



АРТ ГАСПАРОВ

100

ЛУЧШИХ
ПУБЛИКАЦИЙ

18+

Арт Гаспаров

100 лучших публикаций

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68875728

SelfPub; 2023

Аннотация

Вот уже пятнадцать лет я изучаю отношения между людьми, делюсь своим дипломатическим опытом и ценными советами из своих книг. Создаю полезные обучающие программы и помогаю людям построить здоровые и счастливые отношения. Я решил создать для вас особую книгу, которая никогда не будет в продаже. Только для моих самых дорогих и любимых читателей.

Содержание

Как отличить умного человека от глупого всего по одной ошибке	7
Вперед навстречу полезным знаниям	9
Как к вам относятся на самом деле: узнайте с помощью трех приемов, которыми пользуются дипломаты	12
Эти фразы притягивают в жизнь беды и проблемы: лучше никогда их не произносить	14
Одна из самых злых и хитрых манипуляций, с которой я встречался в своей жизни	16
Как ловко отразить обидную шутку – проверенный метод преувеличения	19
Одна из самых злых форм психологического насилия: держитесь от таких людей как можно дальше	21
После каких фраз можно смело прекращать общаться с человеком	24
Мощная фраза, которая помогает загасить многие конфликты	26
Ошибка, способная мгновенно разрушить даже самую крепкую дружбу	28
Какими фразами ловко отвечать на грубость	31
Как грамотно отвечать на вопрос «Кто ты по	34

жизни?»

Злая фраза: услышав ее, любые отношения
лучше закончить 37

Как оригинально ответить на вопрос «Как
дела?» 39

Отговорка, по которой можно узнать, что
человек не хочет с нами общаться 41

Что делать, если на тарелке остался последний
кусок: правило дипломатов 43

Как грамотно реагировать на фразу «Я тебя
услышал» 45

Легенда, которую рассказал мне житель
пустыни: она сильно упростит вашу жизнь 48

Какая фраза выдает бедное мышление и почему
ее лучше не говорить 50

Что говорить, если не знаешь что сказать 52

Большая ошибка в общении, которая мгновенно
уронит ваш образ в глазах окружающих 55

Как проверить человека на порядочность – «Тест
Борсалино» 57

Хитрые приемы, которые помогут вам
добиваться своих целей: многие о них даже не
догадываются 60

Кто в семье должен быть на первом месте:
изучая много лет психологию, я не нашел более
правильного ответа 62

Как деликатно выразить недовольство: меткие фразы, которые пригодятся	65
Конец ознакомительного фрагмента.	66

Арт Гаспаров

100 лучших публикаций

Вот уже пятнадцать лет я изучаю отношения между людьми, делюсь своим дипломатическим опытом и ценными советами из своих книг. Создаю полезные обучающие программы и помогаю людям построить здоровые и счастливые отношения.

Я решил создать для вас особую книгу, которая никогда не будет в продаже. Только для моих самых дорогих и любимых читателей.

Эта книга состоит из самых моих популярных публикаций, которые за последние годы прочитали миллионы людей в моем блоге «Искусство переговоров». Мой канал в Дзене вошел в Топ самых популярных блогов, за который я получил престижную премию, став Автором Года.

Вас ждет ударный микс из полезных знаний по самым разным актуальным жизненным темам. Горячий набор знаний по всем направлениям отношений. И самое интересное – интрига. Читая, вы не будете знать, какая публикация будет следующей. Воистину огненная подборка.

ПРИЯТНОГО ЧТЕНИЯ!

Как отличить умного человека от глупого всего по одной ошибке

Существует одна ошибка в общении и отношениях, которую никогда не сделает умный человек. Не сделает, потому что эта ошибка сильно усложнит ему жизнь. Согласитесь, умные люди никогда не будут сами усложнять себе жизнь на ровном месте.

Петя и Антон работали в крупной компании экономистами. Однажды руководитель сообщил им, что компания запускает новый проект и придется ближайшие несколько месяцев задерживаться на работе и работать больше обычного. Спустя месяц начальник, на фоне сильно увеличенного объема работы, стал перекладывать на Петю и Антона не только деловые, но и личные задачи.

Ребятам это не сильно нравилось, но они все же ходили начальнику за завтраками, занимались настройкой домашнего кинотеатра у него дома, встречали его жену в аэропорту и т.д. В один из дней начальник вызвал Петю и попросил его купить букет цветов и организовать романтический ужин. Руководитель хотел красиво отметить с женой юбилей. Ему нужно было провести важную встречу с инвесторами, и сам он физически не мог все организовать.

Петя неожиданно для начальника закатил самую настоя-

щую истерику. Стал кричать, что он не личный ассистент, а экономист, что он закончил престижный вуз и не собирается быть мальчиком на побегушках. Он пришел развивать свои профессиональные навыки, а не бегать за кофе и выполнять обязанности, которые не входят в его прямые задачи.

Вперед навстречу полезным знаниям

Он и так целый месяц оставался на работе дольше обычного и никакие ужины и личные дела начальника он больше делать не будет. Затем Петя обвинил начальника в жадности и нежелании нанять специального помощника, который вместо него занимался бы личными делами.

Петя был уволен в тот же день. Причем, когда он уходил из компании, он успел наговорить гадости многим другим сотрудникам и оставил о себе отвратительное впечатление. Начальник вызвал Антона и обратился к нему с той же самой просьбой. Антон без каких-либо негативных комментариев и эмоций сказал руководителю "Да все будет сделано". И организовал вечер на высшем уровне.

Через некоторое время компания успешно реализовала новый проект и вывела полезный продукт на рынок, который пользовался большим спросом. Антон ушел на повышение, стал директором по продукту, стал работать в два раза меньше и получать в три раза больше. С начальником у него сложились партнерские и дружеские отношения. Они вместе проводят время семьями, и их дети дружат.

А что у нас с Петей? Однажды бывшему начальнику Пети позвонил руководитель крупной компании, куда Петя хотел

устроиться, и попросил рассказать, какой Петя сотрудник. Думаю, вы догадываетесь, что рассказал старый начальник Пети. Петя так и не смог устроиться на нормальную работу. Ни тогда, ни сегодня.

Эту историю мне рассказал один из моих учеников, который был ее непосредственным участником. И его зовут не Петя. А теперь самое интересное. Какую ошибку совершил Петя, и как отличить умного человека от глупого только по одной этой ошибке?

Петя, ради собственного удовольствия, ради эфемерного признания собственной важности и значимости испортил отношения с человеком, от которого зависело его будущее. Вместо того, чтобы потерпеть временные неудобства, связанные с новым проектом и вместе с Антоном уйти на повышение, он взял и испортил себе карьеру. Включил самовлюбленность и эгоизм. Хотя начальник всегда был с ним максимально вежливым и корректным.

