

АРХИТЕКТУРА  
ОБАЯНИЯ

16+



# СЕКРЕТЫ ВНУТРЕННЕЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Как развить харизму,  
усилить уверенность в  
себе и мощно укрепить  
ПОЗИТИВНЫЙ  
ВЗГЛЯД НА ЖИЗНЬ



АРТ ГАСПАРОВ

# **Арт Гаспаров**

# **Секреты внутренней**

# **привлекательности**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67744868](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67744868)*

*SelfPub; 2022*

## **Аннотация**

### **ПРОЧИТАВ КНИГУ ВЫ...**

1. Узнаете, как с помощью специальных приемов и стратегий дипломатов усилить свою привлекательность
2. Избавитесь от стеснительности, надежно укрепите свою уверенность и самооценку
3. Научитесь вызывать у окружающих симпатию на интуитивном уровне
4. Сможете переиграть уровень симпатии в свою сторону на любой стадии отношений
5. О Вас будут говорить с гордостью. Друзья, родные и близкие будут считать Вас Человеком с большой буквы!

Вы узнаете, какие слова и фразы за секунду уронят Вас в разговоре, какие ловушки разума убивают привлекательность, какие неосознанные действия отталкивают окружающих и стремительно портят отношения. В основе этой книги мой опыт работы дипломатом и знания из моего учебника МГИМО по переговорам. Вы откроете десятки мощных приемов, умных

техник и стратегий, которые помогут вам быстро располагать к себе даже самых трудных людей. (с) Арт Гаспаров

# Содержание

Как развить свою харизму	7
Как усилить свою уверенность	19
Конец ознакомительного фрагмента.	46

# **Арт Гаспаров**

## **Секреты внутренней привлекательности**

Из этой книги Вы узнаете, как с помощью советов, продвинутых приемов и стратегий дипломатов, прокачать свою харизму, усилить привлекательность и уверенность в себе.

### **АРТ ГАСПАРОВ**

Выпускник МГИМО, два высших образования: Бакалавриат – «Международные отношения», Магистратура – «Мировая Политика»

Дипломат по профессии, пять лет работал в Посольстве, в горячей точке, в Северной Африке

Автор учебника МГИМО «Переговоры, как профессия и призвание»

Автор известной книги «77 Ежедневных Манипуляций»

Автор топового блога «Искусство Переговоров» с аудиторией более 800 000 человек

Автор 2020 года Яндекс Дзен

Автор передовых курсов и программ по манипуляциям и осознанным отношениям

Вы научитесь рождать симпатию и уважение у окружающих на интуитивном уровне.

# Как развить свою харизму

Добро пожаловать в секретную лабораторию, где мы сегодня будем культивировать с Вами харизму, – волшебную сверх способность, позволяющую мгновенно очаровывать людей.

Харизма – это умение располагать, вызывать глубокую симпатию искренне и без особых усилий. Это персональная привлекательность, внутренний шарм, рождающий необъяснимое желание быть рядом с тем, кто его излучает.

Действительно ли харизма врожденное качество? Если харизмы нет с самого начала жизни человека, то она уже никогда не появится? Конечно, нет! Если природа не наделила человека харизмой, это вовсе не означает, что он не может ее воссоздать с помощью специальных действий.

## КАК РАЗВИТЬ ХАРИЗМУ – БАЗОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ

### Образ

### Первым делом

Важно, как следует переработать свой образ в сторону универсального, положительного восприятия со стороны окружающих нас людей. Внешность, опрятность, элегантность. Мужчинам, – дипломатический совет: заполучите себе в гардероб хотя бы один костюм. С парочкой чистых и глаженных рубашек Вы получите гарантированно +10% к харизме.

## **Подача**

Подкачиваем в наш инкубатор второй ингредиент – подачу Вашего образа. Добавляем высшего качества красноречие. По-простому: используйте распространенные приемы украшения речевых конструкций. Да прибудет с Вами сила метафор и ярких прилагательных.

## **Юмор**

Незаменимый элемент, без которого наша харизма снаружи очень быстро «загнется». Игра слов, смешные сравнения, самоирония, преувеличение, употребление слов в несвойственных смыслах, – нам пригодится абсолютно все! Об элегантном юморе мы поговорим в отдельной главе.

## **Проактивность**

Нам определенно потребуется умение заряжать позитивом атмосферу любого пространства вместе со всеми нахо-



дющимися там людьми. Развиваем самоуверенность и жизнерадостность. В этой книге Вы также узнаете, как это правильно делать.

## **Коммуникация**

Смешиваем уже имеющиеся ингредиенты с умением взаимодействовать и ладить с людьми. Для этого нам понадобятся еще две пробирки. В первой – умение признавать значимость, особенность другого человека. Знания, как оценивать других по достоинству и как делать качественные комплименты. Во второй пробирке будет эмпатия. Наше умение понимать эмоции другого человека и его состояния. Вторая пробирка также содержит в себе полезные знания, как слушать собеседника, как слушать не просто внимательно, а эмпатически, то есть, разделяя его эмоциональное состояние. Об этом мы тоже поговорим.

## **Движения**

Пропускаем результат через центрифугу передачи образа человека в пространстве. Скрещиваем зарождающуюся харизму с походкой и движениями. Развиваем пластику и грацию. Здесь нам вполне могут помочь танцы. Учиться танцевать можно как в секциях, так и дома с помощью видео уроков. Пластика наделяет образ человека легкостью и грацией, – а это то, что нам нужно.

