

ЛЕОНИД СУРЖЕНКО

# НАСТОЛЬНАЯ КНИГА МАНИПУЛЯТОРА



# Леонид Анатольевич Сурженко

## Настольная книга манипулятора

*Текст предоставлен правообладателем  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=184782](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=184782)*

### **Аннотация**

Человек лучше других знает, как ему поступать и что ему делать. Если вы это поняли, то уже оказались в выигрыше. Сколько денег можно сэкономить на разных советчиках, на докторах, на психологах, бабках, участливых соседках, экспертах, юристах, прорицателях, рыночных торговцах... Да Бог весть на ком! Их счастье, что не все знают об этом замечательном утверждении.

# Содержание

Предисловие	4
Часть 1	8
Глава 1: Маленькие приготовления, или новые взгляды на старый мир	8
Глава 2: Ближние, или мессия тренируется	19
Конец ознакомительного фрагмента.	39

# Сурженко Леонид Анатольевич Настольная книга манипулятора

*– Так значит, ты должен всегда делать то, что я тебе прикажу?*

*– Да, так меня запрограммировали.*

*– А ну, докажи! Постой на одной ноге.*

*Терминатор бесстрастно поднял ногу. Джон усмехнулся, подумав, что*

*больше ни у кого в квартале нет своего собственного...*

*Мысль была настолько невероятной, что*

*Джону пришлось повторить ее вслух:*

*– Ух, ты! У меня есть мой собственный терминатор. Вот это да!*

*Рэндел Фрейкс, Вильям Вишер. Терминатор-2: Судный День*

## Предисловие

Как утверждают психологи, каждый человек лучше других знает, что ему нужно. Впрочем, довольно удивительно, что это говорят люди, зарабатывающие себе на хлеб тем, что

дают советы и указания другим людям. Ну что же, – давайте, на минутку, допустим, что это действительно так. Что психологи, в большинстве своём довольно коварные создания, у которых слово, как правило, разительно расходится... Как бы это получше выразиться... С другими их словами (ибо руками они работать просто не приспособлены), на этот раз оказались правы.

Итак – человек лучше других знает, как ему поступать и что ему делать. Если вы это поняли, то уже оказались в выигрыше. Сколько денег можно сэкономить на разных советчиках, на докторах, на психологах, бабках, участливых соседках, экспертах, юристах, прорицателях, рыночных торговцах... Да Бог весть на ком! Их счастье, что не все знают об этом замечательном утверждении.

Но суть не в этом. Недалёкие психологи остановились на полпути. Они совершенно упустили из виду скрытый смысл данного утверждения. Его, так сказать, качественную эволюцию. А ведь у данного утверждения есть большое будущее, если, конечно, его грамотно рассмотреть и развить. Что мы и попробуем сделать.

Итак: человек лучше других знает, как ему поступать. То есть я лучше других знаю, как мне поступать. А если я знаю лучше других, то, по всей видимости, я могу оказать неоценимую помощь людям. Хотя бы тем, что имею полное право облегчить им жизнь, беря на себя тяжкое бремя принятия решений. За них.

Причём вовсе не обязательно, что это будут советы. Зачем так примитивно! Что такое совет? Это рекомендация, которая, как любая другая рекомендация, имеет необязательный характер. Давайте пойдём дальше! Давайте помогать людям бескорыстно! Давайте творить благо так, что даже сам благодетельствуемый нами не сможет догадаться, что это мы – истинный источник его счастья. Разве не в этом смысл бескорыстия!

Человек, постигший нелёгкую науку невидимой помощи, не имеет морального права скрывать сие великое искусство от человечества. Ибо именно в помощи людям, причём не в той публичной помощи, которую лицемерно предлагают нам наши якобы благожелатели, с единственной мыслию сделать себе рекламу и покрасоваться перед публикой, но в помощи тайной, лишённой всяческого самолюбования и совершенно не нуждающейся в аплодисментах, и заключается искусство истинного манипулятора. Правда, слово это непопулярно и затаскано. Запомните, читатель – не манипуляции, а **тайная помощь** – и себе, и ближнему своему.

Примите же мой скромный дар вам, и воистину, вы не останетесь без своей награды. Ибо нет ничего более захватывающего и величественного (а также полезного), чем помощь ближнему своему. Особенно, если он об этом и не догадывается. Итак, вооружимся же терпением и попробуем проникнуть в тайны великого искусства скрытой помощи, а также в искусство избегать ловушек и козней наших недоб-

рожелателей, в безумии своём считающих, что творить благо можно лишь гласно, и сообразуясь с мнением того, кому адресовано это благо. Простим этим людям их невежество и не обделим и их своими благодеяниями...