В дипломатии есть одна полезная фраза: "Дорога роза, а не горшок". Эта фраза помогает понять умному человеку, что ради результата иногда стоит и потерпеть, стоит особенно крепко держать свои эмоции в узде и не портить отношения с людьми, от которых зависит будущее. Умный человек никогда не будет портить отношения с людьми, от которых зависит его успех и благополучие.

Что же делать, когда ради своего светлого будущего терпеть некоторых людей становится слишком тяжело? Я дам

вам еще одну полезную фразу из дипломатии, которая отлично объясняет вектор действий. Дипломат умеет говорить "хорошая собака" до тех пор, пока в руке не окажется "хороший ошейник".

Как к вам относятся на самом деле: узнайте с помощью трех приемов, которыми пользуются дипломаты

Как же узнать, как к нам относятся на самом деле? Действительно ли испытывают симпатию или только делают вид. Встречайте три проверенных приема из вселенной дипломатии, которые помогут определить истинное отношение других людей. В основе этих приемов лежит анализ и оценка реакции человека на наши действия.

Итак, способ первый, – проверка на отзывчивость. Вы обращаетесь к человеку с просьбой и наблюдаете за его реакцией. Но не с обычной просьбой, а с просьбой, выбивающейся из его зоны комфорта. Если человек соглашается, значит, он по-настоящему искренне и хорошо к вам относится. А если начинает юлить и отказываться, – это уже другое дело. Если человек ссылается на различные убедительные причины, мешающие ему вам помочь, переиграйте их альтернативным вариантом в стиле: "Если ты мне не можешь так помочь, – хорошо. Но помоги тогда вот так". Если человек и в этом случае уходит в отказ, определенно есть над чем задуматься. Особенно, если отказы звучат более двух раз подряд.

Второй способ, – проверка на благодарность. Вы делаете человеку что-то доброе и полезное. Но не просто что-то доброе и полезное, а то, что ему нужно. Если вы поможете человеку в том, о чем вас не просили, вас могут упрекнуть в навязчивости. Поэтому вы помогаете в том, что нужно и наблюдаете за реакцией. Если благодарность будет поверхностной, – с большей вероятностью в ваших отношениях не все так гладко.

И, наконец, третий способ, основывается на принципе взаимной инициативы. Вы проявляете инициативу в отношениях и демонстрируете свое постоянное хорошее расположение. Если оно не оценивается должным образом, – также определенно есть над чем задуматься. К примеру, вы приглашаете человека вместе весело провести время, звоните, пишете ему и демонстрируете искреннее, ненавязчивое внимание. Если Вас не приглашают в ответ, не пишут и не звонят в ответ первыми, – подобная реакция также отлично показывает, как к вам относятся на самом деле.

Эти фразы притягивают в жизнь беды и проблемы: лучше никогда их не произносить

С точки зрения энергии слов, Вселенная очень хорошо слышит все, что мы говорим вслух. Некоторые, на первый взгляд, безобидные фразы, если верить в силу Вселенной, могут притянуть в нашу жизнь разные беды, проблемы и несчастья. О каких же фразах идёт речь?

Представьте, что вы разговариваете с товарищем, и он вам рассказывает неприятную историю, которая с ним приключилась. Не придав ей особого значения, или искренне желая утешить друга, вы говорите: «Мне бы твои проблемы». Вот Вселенная и может послать вам проблемы вашего друга. Причем не только те, о которых он Вам рассказывал, но и многие другие.

Представьте, что вы сделали что-то хорошее для человека, он вас искренне поблагодарил, а вы ему в ответ говорите: «Не за что». Если вы так будете говорить, то Вселенная может сделать вывод, что вы обесцениваете свои действия и не умеете принимать благодарность. А раз вы не умеете принимать благодарность, то и нечего посылать вам что-то хорошее.

Держите плохое. Ну и, конечно же, не будем забывать про

злое слово «тратить». Когда вы говорите: «я потратил деньги на», «я изрядно потратился», «я люблю тратить деньги на», «я потратил своё время на» и т.д., – вы вкладываете негативный смысл. Тратить = утрата = потеря. На что мы настраиваемся, то Вселенная нам и посылает. Помните: беды и проблемы – весьма часто связаны именно с утратой.

Неосознанно настраиваясь на траты и потери, человек получает еще больше трат и потерь. Настраиваясь на приобретения – он получает много всего хорошего и прекрасного. Поэтому лучше говорите не «я потратил», а «я приобрел», «я купил», «я инвестировал», «я обменял» и другие синонимы с положительным или нейтральным смыслом.

Также искренне рекомендую вам избегать энергетически отравленных слов и фраз типа «черт побери», «проклятье», «какой кошмар», «какой ужас» и других похожих слов, с ярко выраженным отрицательным смыслом.

Одна из самых злых и хитрых манипуляций, с которой я встречался в своей жизни

Познакомимся с одним особенно неприятным и опасным психологическим приемом. Вот уже много лет я профессионально изучаю тему манипуляций и, вне всяких сомнений, – это одна из самых злых манипуляций, с которой я встречался за все время исследований.

Обратил я на нее внимание, когда встретил старого знакомого, который рассказал мне о своем друге, который, в свою очередь, активно применял эту манипуляцию против него. Мой знакомый, как он считал, дружил с одним человеком. Человек демонстративно хорошо относился к моему знакомому и умело располагал его к себе с помощью красивых слов и комплиментов.

Он никогда ни о чем не просил моего знакомого, но хитро выстраивал линию отношений так, что мой знакомый сам добродушно хотел ему помогать. Ведь он же считал этого человека своим настоящим другом, а, как известно, настоящие друзья должны помогать.

То денег ему даст в трудный период, то навстречу пойдет в невыгодном для себя вопросе, – подобных примеров в их отношениях было хоть отбавляй.

Все что требовалось сделать хитрому человеку, – рассказать моему знакомому о какой-то проблеме или пообещать в стиле «в будущем сочтемся».

Мой знакомый, много лет обслуживал чужие интересы, даже не подозревая, что это была игра в одни ворота. Манипуляция вскрылась в один не самый прекрасный момент, когда моему знакомому потребовалась помощь.

И он обратился к тому человеку, которого считал своим другом и попросил помочь. Упомянутый человек мог помочь, но решительно отказал. Когда на эмоциях мой знакомый припомнил ему, как много всего он для него сделал за все их годы отношений, тот сказал ему примерно следующее: «Я тебя никогда ни о чем не просил, это все ты сам хотел сделать для меня»!

Чувствуете, какая подстава. Я назвал этот прием «Я не просил». Не сложно догадаться, почему. Хитрый манипулятор специально делает так, чтобы мы ему помогли, при этом он никогда открыто не просит нас о помощи, чтобы не быть нам должным. Задумайтесь, наверняка вы встречались с подобными персонажами.

Я знаю одну девушку, которая знакомится через социальные сети с богатыми мужчинами и сразу начинает им рассказывать о своих проблемах, пока одна из жертв не оплатит ей аренду квартиры или не поможет погасить часть кредита за автомобиль.

