

18+

Dark Psychologist

ПРОВОКАТИВНАЯ
ПСИХОЛОГИЯ

Dark Psychologist

Провокативная психология

«Издательские решения»

Psychologist D.

Провокативная психология / D. Psychologist — «Издательские решения»,

Данная книга-тетрадь разработана как практический тренажер. В ней собраны 25 мощнейших методов и техник провокативной психологии, разделенных на конкретные уроки. Уникальность этого руководства заключается в том, что каждая техника рассматривается в трех важнейших контекстах: В бизнесе и карьере (переговоры, управление сотрудниками, продажи, преодоление синдрома самозванца). В личной жизни и отношениях (конфликты с партнером, семейные кризисы, созависимость, детско-родительские паттерны).

© Psychologist D.

© Издательские решения

Содержание

Провокативная психология	6
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Провокативная психология

Dark Psychologist

© Dark Psychologist, 2026

ISBN 978-5-0071-3884-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Провокативная психология

Книга-тетрадь для работы над собой, отношений и бизнеса

Введение

Добро пожаловать в пространство, где привычные правила психологического консультирования и бесконечного самоанализа больше не действуют. Большинство людей привыкли думать, что решение психологических проблем, преодоление кризисов в бизнесе или преодоление застоя в личных отношениях требуют долгих месяцев деликатного копания в прошлом, бережного сочувствия и бесконечного поглаживания по голове. Провокативная психология заявляет прямо: иногда лучший способ помочь человеку встать на ноги — это заставить его разозлиться, рассмеяться над собственной глупостью или столкнуться лицом к лицу с абсурдностью своего поведения.

Этот метод, зародившийся в трудах Фрэнка Фарелли, строится на уникальном парадоксе. Человеческая психика обладает мощным защитным панцирем. Когда мы пытаемся мягко переубедить человека, доказать ему его неправоту или замотивировать на успех, его защиты активизируются. Он начинает спорить, защищая свое право страдать, лениться или оставаться в тупике. Но когда мы используем провокацию — юмор, гротеск, парадоксальное согласие с худшими опасениями, — защиты обманываются. Внутренний бунтарь человека просыпается и начинает доказывать прямо противоположное: «Я не ничтожество, я могу справиться, я достоин лучшего!»

Провокация — это не агрессия. Это акт предельного доверия к человеческим силам. Это отказ подыгрывать чужой слабости и манипуляциям.

Работая с этой тетрадью, выполняйте практические задания письменно. Будьте готовы к тому, что вам станет смешно, дискомфортно или даже немного злобно. Все эти реакции — признаки того, что метод работает и ваше сознание начинает освобождаться от застарелых ментальных ловушек.

Метод 1. Парадоксальное поощрение худшего сценария (Принцип «Падай глубже»)

Суть метода

Техника заключается в том, чтобы взять страх неудачи, жалобу или нерешительность человека и вместо традиционного успокоения или поиска путей решения начать активно призывать его совершить ошибку, сдаться или сознательно разрушить то, за что он так тревожно держится.

Механизм действия

Когда человек парализован страхом провала, львиная доля его энергии уходит на попытки удержать контроль. Он находится в постоянном напряжении. Предписание «сделать плохо» или «сдаться прямо сейчас» мгновенно снимает груз ответственности за идеальный результат. Парадоксальным образом у человека исчезает страх оценки, и включается внутреннее упрямство. Протестуя против предложения добровольно проиграть, человек мобилизует скрытые ресурсы и находит верное решение.

Применение в бизнесе

Сотрудник отдела продаж панически боится звонить крупному клиенту из-за страха получить резкий отказ: — Я не могу ему позвонить. Он суперпрофессионал, он сразу поймет, что я неопытен, задаст сложный вопрос, и я опозорюсь. Наша компания потеряет этот контракт.

Провокативный руководитель отвечает: — Отличный план! Давай сделаем этот позор легендарным. Звони ему прямо сейчас, но с одним условием: ты должен завалить этот звонок в первые тридцать секунд. Начни заикаться, назови его чужим именем, спроси, продает ли он картошку, а затем громко заплачь в трубку. Давай покажем ему, что наша компания нанимает исключительно клинических идиотов. Ну же, набирай номер, я хочу послушать, как красиво рухнет наша репутация!