## **Образованность**

Это финальный элемент нашей харизмы. Самый сексуальный орган человека – это его ум. Вас с распростертыми объятиями уже ждут Толстой и Булгаков, Маркес и Хемингуэй, Третьяковская Галерея и Музей Современного Искусства, а также все их родные, друзья и близкие. Также искренне рекомендую Вам уделять отдельное внимание изучению психологии и признанных книг, активно способствующих личному росту.

Вы можете спросить, а как же благосостояние и финансовый успех? При наличии харизмы они не посмеют заставить Вас ждать. Начинать выращивать харизму можно с любого материального уровня. Дорогой читатель, а теперь разберем подробно некоторые основополагающие моменты.

## **КОРОТКИЙ ПУТЬ К СЕРДЦУ ЧЕЛОВЕКА**

Один из самых коротких путей к сердцу человека – признание его чувства значимости и удовлетворение его природного желания быть оцененным по достоинству. Первыми об этом заговорили еще древние философы, задолго до мыслей известного американского социолога – Дейла Карнеги.

В основе поведения человека находится стремление быть особенным, исключительным, уникальным. Индивидуаль-

ность – матерь личности. Каждый психически здоровый человек в той или иной степени стремится быть признанным окружающими людьми и обрести свою значительность.

Чувство значимости обретается через признание. Мысли, идеи, взгляды, увлечения, достижения, открытия, личные успехи, – люди стремятся получить подтверждение со стороны общества и других. Им важно одобрение окружающих, подтверждение со стороны, что они все делают правильно, что они «большие молодцы», профессионалы своего дела, творческие, креативные, гениальные или просто хорошие люди.

В поисках самоутверждения в жизни кто-то становится известным спортсменом или писателем, кто-то коллекционером редких бабочек, кто-то одним из богатейших людей на планете, ну а кто-то просто тихо подметает улицы, думая про себя, что самая большая значимость в жизни – это богатый внутренний мир.

Часто люди открыто конкурируют и сражаются за утверждение своей индивидуальности и значимости. Иногда стремятся навязать свои взгляды и ценности окружающим их людям. Тот, кто не может обрести признание со стороны окружающих, не может доказать свою исключительность и пользу своего личного опыта, нередко испытывают отчаяние, де-

прессию и разные внутренние проблемы.

В общении рекомендую Вам признавать значительность, значимость и исключительность окружающих Вас людей и особенно тех людей, кто Вам особенно дорог. Это основа внутренней привлекательности.

Хвалите других людей, гордитесь ими, подчеркивайте их профессионализм и компетенцию. Подбадривайте, вдохновляйте и искренне радуйтесь за тех, кто Вам близок важен или дорог. Разделяйте их личные, яркие, радостные и праздничные моменты. Помогайте другим людям находить их особенность, исключительность и неповторимость.

## **КАК НАУЧИТЬСЯ КРАСИВО РАЗГОВАРИВАТЬ**

Следующий шаг к внутренней привлекательности развитие красноречия. Предлагаю серию полезных, практических советов, которые помогут Вам сделать Вашу речь для окружающих более комфортной и приятной.

Синхронизируйте речевые показатели. Если Ваш собеседник говорит тихо и медленно лучше не разговаривать с ним громче и быстрее.

Не говорите больше 15 слов в предложении и обязательно

делайте паузы. Так, разум собеседника сможет качественнее воспринимать Ваши мысли.

Разбавляйте Вашу речь яркими выражениями, приятными или веселыми сравнениями, вызывающими положительные эмоции у окружающих. Где их искать? В книгах, фильмах, выступлениях известных персонажей, в постах в социальных сетях, – везде. Запоминайте или записывайте хоть в телефон афоризмы, цитаты, красивые или смешные выражения и другие любопытные или приятные фразы, с которыми Вы встречаетесь в повседневной жизни.

Говорите на простом и понятном языке. Не следует разговаривать с юристом на языке квантовой физики или со скульптором на языке блокчейн.

Говорите на красивом языке. Избегайте жаргона и грубых выражений, пошлостей ниже пояса, слов паразитов и прочих речевых конструкций, которые могут охарактеризовать Вас с нехорошей стороны. Заменяйте подобные плохие слова паузами и улыбками.

Раскладывайте любой разговор по дипломатической формуле передачи информации:

кто говорит

кому говорит  
что говорит  
когда говорит  
как говорит  
для чего говорит

Анализируйте ответы и помните, иногда следует подумать дважды, прежде чем продолжить хранить молчание.

## **КАК ЭФФЕКТИВНО ДЕЛАТЬ КОМПЛИМЕНТЫ**

Также предлагаю Вашему вниманию несколько полезных советов, как грамотно делать комплименты, чтобы не обидеть и искренне располагать к себе окружающих

### **Избегайте двусмысленности**

Собеседник должен понимать именно тот смысл, который Вы вкладываете в Вашу похвалу. В отличие от обыкновенной передачи информации, когда Вы делаете комплимент, Вы не можете запросить обратную связь, поинтересовавшись, все ли понятно слушателю. Сценарием комплимента это не предусмотрено. Именно поэтому, когда хотите похвалить человека или сказать ему что-то хорошее, скажите это так, чтобы у него не возникло чувство, что Вы имеете в виду что-то другое.