Понятно, на что рассчитывают мужчины, но на финиш-

ной прямой она всегда их обламывает самым решительным образом. «Это вы все сами! Я вас ни о чем не просила! Мало ли что вы там себе нафантазировали». Я совершенно точно уверен, что это одна из самых злых и хитрых манипуляций в жизни, которую крайне сложно распознать невооруженным взглядом. К слову, я и на своем собственном примере с ней тоже встречался!

Что делать? Не терять бдительность, как можно раньше проверять человека на наличие встречного движения и, конечно же, уметь разбираться в манипуляциях. Приходите на мой курс по манипуляциям осенью, я помогу вам как следует во всем разобраться.

Как ловко отразить обидную шутку – проверенный метод преувеличения

Речь пойдет о методе преувеличения. Когда вы слышите в свой адрес обидную шутку, едкий комментарий или обидное замечание, вы, вместо того, чтобы разразиться встречной злобой и агрессивными нападками, используете ироничное преувеличение.

Переводя разговор в плоскость юмора, вы невозмутимо лишаете

нехорошего человека возможности наслаждаться вашей обидой, злостью, грустью и другими отрицательными эмоциями. А заодно вы демонстрируете силу своей личности. Ведь только сильные личности могут легко и непринужденно над собой посмеяться.

Например, вас нечестно упрекают в стиле: "ты так такой безответственный, без царя в голове, ничего не можешь толком сделать!" А вы, вместо того чтобы грубо ответить в духе "ах ты нехороший человек, да не пошел бы ты в то самое место", говорите в духе:

"Я безответственный? Да что ты! Нет! Я еще хуже! Когда Бог раздавал ответственность, я стоял в очереди за кофе. Я не только без царя в голове, но еще без вельмож, без фрейлин

и без слуг!"

Грамотно перевернув обидную шутку или другое вредное замечание в свою пользу, продолжайте общение, как ни в чем не бывало. Или прекратите разговор под любым удобным предлогом.

Старайтесь исключать из своего круга общения людей, которые ведут себя неподобающим образом. Счастья вам и хорошего настроения!

Одна из самых злых форм психологического насилия: держитесь от таких людей как можно дальше

Существует особенно жестокая форма психологического воздействия, которая мгновенно может выбить из эмоционального равновесия даже самого уверенного и жизнерадостного человека. Люди, практикующие подобное поведение, по своей природе, жестокие и безжалостные. Даже если иногда они кажутся добрыми и ласковыми.

Не буду тянуть Комету за хвост и Луну за кратеры. Сразу к сути. Человек знает наши слабые места. То, что нам в жизни неприятно и то, что доставляет нам в жизни эмоциональный дискомфорт. Одна из самых злых форм психологического насилия заключается как раз в том, что он бьет именно в эти слабые места.

Причем ударить в наше эмоционально слабое место он может, как без повода, так и во всех случаях, когда повод по своей силе явно не дотягивает до того, чтобы он использовал такие мощные и жестокие психологические инструменты.

Неприятные воспоминания, детские травмы, мечты, которые не сбылись, недостатки, с которыми мы активно сра-

жаемся, пороки, которые взяли над нами вверх, сложные отношения с важными людьми, — человек не стесняется в использовании инструментов, способных полностью нас эмоционально дестабилизировать.

Причем вредный человек знает, что наносит удар по самом больному в нашей жизни и все равно так делает. А в некоторых случаях еще и удовольствие получает от того, как на нашем лице отображаются душевные муки и страдания.

Как быть и что делать? По сути, есть всего два варианта. Полностью прекратить общение или отвечать теми же способами. В рамках защиты и правового поля это допустимо. Неслучайно в народе говорят: "добро должно быть с кулаками". Защищать себя не запрещено.

Найдите эмоционально слабое место у обидчика и ответьте ему его же собственными способами.

"Да, я никак не могу похудеть. Я знаю об этом. А ты никак не можешь найти нормальную работу. Обрати внимание лучше на свои бревна, а не ищи их в глазах других людей".

"Да, у меня непростые отношения с родителями, не нужно мне об этом все время напоминать. У тебя в отношениях с родителями тоже не все гладко. Тебе напомнить о всех тех случаях, когда у тебя рождались травмирующие воспоминания. Я с легкостью сейчас это сделаю"

"Да, наша семья еще не стала богатой и успешной. Но это наш путь. На твоем пути тоже много всего, чего ты к своему возрасту уже должен был достигнуть. И не надо тут гово-

ритель, что ты не хочешь семью и детей. Может, сначала найдешь человека, который тебя примет с твоим сложным характером, а потом будешь умничать"

Смело отстаивайте свои границы и помните: психологическое насилие недопустимо ни от какого человека! В целом, искренне рекомендую вам держаться от таких людей как можно дальше.

После каких фраз можно смело прекращать общаться с человеком

Приглашаю познакомиться с жестокими и жуткими фразами, после которых, действительно, можно смело прекращать общаться с человеком.

Остерегайтесь их и не теряйте бдительность. Иногда люди совсем не те, кем они могут нам казаться.

Фразы, после которых можно смело прекращать общение

- Ты похож на женщину (на мужчину) / в твоих манерах есть что-то от женщины (от мужчины).
- Ты последний человек, на планете, с которым я бы хотел это сделать.
- Конечно, говорят, что женщин бить нельзя. Но для самых наглых и зазнавшихся всегда можно сделать исключение.
- Скажи спасибо, что я нашел время с тобой встретиться.
- Все люди, как люди, а ты так ничему и не научился.
- Пожалуйста, возьми кредит для меня на свое имя. Я тоже могу, но лучше ты.
- Как мужчина (женщина) ты для меня не привлекателен (не привлекательна) – в отношениях.
- Ты неспособен заработать даже на нормальный ужин. Я не хочу с тобой знакомиться в кафе, а что на собеседовании,

давай лучше пойдём в кино.

- Мне совершенно наплевать, что ты думаешь. Можешь навсегда оставить свое мнение при себе.

- Будешь себя плохо вести, мы с тобой расстанемся. Ты не боишься этого? Ты же никому не нужна (не нужен), кроме меня!

- Ты знаешь, пока у меня самые счастливые отношения были с Петей (Дашей). Но ты тоже ничего и у тебя есть все шансы мне понравиться больше.

- Ты и можешь только, что создавать проблемы. Ну что же с тобой не так!

- Закрой рот, я не хочу тебя слушать. Ты все равно не скажешь ничего дельного.

- Я не готова терпеть трудности. Я молода и красива. Я хочу все, сразу и сейчас. Потом будет поздно, и потом я уже не захочу так, как хочу сейчас.

Мощная фраза, которая помогает загасить многие конфликты

Представляю одну мощную и особенно эффективную фразу, которая помогает загасить многие конфликты. Часто эта сильная психологическая конструкция успокаивает даже самых обиженных и разгневанных людей.

