ИГОРЬ РЫЗОВ



ПСИХО ХУКИ

ОТ АВТОРА «КРЕМЛЕВСКОЙ ШКОЛЫ ПЕРЕГОВОРОВ»

100 СПОСОБОВ ОТПРАВИТЬ ТОКСИЧНОГО СОБЕСЕДНИКА В «НОКАУТ»

БОМБОРА

Игорь Романович Рызов

ПсихоХуки. 100 способов отправить токсичного собеседника в «нокаут»

Серия «Кремлевская школа переговоров»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74791586
ПсихоХуки. 100 способов отправить токсичного собеседника в «нокаут»: Эксмо; Москва; 2026
ISBN 978-5-04-257209-8

Аннотация

«Что ты ноешь? У других еще хуже!», «Потом еще спасибо скажешь», «Это не женская работа», «Да я просто пошутил, чего ты обижаешься?»

Часто мы слышим подобное, но не знаем, как отвечать, чтобы люди больше не нарушали наши личные границы.

ПсихоХуки – это простые фразы-приемы, которые научат остроумно отбиваться от манипуляций и выходить из любого диалога победителем.

Игорь Рызов – автор бестселлеров «Психотрюки», «Кремлевская школа переговоров» и «Монстры продаж» – собрал

все фразы, которые нас бесят, задевают и опускают в диалоге. Он нашел решение для каждого случая, чтобы ни один манипулятор не смог добиться своей цели.

С этими хуками вы сможете отправлять в нокаут газлайтеров, как это делали Черчилль, Джобс, Раневская, Маяковский и другие великие острословы.

Содержание

Введение. Вы не обязаны быть удобным 6
Глава 1. Обесценивание 11
Конец ознакомительного фрагмента. 14



Игорь Рызов
ПсихоХуки. 100 способов отправить токсичного собеседника в «нокаут»

© Игорь Рызов, текст, 2026
© ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Введение. Вы не обязаны быть удобным

Наверняка с вами это случалось.

Собеседник отпускает колкость, обесценивает вашу работу, задает бестактный вопрос или при всех пытается поставить вас на место. Вы понимаете, что вам неприятно, но не находите подходящих слов, чтобы ответить и выйти из коммуникации победителем, поэтому отшучиваетесь, начинаете оправдываться или делаете вид, что ничего не произошло. А тот самый верный ответ приходит позже – через час, вечером или на следующий день. Когда разговор уже закончился.

Эта книга для тех, кто хочет научиться отвечать сразу: спокойно, точно и остроумно. Не проглатывать чужую грубость, но и не опускаться до ответного хамства. Не теряться под давлением. Не оправдываться, когда вас провоцируют. И не соглашаться на роль удобного человека, с которым можно разговаривать как угодно.

Двенадцать лет назад я написал «Кремлевскую школу переговоров» – книгу о приемах, которые помогают отстаивать свою позицию в деловом общении. Через восемь лет появились «69 психотрюков». В ней я собрал готовые речевые конструкции для ситуаций, с которыми сталкиваются самые разные люди: руководители и сотрудники, родители и дети, учи-

теля и школьники.

Мне было важно дать читателю не теорию об эффективном общении, а практический инструмент: конкретные фразы, которые можно запомнить, адаптировать под себя и использовать в нужный момент.

Я убежден: качество нашей жизни во многом зависит от того, как мы ведем переговоры. Умеем ли говорить «нет», можем ли защищать свои границы и способны ли сохранять ясность, когда на нас давят.

После выхода «69 психотрюков» я стал каждый день получать письма от читателей. Они рассказывают мне, как использовали приемы из книги в разговорах с начальниками, коллегами, близкими и совершенно незнакомыми людьми. Одним психотрюки помогли не поддаться на манипуляцию. Другим – закончить бессмысленный спор. Третьим – впервые ответить человеку, который годами их обесценивал.

И, когда «психотрюки» возглавили все рейтинги продаж, издательство предложило мне написать логичное продолжение книги: рассказать о том, как отвечать на выпады и грубость – быстро, колко и остроумно. Идея казалась привлекательной. Но чем больше я о ней думал, тем больше у меня возникало вопросов.

Можно ли научить человека остроумию? Где проходит граница между сильным ответом и обыкновенным хамством? Что отличает фразу, которая возвращает вам контроль над разговором, от оскорбления, после которого кон-

фликт становится только острее?

Ответ я нашел благодаря одной истории. Однажды меня пригласили на выступление популярного комика. В полном зале публика ждала начала шоу. Но уже через несколько минут я поймал себя на мысли, что не понимаю, почему должен смеяться. Комик с плоским юмором острил шутками ниже пояса, иногда позволяя себе откровенные оскорбления. Например, такие: «Недавно моей жене сделали операцию по смене мозга. Не то чтобы заменили его… На самом деле вставили наконец в голову». Зрители после этого смеялись, а я думал: да, это звучит резко. Но делает ли резкость человека остроумным?

