

КНИГА-ТРЕНАЖЕР

Арт Гаспаров

[ influence ]

# 9 СЕКРЕТОВ ОБЩЕНИЯ

Ь

ИСКУССТВО КОМПЛИМЕНТОВ

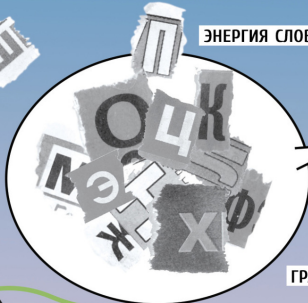
З

Е

ХИТРОЕ УБЕЖДЕНИЕ

Ш

ЭНЕРГИЯ СЛОВ



ГРАМОТНЫЙ ОТКАЗ

ЛОВУШКИ РАЗГОВОРА

УПРАВЛЕНИЕ ДИАЛОГОМ



# Арт Гаспаров

## 99 секретов общения

### Серия «Практический тренинг»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68328979](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68328979)*

*99 секретов общения: АСТ; Москва; 2022*

*ISBN 978-5-17-149895-5*

### Аннотация

В книге последовательно и подробно описываются секреты общения, с которыми люди сталкиваются постоянно.

Вы с легкостью научитесь: красиво излагать свои мысли, доходчиво объяснять свою точку зрения и говорить так, что вас будут слушать с особым удовольствием; не бояться конфликтов, управлять ими и ловко уходить от провокаций и неприятных вопросов, быстро договариваться на своих условиях, деликатно продавливать свой интерес и доносить свою точку зрения; точно определять вредное поведение, решительно ставить на место неприятных людей. Вы будете знать, как уверенно расставлять границы в отношениях и эффективно защищать свои цели; располагать к себе людей на интуитивном уровне и стимулировать симпатию на любой стадии отношений.

Книга ранее издавалась под названием «Как стать по жизни дипломатом».

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

# Содержание

Об авторе книги	6
Вступление	7
Часть I. Общение	9
Совет 1: прекрасное впечатление	9
Совет 2: специальная техника сближения	13
Совет 3: территория восторга	19
Совет 4: аккуратные слова	21
Совет 5: чистота юмора	27
Совет 6: искусство комплиментов	30
Совет 7: ловушки общения	34
Совет 8: эмоциональный фундамент	37
Совет 9: искусство объяснения	39
Совет 10: слушать и прислушиваться	42
Совет 11: секреты общения	44
Конец ознакомительного фрагмента.	46

# **Арт Гаспаров**

## **99 секретов общения**

© Гаспаров Арт, текст

© ООО «Издательство АСТ»

### **ПРИВЕТСТВУЮ ВАС, ДОРОГОЙ ЧИТАТЕЛЬ**

Из этой книги Вы узнаете, как стать в жизни настоящим дипломатом.

С помощью специальных приемов, стратегий и советов дипломатов Вы научитесь красиво излагать свои мысли и говорить так, что Вас будут слушать с особым удовольствием. Вы научитесь быстро располагать к себе и станете для всех по-настоящему интересным собеседником.

Вы научитесь ловко уходить от конфликтов, правильно договариваться в важных вопросах, грамотно доносить свою точку зрения и отстаивать свои интересы. Вы увидите отношения под совершенно другим углом.

Вы узнаете, как точно определять вредных и сложных людей, как ставить их на место и пресекать их неуважительное поведение. Вы научитесь управлять конфликтами, ловко уходить от обвинений, провокаций и неприятных вопросов. Вы будете знать, как уверенно расставлять границы в отношениях, эффективно защищать свои цели и интересы.

А еще Вы узнаете, как с помощью советов, продвинутых приемов и стратегий прокачать свою харизму, усилить привлекательность и уверенность в себе. Вы научитесь вызывать симпатию и уважение у окружающих на интуитивном уровне.

*С уважением, Арт Гаспаров*

# Об авторе книги

АРТ ГАСПАРОВ

1. Выпускник МГИМО, два высших образования: Бакалавр – «Международные отношения», Магистратура – «Мировая Политика»
2. Дипломат по профессии, пять лет работал в Посольстве, в горячей точке, в Северной Африке
3. Автор учебника МГИМО «Переговоры, как профессия и призвание»
4. Автор известной книги «77 ежедневных манипуляций»
5. Автор топового блога «Искусство Переговоров»
6. Автор 2020 года Яндекс Дзен
7. Автор передовых курсов и программ по манипуляциям и переговорам

# Вступление

Дорогой читатель, наше будущее во многом зависит от того, как мы общаемся с людьми. Освоив специальные техники, приемы и стратегии дипломатов, применяя в жизни продвинутые советы и упражнения, вы без труда сможете повысить качество своей жизни и отношений с самыми разными людьми.

В основе этой книги не только мой многолетний дипломатический опыт, но и те знания, которые я получил, основательно исследуя и изучая межличностные отношения.

Для удобства чтения, восприятия и запоминания, книга построена по принципу списка советов. В следующих трех частях Вы найдете 99 важных моментов, тем и рекомендаций, которые помогут Вам по-новому взглянуть на ваши отношения и свою личность. Некоторые советы будут лаконичными. А некоторые – длинными и содержательными, включающими в себя дополнительные советы и подробное объяснение с примерами и моими личными историями из жизни. Также, для лучшего усвоения материала, некоторые мысли будут специально повторяться и дополняться.