Чтобы скорее свести на нет ссору, конфликт или любой другой неприятный разговор Вы говорите: "Ты единственный человек на планете, которого я бы хотел обидеть!" Когда человек слышит подобное, на подсознательном уровне у него срабатывает несколько важных переключателей:

- Признание значимости собеседника, его исключительности и особенности. Активно подогревается его чувство важности. Несмотря на конфликт, Вы цените его гораздо выше других людей.
- Визуализация масштаба Вашего нежелания его обидеть. Это же сколько у нас на планете человек, огромный мир с миллиардами людей. На основе социального закона сравнения Вы проводите аналогию со Всеми другими жителями планеты.
- Еще один переключатель – признание силы Вашей личности. Вы в принципе можете обидеть. Не бойтесь и не стесняетесь это сделать в случае необходимости. Но Вам это не

нужно. И уж тем более не нужно обижать человека, в адрес которого звучит эта фраза.

Ошибка, способная мгновенно разрушить даже самую крепкую дружбу

Эта ошибка у нас под носом, но мы ее в упор не желаем замечать и признавать. Эта одна из тех немногих ошибок в отношениях, которая может стремительно разрушить даже самые крепкие, дружественные связи. Я сам в жизни, не задумываясь, быстро и решительно вычеркивал людей из категории друзей именно из-за этой ошибки.

О какой ошибке идет речь? Не буду тянуть Венеру за красноту и сразу перейду к сути. Мы продаем что-то друзьям. Продаем самым близким нам людям. Мы не даем в пользование и не отдаем, не обмениваем и не дарим.

Мы именно продаем. Продаем свои услуги, товары, продаем свое творчество и много чего еще.

Вы знаете, как я люблю живые примеры, поэтому вот вам история. Вася – художник, а Петя его друг. Вася устроил выставку и пригласил Петю на мероприятие. На входе Пете сказали, что он должен заплатить за вход 1000 рублей. Петя развернулся, ушел и больше никогда не разговаривал с Васей.

Или вот вам еще история. Маша продала Даше платье. Дешевле в два раза, потому что сама его несколько раз использовала. Маша убедила Дашу, что это выгодная покупка,

но после первой же стирки платье испортилось. Даша стира-
ла по всем правилам и логичным образом попросила Машу
вернуть деньги. Маша отказалась, и подружки поссорились.
Это самые простые и понятные примеры. Вершина айсберга.
Цветочки. К сожалению, когда мы продаем что-то друзьям
и самым близким нам людям, мы забываем про один очень
простой, но очень важный момент. В дружбе мы ожидаем от
человека совсем не то, что мы ожидаем в деловых, социаль-
ных и товарно-денежных отношениях.

Мы не хотим, чтобы нам продавали, мы хотим получать
просто так. На фоне доброй дружбы и наших совместных
действий. Как только друзья начинают нам что-то продавать,
в большей или меньшей степени, мы начинаем чувствовать
внутри себя раздражение и сопротивление.

Осознанно или нет, мы понимаем, что человек ставит нас
выше светлых чувств дружбы, желает на нас заработать и за
счет нас улучшить свою жизнь. Даже если в обмен мы полу-
чим то, что нам нравится. Ведь он не хочет нам дать просто
так. Он хочет нам это продать.

Причем особенно стремительно дружба разрушается на
фоне ловкого убеждения, когда мы позволяем себя перехит-
рить и покупаем что-то, без чего мы в принципе могли бы
обойтись. Или могли бы найти в другом месте по более вы-
годной цене. И я не говорю уже о том, что через некоторое
время покупка может нам разонравиться или не устроить нас
по самым разным причинам.

А еще наша дружба мгновенно летит под откос, когда мы делаем что-то для друга безвозмездно, бесплатно и от чистого сердца. А он, в свою очередь, вместо ответной и бескорыстной реакции пытается на нас заработать.

Хотите что-то продать? Воспользуйтесь специальными сервисами для продажи, которые вы без труда найдете в интернете. Хотите привлечь новых клиентов? Изучайте маркетинг, специальные технологии и места продаж. Продавайте кому угодно, но не друзьям!

Какими фразами ловко отвечать на грубость

Обратим внимание на несколько эффективных фраз, помогающих ловко и с достоинством отвечать на грубость. В лучших традициях канала представляю именно вежливые речевые конструкции, не раз помогавшие мне и моим коллегам дипломатично и культурно поставить человека на место.

- Павел, я не вижу смысла продолжать разговор в подобном ключе. Дайте знать, когда Вы будете готовы к конструктивному диалогу.

- Дарья, подобное поведение Вам совершенно не подходит. Вы же такая привлекательная женщина. Я чувствую всю силу Вашего природного обаяния. Вам совершенно не идет разговаривать в подобной острой и неприятной форме.

- Егор Степанович, вне всяких сомнений, у Вас есть причины для недовольства. Но, если честно, это совершенно не дает Вам никакого права разговаривать со мной в подобном ключе. Давайте сбавим обороты и спокойно во всем разберемся.

- Николай, если у тебя плохое настроение, показывай его, пожалуйста, где-нибудь в другом месте. У нас с тобой профессиональные, деловые отношения. Давай сосредоточимся на том, что, действительно, важно.

• Елена, я вижу, что Вы уже догадались, как обратить на себя внимание. Правда последняя фраза была лишней.

• Василий, кажется, Ваш день сегодня не задался. Поверьте, мне тоже это знакомо. Давайте успокоимся и во всем спокойно разберемся.

• Антон, вижу, что наш разговор принял неверное направление. Давайте с самого начала попробуем во всем разобраться.

• Андрей, скажите, а почему Вы считаете, что Вы вправе делать мне замечания?

• Александр, я вижу, Вы стараетесь оскорбить меня. Пожалуйста, не старайтесь. У меня иммунитет к неконструктивной критике.

• Ты это говоришь, будто хочешь, чтобы я хуже выглядел в твоих глазах. Скажи на милость, зачем тебе это?

• Катя, знаешь, я серьезно опасаюсь, что мы сейчас с тобой наговорим друг другу лишнего. Ты же знаешь, слово – не воробей. Давай сделаем паузу, отвлечемся, а потом перезагрузим разговор и попробуем заново во всем спокойно разобраться.

• Сергей Петрович, мы же с Вами знаем, что Вам неинтересен мой ответ. Зачем же Вы тогда меня спрашиваете об этом?

• Георгий, если Вы закончили и все сказали, позвольте теперь мне рассудительно выразить встречное недовольство.

• Знаешь, если честно, мне меньше всего хочется с тобой

ссориться. Давай отложим в сторону эмоции и поговорим о том, что действительно имеет значение. Я искренне настроен во всем основательно разобраться и внимательно тебя выслушать.

Как грамотно отвечать на вопрос «Кто ты по жизни?»

Иногда от самых разных людей мы можем услышать вопрос "Кто ты по жизни"? Причем совершенно не факт, что этот вопрос будет задан с желанием обидеть нас, задеть, унижить или всячески атаковать наше чувство значимости.

Людям, на самом деле, может быть интересно, чем мы занимаемся в жизни, какие у нас ценности и насколько мы с ними схожи во взглядах.

