





И Г О Р Ь                      К С Е Н И Я  
**РЫЗОВ                      КРАВЦОВА**

# **РУКОВОДСТВО ПО ВЫЖИВАНИЮ СРЕДИ ЛЮДЕЙ**



КОММУНИКАТИВНЫХ ПРИЕМОВ  
НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 330.16  
ББК 88.4  
Р93

**Рызов, Игорь Романович.**

Р93 Руководство по выживанию среди людей. 96 коммуникативных приемов на все случаи жизни. / Игорь Рызов, Ксения Кравцова. — Москва : Эксмо, 2025. — 288 с. — (Кремлевская школа переговоров).

ISBN 978-5-04-222165-1

Слышали ли вы утверждение, что те, кто учился плохо, стали богатыми и влиятельными? Они добились такого успеха, потому что вовремя ввели чит-код: научились общаться, договариваться, добиваться желаемого и перестали быть удобными. То есть освоили крутые коммуникативные приемы, которые не успели потренировать многие отличники. Игорь Рызов и Ксения Кравцова написали эту книгу с опорой на этот феномен. Они собрали 96 коммуникативных приемов, чтобы любой человек смог:

- заводить новые знакомства, вести непринужденные беседы и получать полезные контакты;
- научиться вести себя с нарциссами, абьюзерами, манипуляторами и прочей нечистью;
- разговаривать с VIP-персонами на равных;
- давать обратную связь и сообщать плохие новости, чтобы не нажить врагов;
- выглядеть уверенным и смелым, даже когда страшно.

**УДК 330.16  
ББК 88.4**

© Боброва Анастасия Игоревна, фотографии на обложку, 2025  
© Игорь Рызов, Ксения Кравцова, текст, 2025  
© Издательство ЭКСМО, оформление, 2025

**ISBN 978-5-04-222165-1**

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	<b>9</b>
<b>Как быть смелым и в меру наглым</b> .....	<b>18</b>
Можно ли переборщить с наглостью? .....	22
Упражнение .....	25
<b>Как влюбить в себя с первого взгляда</b> .....	<b>32</b>
5 ключей к мгновенной симпатии .....	36
<b>Как выглядеть победителем и излучать уверенность</b> .....	<b>44</b>
5 ключей к внешнему и внутреннему ощущению победителя .....	47
Упражнение .....	47
Что делать, чтобы приблизиться к манере поведения второго .....	52
<b>Как повысить самооценку</b> .....	<b>56</b>
Упражнение .....	62
<b>Как вести себя в незнакомой компании</b> .....	<b>68</b>
<b>Искусство самопрезентации</b> .....	<b>77</b>
<b>Как поддержать любой разговор и быть интересным     собеседником</b> .....	<b>86</b>
<b>Как сообщать плохие новости</b> .....	<b>96</b>
Главные ошибки, которые мы допускаем, сообщая плохие новости .....	98
Предлагаем вам простой трехшаговый метод, как правильно сообщать плохие новости .....	105
<b>Как правильно выражать поддержку     и сострадание</b> .....	<b>107</b>
Как правильно оказывать поддержку .....	112
Как правильно реагировать на поддержку .....	115

<b>Как разговаривать с ВИП-персонами</b> .....	<b>118</b>
Почему люди боятся говорить с ВИП? .....	120
Троечники и хорошисты не боятся ВИП – почему? ..	120
Как правильно разговаривать с випами .....	121
<b>Как побеждать в споре</b> .....	<b>127</b>
Ошибка: как можно провалить спор .....	127
Почему люди терпят поражение в спорах? .....	128
Почему «среднячки» – лучшие спорщики? .....	129
Как правильно спорить: 5 ключевых техник .....	131
<b>Как и когда просить помощи, чтобы не выглядеть слабаком</b> .....	<b>137</b>
Почему люди боятся просить помощи? .....	138
Как правильно просить о помощи? .....	140
Когда стоит просить помощи? .....	144
<b>Как поговорить с руководителем о повышении, отпуске и прибавке</b> .....	<b>146</b>
Почему люди боятся разговаривать с начальством? .....	147
4 трюка для успешного разговора с руководителем ..	150
Как подготовиться к переговорам о повышении? .....	154
Важные детали: как попросить отпуск или пересмотреть условия работы? .....	156
<b>Как побороть страх публичных выступлений</b> .....	<b>157</b>
Почему мы боимся выступать? .....	159
Как подготовиться к выступлению: 5 шагов .....	160
Как вести себя во время выступления .....	165
<b>Как давать обратную связь, чтобы не нажить врагов</b> .....	<b>166</b>
Почему люди так болезненно реагируют на обратную связь? .....	167
Как давать обратную связь правильно: 5 ключевых принципов .....	168
Как реагировать на обратную связь .....	174
<b>Как перестать делать за других их работу</b> .....	<b>176</b>
Почему это проблема? .....	177
Как перестать делать чужую работу: 5 шагов .....	178
<b>Как выстроить личные границы и сохранить их нетронутыми</b> .....	<b>185</b>
Как понять, что ваши границы нарушены .....	186