Если Вы, прочитав книгу, будете использовать в жизни хотя бы треть моих советов, Вы станете настоящим дипломатом. Научитесь грамотно убеждать и договариваться на своих условиях, производить прекрасное впечатление на дру-

гих людей и вызывать у окружающих симпатию на бессознательном уровне. Вы научитесь ловко обходить стороной опасные конфликты и сглаживать самые острые углы разногласий. Окружающие будут любить Вас, уважать Вас, ценить Вас и считать человеком с большой буквы.

Книга состоит из трех частей. «Общение», «Отношения» и «Личность». Каждая часть внесет свой особый, важный вклад в позитивные перемены, которые произойдут с Вами уже в самое ближайшее время. Приятного чтения!

# Часть I. Общение

## Совет 1: прекрасное впечатление

*Совет: производите прекрасное впечатление.*

Не буду растекаться мыслью по тексту. Время – наш самый главный ресурс. Я искренне уважаю Ваше время, поэтому в моей книге не будет лирических отступлений и всякой «воды». Только конструктив. Поэтому с первой части и первого совета, сразу к сути.

Чтобы произвести прекрасное впечатление, Вы начинаете знакомство с формированием доверия. Дипломатический подход к формированию симпатии основывается на первичном формировании доверия. Иначе говоря, чтобы понравиться человеку и расположить его к себе, нужно сначала сделать так, чтобы он стал Вам доверять.

Познакомимся с особым, продвинутым подходом к формированию симпатии. Эта беспроектная стратегия основывается на специальных, мощных психологических приемах, которыми пользуются дипломаты в разных странах.

**Первый прием** называется «Накопление согласия». Чтобы человек стал Вам доверять, необходимо сделать так, чтобы в Вашем разговоре звучало как можно больше утверди-

тельных ответов и как можно меньше отрицательных. Соглашаясь с мыслями, взглядами, идеями, вкусами и предпочтениями собеседника, мы на интуитивном уровне формируем у него к нам доверие.

Начните с накопления согласия. В самых разных вопросах, с момента начала общения, соглашайтесь с человеком. При этом не озвучивайте первым свое мнение, а ждите, пока его озвучит другой человек. Подобная выжидательная позиция позволит Вам не сказать то, что не понравится собеседнику. Чем больше «да» Вы из него вытащите, тем скорее он проникнется к Вам симпатией.

Чтобы Вам было легче соглашаться, и чтобы наружу случайно не вылезали всякие разногласия, используйте манипуляцию «Ты первый». Узнайте сперва мнение другого человека и согласитесь с ним. Выясните, что нравится собеседнику, а потом выразите свое одобрение, восторг, восхищение или другие подходящие положительные эмоции.

**Второй прием** называется «Смена графики». Чем больше разной графики будет в моменте общения, тем активнее мозг другого человека будет считать, что он Вас хорошо знает. И что Вы с ним уже давно знакомы. Подобные, неосознанные процессы также позитивно влияют на формирование доверия.

Посидели в кафе – предложите прогуляться, потом предложите еще куда-нибудь заглянуть. Смена двух-трех мест за встречу отлично поможет Вам расположить к себе человека.

Наконец, **третий прием**. Называется «Лицо несовершенноства». Люди с опаской относятся к идеальным людям, хвастливым людям, людям, которые всячески стремятся показать свое превосходство. Хвастливые люди вызывают зависть, а идеальные люди всегда смущают и отталкивают. Идеальных людей в природе не существует. А вот скромность и умеренное несовершенство, наоборот, сближают.

Будьте скромными и слегка несовершенными. Покажите человеку, что Вы неидеальны. Да, Вы большой молодец, но у Вас не все получается. Максимальный эффект будет достигнут, если Вы признаете, что этот человек делает что-то лучше Вас и выразите свое восхищение.

**Прием четвертый**, небольшая услуга. Попросите человека оказать Вам небольшую услугу. Хоть передать салфетку за обеденным столом. Небольшие услуги также активно помогают создать доверие. Разум человека сформирует связь: «помогаю, значит, доверяю».

**Прием пятый**. Активно стимулируйте диалог. Слушая собеседника, разделяйте его эмоции. Поощряйте его к изложению кивками и согласиями. Всячески обращайтесь его внимание на то, что Вам важно и интересно, все, что он говорит.

**Прием шестой**. Используйте дипломатический прием «Пирог». Подчеркните, что Вы с человеком из одного теста – в важных вопросах Вы не просто с ним согласны, а в принципе думаете также как и он. Продвигаете те же самые взгляды. Подробнее о технике сближения Вы узнаете из следую-

щего совета.

## Совет 2: специальная техника сближения

*Совет: используйте специальную технику сближения.*

Дипломаты во всех странах профессионально обучены находить контакт с самыми разными людьми. Этот совет поможет Вам быстро сблизиться с нужным человеком.

Знаете ли Вы, что мы в большей степени симпатизируем тем людям, которые похожи на нас? Хитрый способ, позволяющий нам сблизиться почти с любым человеком, как раз и основывается на демонстрации сходства.

Причем речь идет не только о романтических отношениях, этот способ универсальный. Действует во всех видах отношений без исключения. Если использовать его алгоритмы, даже врага можно превратить в друга. Этот способ отлично дополнит первый совет и повысит Вашу привлекательность в глазах других людей!