В доброй половине случаев вопрос "Кто ты по жизни" задается, чтобы наладить контакт и найти общий язык с собеседником.

В первую очередь, оцените собеседника. Определите, к какой категории людей он относится. Намеревается ли он подобным вопросом осознанно или неосознанно (бестактно) Вас задеть или ему вправду интересно.

Используйте технику дипломатичного молчания и психологический прием "Ты первый". Молча вопросительно посмотрите на собеседника.

В большинстве случаев возникающая на уровне подсознания неловкость подтолкнет его уточнить, что же, в действительности, он имеет в виду, задавая Вам вопрос "Кто ты по жизни".

Если ответа не последует, используйте еще один дипломатический прием под названием "На чистую воду". Открыто спросите собеседника, что именно он подразумевает, какие цели преследует и чего добивается, спрашивая Вас такие вещи. Затем проанализируйте обратную связь и полученную реакцию. Если вопрос несет в себе здравый смысл и не преследует цели Вас задеть и обидеть, смело расскажите о себе. Расскажите о себе в двух словах, не следует уходить в часовой монолог.

Для уверенной самопрезентации рекомендую заранее заготовить пару предложений, которые наиболее метко смогут Вас охарактеризовать.

Например:

"Я фотограф, снимаю самые яркие и красивые моменты в жизни. Вдохновляю своими фотографиями и поднимаю людям настроение"

"Я программист, строю мосты между людьми и компьютерами. Помогаю им ладить друг с другом и находить общий язык"

В случае, если Вы понимаете, что спрашивающий подобные вопросы преследует цель доставить Вам эмоциональное неудобство и социальную неловкость, в подобных случаях уместнее дать словесный отпор, сохранив чувство собственного достоинства и гордо завершив коммуникацию.

Как вежливо уйти от ответа

- Закончите разговор. Деликатно и сохраняя спокойствие,

посмотрите собеседнику в правый глаз и сообщите, что в подобном невежливом ключе у Вас нет совершенно никакого желания продолжать беседу и усиливать нарастающий негатив.

- Задайте встречный вопрос типа: "А ты кто и чего доби- ваешься, спрашивая меня подобные вещи".
- Отшутитесь в стиле "Я рыцарь света, собираю свою армию для борьбы с недалекими людьми".
- Заинтригуйте в духе "если я скажу, ты больше не сможешь спокойно спать".
- Сделайте вид, что не расслышали, деликатно сменив тему или продолжив текущее действие.

Злая фраза: услышав ее, любые отношения лучше закончить

Некоторые фразы, которые люди произносят, будучи в плохом настроении, или во время ссоры, на первый взгляд, кажутся обычными фразами.

Казалось бы, сказал человек в сердцах что-то грубое или категоричное, успокоится, и всё встанет на свои места. Это не всегда так. Смысл некоторых фраз и их влияние на дальнейшую судьбу отношений гораздо глубже, чем мы можем себе подумать и представить.

Обратим внимание на одну злую фразу, после которой я рекомендую полностью прекратить любые отношения с человеком. Что это за фраза? А эта фраза звучит так: "Не общайся со мной, если я такой плохой". Как вариант, вы можете услышать её похожие аналоги в стиле: "Если тебе что-то не нравится, можешь со мной больше не общаться, дверь вон там".

Почему эта фраза злая и почему, услышав её, действительно лучше заканчивать общение и отношения? Во-первых, за этой фразой может скрываться осознанная или интуитивная комбинация из манипуляции "Ближе дальше" и манипуляции "Либо так, либо никак".

Человек угрожает, в случае отказа играть по его правилам,

разрывом отношений и не предлагает каких-либо альтернатив. Когда человек говорит нам в подобном духе, он открыто подчеркивает следующие принципиальные моменты:

- Я не собираюсь меняться, я буду с тобой общаться только так, как посчитаю нужным.
- Ты будешь принимать меня таким, какой я есть. Либо ты будешь всегда терпеть все, что тебе не нравится и все, что тебя не устраивает, либо уходи.
- Твое мнение ничего для меня не значит, твои интересы тоже! Будет только так, как я пожелаю и посчитаю нужным.

Во-вторых, эта фраза может прозвучать в качестве "крика души". Если человек нам настолько неприятен, что мы ему говорим в подобном ключе, ничего хорошего такие отношения в будущем не ждет.

Большая проблема этой фразы и подобных отравленных отношений связана с тем, что после таких слов люди продолжают быть вместе.

Продолжают терпеть друг друга. Совместная ответственность, привязанность, приятные воспоминания в прошлом, надежда, что человек изменится – причины разные. Их нужно прорабатывать и решительно прерывать связь.

Как оригинально ответить на вопрос «Как дела?»

Как часто мы слышим вопрос "Как дела?" А как часто мы хотим отвечать на него честно? Как часто мы хотим отвечать на него подробно? А как часто мы вообще не хотим на него отвечать?

Предлагаю Вашему вниманию несколько оригинальных ответов, помогающих элегантно и со вкусом ответить на этот каверзный и повседневный вопрос. Как оригинально ответить на вопрос "Как дела?"

- "Да что нам все о делах, да о делах! Давай следующий вопрос"
- "В полном порядке. Иногда, правда, в случайном"
- "Вроде все замечательно, только вот что-то никто не замечает"
- "Хорошие – радостно бегут мне навстречу, плохие – в страхе пробегают на расстоянии"
- "Не хочу тебя огорчать и ввергать в тревожные мысли, дорогой друг, но у меня все прекрасно"
- "Как 1 января. Оптимистично, но в полной рассеянности"
- "Лучше чем вчера, но хуже чем завтра"
- "Ничем не могу Вас порадовать. У меня сегодня все от-

лично. Впрочем, как и вчера"

- "А можно сразу еще спросить, чем я сейчас занимаюсь и попросить рассказать что-нибудь"?

- "Если я отвечу, что хорошо, ты же не обрадуешься, а если скажу, что все плохо, ты точно мне не поможешь"

- "А у Вас, действительно, так много свободного времени? Чувствую, что мой рассказ будет особенно длинным..."

- "Тебе сразу обо всем поведать как на духу или рассказать только самое интересное"?

- "И я тебя тоже приветствую, мой любезный и оригинальный собеседник"

- "Позитивным и твердым шагом уверенно двигаются в неизвестном мне направлении. Предпочитаю держаться от них в стороне"

Отговорка, по которой можно узнать, что человек не хочет с нами общаться

Это отговорка в разных вариациях звучит примерно со следующим смыслом: "Я занят, давай как-нибудь в другой раз". И чем чаще она звучит, тем меньше человек испытывает желание поделиться с нами своим временем, эмоциями, мыслями и действиями.

Дело в том, что, на самом деле, мы не можем быть всегда настолько занятыми, чтобы не найти возможность уделить внимание человеку, к которому мы испытываем симпатию или другие положительные чувства.