# Часть 1

## Локальная помощь.

### Спаси своего ближнего...

## Глава 1: Маленькие приготовления, или новые взгляды на старый мир

*– А в армии я, потому что меня жена с тётцей  
решили в дурдом отдать.*

*За убеждения. Видишь суслика?*

*– Нет.*

*И я не вижу. А он есть...*

*Роман Качанов, Иван Охлобыстин. ДМБ.*

Дорогой друг! Прежде чем мы начнём постигать способы управления ближними, изложенные мною на основании собственного опыта, мне хотелось бы озадачить тебя вопросом: для чего ты живёшь на этой земле? Для всех окружающих, или для услаждения собственных потребностей? Или не задумываешься, зачем тебе это нужно?

Нет-нет. Ни в коем случае не стану подталкивать тебя к ответу на этот вопрос. Более того: мне не важно, что ты ответишь на него. Этот вопрос каждый задаёт сам себе, и только

перед собой он и будет отвечать. Моя задача – просто предложить его, ибо, возможно, в суете повседневных дел ты просто забываешь спросить себя об этом.

Каков бы ни был твой ответ, мои советы будут полезны для тебя. Ежели ты – последний романтик нашего века, который считает, что жить для себя – скучно, что же – эта книга станет для тебя истинным подарком. Благодаря ей ты сможешь направить свои стихийные порывы в плодотворное русло, и поверь, результаты такой разумно направленной деятельности будут превосходны.

Если же тебе недосуг заниматься проблемами мира, но состояние собственного материального благополучия тяготит тебя более, чем все войны в Персидском заливе, не на минуту не сомневайся, покупать ли тебе сие пособие. Ибо никто другой, кроме меня, не сможет указать тебе наикратчайшие пути к достижению жизненного успеха.

Наконец, для тех, кто не может сделать выбор, в силу того, что данный вопрос не представляет для них ни малейшего интереса, будут приятно удивлены теми широчайшими горизонтами мысли, которые откроются им в процессе изучения этого манускрипта. Помните, великие труженики, что не маком единым расширяется сознание, но и мудрым словом, сказанным в нужное время и в нужном месте.

Однако в нашем динамичном мире, который не верит словам, зато охотно оборачивается на нелитературное, однако всеми любимое слово «халява», автор вынужден обещать

нечто большее, нежели журавля в небе. Посему возьму на себя смелость пообещать тем, кто прилежно и внимательно изучит совсем простые истины, приведенные в данной книге, и будет усердно применять их в жизни (а это обязательное условие!), получит в качестве вознаграждения не много, ни мало, как карманного терминатора.

Впрочем, терминатор будет не совсем карманный. Его рост, вес, пол и характер вы сможете подобрать сами. Моя же задача будет состоять в том, чтобы правильно настроить оперативную систему этого организма, дабы сделать его послушным и милым существом, для которого каждое ваше слово будет законом (или, по крайней мере, указом Президента). Разумеется, устроить столь щедрый подарок для вас я могу лишь с вашей помощью. Скажу больше: при вашем непосредственном участии. Ибо, как уже говорилось ранее, моё оружие – лишь слово.

А пока тебе нужно запомнить одно простое правило, без которого мы не продвинемся не на шаг. Это правило от противного. Видимо, ты не раз слышал утверждение лицемеров, называющих себя психологами, о том, что мы ничего не должны другим и нам также никто ничего не должен. О безответственные заявления! Сколько цинизма и жестокости содержится в этих словах! Как же это так? Задумывались ли вы когда-нибудь о том, какой же ужасной будет жизнь человека, который никому не должен и которому не должен никто? Насколько бессмысленное существова-

ние вынужден будет влачить этот человек, насколько ненужным и незаметным в обществе он станет! Удивительно легкомыслие этих людей, которые берутся вершить судьбы своих ближних, осмеливаясь давать им такие нелепые советы. Увы, последствия таких вот «рекомендаций» приходится исправлять нам, скромным труженикам спасения человеческого, не требующим за свои труды тяжкие иной награды, кроме как обычной человеческой благодарности. Мы, хранители исконных традиций, со всей ответственностью заявляем, что основное правило жизни, которым жили наши предки, отцы и деды, остаётся неизменным в веках. Это золотое правило – **ТЫ МНЕ, Я – ТЕБЕ**. И только этот принцип способен сделать жизнь человека осмысленной, только он является проверенным жизненным ориентиром, не изменявшим человечеству с доисторических времён.