Если Вы хотите быстро сблизиться практически с любым человеком, стать хорошим товарищем, надежным партнером, понимающим коллегой или самым любимым человеком на свете, Вам необходимо в Ваших отношениях делать особый акцент именно на идентичность. При этом Вы активно стараетесь исключить из общения любое противопоставле-

ние взглядов, вкусов и интересов.

Иначе говоря, ищите и подчеркивайте Ваше сходство, одновременно замалчивая и опуская различия. Вы можете найти сходство в общих интересах и взглядах, в привычках, вкусах и предпочтениях, в определенных делах и действиях или в совместной борьбе с чем-либо.

Определив сходство, важно его грамотно преподнести. Чтобы указать человеку, что Вы с ним одного поля ягоды, осознанно подчеркивайте и обращайтесь его внимание на места совпадения Ваших интересов, вкусов и предпочтений.

При необходимости Вы можете искусственно смоделировать родство взглядов. К примеру, если Ваши взгляды в каком-то вопросе не совпадают, вы можете пойти на хитрость и сказать, что они совпадают. Или же Вы можете сознательно начать разделять интересы этого человека, если они не вызывают у Вас отторжения.

Чем больше благоприятных точек пересечения существует между Вашей жизнью и жизнью другого человека, чем меньше Вы акцентируете внимание на различиях, и чем больше привлекаете внимание к подобию, тем легче и скорее Вы сблизитесь.

Искренне прошу Вас не путать эту модель поведения с подхалимством. Это разные вещи. В отличие от подхалимства в этом случае мы действуем строго не в ущерб своим собственным мыслям, чувствам и интересам.

# **МОЩНОЕ СЛОВО, КОТОРОЕ УСИЛИВАЕТ НАШУ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И БЫСТРО СБЛИЖАЕТ С ЛЮДЬМИ**

Познакомимся с мощным словом, которое часто используют в работе дипломаты, и которое быстро сближает нас с людьми. Не буду тянуть Сатурн за кольца, это слово «Разделяю».

Мы используем слово «Разделяю» в значении равенства и в значении принятия чувств, эмоций, мыслей и взглядов других людей. Слово «Разделяю» – сильный магнит, который помогает нам доброжелательно проходить в чужое сердце и чужой разум.

Причем разделять можно практически что угодно. Вы разделяете с человеком его тревогу, восторг, озабоченность, грусть, радость или его прекрасное настроение. Вы разделяете его мнение, взгляды, идеи, ценности и т. д. Вы присоединяетесь к тому, что окружающие испытывают в мгновении или на протяжении длительного периода времени.

В дипломатической переписке и в выступлениях дипломатов слово «разделяю» можно встретить довольно часто. К примеру, на пресс подходах, в дипломатических нотах и официальных документах, Вы можете встретить такие словосочетания, как: «искренне разделяем Вашу глубокую озабоченность», «всем сердцем разделяем Вашу надежду»,

«разделяем Вашу непреклонную решимость» и т. д.

Разделяйте мысли и чувства дорогих и нужных Вам людей. Разделяйте их эмоции. Искренне присоединяйтесь к тому, что для них важно и имеет первостепенное значение. Демонстрируйте свою чуткость и свое согласие.

## **КАК С ПОМОЩЬЮ СЛОВ СБЛИЗИТЬСЯ С ЧЕЛОВЕКОМ: МЕТКИЕ ФРАЗЫ НА ЗАМЕТКУ**

Держите подборку психологически сильных, красивых и метких фраз, помогающих понравиться практически любому человеку. Эти фразы помогут Вам произвести хорошее впечатление и вызвать к себе доверие. Их можно использовать в самых разных случаях и ситуациях.

С некоторыми фразами я познакомился в ходе дипломатической практики, а некоторые просто повстречались мне на моем жизненном пути. В любом случае, будучи свидетелем их сильного эффекта, убежден, что в этой книге им самое место.

- «Вообще-то я не должен тебе это говорить, но я тебе доверяю / ты мне понравился, поэтому я расскажу это только тебе»;
- «Где-то на перекрестках судьбы я определенно не ошибся поворотом. Я очень горжусь нашим знакомством»;

- «Твой рассказ очень интересный. Я весь во внимании, продолжай»;
- «Действительно, невероятная история. Давно мне не было приятно так искренне и душевно кого-то слушать»;
- «Я полностью разделяю твои идеи и взгляды. Возражать тебе также бессмысленно, как есть мюсли без молока»;
- «Поверь, я думаю об этой проблеме не меньше, чем ты. Она также не дает мне покоя. Но ничего. Мы обязательно уже совсем скоро что-нибудь придумаем. Я сто процентов на твоей стороне».

Также вы можете выразить принципиальное согласие с чужой системой ценностей. Узнайте, что человек поддерживает, его ценности и взгляды, и согласитесь с ними с помощью специальных фраз.

К примеру, Вы говорите:

- «Как же я рад встретить единомышленника. Ты себе не представляешь. А то все вокруг думают с точностью наоборот»;
- «Да, сто процентов. Я и не знал, что ты так хорошо разбираешься в этом вопросе. Полностью с тобой согласен. Я думаю то же самое».