Действительно, временами каждый из нас бывает под завязку загружен различными делами и задачами. И все равно для близких, дорогих и нужных нам людей мы всегда находим время. Находим возможность встретиться, увидеться, поболтать за чашечкой кофе или хотя бы позвонить.

И если, к примеру, человек может случайно забыть поздравить с Днем Рождения, ответить на сообщение или опоздать на встречу из-за своей неорганизованности, то принципиальная постоянная занятость имеет прямое отношение именно к его нежеланию с нами общаться.

Убежден, не следует искать дружбы, отношений и выгоды

от совместных дел с людьми, которые, чтобы избежать контактов с нами, постоянно ссылаются на свою занятость.

Что делать, если на тарелке остался последний кусок: правило дипломатов

Каждый из нас сталкивался с ситуацией, когда на тарелке остается последний кусок и... мы не одни. Как же вежливо поступить в подобном случае? Съесть его с самым невозмутимым выражением лица или, вопреки своим желаниям и аппетитам, предложить другим участникам трапезы?

Разобраться в этом непростом вопросе нам поможет специальное правило дипломатов и современного, международного этикета. Итак, если на общей тарелке остается последний кусок, и вы на него основательно положили свой глаз, первым делом нужно спросить себя, досталось ли всем поровну или кто-то съел заметно меньше вас.

Если кто-то съел сильно меньше других, с большей вероятностью, права на последний кусок принадлежат именно ему. Лучше дожидаться, пока он либо возьмет последний кусок, либо от него откажется в пользу остальных участников приема пищи. Это касается и вас. Если именно вы съели меньше других, судьба последнего куска в ваших руках.

Если установить на глаз, кто сколько съел, не представляется возможным, без какого-либо сомнения или стеснения, невозмутимо спросите окружающих, не желает ли кто-то из

них полакомиться последним куском.

Скажите любую простую фразу типа: "кто-нибудь из вас будет", "кто-то из вас желает". Во многих случаях люди откажутся, так как действует правило вежливости, правило воспитания и правило первого желания.

Если кто-то захочет последний кусок, любезно положите ему его на тарелку или попросите официанта это сделать за вас. Если все откажутся, – смело берите его без малейшего угрызания совести.

Как грамотно реагировать на фразу «Я тебя услышал»

Эта неприятная фраза, подвешивает нас на мощный крючок неопределенности. Что услышал собеседник, что именно он услышал? Понял ли он нас или только сделал вид? Как правило, ее специально говорят, чтобы подчеркнуть независимость и пренебрежительное отношение к нашему мнению. Человек будет поступать так, как посчитает нужным, даже если это будет идти в разрез с тем, что для нас важно. Как же грамотно реагировать на эту фразу?

Во-первых, я всегда советую не оставлять неопределенность за пределами разговора. Воспользуйтесь дипломатическими приемами "На чистую воду" и "Прямая линия". Открытым текстом спросите человека, что именно он услышал, почему он ответил подобным образом, как именно он понял ваши слова, почему он с вами не согласен, почему он не желает отвечать прямо, что ему не понравилось в вашей мысли или предложении, как он будет действовать в дальнейшем и т.д. "Дожимайте" в разговоре человека до логичного и понятного ответа.

Старайтесь вытаскивать из него прямые "да" – "нет" ответы, которые вы сами сможете взять в работу. С помощью, которых, вы сможете понять, как именно вам дальше следует

строить отношения с человеком, который отвечает в подобном духе.

Во-вторых, вы также можете включить неопределенность и со своей стороны. Например, на фразу "я тебя услышал" вы можете ответить в стиле: "я это разглядел". Или "Теперь я понимаю, почему они о тебе так говорят". Или "Любое решение и любой ответ имеет реакцию, ты же это прекрасно понимаешь".

Одним из лучших способов защиты от неприятных слов и действий человека является прием "отзеркаливание". Когда вы используете против человека его собственные приемы. Так, на фразу "я тебя услышал", вы также можете ответить "хорошо, и я тебя тоже услышал".

Когда вы, в свою очередь, продемонстрируете собеседнику свою неопределенность, недосказанность, вы можете выбрать, как дальше поступать, в зависимости от контекста вашего разговора.

Так, вы можете завершить разговор и остаться при своем мнении. Начать в дальнейшем действовать также неопределенно исходя из своих интересов. Или же вы можете, попробовать снять напряжение в разговоре и выйти на взаимовыгодный, взаимоприемлемый результат.

Для этого полезно использовать прием "Смещения фокуса внимания". Сообщите человеку, что подобная неопределенность не пойдет на пользу ни ему, ни вам. И лучшим решением для всех будет вернуться к нерешенному вопросу, в

ответ на который прозвучала фраза "Я тебя услышал". Как следует все по-доброму и по-мудрому решить и согласовать.

Легенда, которую рассказал мне житель пустыни: она сильно упростит вашу жизнь

Когда я работал в пустыне в лагерях беженцев во время своей дипломатической командировки, один мудрый местный житель рассказал мне интересную легенду. Эта легенда помогла мне посмотреть на многие важные вещи в жизни под совершенно другим углом. Уверен, если как следует вникнуть в ее суть, она поможет и вам избавиться от многих ненужных и лишних действий.

Итак, легенда. Долго путешествовал рыцарь по пустыне. Как никогда устал его верный конь, да и сам он еле держался в седле. Внезапно перед его взором возник живописный оазис с красивым озером. Радостный рыцарь в предвкушении долгожданного отдыха устремился к озеру, как вдруг увидел огромного песчаного дракона.

Рыцарь схватился за меч и стал яростно сражаться с драконом. Три дня и три ночи длилась их ожесточенная битва, пока дракон не сдался и не пал от острого меча рыцаря, который и сам уже был готов замертво упасть от усталости в раскаленный песок.

На последнем издыхании дракон спросил у рыцаря "А ты чего хотел рыцарь, зачем ты напал на меня"? А рыцарь ему

ответил: "Да пить я хотел и под этими пальмами отдохнуть в прохладе". На что дракон ему ответил:

"Так и отдыхал бы! С чего ты решил, что я буду против и буду тебе мешать"?

К сожалению, довольно часто мы усложняем жизнь на ровном месте. Ищем трудности там, где их нет, и сами себе из ничего создаем проблемы. Иногда самое простое и мудрое решение – это спросить. Иногда самое правильное действие – это попросить или передать часть задач другим людям. А иногда лучше всего просто взять, да и отпустить ситуацию, которая сама разрешится без вашего участия и переживаний.

Я искренне рекомендую вам чаще задавать себе один очень простой и важный вопрос: "Как я могу упростить это, как я могу сделать это проще, без лишних и ненужных усилий". Берегите свою энергию и свои ресурсы. Старайтесь всегда их использовать с умом и максимально рационально.

Какая фраза выдает бедное мышление и почему ее лучше не говорить

Познакомимся с одной вредной фразой, которая выдает бедное мышление человека. В общении и отношениях ее лучше не говорить другим людям.