Как определить свои границы .....	187
Почему так сложно открыто сказать о том, что происходящее для вас некомфортно и неприемлемо.....	189
Как выстроить границы: 5 ключевых техник.....	190
Как сохранять границы нетронутыми.....	198
<b>Как постоять за себя словами.....</b>	<b>201</b>
Провальный пример: когда слова не нашли своего адресата.....	201
Почему важно уметь постоять за себя именно словами?.....	202
Финальный аккорд.....	209
<b>Как вырваться из зависимых отношений.....</b>	<b>211</b>
Чем зависимые отношения отличаются от здоровых ..	214
Как понять, что вы в зависимых отношениях .....	216
Почему люди остаются в зависимых отношениях .....	216
Как вырваться из зависимых отношений? .....	217
5 шагов к свободе .....	218
<b>Как справиться с пассивной агрессией.....</b>	<b>222</b>
Почему люди ведут себя пассивно-агрессивно .....	224
Как проявляется пассивная агрессия.....	225
Как справляться с пассивной агрессией.....	227
<b>Как вести себя с нарциссами.....</b>	<b>236</b>
Кто такие нарциссы.....	237
Как понять, что перед вами нарцисс .....	237
Как вести себя с нарциссом: 6 ключевых стратегий.....	243
<b>Как не попасть во власть абьюзера.....</b>	<b>249</b>
Что такое абьюз .....	250
Основные виды психологического насилия.....	253
1. Контроль и ограничение свободы.....	253
2. Двойные послания — манипуляция смыслом.....	261
Как защититься от двойных посланий .....	263
3. Вербальный абьюз .....	264
Оскорбления и унижения .....	265
Как защититься.....	265
Критика и обесценивание.....	266
Как защититься от критики и обесценивания.....	266
Как защититься от шантажа и угроз .....	268

## **8 РУКОВОДСТВО ПО ВЫЖИВАНИЮ СРЕДИ ЛЮДЕЙ**

4. Сексуальный абюз. ....	269
Формы сексуального абюза. ....	269
Как защититься от сексуального абюза. ....	270
5. Игнорирование ....	271
Как защититься от игнорирования. ....	271
6. Причинение добра – насильственная забота ....	273
Как защититься от насильственной заботы ....	274
7. Газлайтинг – подмена реальности ....	274
Как защититься от газлайтинга ....	275
Как не попасть во власть абюзера: 7 стратегий ..	279
<b>Заключение .....</b>	<b>281</b>

# ВВЕДЕНИЕ

Встречаются два бывших одноклассника. Один – лентяй и двоечник, которому предсказывали, что будет дворником. Теперь он – успешный бизнесмен. Другой – отличник, победитель математических олимпиад, медалист; ему пророчили большие успехи в жизни. Теперь он – нищий.

Бывший отличник спрашивает: «Вот расскажи мне, как ты – бывший хулиган, двоечник, лентяй – стал таким богатым? Как ты зарабатываешь?»

Двоечник отвечает: «Очень просто. Я живу на два процента».

Отличник: «Это как?»

Двоечник: «Покупаю водку за рубль, продаю за три. Вот на эти два процента и живу».

– Он всегда у меня списывал! Ну где справедливость?

Ко мне на консультацию пришел Егор – мужчина лет тридцати. Аккуратный, собранный, в строгом костюме и отутюженной рубашке. Он недавно прошел курсы повышения квалификации и теперь активно искал новую, более престижную и высокооплачиваемую работу. В прошлом у мужчины были золотая медаль и красный диплом, многочисленные обучения и курсы. Целый ворох грамот и сертификатов, аккуратно собранных в папку.

– Это было финальное собеседование с непосредственным начальником. Крупная компания, в которой я мечтал работать, еще будучи студентом. И можете представить: захожу в кабинет и вижу его! Пашка, мой одноклассник. Всю жизнь с тройки на четверку перебивался, выезжал на умении заболтать учителей. Про таких говорят: без мыла куда угодно влезет. И у меня постоянно списывал. Вот что мне делать?

– А как ваш товарищ отреагировал, когда вас увидел?

– Ну, – Егор задумался, – вроде даже немного смутился. Он-то понимает, что я его превосхожу по знаниям и опыту. Думаю, в итоге не возьмет. Хотя, наверное, это и к лучшему. Не уверен, что смогу работать у него в подчинении...

– Тогда в чем вопрос? – я пристально посмотрел на Егора. – Вы ведь можете просто считать, что эта компания вам не подошла.

– Да, но... – Егор замялся, а потом выпалил: – это ведь несправедливо! Я хочу понять, почему

так? Почему не самые выдающиеся люди добиваются больше, чем те, кто изначально умнее?

Его слова заставили меня задуматься. И правда, это ведь не редкость. Люди, которые в школе были среди первых и «подавали большие надежды», почему-то оказываются далеко не на ведущих позициях в жизни. В то время как ученики, не выказывающие особого рвения, которых никто всерьез не воспринимал, выбиваются на первые роли. В сети даже гуляет мем: «Отличники! Давайте списывать троечникам – и тогда они через десять лет возьмут вас на работу!»

В чем же секрет этого феномена – «успешных троечников»?