Особенно полезно согласиться с человеком во всех моментах, где он чем-то или кем-то недоволен. С чем-то не согласен, против чего-то борется и т. д. Это называется эмоциональная синхронизация.

- «Ты совершенно прав. Надо же, какой он наглец. Вот это да. Вот это он негодяй».

## Совет 3: территория восторга

*Совет: искренне восторгайтесь человеком*

Как правило, чтобы располагать к себе окружающих, нужно подогреть их чувство важности и значимости, признавать их индивидуальные достижения и силу их личностей. Это хорошая стратегия, но не самая эффективная.

Самым скоростным и проверенным способом, помогающим нам быстро расположить к себе человека, является территория восторга.

Когда мы искренне демонстрируем собеседнику наше удивление, восхищение и изумление, наш восторг в адрес всего, что он делает и говорит, мы с ноги открываем дверь в его сердце.

А еще люди привыкают к подобным, сильным эмоциям. Скажите, кого Вы чаще захотите видеть в своем окружении: человека, который говорит Вам банальные комплименты или человека, который искренне восторгается всем, что Вы думаете, делаете и говорите.

Восторг – одна из самых сильных эмоций, которая максимально глубоко располагает человека. Главное правило – Вы должны искренне настроиться на момент восторга. Если восторг будет наигранным, магия не сработает.

В отношениях с людьми старайтесь как можно чаще проявлять высшую степень своего воодушевления, свою исключительную радость, интерес и восхищение. Искренне испытывайте во время общения сильный подъем радостных и позитивных чувств в адрес их мыслей, действий и поступков. И Вы увидите, как быстро они будут в Вас влюбляться, дорожить Вашим временем и вниманием.

## Совет 4: аккуратные слова

*Совет: будьте аккуратны в том, что Вы говорите, или храните молчание*

Часто мы разговариваем с людьми «в сердцах». Общаемся на автомате и не задумываемся, что и кому говорим. И все бы было ничего, но ведь мы очень часто неосознанно говорим разным людям разные вещи и, что самое печальное, мы не помним, кому и что мы сказали.

Например, человек опоздал на работу и, чтобы не навлечь на себя гнев и кару работодателя, сказал начальнику, что попал в пробку. Отговорка сработала и он счастливый, напрочь позабыв о легенде, стал вальяжно расхаживать по офису, как по курорту, рассказывая какой потрясающий фильм он посмотрел вместо утреннего совещания. У стен, увы, были уши и очень скоро этого сотрудника громко и со скандалом уволили.

Или, бывает, что человек травит байки о своей личной жизни, самым невозмутимым образом рассказывая одни и те же истории, которые каждый раз заканчиваются по-разному.

Порою послушаешь собеседника, у которого семь пятниц на неделе, и складывается впечатление, что в нем живут совершенно разные личности, которые даже не догадываются о существовании друг друга.

Всегда помните, кому и что Вы говорите. Во всех настро-

ениях и во всех состояниях. Как оказывается, у других людей отличная память, гораздо лучше, чем Вы можете себе представить. Если Вы вынуждены сообщить другим людям неправду, эта неправда должна быть одинаковой для всех людей внутри некоего круга общения.

Если Вы сомневаетесь и до конца не уверены в том, что говорите, если Вы допускаете возможность изменения Вашего мнения и позиции, – не говорите со 100 % уверенностью. Добавьте специальные уточняющие слова, подразумевающие изменения:

- «Но это не точно»;
- «Возможно»;
- «Это только мое мнение»;
- «Но я до конца не уверен»;
- «Существует вероятность» и другие.

## **О ЧЕМ НЕ СЛЕДУЕТ СПРАШИВАТЬ ДРУГИХ И ГОВОРИТЬ САМОМУ**

Есть определенные темы, которые не принято поднимать, задавать и обсуждать. Не вся личная информация может быть обнародована пусть даже и в кругу самых близких людей.

Предлагаю Вашему вниманию главные темы-табу, которые нежелательно обсуждать за пределами своей семьи.

- *Не обсуждайте тему здоровья.* Это всегда очень личное и жаловаться всем подряд на то, что болит и беспокоит – не является проявлением лучших качеств человека, который стремится быть настоящим дипломатом. Вдобавок, распространение информации о здоровье делает человека более уязвимым в глазах окружающих.

- *Не говорите о материальном.* Не рассказывайте сами и не спрашивайте собеседника, сколько он зарабатывает, на какой машине ездит, в чьей квартире живет и т. д. «Банковская тайна» на то и тайна. Одно из главных жизненных правил – в 99 % случаев деньги любят тишину, особенно большие деньги. К тому же, чем больше у человека денег, тем больше людей хотят, чтобы он ими с ними поделился, а чем меньше, – тем такой человек менее интересен окружающим. Вопрос материального благополучия – острая тема, которую определенно лучше избегать.

- *В здоровом общении не принято хвастаться.* Есть разница высотой с Эверест между рассказом смешной или увлекательной истории из жизни и рассказом о благородном, полезном, хорошем или значимом поступке, который смертный, на самом деле, совершил во славу своего доблестного эго, чтобы рассказать о нем как можно большему количеству людей.