Например, фраза: «ты сегодня хорошо выглядишь» имеет подтекст, что в другие дни человек выглядит не так хорошо, а кто-то даже может надумать себе, что он выглядит плохо. Или «какая у Вас красивая дочь, видимо папа очень красивый»...

## **Избегайте обмана**

Плохо использовать комплименты, несоответствующие действительности. Например, преувеличивая положительные качества другого человека, можно перестараться и Ваша любезность может быть воспринята, как подхалимство, насмешка или даже откровенное издевательство.

Правильнее говорить соответствующие комплименты, то есть те, которые соответствуют настоящим особенностям и достижениям другого человека. Если их нет, – найдите их или не говорите комплименты вообще. Делайте правдивые комплименты. Никто не поверит, что Вам нравится каждая молекула и каждый миллиметр ее тела. Это детский сад. Лучше всего делать комплименты к действиям человека, к его мыслям, увлечениям и поступкам

## **Не соединяйте комплимент с просьбами**

Комплимент – это любезный отзыв, добрые слова в адрес другого человека. Если они содержат в себе призывы к каким-либо действиям или предложения по улучшению чего-либо, их автора могут посчитать хитрым плутом и манипулятором. В голове окружающих может на подсознании сформироваться враждебность. Просьба или призыв к какому-либо действию перечеркивают весь комплимент, который сразу на подсознании воспринимается негативно.

## **Не соединяйте комплимент с советами**

Не соединяйте комплимент с советами или практически-ми рекомендациями. Хотите сказать своей второй половине, что она прекрасна – скажите ей это. Но не надо говорить, что он/она будет еще лучше, если увеличит периодичность посещения спортивного зала.

## **Помните: бывают люди, которые не умеют принимать комплимент**

Да, есть и такие. Многие не знают, какая должна быть реакция, когда их откровенно начинают хвалить. Иногда, чтобы не смутить человека сделанным комплиментом, будьте готовы пояснить, что именно Вы имели в виду. В свою очередь, когда комплимент делают Вам, отвечайте сдержанно и скромно, что-то на подобии «Благодарю Вас, мне очень при-



ятно». Учитесь принимать комплименты. Это важно.

## **Зачем использовать комплименты**

Используйте комплименты для накопления согласия, углубления взаимопонимания и улучшения отношения к Вам со стороны окружающих. Используйте комплименты отдельно от своих желаний попросить нужного человека о чем-либо.

### **Несколько примеров достойных комплементов**

Отметьте, что Вас восхищает, поражает в другом человеке  
«Меня поражает Ваше умение добиваться своего любой ценой»

Подчеркните, чему и Вы и другие могут позавидовать  
«Вашей скромности можно позавидовать»

Сообщите человеку о его таланте, который сам говорит за него  
«Вы такой уверенный, Ваши действия и поступки говорят за Вас»

Скажите собеседнику, что Вы и не догадывались, что он молодец в чем-либо

«Я и не знал, что Вы так хорошо разбираетесь в людях».

Вы также можете ненавязчиво похвалить какой-нибудь предмет из личного пространства человека, главное не спрашивайте о его цене и о его подлинности, это не этично.

Дорогой читатель, если вы желаете узнать больше о том, как красиво разговаривать и грамотно излагать свои мысли, приглашаю Вас познакомиться с моей специальной книгой «Как стать дипломатом в разговоре».

# Как усилить свою уверенность

Предлагаю Вашему вниманию несколько полезных советов и правил, помогающих усилить свою уверенность в любом деле и разговоре.

## КАК УВЕРЕННО ЗДОРОВАТЬСЯ

А Вы знаете, сколько всего важного рукопожатие может рассказать о человеке и как может повлиять на Ваш дальнейший разговор.

С психологической точки зрения рукопожатие бывает: ярко выраженным – подавляющим, классическим – крепким и слабым – неуверенным.

При подавляющем рукопожатии человек еще на неосознанном уровне старается подчеркнуть, показать свое превосходство. Вместе с сильным сжатием руки собеседника он, как правило, старается развернуть руку собеседника ладонью вверх.

При классическом рукопожатии человек уверенно жмет руку, без ощутимых попыток передавить собеседнику паль-

цы или развернуть его руку ладонью вверх.

При неуверенном рукопожатии человек просто протягивает другому человеку свою руку, не пытаясь что-либо сделать. «Вот моя рука, просто сожмите, как захотите».

Иногда рука изначально неосознанно уже будет развернута ладонь вверх. Мягкость характера можно почувствовать по тому, с какой легкостью пальцы человека «складываются в гармошку». Как правило, слабое рукопожатие свидетельствует о неуверенности человека.

Вместе с этим, есть некоторые профессии, в которых люди особенно оберегают кисти своих рук: врачи, пианисты, саперы. Здороваясь с человеком, работа которого связана с ловкостью движений пальцев, будьте деликатными. Не следует железной хваткой сжимать руку нейрохирурга.

## **Как уверенно пожимать руку**

Здороваясь с другим человеком, сжимайте его руку уверенно и крепко. Но без «стальной хватки».