Забудь это гнусное утверждение – никто нам не должен! Должны! **Должны по гроб жизни! И жить нужно именно так, чтобы наших должников становилось всё больше и больше. Только тогда можно почувствовать истинный вкус жизни, только в таком случае мы имеем право радостно жить и спокойно помереть, не вырывая последние волосы в отчаянии за бесцельно прожитые годы.**

Как же иначе? Или вы всё ещё читаете новомодные сентенции алчных психологов? Полноте! Сам психолог использует в жизни мой принцип, но никак не свой! Думаете, за

просто так содержат они свои сайты и кабинеты? Для вас, да? Как бы не так! Небось, обдирает своих подопечных как липку. А потом – нужные связи, знакомства... Я вам – психотренинг, сказочки свои бесовские порасказываю, вы мне – денежки, да и по жизни кое-где поможете... Вот тебе «никто никому не должен».

Кстати, китайцы, народ, как известно, куда уж как мудрый, говорили, что учителя своего всю жизнь почитать нужно. И заботится о нём. Да что китайцы! В Священном писании сказано прямо: «и прости нам долги наши, яко и мы прощаем должников наших». Кого же прощать, если этих должников не будет? Выходит, и в Рай без них не попадёшь.

Только прощать нужно тоже с умом – в нужное время и в нужном месте. Маленький совет: не спешите с прощением. Приберегите его до лучших времён. Тем более что существует официальная процедура прощения, инициируемая по желанию человека, как правило, на заключительном этапе его жизни. Называется она «последней исповедью», и как раз этот момент, на мой взгляд, наиболее удачен для того, чтобы простить всех и вся. Во-первых, в этой жизни услуги земных людей вам уже вряд ли понадобятся. Во-вторых, уполномоченное в отпущении грехов лицо в наличии, а значит, всё будет оформлено официально. В-третьих, время выбрано очень удачно: у свежих отпущений меньше шансов затеряться по пути в вышестоящие небесные органы, чем у тех, которые мы по недомыслию растрчивали ранее, на протя-

жении нашей более или менее сознательной жизни.

Что же, надеюсь, с первым правилом разобрались. Теперь второе. Как известно, самые надёжные построения – это простые построения. В нашей жизни слишком многое усложняется. Особенно любят усложнять ситуацию злейшие враги здравого смысла – философы и их первейшие помощники – психологи. Причём усложняют буквально всё: в простом камне ищут какую-то истину, часами рассуждают о том, что первично, что вторично, как будто от этого у рядового труженика денег прибавится. Особенно же любят усложнять самого человека. Многогранность психических процессов, сознание, подсознание, бессознание, аффекты, реакции, родительские травмы...

Вы Фрейда читали? Там конечно, не очень сложно, затона всех страницах написано, что вы – то есть тот, кто купил и читает его книгу – животное, и в этом все ваши проблемы. Мне всегда было интересно, зачем он для животных книги писал, или просто судил по себе, или животные – все, кроме него.

Но многие его перещеголяли... Боже ты мой! Умом поехать можно от одних только классификаций. Но пусть! Пусть! Как говорится, чем бы дитё ни тешилось, лишь бы батьке не в убыток. Но ведь не только пользы их «открытия» не приносят, но прямой вред! Мало того, что они людей запутывают, так ещё и отучают их действовать прямо и проверенно, как действовали в старину. Человек – верши-

на творения! Да кто спорит! Конечно, вершина. Только где вы видели сложные вершины?! Чем сложен Эверест? Снег да камень! И человек так же. Бывают вещи и посложнее. Телевизор, например. Ох, так и слышится мне вой этих умников: «Кошмар! Кошунство! Человека сравнивать с телевизором!» Успокойтесь, милые. Никто и не сравнивает. Я говорю, что телевизор намного сложнее. А как же иначе! Много ли ваших соседей умеют чинить телевизоры? Один? Два? Десяток на весь город? Хорошо. А много ли вы видели людей, которые не знают, как обращаться с другими людьми? Ну? Что, доходит? Я, лично, встречал только одного. Да и то – кем он был, как вы думаете? Дикарём? Олигофреном? Сиамским близнецом? Дудки! Как раз самым, что ни на есть, отъявленным психологом. До того своих книжек обчитался, что с нормальными людьми уже и общаться не мог. Видимо, книжные люди у него с реальными не совмещались, или просто темы не находил... Бог его знает. Только вот сидел у себя в квартире, в книжках закопанный, никуда не выходил, пищу ему престарелая мамаша под дверь протискивала. Ни тебе с друзьями выпить, ни на природу выехать, ни в баньке попарится... Одна радость – на машинке книжки умные набирать. И то лично я, при всей моей душевной мягкости, это ему делать запретил бы. Это не приведи господи, кто-то другой его книжку прочитает! Особенно дитя неразумное! Всё! Таким же психологом и вырастет. Ни себе, ни людям.