- *В общении с самыми разными людьми избегайте вопросов религии, внутренней духовности и веры.* Избегайте их, равно как и вопросов национальности, которые могут ро-

даться внутри Вас при первой встрече и особенно, если Вы слышите незнакомое и редкое имя. Если же Вас совсем будет одолевать любопытство, то деликатнее будет вежливо уточнить в стиле «у Вас такое красивое и необычное имя, что оно означает». Если собеседник считает нужным развить тему – это его выбор. Но вопрос в стиле: «Ого, а ты кто по национальности?» – всегда будет звучать менее тактично.

- *Тема возраста* также весьма деликатна и ее следует избегать и не только в случае прекрасной половины человечества.

- *В общении избегайте обсуждения своих проблем и не расспрашивайте о проблемах других.* Вопросы семейной жизни или в стиле: «Ты доволен своим браком?», «Как часто ты изменяешь?» – тоже табу. Задумайтесь, насколько человек действительно хочет признать и рассказать, что у него там что-то не срослось и не склеилось на любовном фронте...

## **ЧТО НИКОГДА НЕЛЬЗЯ ГОВОРИТЬ В ОТНОШЕНИЯХ: 90 % ИЗМЕН ИМЕННО ИЗ-ЗА ЭТОГО**

### **Тема плохих родителей**

Никогда не осуждайте открыто родителей любимого человека. Родителей не выбирают и родители «это святое». Даже если мы им открыто об этом не говорим или предпочитаем

с возрастом любить их на расстоянии. Избегайте фраз в стиле: «Как же меня раздражают твои родители», «Вечно твоя мать приходит, и потом я ничего найти не могу», «Ну кто их просит лезть со своими советами», «Выбирай: либо я, либо она» и т. д.

## **Тема, что кто-то другой лучше**

Когда мы вступаем в отношения, мы осознанно делаем свой выбор, предполагая, что выбранный нами человек самый-самый и явно будет «лучше других хомо сапиенсов». Когда мы говорим своей половинке, что-то вроде: «А вот у Димы жена Алена ходит в спортзал каждый день» или «А вот муж моей подруги Ксении зарабатывает в 3 раза больше», – мы стреляем ядерными бомбами в чувство значимости и желание быть оцененным по достоинству важного и дорого нам человека. Уверяю Вас, это совершенно не то, что он ожидает услышать от самых близких и любимых людей!

## **Провокационные фразы**

Не менее сильно ударяют по самооценке фразы типа «будь мужчиной / ты что не мужик / ты ведешь себя как баба» в адрес мужчины и «ты мужик в юбке / ты ведешь себя как мужик / ты похожа на мужика» в адрес женщины. Подобные речевые конструкции наносят неоценимый вред любым здоровым отношениям. Оспаривать и ставить под сомнение женское или мужское начало человека – значит унижать его с

особенной силой.

## **Назойливые фразы**

Сообщения и устные вопросы в стиле «чем занимаешься», «что делаешь», «ты где», «о чем думаешь» при частом использовании создают впечатление, что Вас хотят везде и во всем контролировать. От тотального наблюдения и рентгена хочется бежать как от огня. К назойливости также относятся чрезмерные признания в любви до гроба и произнесение других громких слов впустую. Чувствами не сотрясают воздух. Замените 101 «я без тебя не могу жить и дня» на 101 поступок, который это докажет.

## **Фразы, убивающие вдохновение**

Фразы, открыто подчеркивающие несостоятельность наших действий через предвзятую позицию, что у нас не получится то, что мы делаем или намереваемся сделать, вместо вдохновения и мотивации с корнем выдирают любые крылья.

Избегайте фраз, которые убивают вдохновение, как в классической форме: «У тебя не получится», так и в завуалированной: «Дай, лучше я сделаю». Также лучше не произносить слова, которые критикуют неудавшийся результат или его отсутствие в стиле: «Я тебя предупреждал», «Я тебе говорил». Лучше подбодрить и поддержать, чем еще больше растоптать настроение и эмоции близкого человека.

## Совет 5: чистота юмора

*Совет: шутите так, чтобы не обидеть собеседника.*

К большому сожалению, многим людям с детства как следует не объяснили истинную суть шуток и правила, по которым можно и допустимо их использовать. Казалось бы, подшутить над другом, коллегой или любимым человеком, – что в этом может быть плохого? Еще как может!

Начнем с того, что, по своей природе, хорошие, добрые шутки – это всегда прекрасно. Смех продлевает жизнь. Только вот шутить можно по-разному. Нет ничего плохого в том, чтобы пошутить над собой, над ситуацией, забавной историей или анекдотом.

Но, как только мы начинаем шутить и подшучивать над другими людьми, позитивные качества шутки исчезают также стремительно, как вечернее солнце за горизонтом.

Дело в том, что когда мы шутим над другим человеком, мы неосознанно задеваем его чувство собственной важности и природное желание обрести свою значимость. Человек интуитивно ждет, что окружающие будут его оценивать с положительной и благоприятной стороны, а вместо этого к нему прилетает шутка. Пусть даже и самая безобидная.

Шутки, которые звучат в адрес другого человека, в самой глубине его схем поведения и восприятия жизни, рожают

обиду, тревогу и конфликт. Даже если он это не осознает. Программа обесценивания запускается в любом случае. Хочешь сделать больно человеку – пошутить над ним.

К сожалению, нам с детства никто об этом не рассказал. Не объяснил, что шутки в адрес людей приравниваются к оскорблениям! Не объяснил, как правильно реагировать на шутки в свой адрес.