Через некоторое время поисковые алгоритмы начали предлагать мне записи выступлений Михаила Жванецкого. В одной из них его спросили, что такое остроумие. Жванецкий провел границу между двумя понятиями. Острословие – это способность сказать колко и обидно. Остроумие – навык говорить так, чтобы человек задумался. Тогда-то и я понял, чему именно должна быть посвящена эта книга.

> ОСТРОУМНЫЙ ОТВЕТ НЕ ОБЯЗАН УНИЖАТЬ СОБЕСЕДНИКА. ЕГО ЗАДАЧА – ОСТАНОВИТЬ НАПАДЕНИЕ И ИЗМЕНИТЬ РАССТАНОВКУ СИЛ В РАЗГОВОРЕ. ПОКАЗАТЬ, ЧТО ВЫ ПОНЯЛИ ЧУЖОЙ ПРИЕМ, НЕ ИСПУГАЛИСЬ И НЕ ПОЗВОЛИТЕ ОБРАЩАТЬСЯ С СОБОЙ КАК УГОДНО.

Так появились психохуки – короткие речевые приемы для ситуаций, в которых вас пытаются задеть, обесценить, пристыдить, вывести из себя или заставить оправдываться.

Психохук не превращает вас в агрессора. Он помогает сохранить самообладание и ответить так, чтобы не втянуться в чужую игру. Без крика. Без долгих объяснений. Без попытки заслужить одобрение человека, который только что нарушил ваши границы.

В этой книге мы разберем остроумные ответы Марка Твена, Фаины Раневской, Уинстона Черчилля, Михаила Жванецкого и других людей, умевших одной фразой менять ход разговора. Я покажу, как устроены их реплики, почему одни слова усиливают конфликт, а другие обезоруживают собеседника и как придумывать собственные ответы по тем же принципам.

Вы научитесь:

- распознавать обесценивание, провокацию и скрытую агрессию;
- не оправдываться автоматически;
- быстро находить точный ответ;
- защищать себя без грубости и скандала;
- завершать неприятный разговор на своих условиях;
- подбирать формулировки для разных собеседников и ситуаций.

Вам не придется запоминать одну универсальную фразу на все случаи жизни. Вы поймете механику сильного ответа

и сможете самостоятельно создавать психохуки тогда, когда они понадобятся.

Начнем с оружия, которым хотя бы раз пользовался почти каждый человек. С обесценивания.

Глава 1. Обесценивание

Если вам кажется, что грубость – это самая неприятная форма давления, значит, вы еще не сталкивались с обесцениванием.

Грубость – это открытый, незамаскированный удар, который легко заметить и распознать. С обесцениванием все обстоит иначе: люди могут с улыбкой на лице пытаться принизить значимость ваших чувств, достижений, мнения или вас самого, часто без открытого оскорбления.

Хорошо видно, как работает обесценивание, на примере публичных людей: их редко просто критикуют – гораздо чаще пытаются принизить их успех.

Так несколько лет назад среди подростков стал очень популярен паренек Вова Солодков – веселый и юморной, смелый и, безусловно, артистичный. Он спел незамысловатую песенку «Барабулька». Мотив оказался простым, его подхватили и стали крутить повсюду.

Однажды мне на глаза попалось видео, на котором девочка задала Вове вопрос:

– Не кажется ли тебе, что твою песню слушают только умственно отсталые и в ней нет смысла?

Согласитесь, в этом вопросе-утверждении содержится жесткое обесценивание. Как ответил парень, я, конечно, на-

пишу. А пока надо разобраться, что есть обесценивание и почему оно опасно.

Обесценивание – это не просто грубость. Это куда тоньше. Грубость – на поверхности, она видна сразу, как попытка ударить кулаком. А обесценивание – это удар с улыбкой, незаметный, но очень болезненный. От прямого удара проще увернуться – он заметен, а вот с обесцениванием – куда сложнее.

Девушка не сказала Вове напрямую: «Ты – бездарность и выскочка», она ударила по его поклонникам, чем косвенно обесценила автора и исполнителя.

В этом и особенность такого давления: вам редко говорят прямо: «ты плохой». Формулировки обычно звучат гораздо безобиднее:

- «Ну, это, конечно, мило, но…»;
- «Для твоего уровня – нормально»;
- «Ты стараешься – это видно»;
- «Не всем же быть талантливыми».

А чего стоят фразы:

- не женская работа;
- настоящий мужчина должен;
- ты мог бы лучше;
- это все, на что ты способен?

Кстати, последней фразой Генри Киссинджер вводил в оцепенение своих подчиненных, заставляя их раз за разом

переписывать отчеты и документы. Всего одной репликой он выбивал людей из колеи и заставлял их переделывать работу снова и снова.

Слушаешь подобные фразы – и вроде не за что зацепиться. Кажется, и не оскорбили, но внутри что-то неприятно сжимается.

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.