

САМОЕ ГЛАВНОЕ

ИГОРЬ РЫЗОВ

ПСИХОТРЮКИ



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 334:159.9

ББК 88.4

Р93

Рызов, Игорь Романович.

Р93 Психотрюки. 69 приемов в общении, которым не учат в школе : самое главное / Игорь Рызов. — Москва : Эксмо, 2026. — 256 с. — (Самое главное. Мировые бестселлеры в кратком изложении).

ISBN 978-5-04-249193-1

Эта книга — практическое руководство по речевому влиянию на людей в переговорах и повседневном общении. Автор разбирает психологические приемы, с помощью которых можно распознавать манипуляции, управлять ходом разговора и добиваться нужной реакции собеседника.

Только самые полезные техники — коротко, понятно и с фокусом на применение. Для тех, кто хочет лучше понимать людей, увереннее вести сложные разговоры и не позволять другим навязывать свои правила.

УДК 334:159.9

ББК 88.4

© Текст. И. Рызов, 2021

© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2026

ISBN 978-5-04-249193-1

Посвящение

Эту книгу я посвящаю человеку, который научил меня многому, научил не бояться. Мудрому и доброму — моему папе Роману Кушавичу Гольдману.

Папа, я скучаю. Спасибо тебе за все, ты навсегда в моем сердце. Я не похож на тебя, ты рассудителен и терпелив. Многие приемы, описанные в этой книге, получены от тебя.

Ты — золотой человек.

Оглавление

Посвящение	5
Введение.....	13
Глава 1. Как поставить человека на место	18
ПСИХОТРЮК 1.	
«Да, я такой»	19
ПСИХОТРЮК 2.	
«Сам за себя»	23
ПСИХОТРЮК 3.	
«Укол за прикол»	29
ПСИХОТРЮК 4.	
«Вопрос об истинных целях»	33
ПСИХОТРЮК 5.	
«Возврат в роль»	39
Глава 2. Как противостоять хамству.....	43
ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ	44
ПСИХОТРЮК 6.	
«Громкое молчание»	47
ПСИХОТРЮК 7.	
«Без острых углов»	52
ПСИХОТРЮК 8.	
«Цепляться за слова»	53

ПСИХОТРЮК 9.	
«Мы виноваты»	56
ПСИХОТРЮК 10.	
«Мне показалось?»	58
ПСИХОТРЮК 11.	
«Я-высказывание»	62
Глава 3. Как убедить человека в своей правоте	66
ПСИХОТРЮК 12.	
«Волшебное “но”»	68
ПСИХОТРЮК 13.	
«Двойная петля»	71
ПСИХОТРЮК 14.	
«Визуализация»	77
ПСИХОТРЮК 15.	
«Реверс»	82
ПСИХОТРЮК 16.	
«Потому что»	84
ПСИХОТРЮК 17.	
«Резкий поворот»	85
ПСИХОТРЮК 18.	
«Я дальновидный»	88
ПСИХОТРЮК 19.	
«Оно вам надо?»	91
ПСИХОТРЮК 20.	
«Я так понимаю»	94
ПСИХОТРЮК 21.	
«Два типа людей»	96
ПСИХОТРЮК 22.	
«Шашечки»	97

Психотрюки

Глава 4. Как не убить переговоры.....	100
ПСИХОТРЮК 23.	
«Без банальностей»	101
ПСИХОТРЮК 24.	
«Никому не должен»	104
ПСИХОТРЮК 25.	
«А вот настоящий...»	106
ПСИХОТРЮК 26.	
«Да, но...»	107
ПСИХОТРЮК 27.	
«Кто важнее»	109
Глава 5. Как не убить переговоры окончательно	111
ПСИХОТРЮК 28.	
«Услышали, но не услышали»	113
ПСИХОТРЮК 29.	
«Поняли, но не поняли».....	115
ПСИХОТРЮК 30.	
«Да ты успокойся»	117
ПСИХОТРЮК 31.	
«Да ты не прав»	120
ПСИХОТРЮК 32.	
«Мы старались»	122
Глава 6. Как эффективно торговаться.....	126
ПСИХОТРЮК 33.	
«Только не сразу»	128
ПСИХОТРЮК 34.	
«Что почем?»	130
ПСИХОТРЮК 35.	
«Контроль ставок»	132