Сотрудник сначала застывает от шока, затем начинает смеяться: — Ну нет, картошку я предлагать не буду. — Почему? Ты же так боишься опозориться. Давай сделаем это контролируемо и весело. Чего тебе терять? Ты и так уже мысленно все проиграл. — Ладно, я просто позвоню и нормально представлю наш продукт. Хуже вашего сценария все равно ничего не произойдет.

Применение в личной жизни

Муж постоянно жалуется жене на то, что он устает на работе, чувствует себя недооцененным и думает, что семья его не уважает: — Я тяну все на себе, а вы только требуете. Я скоро просто сойду с ума от этого давления или уйду от вас, чтобы пожить в тишине.

Жена использует провокативное поощрение: — Дорогой, ты абсолютно правы. Не нужно ждать, пока ты сойдешь с ума. Уходи прямо сегодня вечером! Более того, давай я помогу тебе собрать чемодан. Я положу туда твои любимые дырявые носки и недоеденный суп. Тебе нужно найти самую заброшенную хижину в лесу, жить там без интернета и электричества, питаться корой деревьев и страдать в гордом одиночестве. Это именно то, что нужно великому непонятому гению! Мы с детьми будем раз в год присылать тебе открытку с соболезнованиями.

Муж опешил: — погоди, зачем сразу чемоданы? Я просто сказал, что устал на этой неделе и хочу, чтобы меня обняли. — А, так тебе нужны объятия, а не таежная хижина? Тогда почему ты начинаешь разговор с угроз и трагедии, вместо того чтобы просто попросить подойти к тебе?

Применение в повседневной жизни

Человек панически боится выступать на родительском собрании в школе или задать вопрос на публичной лекции: — Все будут смотреть на меня. Если я спрошу глупость, меня посчитают тупым, я покраснею и все увидят, как у меня трясутся руки.

Самопровокация в тетради: — Я должен выйти на середину зала, споткнуться о воздух, уронить все свои вещи, громко сказать самую несусветную чушь и начать дрожать всем телом, как осенний лист. Я обязан продемонстрировать аудитории эталонное шоу человеческой неуклюжести, чтобы люди потом рассказывали об этом своим внукам.

Когда масштаб трагедии раздувается до уровня комедийного цирка, реальный страх перед аудиторией сжимается до минимума. Человек спокойно поднимает руку и задает свой вопрос.

Практическое задание для тетради

— Запишите страх неудачи или задачу, которую вы боитесь начать из-за страха сделать ее неидеально.

— Составьте подробный, абсурдный сценарий того, как вы намеренно делаете эту задачу наихудшим образом. Какие нелепые действия вы для этого предпримете?

— Ответьте на вопрос: что мешает вам начать действовать прямо сейчас, понимая, что даже самый плохой результат не приведет к предсказанному вами апокалипсису?

Метод 2. Ироническая коммерциализация (Техника «Ценник на страдание»)

Суть метода

Метод заключается в переводе эмоциональных жалоб, обид, душевных терзаний и депрессивных состояний в жесткую коммерческую плоскость. Терапевт или сам человек начинает относиться к своим страданиям как к бизнес-проекту, требуя рассчитать их себестоимость, рентабельность, налоги и чистую прибыль.

Механизм действия

Невротическое страдание часто окутано ореолом романтики, духовности или особой глубины личности. Люди любят страдать красиво и возвышенно. Ироническая коммерциализация мгновенно срывает этот пафос. Когда страдание лишается своей псевдодуховной маски и предстает в виде невыгодной финансовой сделки или сомнительного стартапа, мозг включает логическое мышление. Человек осознает, сколько реальных ресурсов он инвестирует в пустоту.

Применение в бизнесе

Бизнес-партнер постоянно жалуется на тяжелые времена, налоги, нерадивых клиентов и общую несправедливость рынка вместо того, чтобы оптимизировать процессы: — Этот кризис нас убьет. Клиенты уходят, арендодатель не снижает ставку. Мы работаем в убыток своему здоровью, это просто благотворительность какая-то, а не бизнес.

Провокативный партнер отвечает: — Отличный анализ! Слушай, а давай официально зарегистрируем наше нытье как новое юридическое лицо? Назовем компанию Слезы и убытки ЛТД. Ты будешь генеральным директором по упущенным возможностям. Давай посчитаем тарифную сетку: одна минута жалоб на арендодателя стоит десять долларов, а глубокий вздох отчаяния — пятьдесят. Сколько чистой прибыли в виде жалости мы планируем получить к концу квартала? Каковы наши KPI по депрессии? Если мы не дотянем до миллиона пролитых слез, нас закроет налоговая за недостаточную трагичность!