Так что, давайте не будем всё усложнять. Человек проще

любого телевизора, поэтому лишние сложности нам не к чему. Как там говорит народная мудрость? «Будь проще, и к тебе потянутся». Это к тому, чтобы не только мы сами были простыми, аки птицы небесные, но и людей почитали такими. *Всякое усложнение есть от лукавого, ибо оно противно природе человеческой.*

Опять таки, не хотелось бы лишний раз пинать эту нелепую лженауку психологию. Однако что поделаешь! Это мёртвоорожденное создание философии и шаманских культов настолько заморочило головы честным людям, что смотреть на это безобразие здравомыслящий человек не в состоянии. Чего только не придумают, чтобы затуманить ситуацию! Как только не извращаются, чтобы запутать человека! Какие хитроумные методики не придумывают, чтобы оправдать нелепые и гнусные поступки человеческие, чтобы скрыть слово истины! А истина, она сложной не бывает. Она проста, как лезвие ножа, и так же остра. А истина в том, чтобы лентяя называть лентяем, а не нереализованной личностью с завышенными ожиданиями, карьериста – карьеристом, а не социально-ориентированным индивидуумом с высокими требованиями в сфере профессиональной деятельности. Потому что эти определения ничего нам не скажут, и жить от них лучше не станет. А усложнять и без того непростую ситуацию в нашем положении просто преступно.

Мир прост. Люди тоже просты. Просты, но не одинаковы. И в первую очередь они различаются своим положением. Да,

да, я не оговорился. Каждый из нас занимает некое положение в обществе. Это положение универсально. В отношениях людей между собой оно видно особенно ярко. *Вы либо подчиняетесь, либо подчиняете.* Это первое, самое главное деление, которое ты должен усвоить, дорогой друг.

Я вовсе не говорю, что есть люди, которые всегда подчиняются, а есть те, которые всегда командуют. Во все нет. Сейчас речь идёт о межличностных отношениях, об отношениях оси «я – другой». Мы говорим только о наших отношениях с конкретным человеком. Кем вы позиционируете себя по отношению к вашему соседу Грише? Подчиняетесь или доминируете? А с соседом Мишей какие отношения? А с коллегой Машей? Ах, вы больше подчиняетесь, чем подчиняете... Вот ваш босс – это зверь, таким не покомандуешь... Утешься, брат мой по несчастью. Любой человек может и подчиняться, и приказывать. Это не закон, установленный раз и навсегда. На начальника есть министр, перед которым тот мигом становится ягнёнком. На министра есть президент. У президента есть его жена. Так что не будем пока о глобальном. Нас интересуют локальные отношения.

Другая ось, по которой различаются люди, это ось пассивность – активность. Во многом она схожа с предыдущим определением «руководитель – исполнитель», но они вовсе не идентичны. Подчинённый вполне может исполнять активную роль, в то время как руководитель – пассивную. Разница здесь вот в чём: первое определение описывает ваше поло-

жение, так сказать, в вертикали, то есть в социальной иерархии, второе – вашу жизненную позицию, вашу активность. Некогда ваш покорный слуга изучал китайскую философию, поэтому ему ближе деление людей по стихиям, тем более что звучат такие определения заметно поэтичнее. Итак, активное начало мы назовём **Огнём**. Пассивное – **Водой**. Однако есть ещё два начала, производные от этих великих первоначал. Назовём их **Воздух** и **Земля**. Воздух, как и Огонь, будет началом активным, Земля – пассивным. Однако различие между ними состоит в том, что воздух, в отличие от Огня, не подавляет, но стремится опередить, выиграть, быть лучшим; Земля, в отличие от Воды, полностью инертна, лишена всяких желаний и движения.

Что такое **человек Огня**? Это когда человек надеется только на свои силы, добивается своего потом и кровью, не боится защищать свои права любыми методами и способен постоять за себя. Такие люди, как правило, и в социальной оси занимают положение подчиняющего.