Эта фраза проявляется в разговоре с человеком, который, по нашему мнению, купил то, что нам кажется дорогими, нерациональным, невыгодным и т.д.

В разных вариантах она звучит примерно так: «Я бы лучше вместо этого купил бы себе...». Далее нами приводятся варианты более удачной покупки.

В чем подвох этой фразы? Почему ее лучше не говорить?

Во-первых, подвох в условном наклонении. «Я бы на твоём месте». Все дело в том, что тот, кто говорит эту фразу, не находится на месте того, в чей адрес она отправляется. А, значит, «если бы да кабы, росли бы во рту грибы». Особенно, если учитывать, что у каждого человека свой собственный жизненный путь. Очень не круто со своим уставом шастать по чужим монастырям.

Во-вторых, эта фраза содержит в себе манипуляцию "Обесценивание", о которой я подробно рассказываю в своей книге по манипуляциям. Когда мы рассуждаем в подоб-

ном стиле, мы осуждаем и оспариваем выбор собеседника. Как известно, обесценивание в принципе негативно сказывается на наших отношениях с кем-либо. Человек с богатым мышлением не будет обесценивать окружающих.

В-третьих, в контексте смысла «я бы лучше вместо этого купил бы что-то дешевле / в два раза больше, но экономнее», эта фраза подчеркивает внутренний ориентир человека на бедный образ жизни. В прямом смысле слова. Успешные и богатые люди думают совсем другими категориями и совсем по-другому относятся к более дорогостоящим покупкам. Особенно, если они покупают что-то дорогое не на последние деньги.

Что говорить, если не знаешь что сказать

Иногда мы сталкиваемся с ситуацией, когда в силу самых разных обстоятельств мы вынуждены говорить о том, о чем не знаем. Коварный вопрос, вынужденное объяснение, сложная тема и другие похожие причины вступают в сговор с контекстом беседы, неумолимо подталкивая нас в пропасть хрупких ответов.

1. Отвечайте вокруг темы. Например, астрофизик Вас спрашивает о Марсе. Кроме того, что Марс – красный, Вы ничего больше об этой планете не знаете, но зато хорошо осведомлены о кометах и черных дырах. Поговорите о них. Поговорите о космосе в целом.

2. Не бойтесь признать свою слабую компетентность в каком-либо вопросе. Как подсказывает практика, иногда лучше по-честному признаться, что Вы что-то где-то не знаете, чем умничать на темы, в которых окружающие разбираются в десятки раз лучше.

Скажите: "Андрей, это хороший вопрос, но, по правде говоря, я не слишком хорошо разбираюсь в двигателях автомобилей. На эту тему тебе лучше поговорить с Сергеем. Он когда-то работал механиком и точно сможет тебе подсказать".

3. В случае, когда ответа требуют именно от Вас, Вы также

можете честно сообщить, что на данный момент Вы не располагаете конструктивными соображениями, одновременно выразив готовность уточнить, узнать и закрыть важный для собеседника пробел незнаний.

"Николай Петрович, сейчас у меня нет каких-либо уверенных соображений по этой теме, и я меньше всего желаю сотрясать воздух неосмысленными словами. Позвольте, я внимательно изучу эту историю и дам Вам обратную связь в самое ближайшее время".

4. Наконец, можно попробовать выкрутиться. То есть говорить обо всем и ни о чем, подключив свою харизму, обаяние и ораторское мастерство.

- Заправьте Ваш ответ словами, добавляющими уверенность: "как известно", "не секрет", "как говорится", "как доказано" и т.д.

- Как и в случае с ответом вокруг темы, старайтесь перевести свой ответ в ту область, в которой Вы хорошо разбираетесь.

- Демонстрируйте дружелюбие и уверенность. Улыбайтесь, смотрите

собеседнику в глаза, шутите или отшучивайтесь.

- Не позволяйте окружающим ослабить Вашу уверенность и Ваш образ, если Вы чего-то не знаете. Еще в далеком 19 веке Козьма Прутков сказал, что "нельзя объять необъятное", а живший до нашей эры мудрый Сократ любил говорить: "я знаю, что ничего не знаю". Нельзя знать абсолютно все и уж

тем более не следует этого стесняться.

Большая ошибка в общении, которая мгновенно уронит ваш образ в глазах окружающих

Одна из главных проблем в отношениях связана с тем, что часто мы общаемся, не задумываясь о последствиях сказанных нами слов. А ведь некоторые наши слова и мысли могут привести к тому, что человек навсегда изменит мнение о нас в худшую сторону. Обратим внимание на одну опасную ошибку, которая может сильно усложнить наши отношения с людьми.

Итак, познакомимся с одной большой ошибкой в общении, которая мгновенно уронит ваш образ в глазах окружающих. Не буду ходить вдоль да около и сразу перейду к сути.

Дело в том, что иногда, осознанно или нет, мы говорим о том, в чем не до конца разбираемся, разбираемся плохо или вообще ничего не понимаем.

При этом мы совершенно не задумываемся, что другие люди могут в этом разбираться лучше, чем мы.

Несложно догадаться, с какой скоростью упадет наш образ умного, осведомленного, образованного и уверенного в себе человека, если окажется, что наши слова совершенно не совпадают с реальным положением дел. Не совпадают с фактами и достоверной информацией, которыми обладает себе-

седник. Особенно, если он в теме является экспертом.

Как-то раз, много лет назад, я сам совершил подобную ошибку. В компании умных людей я решил блеснуть своими знаниями о торговле на бирже. Мне казалось, что я хорошо разбираюсь в этой теме и даже несколько преуспел в торговле. Как оказалось, в компании был профессиональный трейдер, который быстро поставил меня на место. Я сам и все остальные слушатели в момент поняли, что я совершенно ничего не смыслю в акциях и облигациях. Было очень стыдно.

Как избежать подобной, большой ошибки? На самом деле, все довольно просто. Старайтесь первыми не давать своих комментариев и оценочных суждений. Узнайте сперва мнение другого человека по теме, которую вы обсуждаете. Если вы в чем-то не совсем уверены, выражайте свои мысли дипломатично и осторожно. Например, заходите с конструкций в стиле: "существует мнение", "я слышал, что", "насколько мне известно" и т.д.

Как проверить человека на порядочность – «Тест Борсалино»

Представляю один простой способ, как можно легко проверить на порядочность любого человека. Этот способ часто используется в дипломатии и называется в переводе на русский "Тест Борсалино". Борсалино – это шляпа, которая изготавливается из специального, необычного материала – самого тонкого фетра и только вручную. Это весьма ценная и элегантная шляпа, которая всегда подчеркивает высокий статус своего владельца. На изготовление одной такой шляпы уходит больше месяца.

Чтобы проверить такую эксклюзивную шляпу на качество, ей устраивают испытание: скручивают в трубочку и пропускают сквозь обручальное кольцо. Если она не деформируется, значит перед вами настоящая шляпа Борсалино.