ПСИХОТРЮК 36.	
«Жадина»	134
ПСИХОТРЮК 37.	
«Ну нет»	136
ПСИХОТРЮК 38.	
«Вот чего я хочу»	139
ПСИХОТРЮК 39.	
«Третье звено»	141
Глава 7. Как справляться с токсичными людьми	145
ПРИЗНАКИ ТОКСИЧНЫХ ЛЮДЕЙ.....	146
ТОКСОТЕСТ	149
ПСИХОТРЮК 40.	
«Оставьте глаза закрытыми»	151
ПСИХОТРЮК 41.	
«Не болтай»	152
ПСИХОТРЮК 42.	
«Минимизация»	153
ПСИХОТРЮК 43.	
«Вежливость и нейтральность»	154
ПСИХОТРЮК 44.	
«Третий лишний»	156
ПСИХОТРЮК 45.	
«Песочные часы».....	157
ТОКСИЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	159
Глава 8. Как справляться с манипуляторами ...	164
КТО ТАКОЙ МАНИПУЛЯТОР.....	166
ПСИХОТРЮК 46.	
«Стоп, манипуляция!»	169

Психотрюки

ПСИХОТРЮК 47.	
«А на самом деле»	172
ПСИХОТРЮК 48.	
«Я знаю себе цену»	174
ПСИХОТРЮК 49.	
«Сорвался с крючка»	178
ПСИХОТРЮК 50.	
«Отказываем правильно»	181
Глава 9. Как защитить себя от газлайтинга	185
ЧТО ТАКОЕ ГАЗЛАЙТИНГ	
И ЧЕМ ОН ОПАСЕН?	186
ГАЗЛАЙТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ	
СЕТЯХ	189
ПСИХОТРЮК 51.	
«Закончите отношения»	192
ПСИХОТРЮК 52.	
«Измените расстановку сил»	194
ПСИХОТРЮК 53.	
«Не дайте себя в обиду»	197
ПСИХОТРЮК 54.	
«Не сдавайте позиции»	200
ПСИХОТРЮК 55.	
«Не тратьте силы»	202
ПСИХОТРЮК 56.	
«Берегите нервы»	203
ПСИХОТРЮК 57.	
«Держите дистанцию»	205
ПСИХОТРЮК 58.	
«Обратитесь к психологу»	207
ПСИХОТРЮК 59.	
«Не миритесь с ролью жертвы»	208

ПСИХОТРЮК 60.	
«Заручитесь поддержкой»	209
Глава 10. Как победить волнение и страх.....	211
ПСИХОТРЮК 61.	
«Сила в безразличии»	214
ПСИХОТРЮК 62.	
«Дышим правильно».....	219
ПСИХОТРЮК 63.	
«Я крутой»	220
Глава 11. Как добиться успеха.....	225
ПСИХОТРЮК 64.	
«Сложно, но можно»	228
ПСИХОТРЮК 65.	
«Куточка по зернышку»	232
ПСИХОТРЮК 66.	
«На игре»	235
ПСИХОТРЮК 67.	
«Магия цифр».....	238
ПСИХОТРЮК 68.	
«Против кого»	240
Глава 12. Главный психотрюк для любых переговоров.....	244
ПСИХОТРЮК 69.	
«Вырвать жало»	244
Заключение.....	251

Введение

Прочтя книгу Дейла Карнеги в начале девяностых, я разозлился. У меня вызвало полное неприятие его предложение не спорить с оппонентом. «Как так! — кричал мой молодой разум. — Разве можно соглашаться, когда говорят: “Вы торгуете ерундой”?» Но спустя пару десятков лет, во время переговоров с одной торговой сетью, я неожиданно для себя использовал этот прием. На фразу «все ваше вино из одной бочки» спокойно ответил: «Да, вы правы, вкус может быть похож — а что скажете про этикетку?»

Эффект был поразительным. Собеседник в считанные минуты перешел от завуалированных наездов к конструктивному обсуждению проекта. Не встретив сопротивления там, где ему полагалось быть, он расслабился, и мы очень быстро утрясли все спорные вопросы.

Тогда я сделал простой вывод. Существуют приемы, применение которых сродни магическому заклинанию. Ты произносишь нужные слова в правильном порядке и получаешь искомый результат. Да, не в ста процентах случаев — в переговорах нет приема, который срабатывал бы всегда. Однако чаще все-таки получаешь. Даже если сам — полный профан по части общения.

Я называю такие приемы психотрюками. Эта книга — набор психотрюков, каждый из которых проверен в полевых

условиях. Они станут одновременно вашим «щитом» от манипуляторов и «мечом» против обидчиков и конкурентов. Я написал ее для тех, кто хотя бы раз терялся в конфликтах и не знал, как поставить на место хама. Для тех, кто не мог настоять на своем, кто жертвовал собственными интересами ради сохранения отношений и сам был этому не рад.

Будьте готовы, что не все приемы вам понравятся. Некоторые, вероятно, даже вызовут отторжение. Это нормально. Берите только то, что сможете применить прямо сейчас. Остальное оставьте, придет и его черед.

Так, когда 20 лет назад я узнал о приеме «вырвать жало» (расскажу о нем позднее), подумал, что это полная ерунда. Позже во время сложнейших