**Воздушный тип** подобен Огненному, однако отличается от него тем, что жизненная установка у него звучит не «своею собственной рукой», а «быстрее, выше, сильнее». Они ориентируются на других и пытаются сделать всё лучше, чем их «соперники». Их жизнь – постоянное соревнование. Это великая борьба Элочки Щукиной с американской миллиардершей, где на каждый шаг соперника должен быть дан адекватный ответ.

**Водному типу** не нужны соревнования. Его жизненный принцип – «вперёд, орлы, а я – за вами». Ему незачем пробиваться, добиваться, устремляться и тому подобное. Эти мудрые люди знают, что всё уже давно придумано до нас, ничего нового под луной нет и поэтому нужно тихо и незаметно делать своё дело. Что самые горячие головы приметнее всего для петли, что самые горячие сердца получают самые первые пули. Зачем? Пока есть герои, будут и те, кто спрячется за их спиной. Они-то и придут к цели, используя в качестве моста трупы своих активных товарищей.

**Земле** не нужно ничего. Её принцип – «оставьте меня в покое» или «это не мои проблемы». Пассивность в квадрате. Эдакий флегматик в своём первоизданном виде. Самый скучный тип, однако, достаточно коварен. Однако об этом позже.

Для чего я так подробно описывал эти тонкости? Для того, милый друг, чтобы дать тебе понять: человек не так уж сложен. Он вполне укладывается в те рамки, которые я нарисовал. *К каждому типу есть свой ключик. У каждого типа есть своя кнопка. И если ты действительно хочешь помочь своему ближнему, ты должен знать, на что нажать и какой ключик вставить.* И уж в этом, мой бескорыстный читатель, я тебе помогу.

## Глава 2: Ближние, или мессия тренируется

*Некоторые читатели, прочтя эти строки,  
скажут:*

*«Старо! Compliments! Сюсюканье! Лесть!  
Я испробовал все эти приёмы, они не оказывают  
Никакого действия на умных людей!»*

*Дейл Карнеги.*

*Как завоёвывать друзей и производить впечатление  
на людей.*

Итак, дорогой друг, мы уже выяснили определённые детали, которые нам придётся учитывать в нашем новом отношении к миру и людям. С учётом тонкостей, изложенных выше, твой взгляд на людей в частности и мир в целом станет более ясным, прагматичным и пронизательным. Мои маленькие правила помогут тебе обрести спокойствие духа в любой ситуации, ибо у тебя всегда будет готов ответ на все запросы жизни, какие бы проблемы она тебе не создавала.

Однако изложенные выше принципы – это лишь самые общие правила. Существуют десятки других, конкретных правил, которые нам придётся уяснить и применить к повседневной жизни, дабы наше повествование не превращалось в пустой умствование.

Начнём с малого. Сейчас, дорогой мой читатель, я предло-

жу тебе некоторые практические советы, предназначенные для ознакомления с великим искусством тайного влияния на людей. Надеюсь, ты не имеешь никаких предубеждений против слова «тайное». Думаю, что мой читатель не принадлежит к тем недалёким представителям рода человеческого, которые считают, что отношения с другими могут быть только открытыми и откровенными. Конечно! То, что можно сделать открыто, нужно делать открыто. Но зачем же искусственно ограничивать себя этим нелепым правилом! Это то же самое, что приказать человеку спать только ночью. Прекрасно, но если ночь прошла более активно, чем день? Лишать себя сна вовсе? Впрочем, я полагаю, что читатель не питает в себе подобные благоглупости.

Ну что же, наше общение с незнакомыми людьми начинается, как правило, со знакомства. Очень ответственная процедура, я вам скажу. Я даже склонялся к мысли, не оставить ли мне это нелёгкое упражнение напоследок, уж слишком дорого нам обходятся ошибки в этом непростом деле. Но, поразмыслив, всё же решил оставить хронологию в том порядке, в котором она наличествует в обычной жизни. Однако, надеюсь, у читателя хватит благоразумия не применять приведенные указания, не прочитав прежде всю книгу. Только в случае полного, внимательного и неоднократного прочтения можно гарантировать исполнение обязательства, приведенного автором выше. В случае неисполнения этого условия автор снимает с себя всю ответственность за исполь-

зование приведенных в книге советов и вариантов поведения, а также за испорченные отношения с окружающими и понижение по службе.