Не позволяйте другим людям поворачивать Вашу руку ладонью вверх. Почувствовав такую попытку, вежливо добавьте напор и выровняйте рукопожатие. Можно добавить легкое

встряхивание.

Не задерживайте руку собеседника более двух секунд. При рукопожатии хорошо посмотреть человеку в глаза, улыбнуться. Для усиления доброжелательности хорошему знакомому можно положить вторую руку на плечо, также задержав ее на пару секунд. Подобные действия положительно сказываются на восприятии Вас в психологической системе координат других людей.

На рукопожатие лучше заходить с левой ноги. Так легче выравнивать руку и работает эффект управления пространством, в котором Вы оказываетесь в более удачном положении. Также подобный ход усложнит попытку незнакомого или неприятного Вам человека «по-братски» обнять Вас.

В ходе рукопожатия также правильно держать дистанцию, вытягивать руку вперед, не обниматься и не приближаться вплотную. При рукопожатии старайтесь обхватить полностью всю ладонь, а не только кончики пальцев.

## **КАК УВЕРЕННО СМОТРЕТЬ ЧЕЛОВЕКУ В ГЛАЗА**

В мире переговоров, в социологии и психологии общепринято, что взгляд бывает трех видов: интимный, социаль-

ный и деловой.

Если Вы смотрите на партнера ниже его подбородка – это интимный взгляд, взгляд, рассматривающий различные части тела и демонстрирующий Вашу заинтересованность, и физическое влечение к объекту разговора. Если Вы смотрите на нижнюю часть лица собеседника, например, на его губы или нос – Вы используете социальный взгляд, означающий, что между вами установилось непосредственное дружественное общение.

На переговорах социальный взгляд лишит Вашу позицию и приводимые доводы нужной решительности, уверенности и серьезности, а интимный взгляд может озадачить и привести другую сторону в замешательство.

Эффективнее применять третий вариант – деловой взгляд, в соответствии с которым Вы смотрите на верхнюю часть лица. Удачнее всего сосредоточить взор на переносице, между глазами собеседника или смотреть человеку только в правый глаз.

Деловой взгляд сообщит о серьезности Ваших намерений, подчеркнет, что передаваемая Вами информация заслуживает особого внимания.

В принципе в продуктивном общении полезно смотреть в глаза собеседнику. Если в ходе встречи Вы избегаете такого взгляда, другая сторона может подумать, что Вы что-то скрываете или хитрите. Для установления уверенных, серьезных отношений с собеседником, Ваш взгляд должен встречаться с его взглядом не менее 60-80% от всего периода общения. Если Вам тяжело смотреть в глаза другому человеку, рассеиваете взгляд, улыбайтесь, но продолжайте встречаться с его глазами.

Если Вы носите очки, для придания убедительности определенной части Вашего разговора можно их снять. Этот хитрый прием описывают десятки книг, по эффективному убеждению, и он всегда хорошо помогает располагать к своим словам других людей.

Самый правильный и убедительный способ смотреть в глаза человеку – смотреть ему в правый глаз. Это действительно работает.

Подобный взгляд демонстрирует уверенность и твердость, а также позволяет отвечать на сложные, неприятные, каверзные вопросы, не чувствуя при этом стеснения, смущения или желания оправдываться. Отлично помогает в убеждении и вытягивает сложные переговоры. Попробуйте уже сейчас.

# **КАКИЕ СЛОВА И ФРАЗЫ ЗА СЕКУНДУ УРОНЯТ ВАС В РАЗГОВОРЕ**

Знавал я когда-то одного особенно вежливого человека, который вместо

«подайте мне очки» говорил: «не могли бы Вы бросить в меня моим футляром с очками». Как-то раз один новый сотрудник буквально понял его вежливый оборот. Было шумно и весело... Но лучше так не говорить.

Предлагаю Вам обратить внимание на некоторые особо опасные фразы и речевые конструкции, которые моментально могут понизить Вашу значимость в разговоре или высветить Вашу неуверенность.

## **Неопределенность в обращении**

На «ты» или на «Вы». Важно четко определить, как Вы обращаетесь к собеседнику и не перескакивать. Если Вы выбрали держать дистанцию и обращаться на «Вы», – не сокращайте дистанцию неосознанно. Расстояние дипломатично должно сохраняться. Если Вы решили перейти на «ты», – нельзя откатываться и потом снова обращаться на «Вы» или общаться вперемешку то на «ты», то на «Вы».

## **Неопределенность в мыслях**



Часто в слабую позицию человека ставят слова, которые отражают неуместную неопределенность. Неопределенность, не имеющую отношения к происходящему, его внутреннюю психологическую неопределенность.

В первую очередь, обращайтесь внимание на слова паразиты «как бы», «так сказать», «как говорится», «собственно» и другие. Также, в целом, лучше склонять свою речь к большей конкретике.

Классическая неопределенность в речевых конструкциях не имеет ничего общего с дипломатическими техниками неопределенности и традиционным, общепринятым сомнением. Многочисленные повторения в разговоре фраз в стиле «так сказать» на уровне подсознания определяют человека как мягко-неуверенного.

Не используйте часто в разговоре такие фразы как: «мне кажется», «я полагаю», «я точно не знаю», «кое-что спросить», конструкцию «бы» в значениях «мог бы», «хотел бы» и другие. Лучше говорить «я уверен», «я убежден», «я исхожу из того, что», «у меня нет ответа на этот вопрос», «вот что я хочу у тебя спросить» и т.д.

