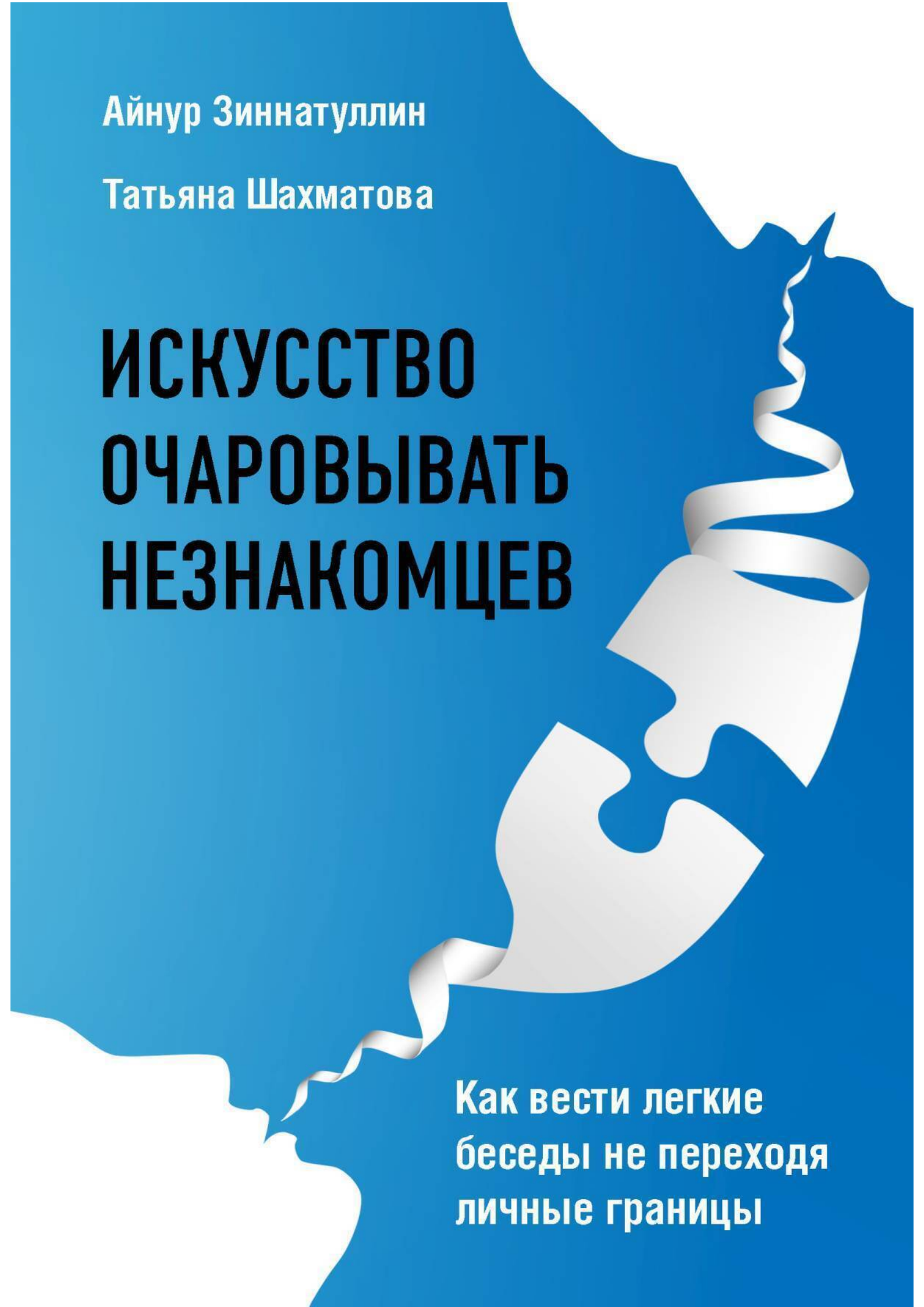


Айнур Зиннатуллин

Татьяна Шахматова

ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

**Как вести легкие
беседы не переходя
личные границы**



Top expert. Практичные книги для работы над собой

Татьяна Шахматова

**Искусство очаровывать
незнакомцев. Как
вести легкие беседы не
переходя личные границы**

«ЭКСМО»

2020

Шахматова Т. С.