Мысленно я вернулся в свои школьные годы и вспомнил одну ситуацию.

Учился я средне, без фанатизма: отличником не был, но и тройки случались редко. В десятом классе мы, как положено по программе, проходили «Войну и мир». Да простит меня Лев Николаевич, но я тогда не прочитал ни страницы. Хоть и знал, что на уроке обязательно будет опрос.

Со мной в классе училась девочка Лена – умница и отличница. Она не просто читала все, что задавали, но и совершенно добровольно находила в библиотеке дополнительную литературу – какие-то критические статьи, разборы. Порой казалось, что своими знаниями она ставила в тупик даже учителя. И все это, на секундочку, без интернета! На перемене перед уроком литературы я подошел к ней и попросил вкратце рассказать, о чем шла речь в заданных главах. Она охотно выдала

мне сжатое содержание, добавив от себя несколько полезных замечаний в духе «что хотел сказать автор». На уроке я поднял руку, не дожидаясь, пока учитель начнет вызывать по списку. Вышел к доске и уверенно рассказал то, что пять минут назад услышал от Лены. Включая дополнительную информацию.

Лена, конечно, не очень обрадовалась – ведь мой ответ лишил ее возможности получить свою законную пятерку. «Ну ты и наглец, Игорь!» – сказала она после урока. На что я ответил: «С меня шоколадка. Две – если расскажешь, что там было с дубом». Эту историю она вспоминала со смехом даже на встрече через десять лет после выпуска.

Вспомнил я и еще один школьный случай. Я терпеть не мог химию и совершенно не хотел тратить время на все эти формулы, валентность и прочие атомные веса. А еще не хотел «трояк» в четверти, который мне грозил. Что делать? Я собрался с духом и после урока подошел к учительнице: «Мария Ивановна, давайте я пообещаю, что никогда не буду химиком. Ни я, ни мои дети близко не подойдем к этому предмету! Я же вижу, как вам больно меня слушать. Ну не мое это! Я люблю историю и математику. Поставьте “четыре” ради Менделеева». Учительница на секунду опешила, а потом усмехнулась: «Рызов, ты нахал. Но за смелость – поставлю».

Вот и разгадка феномена троечников. Хотя обычно, произнося «троечники», люди имеют в виду хорошистов – тех, кто приносил в дневнике «4» с хвостиком. Предлагаю не высчитывать

средний балл аттестата и называть этих людей середнячками. Так вот, середнячки умеют коммуницировать. Они всё время договариваются: с учителями, одноклассниками, родителями. Причем переговоры ведут из заведомо более слабой позиции. Им, по большому счету, нечего предложить тем, от кого они хотят получить «плюшки». Если бы я носил Лене шоколадки за каждый случай, когда она мне помогала, — у нее к концу школы развился бы диабет. Она выручала меня просто по-дружески, потому что я был хорошим парнем, а вовсе не за сладкую мзду.

Короче, если вспомнить девиз: «Вы живете так, как умеете вести переговоры», — то можно с уверенностью сказать: середнячки учатся успеху с детства.

У этого феномена есть и научное подтверждение. Психологи сходятся во мнении, что отличные оценки в школе не гарантируют успеха в жизни. Например, колонка в «Psychology Today» ссылается на исследование Чарльза Коула (1950-е годы), где доказано, что отличники не опережают по своим карьерным достижениям тех, кто учился средне. Наоборот, часто именно середнячки достигали успеха.

Исследования показывают, что оценки лишь частично коррелируют с рабочей эффективностью сразу после окончания университета и почти никак — через несколько лет («The Atlantic»).

Я не призываю вас быть по жизни троечниками — не учиться, надеясь только на хорошо подвешенный язык. Интеллект, знания, навыки и опыт всегда в цене, и человек, обладающий ими, будет

на голову выше окружающих. В конце концов, далеко не все отличники остаются в тени — среди них тоже много успешных людей, утверждать обратное было бы несправедливо.

Речь о другом. О том, что развитый интеллект и навыки коммуникации — то, что я называю коммуникативным интеллектом, — это две составляющих успеха. Однако, если вы спросите, что важнее: энциклопедические знания или умение общаться, — я с уверенностью отвечу: конечно, второе! В конце концов, для первого есть поисковики.

Да, отличник, то есть человек с прокачанным общим интеллектом может добиться успеха — но только при условии, что его коммуникативные навыки можно назвать хотя бы средними. Никакие академические знания не заменят умения вовремя сказать «то самое» слово или, наоборот, уместно промолчать. А вот середнячок, способный договориться о чем угодно с кем угодно, наверняка продвинется на хорошую жизненную высоту — развитый коммуникативный интеллект компенсирует пробелы в знаниях.

Развивать коммуникативный интеллект можно и нужно. Этим мы с вами и займемся на страницах этой книги. Но для начала давайте дадим определение ключевому понятию, чтобы я был уверен, что вы понимаете, о чем пойдет речь.

Что же такое коммуникативный интеллект и зачем его развивать? Скажу громко и пафосно: это то, без чего жизнь человека лишена смысла. А если с практической точки зрения — набор навыков и техник, которые помогают людям быть