## **Чрезмерная учтивость**

Повышенная и гиперболическая вежливость также может быть не в Вашу пользу. Вместо «извини, пожалуйста, ты не мог бы мне, пожалуйста, ответить на один небольшой вопрос», – лучше просто – «подскажи, пожалуйста».

## **Демонстративное принижение собственного достоинства**

Намеренное показательное принижение себя в стиле «Ваш покорный слуга» или в стиле вышеупомянутого примера, «забросьте в меня футляром от очков», определенно ослабит Ваше положение.

## **Фразы с оправданием**

Избегайте любых речевых фраз, которые могут поставить Вас в позицию оправдывающегося. Повторение одной и той же мысли по кругу, многочисленные уточнения на ровном месте, оправдания и извинения без особой на то причины освещают образ человек с невыгодной для него стороны.

## **Несколько общих советов**

Не следует спрашивать у человека «удобно ли ему разговаривать», если он сам Вам звонит.

Избегайте в разговоре уменьшительно ласкательных слов «трубочка», «тихонечко», «договорчик», «заправочка» и т.д.

Без причины не поддакивайте. Соглашайтесь, когда Вы определенно уверены.

Не показывайте, что у Вас не получилось то, что Вы делали. Избегайте фраз со словами «очень старался», «пытался, но не получилось», «все упиралось в» и других подобных речевых конструкций.

## **КАК НЕ ПРЕВРАТИТЬСЯ В «УДОБНОГО ЧЕЛОВЕКА» И ВСЕГДА ЖИТЬ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ**

Есть такое выражение «удобный человек». Так говорят про всех, кем можно воспользоваться в своих интересах. Эдакий добряк, которого легко подтолкнуть сделать то, что нужно манипулятору. Безотказный вариант на все случаи жизни.

Как же не превратиться в «удобного человека» и всегда жить по своим правилам? И, как следствие, стать еще более привлекательным и уверенным в себе человеком...

Во-первых, нужно включить в своем разуме фильтр отсеивания. Решительно ограничить общение с разными нахлебниками, дармоедами и всеми прочими манипуляторами, которые так и норовят на наших усилиях въехать в самые уютные и живописные оазисы.

Берем записную книжку и анализируем каждого человека, с кем мы общаемся. Оцениваем всех по шкале от 1 до 10, где 7 и выше, – мы смело говорим человеку «давай до свидания».

Во-вторых, в общении мы учимся говорить «нет». Говорить «нет» твердо и решительно. Говорить всякий раз, когда нас нагло и хитро подталкивают действовать ради чужих желаний в ущерб собственным интересам. А чтобы наше «нет» в некоторых важных случаях не звучало грубо и оскорбительно, его следует сглаживать разными причинами и обстоятельствами.

В-третьих, чтобы не превратиться в «удобного человека», следует расставлять личные границы. Причем делать это, несмотря на всю дипломатию, следует довольно жестко. И речь не только об упомянутых выше отказах. Окружающие всегда должны понимать, как с Вами можно общаться, а как нельзя. Что можно говорить и делать в Вашем присутствии, а что нет.

Наконец, не менее важно грамотно работать над своими словами и обещаниями. Если мы будем обещать неосознанно и бездумно, окружающие могут зацепиться за данные нами слова. Могут притянуть за уши наше «удобство» в стиле «ты же обещал мне помочь». Поэтому, как говорится обещайте «редко, но метко».

## **ТРИ СОВРЕМЕННЫХ НАВЫКА, БЕЗ КОТОРЫХ СЛОЖНО БЫТЬ УВЕРЕННЫМ ЧЕЛОВЕКОМ**

Современный мир сильно отличается от средневековья. Если раньше информация передавалась со скоростью лошадей, кораблей и своих двух, сегодня данные передаются практически со скоростью света. Спасибо интернету и сотовой связи.

Причем распространяется самая разная информация. От полезной и нужной, до разных гадостей и фейков. Поэтому одним из самых важных современных навыков, помогающих нам уверенно передвигаться по жизни – это осознанность. Простыми словами: умение отличать стоящую и ценную информацию от разного шлака и информации, несущей открытый вред.

Стремительная скорость передачи данных, да и жизни в

целом, в 21 веке спровоцировала актуальность еще одного важного навыка: умения молниеносно принимать решения. Стремительно принимать решение, нужно ли тормозить или нажимать на газ, покупать или сбрасывать акции, что отвечать человеку, который внезапно позвонил или неожиданно постучал в дверь. Сегодня от скорости принятия некоторых решений может зависеть жизнь другого человека. И не только одного человека.

Ну и, наконец, третий навык, без которого в современном мире жить, действительно, трудно. Это навык адаптации к современным технологиям. Каждый день появляются новые приложения и программы, сервисы, продукты, товары и услуги, о которых сто лет назад и подумать никто не мог.

Да что там сто лет! Полвека назад люди не знали, что такое мобильные телефоны. Чем легче мы умеем адаптироваться и использовать во благо наших интересов разные современные технологии, тем легче нам шагать в ногу со временем и добиваться заветного успеха.

