КАРМАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

ВСЕ О МЕТОДАХ ВЛИЯНИЯ, КОТОРЫЕ ВЫВОДЯТ ЛЮДЕЙ НА НАСТОЯЩИЕ ЭМОЦИИ

ПРОВОКАТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЯ



В-03

ЭМОЦИИ ПОД КОНТРОЛЕМ

БОМБОРА

Карманные технологии влияния (Эксмо)

Неизвестный автор

Провокативная психология. Все о методах влияния, которые выводят людей на настоящие эмоции

«Эксмо»

2026

УДК 159.92
ББК 88.5

Неизвестный автор

Провокативная психология. Все о методах влияния, которые выводят людей на настоящие эмоции / Неизвестный автор — «Эксмо», 2026 — (Карманные технологии влияния (Эксмо))

ISBN 978-5-04-255683-8

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. Вы узнаете: • Каким образом манипуляторы дергают вас за «ниточки»; • Как использовать гротеск, абсурд и парадокс, чтобы ломать токсичные сценарии; • Что отвечать на «Ты всё придумал», «Я просто пошутил» и «Если ты меня любишь…»; • Где проходит граница между провокацией и агрессией.

УДК 159.92
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-255683-8

© Неизвестный автор, 2026
© Эксмо, 2026

Содержание

Введение 6
Конец ознакомительного фрагмента. 8

Провокативная психология
Все о методах влияния, которые выводят людей на настоящие эмоции

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

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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.