В жизни нелегко определить, понадобится вам этот человек в будущем или нет. А ведь не решив этот вопрос, нельзя точно определиться в степени вашего знакомства. Правильно отмечено одним великим: человек склонен преувеличивать степень близости к богатым и влиятельным человеком, и приуменьшать с бедным и простым. Древнее сие правило работает по сей день, но условия жизни усложнились настолько, что определить, кто «знатен и богат», а на кого не стоит тратить драгоценное время, довольно трудно. Посему на первых порах усвойте американскую систему: *мило улыбаться всем, с кем бы вас ни свела судьба*. Впрочем, обязательные исключения, конечно, наличествуют, но автор не берёт на себя смелость указывать вам очевидные исключения, где всякую попытку контакта следует пресекать в принципе. Читатель и так, думаю, бывал в ситуациях, когда знакомство с некоторыми в конец опустившимися субъектами никоим образом не могло принести вам выгоду.

Затем, с ростом жизненного опыта, когда вы хорошо узнаете своих знакомых, можно применять вариативность приветствия: кому-то мило улыбнуться, памятую, что он обещался устроить вас на выгодное местечко, кому-то состроить кислую мину, давая понять, что ваш карман пуст и в качестве кредитора вы не сможете выступать, а кого-то демон-

стративно не заметить, давая понять, что с вами так обращаться нельзя.

Какой-то неискушённый читатель спросит: а как же улыбаться человеку, который мне не нравится? Святая наивность! В старину люди поклонялись страшнящим идолам. Мёртвая жуткая колода с глазами считалась символом красоты, и не потому, что люди страшнее её были. Потому что богов за ней видели! А от богов всегда ожидали разные блага, посему и отношение к ним было уважительным. А мы чем хуже? Можно улыбаться кому угодно, нужно только правильно себя настроить. Представь на минуту, что этот человек безвозмездно, от чистого сердца собрался подарить тебе миллион. Вот прямо теперь, во время знакомства. Ну, как, изменился взгляд на вещи? Да будь он толстый, лысый и страшный, за миллион... То-то.

Опять – таки, учитесь у американцев! Вот ведь нация: по глазам видно, в рожу тебе плюнуть хочет, а на губах – улыбка широченная, прям до ушей, как будто богатого родственника встречает.

Правда, американцам есть на кого ровняться. Президенты улыбаются, ведущие телепередач улыбаются, кинозвёзды спят своими фарфоровыми улыбками. А в магазинах продавцы перещеголяют самого Киану Ривза. Но кто-то же подал эту идею, которая стала теперь типично американской. Так кто же этот «кто», сделавший улыбку символом американского образа жизни? А человек этот достаточно известен

широкой публике, и вряд ли читатель никогда не слышал его имени. Как же – старина Дейл! Славный продолжатель династии Карнеги! Парень, который своим умением общаться сколотил миллионное состояние. Снимите шляпы, господа. Этот человек станет для нас светлым маяком, озаряющим нам путь в тёмном и таинственном царстве человеческих отношений. Его золотые слова мы должны запомнить, яко заповеди.

Вот они, эти золотые слова. Я щедро делюсь ими с тобой, дорогой читатель. Я избавляю тебя от труда перечитывать довольно таки нудную книженцию, написанную самим Карнеги. Зачем забивать себе голову какой-то чепухой, если вся соль многословия сводится лишь к маленьким шести правилам? Итак, приготовьтесь, мой милый друг. Распахните своё сердце и свой разум. Сейчас вы увидите истину...

Правило первое;

***Искренне интересуйтесь другими людьми.***

Правило второе:

***Улыбайтесь.***

Правило третье.

***Имя человека – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.***

Правило четвёртое:

***Будьте хорошим слушателем, поощряйте других говорить о самих себе.***

Правило пятое:

*Говорите больше о том, что интересует вашего собеседника.*

Правило шестое:

*Внушайте вашему собеседнику сознание его значимости и делайте это искренне.*

Ну, как? Впечатляет? Боюсь, не очень. Верно, ибо без той драгоценной приправы, которая зовётся мудрыми комментариями, здесь никак не обойтись. Как видим, ничего сложного в этом нет. Обычное искусство лести. Однако искусство хитрое, славно замаскированное и от этого гораздо более мощное. Попробуем рабобратиться в хитросплетениях этих правил по порядку.

Итак, первое правило: **искренне интересуйтесь другими людьми.** Самый первый вопрос, который возникает у каждого здравомыслящего человека, который впервые знакомится с этим коварным правилом, звучит так: а с чего это я должен кем-то там интересоваться? Да ещё искренне?