## **КАК ИЗБЕЖАТЬ СТРЕССА ПЕРЕД ВАЖНЫМ РАЗГОВОРОМ**

Рано или поздно, внезапно или ожидаемо, с важными и ответственными разговорами нам обязательно предстоит по-

встречаться. Как же избежать стресса перед важным разговором? Как перестать нервничать и бояться?

Держите несколько проверенных советов, которые активно используются в дипломатии, и которые Вы с легкостью можете использовать в своих делах и отношениях. О них я узнал еще задолго до работы в посольстве, когда учился в МГИМО и готовился к мощным и сложным экзаменам.

Правило первое. Чем лучше Вы подготовитесь к важному разговору, тем меньше будет уровень стресса. Это как на экзамене.

Второе правило вытекает из первого. Чем больше Вы знаете вопросов в билетах, тем меньше стресса. Иначе говоря, чем больше у Вас перед разговором аргументов для убеждения, тем легче Вам будет убеждать.

Правило третье. Возьмите на вооружение альтернативу. Посмотрите на важный разговор, как на один из способов добиться своей цели. Не сможете убедить одного человека, убедите другого.

Не сможете объяснить одному человеку, как сделать Вас счастливыми в

Отношениях, убедите другого. Не сможете добиться при-

бавки к зарплате, уволитесь и найдете другую работу.

Сложность в том, что не всем людям кажется, что они видят альтернативу. Им кажется, что на человеке свет клином сошелся, и что никто другой не сможет им помочь достигнуть нужных целей.

Это далеко не так. Взять даже пример с институтом. У меня у одного знакомого был конфликт с завкафедрой английского языка. Преподаватель категорически не хотел ставить ему зачет и пропускать дальше. Студент перевелся на другую кафедру и благополучно все сдал.

## **5 ШАГОВ ПОБОРОТЬ НЕУВЕРЕННОСТЬ**

Иногда люди испытывают неуверенность, которая открыто вредит переговорам и их отношениям с другими людьми. Кто-то испытывает неуверенность в себе и в своих силах временами, а кто-то постоянно. Держите пять шагов, которые помогут Вам побороть неуверенность.

### **Шаг первый**

Выпишите все успешные дела в жизни, где Вам удалось достигнуть успеха, даже если Вам казалось, что ничего не получится. Вспомните и настройтесь на то, что, если раньше



получалось, получится и снова. Назовите этот список «Дневник успеха» и постоянно его дополняйте и обновляйте свежими победами и достижениями.

## **Шаг второй**

Поработайте над выходом из зоны комфорта. Каждый месяц старайтесь делать одно или два новых действия, которые вызывают у Вас стеснение. Составьте список того, чего Вы стесняетесь, смущаетесь или боитесь (без риска для здоровья). Составьте и начинайте вычеркивать из них пункт за пунктом, воплощая их в жизнь. Двигайтесь от простого к сложному.

## **Шаг третий**

Повышайте свою значимость и важность. Для этого необходимо получить одобрение и похвалу со стороны окружающих. Прокачайте свой альтруизм и начните делать добрые дела. Просто так и без задней мысли. Если кто-то не похвалит Вас в ответ, не расстраивайтесь и продолжайте делать добрые дела, пока Вас искренне не начнут хвалить.

## **Шаг четвертый**

Поставьте перед собой цель и выполните ее. Затем поставьте следующую цель и тоже ее выполните. Ведите список

своих выполненных целей. Повышайте их уровень сложности. Свежий результат будет усиливать уверенность.

## **Шаг пятый**

Повышайте свои навыки общения с окружающими. Навыки, помогающие держать сложные и непростые разговоры, убеждать окружающих и выстраивать добрые, взаимовыгодные отношения с самыми разными людьми. Учитесь заводить знакомства, отстаивать свою точку зрения и склонять чужие мнения к своей правде.

Этот шаг особенно благоприятно сказывается на нашей уверенности. Так как наша уверенность во многом зависит от того, как мы общаемся с людьми.

## **КАК ПОБОРОТЬ СВОЮ СТЕСНИТЕЛЬНОСТЬ И НАЧАТЬ УВЕРЕННО ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ**

Держите несколько проверенных советов из вселенной дипломатии, которые помогут Вам побороть стеснительность и начать уверенно общаться с людьми.

**Совет первый:** больше выступайте на публике. Перед друзьями или перед большой аудиторией. Говорите так, чтобы Вас слушали с удовольствием. Говорите о том, что важно,

полезно, интересно и актуально.

**Совет второй:** Отлично побороть стеснительность и неуверенность помогает работа над своими персональными и социальными достижениями. Иначе говоря, чем больше всего полезного Вы делаете для окружающих, тем в принципе они к Вам лучше настроены и расположены. А, значит, тем меньше у Вас причин для стеснения и неуверенности и тем легче Вам общаться с людьми.

**Совет третий:** Повышайте уровень независимости Вашего мнения. Чаще отказывайте людям в неудобных и невыгодных вопросах, когда Вами хотят откровенно воспользоваться. Чаще выражайте свое несогласие в случаях, когда это уместно и безопасно. И во всех случаях, когда правда на Вашей стороне.

**Совет четвертый:** Мой самый любимый совет. Поймите и примите как факт, что лично у Вас, дорогой читатель, есть уникальный, личный опыт, которого нет у других людей. Именно он делает Вас особенным и исключительным. Именно благодаря нему, Вы имеете полное право быть независимой и полноценной личностью. Имеете право на свою точку зрения и на ее распространение.