Партнер раздраженно: — Перестань издеваться. Я просто говорю, что нам нужно сокращать расходы. — Ну так давай обсуждать цифры и план сокращения, а не устраивать презентацию наших похорон за счет рабочего времени.

Применение в личной жизни

Женщина годами таит обиду на свою мать за то, что та недодала ей любви в детстве, и постоянно возвращается к этой теме в разговорах с мужем: — Мама никогда меня не поддерживала. Из-за этого я выросла неуверенной в себе. Мои детские травмы до сих пор мешают мне жить полноценной жизнью.

Муж использует технику коммерциализации: — Дорогая, это потрясающий инвестиционный портфель! Ты уже тридцать лет успешно вкладываешь свою жизненную энергию в акции под названием Мама виновата. Давай прикинем доходность. Каковы дивиденды? Каждый раз, когда ты вспоминаешь детство, ты получаешь законное право ничего не менять в своей карьере и обвинять маму в своих неудачах. Это же чистый профит! Зачем тебе избавляться от этой обиды? Это твой самый стабильный финансовый актив. Если ты ее отпустишь, тебе придется самой отвечать за свою уверенность, а это огромные расходы. Держись за эту обиду зубами, она тебя кормит!

Жена замолкает, осознавая циничную правду: — Ты хочешь сказать, что я использую детские обиды как оправдание своей лени? — Я просто предлагаю тебе посчитать, не слишком ли дорого ты платишь своим настоящим за право оставаться обиженной девочкой.

Применение в повседневной жизни

Человек часами жалуется друзьям на плохую погоду, пробки, грязные улицы и высокие цены в магазинах: — Жить в этом городе просто невыносимо. Кругом грязь, цены растут каждый день, люди злые, транспорт переполнен. Сплошной стресс.

Самоанализ в тетради: — Я инвестирую три часа своего личного времени ежедневно в бесплатное продвижение бренда Ужасный город. Моя целевая аудитория — мои уставшие друзья. Моя выручка от этого проекта составляет ноль рублей и тридцать граммов выделившегося кортизола. Затраты — мое хорошее настроение, энергия и продуктивность. Сделка века! Пожалуй, мне нужно удвоить инвестиции в это прибыльное дело и начать жаловаться еще и по ночам, чтобы гарантированно обанкротить свою нервную систему.

Когда абсурдность этой сделки становится очевидной, человек прекращает тратить энергию на пустые разговоры и переключает внимание на то, на что он действительно может повлиять.

Практическое задание для тетради

— Выпишите одну свою хроническую жалобу, обиду или проблему, которую вы часто обсуждаете с окружающими или прокручиваете в голове.

— Составьте бизнес-план для этой жалобы. Запишите:

— Каковы ваши ежедневные затраты времени и энергии на поддержание этой проблемы в рабочем состоянии?

— Какую прибыль (жалость, внимание, возможность не действовать) вы получаете от этого страдания?

— Является ли этот бизнес рентабельным, или пришло время объявить его банкротом и закрыть проект?

Метод 3. «Карикатурный диагноз» (Техника «Присвоение почетного звания»)

Суть метода

Техника заключается в том, чтобы присвоить повторяющемуся неадаптивному поведению, капризу или комплексу человека громкое, нелепое и гротескное почетное звание или клинический диагноз. Вместо деликатного разбора деструктивного паттерна специалист возводит его в ранг официального статуса или титула, который звучит одновременно помпезно и смешно.

Механизм действия

Большинство наших психологических защит держатся на том, что мы маскируем свои слабости благородными мотивами. Например, тотальный контроль мы называем ответственностью, а патологическую ревность — глубиной чувств. Когда провокатор дает поведению карикатурное имя, обнажающее его истинную суть, у человека ломается привычная система самооправдания. Назвать себя ответственным лидером — приятно. Назвать себя Верховным диктатором мелких опилок — унижительно для эго. Человек стремится как можно быстрее избавиться от этого смешного ярлыка, меняя свое поведение.