"Тест Борсалино" в дипломатии означает проверку человека через испытание. Чтобы узнать, стоит ли иметь дело с тем или иным человеком, государством или компанией, моделируется испытание. Если испытание успешно преодолевается, значит, в основе доверия лежат надежные факты, на фоне которых можно выстраивать доброжелательные отношения.

Используйте и вы этот способ, чтобы проверить на каче-

ство и порядочность нужного вам человека. Причем необязательно устраивать что-то сложное и уж тем более не стоит устраивать что-то опасное. Небольшой просьбы или специально сказанной фразы, помогающей открыть истинные черты характера, во многих случаях будет более чем достаточно.

Примеры теста:

- Дать в долг или отказаться давать в долг и наблюдать за дальнейшими действиями
- Дать якобы случайно больше, денег, чем требуется и наблюдать за реакцией
- Отказать в денежной просьбе и предложить нематериальную замену
- Отказать в принципе человеку в просьбе в том виде, в котором он обращается и предложить свой альтернативный вариант
- Сделать человеку что-то доброе и полезное, наблюдать за проявлением его благодарности
- Сообщить человеку информацию с уточнением о конфиденциальности и наблюдать за ее распространением (или не распространением)
- Сообщить провокационную информацию о себе и наблюдать за реакцией и т.д.

Проверяйте людей на жадность, честность, нравственность, искренность и другие важные качества!

И еще один важный момент. Некоторые хитрые манипуляторы умеют обходить эти и многие другие тесты на поряд-

дочность. Специально втираются к нам в доверие, чтобы за-
получить наше расположение, возможности и ресурсы. Не
теряйте бдительность!

Хитрые приемы, которые помогут вам добиваться своих целей: многие о них даже не догадываются

Сразу перейдем к хитрым приемам, о которых многие даже не догадываются.

- Если вы хотите, чтобы вас восприняли серьезно, скажите, что так говорил ваш отец. Люди интуитивно склонны доверять советам родителей.

- Если слегка кивнуть в момент, когда вы что-то предлагаете, с большей вероятностью, человек с вами согласится! Язык телодвижений помогает нам установить крепкий контакт.

- Теплота ассоциируется у людей с дружелюбием и приветливостью. При рукопожатии теплая рука всегда лучше холодной. Согрейте руку, если она холодная. А еще, сказать «Я горячо рад тебя видеть» намного лучше, чем просто сказать: «Я рад тебя видеть». Все та же территория теплоты.

- Если вы чувствуете, что человек к вам не расположен, попросите его о маленькой просьбе. Большая просьба его смутит, а маленькая просьба, например, что-то вам передать, да хоть соль на столе, подчеркнет, что не так уж сильно он

вас и не любит. И что контакт в принципе возможен.

- Люди не любят идеальных людей. Они им кажутся лживыми и ненастоящими. Если вы хотите качественно расположить к себе человека, не забывайте ему время от времени, деликатно показывать некоторые свои слабые стороны. Главное, не переборщить. Положительных качеств у вас всегда должно быть больше.

- В разговоре с неприятным человеком используйте оценивающий взгляд. Посмотрите ему в глаза, потом на обувь, а потом опять в глаза. Интуитивно человек почувствует, что вы его оцениваете, и его поведение станет менее уверенным.

- Чтобы убедить человека в разговоре, сосредоточьте обсуждение или переговоры вокруг второстепенных вопросов. Не позволяйте сомневаться в главном предложении. Не подпускайте собеседника к своей основной цели.

Если вы хотите убедить партнера в отношениях купить вам подарок, обсуждайте цены, модели и варианты. А не сам вопрос, подарит ли он вам подарок или нет.

Кто в семье должен быть на первом месте: изучая много лет психологию, я не нашел более правильного ответа

По большому счету существует одна простая причина, почему так происходит. Эта причина кроется в том, что ни мужчина, ни женщина до конца не понимают, кто же должен быть на первом месте.

Много лет исследуя отношения между людьми, углубленно изучая психологию, я совершенно точно могу вам сказать, что на первом месте должны быть ни дети, ни тещи и ни свекрови, ни тести и ни свекры. На первом месте в семейных отношениях должны быть два самых главных человека: мужчина и женщина, которые образовали семью! Здоровая семья основывается на принципе, что мужчина в приоритет ставит женщину, а женщина – мужчину. Именно они команда! Именно они любят друг друга! И именно они друг другу, в первую очередь, уделяют особенное внимание. Через свои взаимные чувства и заботу логичным образом они транслируют свою любовь во внешний мир. Передают ее детям, родным и близким.

Я совершенно убежден, что это единственная здоровая

модель отношений. Хотите пример? Мать после рождения сына всю свою любовь направила именно на него. Муж стал в стороне. Все ради ребенка. И все внимание ему, и лучшее образование ему, и подарочки разные тоже ему. Муж же, в свою очередь, перестал получать те чувства и тот объем ласки, тепла и заботы, которые у него были до рождения малыша. Супруга полностью переключилась на ребенка.

В результате развод. Или вредные пристрастия у мужчины. Или до конца жизни в паре отчуждение, недопонимание и сварливые отношения. Оглянитесь вокруг! Вы найдете в жизни похожие истории. Причем в моем реальном примере, мать, поставившая ребенка на пьедестал своих собственных желаний и амбиций, после его совершеннолетия получила чан негатива и ненависти в стиле: "Я не просил меня рожать", "Я не просил меня отдавать в эту профессию / спортивную секцию. Она нравится только тебе, я ее ненавижу" и так далее. Нетрудно догадаться, что происходит внутри женщины, чью неосознанную жертвенность не оценили. Жертвенность, о которой ее никто и никогда не просил!

А вот если бы женщина на первое место поставила любовь к мужу, они бы вместе транслировали свои светлые чувства детям. И у них в семье были бы совершенно другие эмоции и настроения. Вся семья была бы по-настоящему счастлива. Подобная модель семьи, где на первом месте муж и жена, проверена опытом, временем и серьезными исследованиями.

Искренне рекомендую вам взять ее себе на заметку.

Как деликатно выразить недовольство: меткие фразы, которые пригодятся

Обратите внимание на следующие интересные фразы и выражения из дипломатии, которые используются, чтобы выразить негодование и предупредить о возможных, драматичных последствиях.

- Считаем весьма неконструктивным продолжение диалога в подобном ключе. Посылаем ясный сигнал о срочной необходимости прекратить ваши односторонние действия, которые существенно вредят нашим интересам.

- Дипломатичные варианты решения этой проблемы быстро иссякают. На этом малообещающем фоне мы не можем больше проявить терпение, которое мы проявляли в прошлом.

- Налицо яркий пример отвратительного нарушения достигнутых ранее договоренностей. Решительно считаем подобные действия неприемлемыми.

- Не можем обойти стороной то унижительное положение, в котором оказались наши интересы. С гневом и возмущением, сообщаем, о нашем намерении, разорвать действующие договоренности в односторонним порядке.

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.