки» — это аутичные люди. И когда мы начали рассматривать всех тех людей, которых мы называли недоговороспособными, путем специальных программ и анализа фотографий, мы увидели, что все эти люди так или иначе относятся к категории аутичных.

Здесь это слово не означает, что люди сумасшедшие. Когда я выступил с этой лекцией, я получил тысячи таких отзывов: «Ты не имеешь права нападать на аутичных людей». Но мы не нападаем на людей, которые больны аутизмом. Если человек не способен совершать действия, то он не возьмет в руки оружие, он не будет вести коммуникацию с адвокатами. Ему нужна психиатрическая помощь.

Почему НЛП безжалостное? Потому что у таких людей нет чувства эмпатии, нет идеи эмоционального вовлечения.

Загляну немного в нейробиологию. В ней утверждается, что цель и мотив тесно связаны. И это как раз и относится к основе поведения таких людей.

Мотивационное состояние у нормальных людей подкрепляется эмоцией. А у недоговороспособных — слабая степень эмоционального реагирования. Нельзя сказать, что у них совершенно нет эмоций, но их практически нет. А что делают эмоции? Они создают рамку восприятия.

Если у меня есть цель и какая-то потребность не удовлетворена, мое сознание полностью будет направлено на ее удовлетворение. Например, я хочу пить, испытываю сильную жажду. В этом состоянии все мое сознание будет направлено на желание выпить воды. Если вы голодны,

хотите пить или есть, то ваш мотив будет направлен на достижение целей и рамки восприятия будут сужены до стакана воды.

А теперь представьте, что у этих людей нет эмоционального вовлечения. Они начинают использовать исключительно определенную схему поведения. Если у человека нет порога эмоционального реагирования, то рамки восприятия становятся совершенно другими.

Аутист — это человек, направленный внутрь самого себя. Аутизм является формой адаптационного состояния личности. И часто подобное состояние становится девиантным. У таких людей другая модель мышления. В структуре их личности соседствуют состояния сепарационной тревоги и нарциссизма. Они нечувствительны к нюансам человеческого общения, им несвойственны эмоции. А на переговоры такого рода — с постоянно меняющимися критериями и условиями — их толкает нарциссизм. Потому что цель психопатического аутиста — доказать всему миру, что он умнее всех. «Я хочу доказать тебе, что я прав». Они могут потерять все, но должны до конца, любым способом показывать всем, что они крутые. Аутисты могут быть достаточно агрессивными людьми, которые будут вести переговоры еще и для того, чтобы лишить вас ваших активов. Они такие от рождения, им нужно как-то выживать.

Таких людей немного, но они встречаются нам на пути. Начав обращать внимание на аутистов, мы со временем собрали свой первый набор статистических данных о них, а кроме того, нам удалось с некоторыми из них встретиться. И об этом мы хотим рассказать.