Применение в бизнесе

Руководитель отдела постоянно вмешивается в работу своих подчиненных, контролирует каждый их шаг, перепроверяет запятые в отчетах и жалуется на то, что у него нет времени на стратегические задачи: — Я вынужден все контролировать сам. Если я отвлекусь хотя бы на день, они все завалят. У меня работают безответственные люди, мне приходится работать за троих.

Провокативный коуч отвечает: — Поздравляю! С этого дня я официально назначаю вас на должность Верховного надзирателя за канцелярскими скрепками и Маршала микроменеджмента первой степени. Ваша главная задача — лично проверять глубину нажатия кнопок на клавиатурах ваших сотрудников и замерять линейкой расстояние от монитора до чашки кофе. Вы не имеете права думать о стратегии компании, пока лично не одобрите цвет стержня в ручке каждого стажера. Давайте напечатаем вам визитки с этим титулом!

Руководитель багровеет, а затем вздыхает: — Ну это уже перебор. Я просто боюсь упустить важные детали. — Нет, вы не деталей боитесь. Вы боитесь делегировать полномочия, потому что тогда вам придется решать сложные стратегические задачи вместо привычной суеты с проверкой отчетов. Вы предпочитаете оставаться Маршалом скрепок, потому что это безопасно.

Применение в личной жизни

Мужчина панически ревнует свою партнершу к каждому встречному, требует детальных отчетов о ее перемещениях и устраивает скандалы из-за любого взгляда в сторону: — Я ревную

ее, потому что слишком сильно люблю. Вокруг столько соблазнов, я просто защищаю наши отношения и хочу быть уверен в ее верности на сто процентов.

Провокативный терапевт: — Какая потрясающая служба безопасности! Да вы же не просто муж, вы Великий Магистр Ордена Святой Замочной Скважины! Вам нужно выдать черную мантию и установить скрытые камеры в ее сумочке, пудренице и каблуках. Ваша любовь настолько велика, что напоминает конвойную службу в колонии строгого режима. Скажите, а вы уже разработали форму отчетности в трех экземплярах для ее подруг? Когда планируете вводить комендантский час и колючую проволоку вокруг дома?

Мужчина теряет: — Я не тюремщик... Я просто хочу чувствовать себя спокойно. — Но ведете вы себя именно как начальник тюрьмы, у которого заключенный постоянно пытается сбежать на свободу. Вам не кажется, что держать взрослого человека на поводке — это довольно жалкое зрелище для Великого Магистра?

Применение в повседневной жизни

Человек постоянно откладывает генеральную уборку в квартире, оправдывая это нехваткой времени, усталостью и творческим беспорядком: — У меня просто много работы, а этот легкий хаос помогает мне креативно мыслить. Я уберусь, когда появится свободный выходной.

Самоанализ в тетради: — С этого дня я объявляю себя Президентом Международной ассоциации по защите прав пылевых клещей и Генеральным спонсором развития хаоса. Моя квартира — охраняемый природный заповедник для забытых носков и невымытых чашек. Я несу персональную ответственность за то, чтобы ни одна пылинка не была потревожена пылесосом.

Когда человек письменно присваивает себе подобный титул, сохранять прежнюю иллюзию творческого беспорядка становится невозможно. Смех над собственной ленью побуждает взять в руки тряпку и навести порядок.

Практическое задание для тетради

— Опишите свое деструктивное поведение или привычку, которую вы обычно оправдываете красивыми словами (например: нерешительность называете осторожностью, лень — поиском ресурса).

— Придумайте для этого поведения самое карикатурное, напыщенное и нелепое почетное звание.

— Запишите должностную инструкцию для обладателя этого титула: что вы обязаны делать каждый день, чтобы соответствовать своему новому высокому статусу?

— Ответьте письменно: готовы ли вы продолжать носить это звание, или пришло время добровольно уйти в отставку?

Метод 4. «Парадоксальный барьер» (Техника «Уговаривание не делать»)

Суть метода

Техника заключается в том, что специалист начинает активно, настойчиво и аргументированно отговаривать человека от совершения любого полезного действия, изменений в жизни или решения проблемы. Специалист буквально строит ментальный барьер, уверяя, что у человека ничего не получится, задача слишком сложна, а риски слишком велики.

Механизм действия

Метод опирается на феномен психологического реактивного сопротивления (эффект запретного плода). Когда нас уверяют в нашей неспособности справиться с задачей, наше эго воспринимает это как вызов. Мозг автоматически переключается из режима сомнений в режим доказательства своей силы. Человек начинает спорить не со своими страхами, а с провокатором, доказывая, что он достаточно силен, умен и готов к действию.