Верно, дорогой читатель. Большинство здравомыслящих людей непременно зададут этот вопрос. Действительно, мы иногда можем весьма искренне интересоваться некоторыми подробностями существования других людей, такими, как всевозможные напасти, которые сваливаются на голову нашим соседям, или болезнями, которые подкашивают наших сослуживцев, или состоянием кошелька наших клиентов. Интересы эти вполне естественны и искренни, ибо они коренным образом затрагивают наши интересы. Однако ес-

ли читатель воспринял этот совет именно в таком ключе, то он жестоко ошибся. Господин Карнеги убеждает интересоваться самим человеком, причём, желательно, бескорыстно и без всяких задних мыслей. Вот он, первый шаг к новым отношениям с миром и ближними. Надеюсь, читатель не забыл, какую благостную цель преследуем мы. Если же читатель не успевает следить за мыслью автора, что не удивительно, учитывая огромную важность задачи и ограниченность нашего земного времени, то смею напомнить, что не далее как на второй странице от начала повествования мы собирались спасти мир и ближнего. Причём способом, наиболее эффективным в современных условиях. Этот способ вовсе не зависит от капризов и желаний самого спасаемого, ибо клиент даже не подозревает, что мы направляем его на путь истинный. И первым клинком, которым мы станем завоёвывать дорогу в светлое будущее, будет это первое золотое правило.

Да! Интерес к ближнему – это святое чувство. Ибо только так мы можем узнать о человеке массу новых, ранее недоступных нам подробностей. Присмотритесь повнимательнее к окружающим, понаблюдайте за самым обычным, ничем не выдающимся человеком, который трётся возле вас уже не один год! Отбросьте всё то, что вы про него знаете, закиньте под шкаф все ваши представления о нём, все слухи и сведения, которые достигли ваших ушей, всё то, что вы считаете своим МНЕНИЕМ о нём. Сожгите всё это в топке сво-

его обновлённого мозга. Ничего нет! Перед вами человек с иной планеты. Он ТОЛЬКО ЧТО прилетел сюда. Давайте же рассмотрим его подробнее. Разве вам не интересно, как он живёт? Чем дышит? Чего желает? Как одевается? Какова его манера разговаривать, открывать двери, держать зонтик? Вы видели его лицо в минуты обиды? Вы помните цвет его глаз в минуты радости? Вы представляете себе его в гневе? Почему он всегда новит сумку на левом плече? Откуда у него эта нелепая манера теревить правое ухо во время беседы? Зачем он покупает одни и те же рубашки, которые, к тому же, ему совсем не идут? Что чувствует его жена, когда он обнимает её за талию?

И вы утверждали, что хорошо знаете этого человека? Да, знание лишь приумножает скорбь. Чем более мы знаем, тем отчётливее понимаем, что не знаем ничего. Например, того, что человек может быть интересен сам по себе, а не как придаток к своему общественному положению. Ох, погубят нас стереотипы. Может быть, этот товарищ – интереснейшая, уникальная личность, которая может осчастливить человечество в целом и вас в частности. А вовсе не нудный му-дила, которым вы привыкли его считать. Стереотипы, привычные шоры... Хотя куда без них.

*Итак, первая тренировочка, к которой, я надеюсь, мой внимательный читатель подойдёт со всей серьёзностью, заключается в том, что мы учимся... Смотреть на других людей новыми глазами. Не нужно пока выби-*

*рать действительно близких и хорошо знакомых нам людей. Мы к ним привыкли, посему найти в них нечто новое и совершенно неизвестное будет трудновато. А в жизни, как известно, можно сделать всё, если не надорваться. Поэтому пока надрываться не будем: выбираем себе объект как можно более простой. Пусть это будет человек, за которым можно будет наблюдать значительное время – днями, неделями, месяцами. Но пусть он будет незнаком вам – или знаком поверхностно. Ваша задача – узнать о нём как можно больше. Причём самым что ни на есть прямым и честным методом – просто подойти и поинтересоваться. Причём неоднократно. Проявите интерес к его персоне. Не бойтесь, что он шарахнется от вас. Если и шарахнется, то это на первых порах, пока опыта у вас маловато. Затем будет легче. Затем вы узрите чудо. Но каким будет это чудо, зависит только от вас.*

И всё же скептически настроенный читатель может воскликнуть: «И на кой чёрт мне это нужно?!». И будет, несомненно, прав. Что же: пора открыть карты. Лучший способ поцепить кого-то на крючок – это как можно более натуралистично заинтересоваться этим человеком. Как говорил старик Дейл, нет большего удовольствия для человека, чем сознавать, что им интересуются другие люди. Впрочем, с этим можно и поспорить. Это ведь смотря кто интересуется... Есть структуры, которым по долгу службы положено

интересоваться, однако удовольствия от такого внимания к своей персоне с их стороны многие наши сограждане, увы, не испытывают. Но в целом правило действует, и неплохо. Тщеславие никто не отменял, и в наших ветхих телах лезть всегда отыщет уголок... Однако хватит о грустном.