Как нас учили? «Пошутили над тобой – пошутить в ответ», «Пошутили над тобой – ничего страшного. Нужно уметь над собой посмеяться», «Кто не понимает шуток над собой – у того нет чувства юмора», «Только сильный человек может не обидеться на шутку». И так далее.

Вот мы и отшучиваемся в ответ, молча терпим или оправдываемся, когда окружающие стреляют в нас шуткой за шуткой. Чувство юмора и шутки над человеком – это разные вещи, между которыми пропасть больше, чем расстояние от Земли до Сатурна.

И я уж не говорю о том, что когда мы шутим над кем-то, мы не только проявляем самое настоящее психологическое насилие. Мы в принципе ставим себя над человеком.

Автору шутки может так не показаться, но со стороны налицо все признаки пренебрежительного и неуважительного отношения. А ведь личность человека – это высшая ценность. Вы никогда не задумывались, что в основе некоторых насильственных действий и преступлений могут быть именно шутки.

Внутренний мир человека в один день просто решает больше не терпеть и выражает открытый физический протест. Из-за того, что человек терпел довольно долго, с самого детства, маятник качнулся не в сторону диалога, а в сторону самых агрессивных форм ответных действий.

Дорогой читатель, не шутите над другими людьми и не позволяйте никому шутить над Вами!

## Совет 6: искусство комплиментов

*Совет: делайте окружающим правильные комплименты.*

Правильные комплименты – неотъемлемая часть поведения настоящего дипломата. Обратите внимание на следующие важные моменты, которые помогут вам говорить по-настоящему сильные и эффективные комплименты, искренне располагающие к себе окружающих.

### **Избегайте двусмысленности**

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. Собеседник должен видеть именно тот смысл, который Вы вкладываете в Вашу похвалу. Именно поэтому, когда Вы хотите похвалить человека или сказать ему что-то хорошее, скажите это так, чтобы у него не возникло чувство, будто 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, что он выглядит плохо. Или фраза: «Какая у Вас красивая дочь, видимо папа очень красивый» подразумевает, что мама выглядит так себе.

## **Избегайте обмана**

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

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

## **Не соединяйте комплимент с просьбами и предложениями**

Комплимент – это любезный отзыв, добрые слова в адрес другого человека. Если они содержат в себе призывы к каким-либо действиям или предложениями, их автора могут посчитать хитрым плутом и манипулятором. В голове собеседника может сформироваться подсознательная враждебность. Просьба или призыв к какому-либо действию перечеркивают весь комплимент, который сразу подсознательно 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 начинают откровенно 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 наподобие «Благодарю Вас, мне очень приятно». Не отказывайтесь от комплиментов. Учитесь принимать их. 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 подлинности, это не этично.

Высший уровень комплиментов – это те комплименты, которые отмечают, признают и восхваляют личный опыт человека. Именно личный опыт можно назвать самой уникальной частью личности, которая по своей природе является особенной и неповторимой. Как я люблю говорить своим ученикам: «За десятки тысяч лет на нашей планете было все, кроме вас». Отметьте личный опыт человека, похвалите его опыт в чем-либо, и Вы проникните к нему в сердце самой короткой дорогой.

## **Совет 7: ловушки общения**

*Совет: избегайте популярных ловушек общения.*

Обратите внимание на следующие ловушки общения и старайтесь держаться от них как можно дальше.

### **Первая ловушка – это отрицание**

Когда мы всеми возможными способами принципиально отрицаем наличие проблемы. Или нам самым серьезным образом кажется, что в наших действиях нет ничего плохого, опасного, вредного или неприятного для других людей.

### **Вторая ловушка – искажение**

Нам кажется, что это не у нас получается что-то не так, а у всех остальных. Петя преувеличивает проблему, Даша слишком много хочет, Дима сам во всем виноват и т. д.

### **Третья ловушка – ложная причина**

Нам кажется, что другие люди что-то сделали по определенным причинам, которые нам представляются наиболее понятными. В то время как, в действительности, истинные причины поведения других людей могут быть в корне другими.

Так, к примеру, мы можем думать, что Маша потеряла ра-

боту, потому что она бездельница и плохой сотрудник. Хотя, на самом деле, главными причинами были семейные обстоятельства и желание воспитывать ребенка.

Наконец, **четвертая ловушка** – завышенная самооценка

Проявляется, когда человек думает, что он всех лучше, умнее и хитрее. Как следствие, возникают проблемы в ситуациях, где он не может трезво оценивать свои силы. Или, например, когда он в своих действиях не считает нужным считаться с интересами других людей.

## ОШИБКА В ОБЩЕНИИ

Обратим внимание на одну весьма грубую ошибку в общении, которая может оттолкнуть даже самых близких людей. Дело в том, что иногда нам кажется, что окружающие постоянно думают о нас. Постоянно на нас смотрят, постоянно нас оценивают и постоянно обсуждают.

Почему так происходит? Все просто: мы видим мир своими собственными глазами. А, значит, инстинктивно оцениваем уровень своей важности и значимости как особенный и исключительный. Разумеется, в большей или меньшей степени.

Только дело в том, что другие люди думают то же самое про себя. В этом моменте как раз и рождается грубая ошибка в общении и отношениях. Мы переоцениваем внимание к своей персоне и переоцениваем значимость своей личности

в глазах других людей. Нам кажется, что мы более важные и более значимые, чем на самом деле.