Применение в бизнесе

Начинающий предприниматель сомневается, стоит ли ему запускать новый продукт на рынок, и постоянно ищет одобрения и гарантий успеха у своего наставника: — Я проанализи-

ровал рынок, но все еще сомневаюсь. Вдруг конкуренты задавят? Вдруг кризис? Может, мне стоит подождать еще год, подучиться, скопить больше денег?

Наставник использует технику «Парадоксальный барьер»: — Конечно, подожди! Более того, я настоятельно советую тебе вообще закрыть эту идею и больше никогда не думать о бизнесе. Ты слишком мягкий и пугливый для этой ниши. Конкуренты съедят тебя на завтрак и даже не заметят. Бизнес — это для акул, а ты карасик. Сиди на своей наемной работе, получай стабильную копейку, терпи начальника и не высовывайся. Тебе просто не дано быть предпринимателем, смирись с этим и забудь о своих амбициях.

Предприниматель вспыхивает: — Это почему еще я карасик? Я три года пахал в этой сфере, я знаю всю внутреннюю кухню! У меня отличный бизнес-план, и я готов рискнуть! — На словах ты готов, а на деле год ищешь отговорки. Нет, я тебе не верю. Ты сдашься при первой же налоговой проверке. Иди домой и забудь об этом. — Вот увидите, через три месяца я запущу проект и получу первую прибыль! — заявляет предприниматель и уходит работать над стартапом с утроенной энергией.

Применение в личной жизни

Взрослая дочь жалуется подруге на то, что мать до сих пор контролирует ее личную жизнь, звонит по десять раз в день и дает непрошенные советы, но дочь боится выстроить жесткие границы: — Я хочу сказать ей, чтобы она не лезла в мои отношения с парнем, но я боюсь ее обидеть. Она сразу начнет плакать, пить валерьянку, и я буду чувствовать себя виноватой.

Подруга применяет провокацию: — И правильно боишься. Ни в коем случае не говори ей ничего! Твоя задача — терпеть это до старости. Пусть мама выбирает тебе шторы, одобряет твоих мужчин и планирует твои выходные. Твоя личная жизнь — это на самом деле ее личная жизнь. Ты же маленькая безвольная девочка, которая не может пережить маминых слез. Если мама заплачет, ты ведь сразу упадешь в обморок от чувства вины. Поэтому сиди тихо, кивай головой и отчитывайся за каждый шаг. Это твоя судьба.

Дочь возмущается: — Да с какой стати? Мне двадцать восемь лет! Я имею право на собственную жизнь и свои ошибки. Мама поплачет пять минут и успокоится, а я из-за этого должна рушить свои отношения? — Ну ты же сама говорила, что боишься ее обидеть. — Боялась, но теперь понимаю, что этот страх просто глупый. Сегодня же поговорю с ней твердо и спокойно.

Применение в повседневной жизни

Человек планирует начать бегать по утрам или пойти в спортзал, но постоянно откладывает покупку абонемента: — Я хочу заняться спортом, но никак не могу настроить режим. То выплусь плохо, то дела вечером. Надо как-то собраться с силами.

Самоанализ в тетради: — Мне категорически запрещено ходить в спортзал. Мое тело создано исключительно для дивана и сохранения энергии. Если я подниму гантель весом в два килограмма, мои мышцы разорвутся от удивления, а сердце остановится от возмущения. Спорт — это для сверхлюдей, а мой удел — плавное и комфортное увядание под сериал. Я официально запрещаю себе даже смотреть в сторону кроссовок.

Этот внутренний запрет и искусственное принижение собственных возможностей вызывают здоровый протест. Человек покупает абонемент назло собственным уговорам.

Практическое задание для тетради

— Запишите позитивное изменение или действие, которое вы планируете совершить, но постоянно откладываете из-за сомнений.

— Напишите подробное письмо самому себе от лица заботливого труса, который настойчиво отговаривает вас от этого шага, приводя самые унижительные аргументы о вашей слабости и неготовности.

— Перечитайте письмо. Какой внутренний ответ и протест поднимается в вас в ответ на эти унижительные уговоры?

— Запишите три аргумента, доказывающих, что вы способны справиться с этой задачей вопреки любым барьерам.

