ИГОРЬ
РЫЗОВ

ПСИХОТРЮКИ

69 ПРИЕМОВ В ОБЩЕНИИ, КОТОРЫМ НЕ УЧАТ В ШКОЛЕ

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР

САМОЕ ГЛАВНОЕ

Игорь Романович Рызов

Самое главное. Психотрюки. 69 приемов в общении, которым не учат в школе

Серия «Самое главное. Мировые бестселлеры в кратком изложении (Эксмо)»

текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74721916
ISBN 978-5-04-255627-2

Аннотация

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.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Посвящение 5
Введение 6
Глава 1 9
Психотрюк 1 10
Конец ознакомительного фрагмента. 11

Игорь Рызов
Самое главное. Психотрюки. 69 приемов в общении, которым не учат в школе

© Текст. И. Рызов, 2021
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

* * *

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.

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 считаные 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 переговоров я неосознанно применил его и был шокирован результатом. С тех пор я решил, что слово «ерунда» стоит заменять на «мне этот прием пока не понятен». Но со временем он может стать одним из главных в моем арсенале.

Зачастую в напряженный момент многое просто вылетает из головы. Если такое произойдет с вами, вернитесь к ситуации и «задним умом» поразмышляйте, какой трюк применили бы сейчас. Через некоторое время вы достигнете «эффекта тринадцатого воина» и начнете, как главный герой фильма, свободно говорить на чужом для себя языке.

Читая о приемах, вы можете подумать, что применение некоторых чревато тем, что оппонент прервет контакт.

Да, это вполне реально.

Но основное качество переговорщика – смелость. Смел тот, кто не боится отказа. Переговоры – это процесс достижения соглашения, в ходе которого каждый из участников может сказать «нет». Такое прекрасное определение дал переговорам мой учитель Джим Кэмп. Считаю, что имеет смысл руководствоваться его мудростью.

А теперь перейдем от слов к делу.

Глава 1
Как поставить человека на место

Мы регулярно сталкиваемся с неуместной критикой и обесцениванием. Кто-то дает непрошеный совет, кто-то пытается вывести нас из равновесия или прилюдно уколоть. В этой главе я приведу пять психотрюков, которые помогут поставить человека на место в сложных переговорах.

Психотрюк 1
«Да, я такой»

Люди часто дают неуместные комментарии: критикуют вашу мимику, фигуру, манеру держаться. Мне, например, пишут: «Ты активно жестикулируешь», «Смотришь не в камеру». Однажды под моим постом со словами «Меня спрашивали о том, как правильно писать сообщения» советчик оставил комментарий: «Вообще-то лучше не употреблять фразу “меня часто спрашивают”. Замените на другую». Хочется ответить: «Не учите меня жить».

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.