

КАРМАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

ВСЕ О МЕТОДАХ ВЛИЯНИЯ, КОТОРЫЕ ВЫВОДЯТ
ЛЮДЕЙ НА НАСТОЯЩИЕ ЭМОЦИИ

ПРОВОКАТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ



В-03 [ЭМОЦИИ
ПОД КОНТРОЛЕМ]



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.92
ББК 88.5
П78

П78 **Провокативная** психология : все о методах влияния, которые выводят людей на настоящие эмоции. — Москва : Эксмо, 2026. — 160 с. — (Карманные технологии влияния).

ISBN 978-5-04-250089-3

Добро пожаловать в цирк, который мы называем общением!

Эта книга — ваш билет на арену провокативной психологии. Опираясь на метод психиатра Фрэнка Фаррелли, вы научитесь не уговаривать и не оправдываться, а взламывать чужие сценарии. Вы освоите инструменты, которые позволяют выходить из навязанных игр, обезвреживать пассивную агрессию и превращать сопротивление в контакт.

**УДК 159.92
ББК 88.5**

© Бортник В.О., обложка, 2026
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2026

ISBN 978-5-04-250089-3

Оглавление

Введение	7
Глава 1. Уроки провокации от тех, кто не читал Фаррелли	15
Глава 2. Диагностика: маски, которые носят люди	24
Глава 3. Инструменты влияния	47
Глава 4. Как работать с чужим сопротивлением и страхом	80
Глава 5. Взлом чужих сценариев	104
Глава 6. Раппорт и калибровка	140
Заключение	153

ВВЕДЕНИЕ

Вас обманули. Вас учили: если правильно объяснять, люди поймут. Если говорить бережно, конфликтов станет меньше.

Если идея гениальна — её поддержат, если продукт полезен — его купят. Иногда это действительно работает. Но в какой-то момент вы замечаете странную вещь: сотрудники кивают и ничего не делают, клиенты соглашаются и пропадают, близкие обижаются или уходят в защиту.

Вы пробуете объяснять, вдохновлять, уговаривать, давить, даже шантажировать. Бесполезно. Проблема не в логике. Вы можете говорить правильные слова,

но людьми чаще всего управляет страх, стыд, желание сохранить лицо, избежать давления или удержать привычную роль. Какую?

**Добро пожаловать
в реальный мир общения —
мир скрытых игр
и невидимых сценариев!**

Здесь каждый носит маску: «хороший человек», «удобный партнёр», «понимающий коллега», «идеальная мать», «незаменимый сотрудник». Вы пытаетесь договориться с человеком, а перед вами — образ, заученная роль. И пока вы не научитесь видеть маски, ваши попытки влияния будут упираться в стену.

Однако вы и сами — персонаж, который играет роль. Вспомните обычный вечер дома. Вы пытаетесь договориться с партнёром, достучаться до подростка, который на любую просьбу закатывает глаза,

не сорваться на маму, которая до сих пор дёргает за ниточки вины, хотя вам давно за тридцать. Ещё и родственники за семейным столом всегда находят, чем вас задеть, а потом добавляют: «А что такого? Я же любя!»

И самое паршивое: здесь не работают обычные инструменты. Вы не можете «уволиться» из семьи. Попробуйте «я-высказывание» на муже, который в сотый раз пообещал починить кран и не починил:

— Дорогой, когда ты забываешь о договорённостях, я чувствую разочарование, потому что для меня важны твои слова.
— Что ты опять начинаешь, я устал на работе, а тебе лишь бы докопаться!

И что дальше? «Я-высказывание» только что было торжественно похоронено под плитой обесценивания. Ваше разочарование аннулировано, а вы ещё и чувствуете себя виноватой за то, что посмели его выразить. А кран по-прежнему течёт.

Проблема в том, что мягкие техники работают только тогда, когда обе стороны хотят договориться. Но реальная жизнь часто похожа на переговорную, где против вас играют без правил. И если вы приходите с букетом и «бережным посылом», вас могут послать, далеко и вовсе не бережно.