Метод 5. «Опережающее саморазоблачение» (Техника «Явка с повинной»)

Суть метода

Техника заключается в том, чтобы заявить о своих реальных или мнимых недостатках, ошибках и страхах раньше, чем это сделают другие. При этом свои промахи нужно не просто признать, а преподнести в максимально преувеличенном, гротескном и комичном ключе, не оставляя оппонентам или собственному внутреннему критику ни единого шанса для нападения.

Механизм действия

Страх осуждения и разоблачения парализует человека. Мы тратим колоссальное количество энергии на то, чтобы казаться идеальными, умными и непогрешимыми. Когда мы добровольно совершаем явку с повинной и сами с юмором выставляем свои слабости на всеобщее обозрение, критика теряет свою силу. Невозможно разоблачить того, кто уже разоблачил себя сам. Нападающий или критикующий человек оказывается в замешательстве: его лишили главного оружия — эффекта неожиданности и возможности упрекнуть.

Применение в бизнесе

Руководитель проекта сорвал сроки сдачи важного отчета перед инвесторами и должен выступить на совете директоров: — Я не знаю, как сказать им об этом. Они решат, что я некомпетентен, и уволят меня. Я боюсь заходить в конференц-зал.

Провокативный наставник предлагает использовать опережающее саморазоблачение. Руководитель заходит в зал, садится за стол и начинает презентацию следующими словами: — Господа, перед тем как мы начнем, я обязан сделать чистосердечное признание. Я официально заявляю, что являюсь главным вредителем нашего бизнеса и тайным агентом наших конкурентов. Я провалил сроки сдачи отчета. Сделано это было исключительно для того, чтобы проверить вашу нервную систему на прочность и убедиться, что наши инвесторы — самые терпеливые люди на планете. Можете начинать гражданскую казнь прямо сейчас, я уже подготовил веревку и мыло, а также заявление об увольнении в связи с полной профессиональной непригодностью.

Директора сначала замирают, затем один из инвесторов начинает улыбаться: — Ну ладно вам драматизировать. Что там конкретно произошло и когда будет готов итоговый вариант? — Отчет будет готов завтра к полудню. Но если вы все-таки решите меня уволить, обещайте, что на мое место вы найдете человека, который умеет спать по три часа в сутки и силой мысли ускорять работу серверов.

Напряжение спадает, совещание переходит в конструктивное русло.

Применение в личной жизни

Муж обещал жене забрать вещи из химчистки по дороге домой, но напрочь забыл об этом, вспомнив только у самой двери квартиры: — Она сейчас устроит скандал. Скажет, что на меня нельзя положиться, что я эгоист и думаю только о себе.

Муж opens дверь, заходит в квартиру, падает на колени прямо в прихожей и трагическим голосом произносит: — Дорогая, перед тобой стоит самый ужасный монстр современности. Я совершил преступление против человечества и нашей семьи: я забыл твои вещи в химчистке. Я недостойн дышать с тобой одним воздухом, есть твою еду и спать на нашей кровати. Я уже приготовил коврик у двери и готов провести эту ночь там, охраняя твой покой в знак искупления своей смертной вины. Можешь бить меня скалкой, я заслужил каждую каплю твоего гнева!

Жена, готовая было начать ругаться, не выдерживает и начинает смеяться: — Вставай уже, чудовище. Ладно, заберешь завтра. Но коврик у двери я за тобой забронирую, если забудешь еще раз.

Применение в повседневной жизни

Человек пришел на вечеринку, где никого не знает, чувствует себя скованно и боится показаться неловким или глупым при знакомстве: — Я буду стоять в углу с бокалом, все решат, что я высокомерный бука или скучный зануда.

Самопровокация и применение техники: Человек подходит к группе общающихся людей и говорит: — Привет всем. Я пришел сюда, чтобы профессионально стоять в углу и изображать загадочного интеллектуала, но у меня быстро затекли ноги. Поэтому я решил подойти к вам и честно признаться, что я абсолютно не умею поддерживать светскую беседу и панически боюсь сморозить глупость. Кто готов взять шефство над социально неадаптированным гостем и рассказать, о чем тут принято шутить?

Люди мгновенно расслабляются, оценив честность и юмор, и вовлекают новичка в разговор.

Практическое задание для тетради

— Выпишите свой самый большой страх разоблачения (например: «я боюсь показаться некомпетентным в...», «я боюсь, что люди узнают, что я...»).

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.