Развивайте свои навыки, свою экспертность, свои таланты

и свою компетенцию. Эти ингредиенты отлично его усилят и поднимут на новый уровень. Равно как поднимется на новый уровень и Ваша уверенность в себе.

## **КАК БОРОТЬСЯ С ВРЕДНЫМ ВНУШЕНИЕМ: ТРИ ПРОВЕРЕННЫХ СПОСОБА**

Внушение является неотъемлемой частью психологического влияния. И если за хорошее внушение, из мира мотивации и саморазвития, нам искренне стоит только благодарить, то с вредным внушением все с точностью наоборот.

Что же делать, когда с помощью вредного внушения всякие злые люди ввергают нас в страх, отчаяние, грусть, закомплексованность и прочие нехорошие состояния? Держите три проверенных способа, помогающих обрушить их ядовитое, психологическое воздействие.

**Способ первый** основывается на трезвом анализе внушения и на работе с самооценкой. Как говорится: «Одно мнение не изменит погоды». Поэтому первое, что нужно сделать, – это понять, так ли все негативно в нас самих, как кажется нехорошему человеку.

Смело отправляйтесь на поиски анализа и опровержения. Собирайте как можно больше доказательств неверности

мнения вредного человека.

К примеру, Вам сказали, что какое-то действие у Вас получается хуже всех на свете. Вы заходите в интернет и смотрите примеры всех людей, у которых это действие получается еще хуже, чем у Вас.

Или, к примеру, человеку сказали, что с таким ростом или возрастом у него никогда не будет красивой пары в отношениях. Что нужно делать? Посмотреть топ знаменитостей с разницей в росте или в возрасте. И больше никогда не переживать по этому поводу!

**Способ второй.** Называется «что не убивает, – делает нас сильнее». Вы берете тот негатив, который Вам внушают, и разворачиваете его в свою пользу, превращая в свои достижения. Вот сказали нам, что мы плохо выглядим. Значит, начинаем работать над собой. Занимаемся спортом и своим имиджем. И становимся красивыми. Они хотели нас обидеть, а в итоге сделали нас лучше. Не случайно говорят: «Лучший способ одолеть врага, – победить его своим успехом».

**Наконец, третий способ.** Работайте со своим окружением. Имейте уверенную группу поддержки среди друзей, коллег и знакомых, чьи мнения всегда будут на Вашей сто-

роне. Положительная оценка со стороны окружения отлично сказываться на нашей уверенности и образует мощный, защитный барьер против разных токсичных личностей.

## **КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ НИЗКОЙ САМООЦЕНКИ**

Как можно эффективно избавиться от низкой самооценки? Многие психология и тренеры персонального роста просто обожают рассказывать, что человеку нужно изменить внутри себя: в своем характере, системе ценностей, мыслях и т.д. Они во многом правы, но в моих советах фокус внимания сознательно смещен на то, что нужно изменить снаружи.

Чтобы избавиться от низкой самооценки, нужно перестать общаться с теми, кому мы не нравимся. Со всеми, кто к нам относится высокомерно и надменно. Со всеми, кто пользуется нашей добротой и расположением. И со всеми теми, кто обесценивает нас, манипулирует нами и всячески подталкивает действовать против наших интересов.

Совет непростой, так как сходу рождает два острых вопроса. Кто же тогда останется? И как быть, когда общение прекратить невозможно?

Если никого не останется, значит, определенно стоит менять свое окружение. Смысл общаться только с вредными и

ядовитыми персонажами? Даже если Вы успешно проработаете самооценку внутри, подобные люди все равно будут ее атаковать снаружи. Какими бы уверенными Вы ни были.

Как же быть, когда общение прекратить невозможно? Обратимся к традиционной дипломатии. Как ведут себя государства? Понижают качество отношений с недружелюбными странами. Максимально снижают статус дипломатических отношений, оставляя только минимальный набор отношений по острым вопросам, которые нельзя решить в одиночку. И, конечно же, окружают себя союзниками.

Сделайте и Вы также. Сведите к минимуму отношения со всеми теми, кто вредит Вашей самооценке. Окружите себя теми, кто будет ее всячески поднимать и подогревать. К слову, не стесняйтесь в любом возрасте знакомиться с новыми, хорошими и полезными людьми.

## **КАКАЯ МАНЕРА ОБЩЕНИЯ МОЖЕТ БОЛЬНО «УРОНИТЬ» ВАС В РАЗГОВОРЕ**

Речь идет о частом использовании в беседе и на переговорах не к месту условного наклонения. Необоснованное использование условного наклонения демонстрирует нерешительность и неуверенность человека. И открывает перед собеседником больше пространства для маневров с отказами

и односторонними решениями без учета интересов того, кто намекает на свою внутреннюю слабость.

Если собеседник почувствует Вашу слабость, ему будет легче больно уронить Вас в разговоре, отказав вам или сделав по-своему. Разгромив Ваше убеждение, мнение, предложение и т.д. Разберем на примерах...