Искусство очаровывать незнакомцев. Как вести легкие беседы не переходя личные границы / Т. С. Шахматова — «Эксмо», 2020 — (Top expert. Практичные книги для работы над собой)

ISBN 978-5-04-115471-4

Психологи утверждают, что первое впечатление о незнакомце формируется за первые семь секунд. За это время вы можете получить хорошую должность, влюбить в себя собеседника или заключить сногшибательную сделку. Все, что вам нужно, – уметь правильно заводить разговор. Это издание – компактное руководство к искусству SMALL TALK, простыми словами – легкой, непринужденной беседе с незнакомым человеком. Главная задача такого разговора – создать контакт с собеседником, очаровать его, чтобы выстроить долгосрочные отношения в дальнейшем. Айнур Зиннатуллин, спикер и тренер TEDx, и его соавтор Татьяна Шахматова, писатель и кандидат филологических наук, создали это пособие, чтобы миллионы людей по всей России общались свободно, отвечали уверенно и, если нужно, умели ставить на место собеседника, «заплывшего за буйки». Небольшой объем руководства позволит быстро усвоить ценную информацию и начать сразу применять на практике. Из издания вы узнаете:

- Почему нам трудно общаться с незнакомцами «просто так».
- Почему мы обсуждаем плохие новости, других людей, переходим личные границы человека и тем самым причиняем ему боль.
- Как отвечать на неудобные вопросы близких, которые «желают нам только добра».
- Какие темы для разговора лучше избегать, а какие помогут очаровать собеседника.

ISBN 978-5-04-115471-4

© Шахматова Т. С., 2020

© Эксмо, 2020

Содержание

Введение	7
Глава 1. Медведь на светском рауте, или Легкая беседа по-русски	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Искусство очаровывать незнакомцев

Айнур Зиннатуллин, Татьяна Шахматова

© Зиннатуллин А.М., текст, 2020

© Шахматова Т.С., текст глав 1 и 1.1, 2020

© ООО "Издательство "Эксмо", 2020

Введение

Посвящается вам, мне и каждому человеку родом из России

Книга, которую вы держите в руках, – уникальна. Никогда до этого момента искусство очаровывать людей не изучалось с точки зрения русской культуры *small talk*. Смол толк простыми словами – это лёгкий, приятный разговор с незнакомым человеком. И главная его задача – создать контакт, связь, если хотите очаровать собеседника, чтобы в дальнейшем выстроить долгосрочные отношения.

И вот здесь выясняется интересное – практики разговора ни о чём по-русски вообще не существует в природе, словарях, культуре и в народе. Конечно, культура-то есть, еще какая, но чтобы она была описана словами в одном месте – нет.

Уже давно философы языка сформулировали правило: «Есть слово – есть явление. Нет следа в языке – нет явления». Поэтому прямо сейчас вы становитесь свидетелями рождения новой сущности – смол-толка по-русски. Лично у меня это вызывает очень волнительные и светлые ощущения.

Манипуляция другими, подражания англоговорящему миру, ублажающие технологии Карнеги и подстройки себя под других – это чужое, не про нас. У нас нет европейского рационально разработанного способа общения. В этом смысле мы находимся на первичном, инстинктивном, обрядовом уровне подхода к коммуникации. Все эти пластмассовые улыбки, формальные приветствия «Чем я могу вам помочь?» и показной интерес считаются нами за секунду как фальшь на уровне души и отторгаются как инородная плоть.

Если задуматься, то само слово «очарование» – исконно наше. Общаться так, чтобы обволакивать собеседника со всех сторон, создавать поле притяжения, от которого сложно освободиться и, если честно, не хочется, – вот что значит очаровывать.

Почему мы не умеем общаться просто так? Почему, даже заговорив с человеком, всегда обсуждаем плохие новости, других людей, переходим личные границы человека и тем самым причиняем боль? Как отвечать на неудобные вопросы близких, которые «желают нам только добра»? Об этом и многом другом я постарался вместе с другими экспертами рассказать в этой книге.

Если вам хотя бы раз в жизни задавали вопрос «Когда выйдешь замуж/женишься?», который вызывал ощущение иголки, загнанной под ноготь.

Если, продолжая фразу «заговорить с незнакомым человеком это...», вы отвечаете: неудобно, некомфортно, тяжело или даже страшно.

Если хочется очаровывать, нравиться людям, а вы не знаете как. И главное – стоит ли? То это книга для вас.

Если вы не видите ничего плохого в панибратском общении, «всю жизнь так общались», не понимаете значения личных границ человека, успешно продвигаетесь по карьерной лестнице, используя привычные принципы коммуникации, – закройте эту книгу и даже не продолжайте. Она ничего вам не даст.

Книга разделена на 2 части: теоретическую и практическую с инструментами. Любителям пошаговых инструкций рекомендую не проскакивать первую главу – вы будете вне контекста самой проблемы и вряд ли верно воспользуетесь предложенными инструментами.