В результате рождаются самые разные социальные трудности. Мы ссоримся, потому что становимся в глазах других людей высокомерными, капризными или надменными.

Мы невнимательно общаемся, полагая, что другие люди понимают нас с полуслова или умеют читать наши мысли.

Мы пренебрежительно разговариваем, полагая, что уровень любви и уважения к нам значительно выше, чем в действительности.

Чтобы избавиться от этой грубой ошибки, необходимо отрегулировать свои социальные настройки, помнить о существовании этой ошибки и чаще ставить себя на место других людей.

## Совет 8: эмоциональный фундамент

*Совет: в общении и разговоре стройте крепкий эмоциональный фундамент.*

Произвести хорошее впечатление и ловко расположить к себе – это настоящее искусство. Особенно, когда речь идет о недоверчивых, пасмурных и далеко не самых приятных персонажах. Наше будущее в принципе во многом зависит от того, как мы общаемся, превращая навек очарования в один из самых главных навыков, который важно развивать всем людям без исключения.

Чтобы располагать к себе людей, особое внимание следует уделять как раз эмоциональному фундаменту. Стройте правильный, крепкий эмоциональный фундамент разговора, чтобы собеседник испытывал в ходе общения с Вами определенные эмоции, подсказывающие его разуму и подсознанию, что Вы ему нравитесь.

Чаще всего речь идет о положительных эмоциях. Например, о таких как: смех, радость, восторг, удовольствие или внутреннее ликование от того, что Вы признаете важность и значимость человека. Высоко оцениваете его личность, взгляды, действия, заслуги и достижения. Как вызвать такие эмоции?

Например, чтобы вызывать у человека эмоции удовольствия, проведите разговор в приятном месте за приемом

вкусной пищи. В дипломатии принято переговоры и визиты делегаций сопровождать первоклассными обедами, ужинами и перерывами на кофе. Даже визиты вежливости послов всегда идут вместе с чаепитием. Будучи молодым дипломатом, я лично организовывал десятки подобных встреч.

Чтобы вызвать эмоции внутреннего ликования, признайте важность и значимость собеседника. Вспомните о первых двух советах. Первыми узнайте, что ему интересно и что для него важно, чем он живет, дышит, о чем мечтает и чем увлекается. Узнайте и согласитесь с ним. Похвалите его и отметьте особенную важность, правильность и полезность его мыслей, взглядов и действий.

Эмоции могут быть и отрицательные. В дипломатии есть устойчивая стратегия сближения, основанная на совместной борьбе против кого-то или чего-то. Страны объединяются в борьбе против других стран, одни главы государств – против других, все вместе страны объединяются в борьбе против глобальных угроз и т. д. Главное правило пульсирования отрицательных эмоций – вы должны их полностью разделять и быть на стороне собеседника.

Совместное возмущение, негодование, обида или недовольство являются отличными механизмами склейки, стимулирующими у собеседника возникновение сильной симпатии. Ведь Вы на его стороне, разделяете его чувства, поддерживаете его. Его разум на уровне подсознания просто не сможет запретить процесс очарования.

## Совет 9: искусство объяснения

*Совет: правильно объясняйте свою точку зрения.*

Вот объясняете Вы что-то человеку, а он и слышать ничего не желает. Вообще не слышит Вас, будто вы разговариваете с ним на разных языках. А Вам очень надо, чтобы он Вас услышал! И не просто услышал, а еще прислушался к Вам и сделал все именно так, как Вы ему говорите. Познакомимся с мощными приемами дипломатов, которые помогут грамотно объяснить Вашу позицию и быстро пробить даже самое яростное сопротивление.

Не буду тянуть Луну за кратеры и сразу перейду к приемам. Вы можете использовать их как по отдельности, так и все вместе.

### **Прием: «Д – значит Демонстрация»**

Не просто рассказывайте Ваше предложение, а еще и показывайте. Показывайте на пальцах, показывайте на примерах, показывайте через любую возможность воочию увидеть и почувствовать результат Вашего убеждения. Хотите убедить друга пойти на крутой фильм, покажите ему трейлер. Хотите убедить человека купить Вашу услугу, покажите уровень ваших знаний. Хотите убедить купить Ваш товар, дайте пробный период, покажите другой свой качественный про-

дукт и т. д.

## **Прием: «Сила контраста»**

У каждого человека есть так называемый старый или древний, первобытный мозг, который отвечает за принятие решений. Это крайне недоверчивая рациональная часть разума, которая в центр согласия ставит безопасность жизни человека и со скрипом пускает в голову любые предложения, касающиеся перемен. Перемены всегда увеличивают риск опасности.

Сравнения – это территория чувств и ощущений. Когда мы используем контраст, мы обходим действие старого мозга и, воздействуя на эмоциональную часть разума, попадаем сразу в центр согласия. Чем сильнее и ярче Вы сможете построить линию сравнения, тем скорее Вы объясните свою точку зрения, и тем скорее человек с Вами согласится.

К примеру, я хочу, чтобы друг пошел со мной в кино завтра утром. Я расскажу ему, что потом я буду месяц занят, что билеты с утра в два раза дешевле, что фильм, который я предлагаю куда интересней всех других. Я специально выберу самые скучные фильмы в прокате, которые ему точно не понравятся и пришлю ему их анонсы. А потом я пришлю ему анонс того фильма, который я предлагаю и т. д.