Вместо «Не могли бы вы уточнить» – лучше сказать «уточните» или «уточните, пожалуйста»

Вместо «Я хотел бы предложить / я хотел бы поинтересоваться» лучше сказать «предлагаю Вам» или «я интересуюсь»

Вместо «Разрешите у Вас спросить» лучше сказать «скажите, пожалуйста» или «я хочу от Вас узнать»

Как Вы сами можете видеть, более уверенные и определенные речевые конструкции помогают укрепить высоту позиции в разговоре и направить нашу речь в сторону большей решительности и определенности. Помогают скорее вытащить из человека нужные действия, ответы, а также избежать вариантов, где нам с большей вероятностью откажут.

**КАК ПЕРЕСТАТЬ ЗАВИСЕТЬ ОТ ОДОБРЕНИЯ  
ОКРУЖАЮЩИХ**



Многие люди зависят от одобрения окружающих. От признания важности и полезности того, что они делают, думают или говорят. Желание получить одобрение заложено в человеке на уровне подсознания с самого рождения.

Жажда одобрения часто мешает нам осознанно развиваться и достигать нужных результатов. В погоне за одобрением мы часто действуем в разрез с нашими интересами. А иногда даже откровенно пляшем под чужие дудки. Как же перестать зависеть от одобрения окружающих? Как перестать бояться того, что о нас подумают другие люди?

**Во-первых**, следует перестать идентифицировать и определять свою личность через мнения других людей. Используйте мнения окружающих только в качестве инструментов для корректировки своих действий в более эффективную и выгодную для Вас сторону. А не как фундамент для строительства всего своего будущего.

Помните: мы не золото, чтобы нравиться всем без исключения. Всегда будут те, кто будет разделять нашу точку зрения и, кто будет с ней категорически не согласен. Не случайно сценарист и режиссер не спрашивают у зрителей, как они хотят, чтобы закончился фильм и не ищут у них одобрения.

Чтобы перестать зависеть от одобрения других людей, начните прямо сейчас строить свой дом и перестаньте строить чужой. Действуйте качественно, добросовестно и ответственно.

В рамках правового поля создавайте свои правила игры. Как с Вами можно общаться, а как нельзя. Что нужно сделать, чтобы получить именно Ваше расположение, а не наоборот. Поставьте именно себя в центр своей жизни. Это одно из самых действенных и верных решений.

Гордитесь именно своими персональными успехами и демонстрируйте их окружающим. Наша ценность в глазах других людей возрастает в десятки раз, как только мы в принципе перестаем искать в чужих глазах одобрения. Главное, по жизни делать правильные и полезные вещи.

## **ЕЩЕ СОВЕТ, КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ НЕУВЕРЕННОСТИ В ОБЩЕНИИ**

А знаете ли Вы, почему мы иногда неуверенно общаемся с людьми? Потому что мы делим людей на уровне подсознания на разные категории: добрый – злой, мягкий – жесткий, богатый – бедный, успешный – неудачник, начальник – подчиненный, красивый – неприметный и т.д.

И когда в жизни мы пробовали общаться с определенными категориями людей, у нас не получалось. С нами разговаривали высокомерно, надменно, или грубо. Мы проиграли переговоры и теряли уверенность в общении. Итог: у нас не получалось с кем-то договориться, произвести хорошее впечатление, убедить и т.д.

И теперь, когда мы встречаем людей из подобной категории, наш разум, используя мощные фильтры домысливания и обобщения информации, делает выводы, которые сдерживают нашу коммуникацию и не позволяют нам уверенно общаться.

Например, мы можем подумать, что все богатые – надменные, начальники – тираны, все люди, которые «так выглядят», точно не признают нашу значимость и т.д. В результате нам становится не только неуверенно, но еще и страшно, некомфортно и неуютно от мысли, что мы еще раз попробуем общаться так, как мы умеем, и у нас опять не получится. А раз не получится, то зачем тогда пробовать?

В самых драматичных вариантах персонального развития, когда у человека еще в школе были проблемы с общением, неуверенность может преследовать человека на протяжении всей жизни.

Это ловушка сознания. Как от нее избавиться? Снова и снова пробовать общаться с самыми разными людьми. Разрушать стереотипы разума. Пробовать разные способы и убеждаться, что все люди разные. Что, на самом деле, никаких категорий не существует. Что мы можем найти и подружиться, убедить и договориться с самыми разными людьми. И что нам совершенно не стоит бояться, опасаться и стесняться даже самых неприятных разговоров.

## **СЛУЧАЙНО СКАЗАННЫЕ ФРАЗЫ, КОТОРЫЕ ЧАСТО ВЫДАЮТ СЛАБОСТЬ И НЕУВЕРЕННОСТЬ ЧЕЛОВЕКА**

Обратим внимание на некоторые случайно сказанные, необдуманные фразы, которые часто выдают слабость и неуверенность человека.

«Это может Вам показаться довольно глупым, но я думаю, что» – информация автоматически попадает под сомнения.

«Спасибо за комплимент, но, на самом деле, я как выглядел, так и выгляжу» – человек боится признать себе, что стал лучше. Неуверенность проявляется и в реакции на многие другие комплименты, когда человек стесняется похвалы.

«Если я разбогатею, я обязательно куплю...» – человек

сомневается в своем успехе. Иногда подобные сомнения проявляются через речевые конструкции «однажды я разбогатею и / когда-нибудь я разбогатею и...»

# 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.