Я, Айнура Зиннатуллин, и мой соавтор, Татьяна Шахматова, написали эту книгу, чтобы миллионы людей по всей России общались свободно, отвечали уверенно и, если нужно, – умели ставить на место собеседника, «заплывшего за буйки». Чтобы мы перестали взаимно причинять боль в общении, а чувствовали удовольствие и любовь.

В наших силах принять решение не наносить друг другу необязательный ущерб. Не устраивать поножовщины колкими комментариями при встрече. Позволять другим быть другими. И в первую очередь – себе.

Всех обнял! Приятного чтения!

Глава 1. Медведь на светском рауте, или Легкая беседа по-русски

Философы языка и лингвисты давно заметили, что язык – это не только средство взаимопонимания, но и «слепок с мировоззрения и духа говорящего»¹. Состав словаря, сложность синтаксических конструкций, поговорки, приверженность к тому или иному стилю речи помогут «вычислить» собеседника, узнать даже то, чего он не говорил прямо. Например, уровень образования, широту взглядов, тайные симпатии и антипатии, склонность к доминированию/подчинению, способность к эмпатии, склонность ко лжи и многое другое. Существуют целые филологические методики речевого портретирования, которые используются в диапазоне от психологических практик до следственных действий. Интересно, что его можно провести не только с отдельно взятым человеком, но и с целым народом. Только в таком случае язык расскажет уже не о чертах характера и свойствах личности, а о тех ментальных кодах и традициях, которых придерживаются носители данного языка и культуры.

И вот здесь начинается самое интересное. Попробуйте продолжить фразу «завязать беседу с незнакомым человеком – это...». Уверена, что большинство ответит что-то вроде «непросто», «целое искусство», возможно даже опишут так: «неловко», «некомфортно», «страшно».

Родиной лёгкой беседы с незнакомыми и малознакомыми людьми (small talk) – считаются Франция и Англия. Манера ведения смол толк в этих странах считается образцовой. Свои варианты беседы в ситуациях случайной встречи есть в культурах Востока и стран Латинской Америки. А что же не так с нами, русскоговорящими? Почему мы либо не знаем, с чего начать разговор, либо тушуемся и ведём «непринужденные» светские беседы с грацией медведя на светском рауте? Конечно, есть среди говорящих по-русски и блестящие коммуникаторы от природы, но большинство опрошенных мной людей (как и я сама) всё же испытывает серьёзные трудности.

Пора уже ответить на этот вопрос и, как говорят психологи, «проработать проблему», потому что общение для установления и поддержания контакта – хотя и не несёт значимой информационной нагрузки – чрезвычайно важно как в деловой, так и в повседневной коммуникации. Таковую речь лингвисты называют фатической (от англ. phatos). Она нужна не для того, чтобы донести мысль, а для совершения своеобразного социального поглаживания собеседника. «Ты хороший, ты мне нравишься, я тоже хороший, давай общаться», – вот что на самом деле сообщает вашему визави правильное фатическое общение, к которому относятся такие формы речи как приветствия, комплименты, советы и, без сомнения, small talk – лёгкая беседа.

Она помогает налаживать доброжелательные отношения, презентовать себя, выразить готовность к продолжению общения, завязать/поддержать контакт и т. п. Кроме того, молчание как на деловых встречах, так и при общении друзей и коллег в неформальной обстановке (на вечеринке, совместном обеде, в современных условиях – перед началом конференции в Zoom) и вовсе может быть воспринято как неловкость, проявление высокомерия или невоспитанности. А первое впечатление, как известно, удаётся произвести только раз.

По наблюдению лингвистов мы строим коммуникацию по готовым речевым образцам, которые усваиваем с раннего детства. Эти образцы называются *речевыми жанрами*. Одни жанры очень простые: приветствие, извинение, прощание, благодарность. Другие – более сложные: просьба, комплимент, поздравление, жалоба, совет. Формулы жанров приходят нам в голову автоматически, и чем выше речевая культура человека, тем более виртуозно он изме-

¹ Гумбольдт В. фон. Язык и философия культуры. – М.: Прогресс, 1985. С. 448 – С. 397.

няет готовые структуры под ситуацию общения. Процесс коммуникации можно сравнить с возведением дома: если хватать неподходящие блоки, здание может выйти кособоким или даже рухнуть. Если же строитель грамотный, то кирпичики жанров (речевые ходы) складываются в целые небоскрёбы: беседы, романы, доклады.

Известный отечественный литературовед и философ языка М. М. Бахтин определял речевой жанр как *стереотип речевого поведения*

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.