## **Продвинутые слова**

Используйте психологически сильные слова, которые с

детства оказывают на нас мощный, психологический эффект. Например, слово «замри» и слово «важно». Скажите человеку: «Замри». На 1–2 секунды он замрет. Затем скажите ему следующее: «Послушай меня сейчас очень внимательно, это действительно важно». Затем у Вас будет секунд 40, когда его мозг будет сверх внимательно слушать все, что вы говорите.

### **Метод параллелей**

Используйте метод «Параллелей». Приводите яркие, эмоциональные примеры, которые ловко проникнут в центр согласия. «Ты предлагаешь идти пешком от Москвы до Владивостока по рельсам и считать шпалы. Я же предлагаю полететь на самолете и любоваться красивым видом».

# Совет 10: слушать и прислушиваться

*Совет: сделайте так, чтобы собеседник вслушивался в каждое Ваше слово.*

Иногда просто необходимо добиться полного внимания от человека к нашим словам, мыслям и предложениям. Как сделать так, чтобы собеседник не отвлекался? Внимательно вслушивался в каждое наше слово, слушал не перебивая и точно понял, что именно мы желаем донести до его разума.

- Заходите в разговор в благоприятное время. Когда собеседник не занят важными делами и находится в стабильном эмоциональном состоянии;
- Заходите в разговор в комфортной среде. Когда внешние факторы, посторонние люди или разные звуки не будут отвлекать от разговора;
- Начинайте разговор со специального слова, которое с детства оказывает на разум человека мощный психологический эффект и помогает быстро сосредоточиться. Это слово «важно». Мы уже говорили о нем в прошлом совете. Это слово отлично работает и для того, чтобы Вас как следует слушали. Скажите: «Послушай меня внимательно, это действительно важно»;
- Также используйте демонстрацию. Дайте понять человеку, что в момент разговора для Вас не существует ничего

важнее, чем основательно с ним поговорить. Например, отложите мобильный телефон или все другие дела, чтобы собеседник это заметил;

- Говорите чуть тише и чуть медленнее, чем обычно. Так человек будет вслушиваться в каждое Ваше слово, будет на уровне подсознания бояться упустить важный смысл. Главное: не говорите слишком тихо и слишком медленно. Это раздражает. Поймайте золотую середину;

- Делайте паузы между словами и предложениями. Паузы также должны быть чуть длиннее, чем обычно. Паузы активно стимулируют внимательность и интуитивное желание, как можно скорее узнать, что будет дальше;

- В принципе стимулируйте зрительный контакт. Чем чаще человек смотрит Вам в глаза, тем лучше;

- Чтобы Ваша речь звучала убедительней, опускайте интонацию вниз в конце предложений. Или группы предложений. Если Вы не опускаете интонацию, Ваша речь звучит безгранично, и важный смысл может потеряться;

- Ключевые смысловые части выделяйте громкостью и интонацией. При необходимости обращайтесь на них внимание специальными фразами. Например, скажите так: «Сейчас я скажу то, что имеет для тебя особое значение», «Это принципиальный момент, я хочу, чтобы ты его четко понял» и т. д.

# Совет 11: секреты общения

*Совет: думайте, что, как и кому Вы говорите.*

До того момента, как я стал мастером в переговорах и искусстве отношений, я был мастером самой настоящей неловкости. Создавать неловкие моменты и портить отношения на ровном месте у меня получалось также хорошо, как у чемпиона мира по танцам поворачиваться на одной ноге.

По своей природе я очень импульсивный человек. Во мне много эмоций, которые в юности не всегда получалось держать под контролем. До того момента, как я стал дипломатом, я вполне мог ляпнуть не подумав то, что совершенно точно не стоило бы говорить. Своими словами я мог случайно задеть и обидеть даже тех, кто ко мне искренне хорошо относился.

Влюбившись в девушку, я мог смутить ее своим напором. Я мог спугнуть зарождающиеся отношения, слишком рано признавшись в своих чувствах. Или я мог увидеть намек на чувства там, где было просто хорошее отношение. Я мог навсегда оттолкнуть близкого друга, сообщив в общей компании личный момент из его жизни.

А что такого, думал я. Он же не сказал мне, что это секрет. Почему это я не должен говорить Даше, с которой он не встречается, что он ездил на дачу с Леной, с которой он тоже

не встречается. Помню, в тот день мы даже чуть не подрались. Но в МГИМО не принято драться. Поэтому пришлось договариваться.

Когда я попал в дипломатию, мне мгновенно указали на мою ошибку. С первых дней я не только научился крепко держать язык за зубами, как таблицу умножения, я на всю жизнь запомнил важную формулу общения дипломатов, которая каждый день помогает мне строить доброжелательные связи с самыми разными людьми.

В дипломатии много разных сильных формул, приемов и стратегий, зная которые можно действительно построить вокруг себя здоровые и счастливые отношения. Сегодняшняя формула звучит так:

- Дипломат думает дважды, прежде чем ничего не сказать;
- Дипломат считает про себя до двух, прежде чем спросить, ответить или прокомментировать моменты, важные для других людей.

# 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.