И здесь появляется соблазн: если мягкость не работает, может, стоит ударить в ответ? Сразу хочу предупредить, что эта книга — не индульгенция на хамство. Если вы ищете оправдание, чтобы срываться на близких, «ставить на место» неугодных и побеждать в спорах любой ценой, — закройте её. Провокация — это не агрессия. Чувствуете разницу? Агрессия бьёт по человеку, унижает («Ты идиот», «Ты никчёмный»), самоутверждается за чужой счёт. Она разрушает контакт и оставляет после себя страх, обиду или желание отомстить.

Провокация взрывает сценарий. Она целится в роль или убеждение, возвращает собеседнику его же манипуляцию

в гротескном виде, приглашая к диалогу. И оставляет после себя либо смех и облегчение, либо замешательство и выход из игры. Провокатор берёт чужую манипуляцию, возражение, пассивную агрессию или изящное «да, но...», выворачивает наизнанку, доводит до гротеска и возвращает собеседнику. В таком виде, что он либо смеётся вместе с вами, и напряжение падает, либо теряется и отступает, понимая, что здесь этот номер не пройдёт. Провокация — это приглашение к танцу, а не драка в тёмном переулке.

Фрэнк Фаррелли, создатель метода, работал с тяжёлыми пациентами, которые годами играли роль беспомощных жертв. Однажды он так устал от бесконечных жалоб, что вместо «я вас понимаю» сказал:

— Вы правы. Вы безнадежны. И что вы собираетесь с этим делать?

Пациент на секунду замер, а потом возмутился:

— Нет, я не безнадежен! Я могу измениться!

И начал доказывать, что он способен. Фаррелли понял: иногда лучший способ помочь человеку — согласиться с его худшими страхами и подождать, пока он сам начнёт их опровергать. Так родилась провокативная терапия.

Возможно, вы смотрели сериал «Триггер». Его герой использует жёсткие, провокативные методы, чтобы выбивать людей из привычных сценариев.

**В жизни всё выглядит
прозаичнее, без поджогов
и театральных драм
с минорным саундтреком.
Но принцип верен: иногда,
чтобы проснуться, нужна
хорошая встряска.**

Эта книга — о провокации в реальной жизни. О приёмах, которые можно использовать в переговорах, продажах, управлении, общении с друзьями и близкими.

Что изменится, если вы освоите этот подход? Вы начнёте быстрее замечать сценарии, в которые раньше втягивались автоматически. Перестанете бесконечно оправдываться, уговаривать и доказывать. Научитесь отвечать на пассивную агрессию без обиды, на манипуляции — без чувства вины, на раздражающее «да, но...» — без бесполезных споров. Поймёте, как снять напряжение с помощью юмора и превратить сопротивление в контакт. И главное — у вас появится выбор: продолжать чужую игру или выйти из неё.

Но сразу предупреждаю: эта книга не для всех. Она не для тех, кто сейчас в глубоком кризисе, острой фазе горя или депрессии — здесь нужна совсем другая поддержка. И не для тех, кто ждёт, что автор в сотый раз погладит по голове со словами

«ты прекрасен, просто другие люди не ценят». Закройте книгу и не тратьте время. Провокативная коммуникация требует определённой устойчивости, готовности видеть себя без прикрас и, самое главное, чувства юмора. Без него будет тяжело. Но, как известно любому, кто хоть раз выступал публично, все ошибаются и падают — даже лучшие. Просто они научились превращать свои провалы в аплодисменты. И вы научитесь.

Готовы сделать так, чтобы вас услышали? Тогда начнём. Игра уже идёт — пора выучить правила.

1

Уроки провокации от тех, кто не читал Фаррелли

Провокативная психология
родилась из простого
открытия Фрэнка
Фаррелли: не бороться
с сопротивлением в лоб,
а использовать его как
топливо.

Провокация — всегда игра, в которой нет места нравоучениям, давлению и бесконечным объяснениям. И самое