Перейдём ко второму правилу. Это правило исповедует вся Америка, и поверьте, не страдает от этого. Правило это простое, как статуя Свободы, и гениально, как египетская пирамида. **Улыбайтесь!** Я вижу, ты уже улыбнулся, мой добрый читатель. Ибо мы – вовсе не американцы. И улыбка у нас – вовсе не признак хорошего тона, как на Диком Западе, а скорее, верный признак недалёкого ума – так говорит старинная русская поговорка. Что делать! Такова жизнь! – воскликнул бы менее терпеливый и умудренный опытом философ. Но, как говорилось в популярном некогда киножурнале «Хочу всё знать» – «Мы не привыкли отступать». Давайте же отстранимся от нашей суровой действительности и взглянём на улыбку со стороны, – просто как на явление, отражающее состояние души человека.

Что такое улыбка? Это цветок, распускающийся на наших устах, когда ростки радости и благоденствия произрастают в нашей душе. Это видимое проявление душевного подъёма, поющего восторга, переполняющего наше внутреннее пространство и стремящееся найти выражение вовне. Говорят, что глаза – это зеркала души. Но это лишь полуправда. Глаза без губ немы, они лишены половины своей выразитель-

ности. Не видя губ, мы легко спутаем восторг с ужасом, радость с горечью, страх с печалью... И лишь губы не дадут нам ошибиться в выводах, подтверждая и усиливая то выражение души, которое зачастую тщетно пытается донести взгляд... Улыбка, сударь, это дар. Это дар от одного человеческого существа другому. Это открытое приглашение в свой мир, это протянутая рука, это дружеское одобрение. Улыбка – это огромная сила. Не забывай это, читатель. Ещё не раз ты убедишься в силе этого нехитрого напряжения лицевых мышц. Ещё не раз попадёшь в сети самых различных улыбок – открытых, лукавых, манящих, коварных, наивных, нахальных, издевательских, дерзких, одобряющих...

Некогда известный немецкий писатель Джеймс Крюс написал удивительную повесть о весьма обаятельном мальчишке, которого звали Тим Талер. Малыш совершил одну чрезвычайно удачную, на первый взгляд, сделку. Он обменял свой смех на удивительное искусство выигрывать любое пари. ***Не спеши читать дальше, дорогой читатель. Давай выйдем на балкон, развалимся на своём любимом кресле, разглядывая небо с глубокомысленным видом. И спросим себя: а сам я согласился бы на такую сделку? Никогда! Нигде! Никак! Не улыбаться! Не смеяться! Не радоваться! Зато: слава, успех, деньги, известность!***

Да ладно, не бывает такого, – покровительственно похлопает меня по плечу умудренный опытом Уважаемый Человек. Если бы такое случилось... Так нечего тормозить – со-

глашайся, пока другому не предложили! Только сказки всё это...

Вот тут я не соглашусь с тобой, мой любезный Уважаемый Человек. Бывает. И не так уж редко. Помните золотые слова известного философа Михаила Задорнова об олигархах? О том, что не завидовать им, жалеть их надо! Они ж НИКОГДА не улыбаются!

Ну а для верующих напомню, что некогда великий иудейский мудрец высказался в том плане, что нет никакой радости тому, кто мамон свой набьёт, а душу потеряет. С этим я согласен, как никто другой.

Однако вернёмся к нашему маленькому неулыбчивому Тиму. Хотите знать, что с ним случилось? Он потерял почти всех друзей. Он стал угрюмым и печальным. И целые годы потратил на то, чтобы вернуть свой смех... **Потому что никакие деньги не нужны тому, кто не может им радоваться.**

Но улыбка – это настолько ценное оружие, что палить из него налево и направо нет никакой надобности. Постоянно улыбаются только воспитанники жёлтого дома, приличным людям это ни к чему. Товар имеет тем большую ценность, чем он реже встречается. Вот истина! Никому не нужны за-тасканные улыбочки. Какую радость может испытывать ваш собеседник, если вы улыбаетесь всем и всегда, будто вам губы к ушам привязали? Нет, тут старик Карнеги дал маху. Не учёт нашу специфику. Посему правило его нужно чуток

подкорректировать: улыбайтесь **НУЖНЫМ** людям и в **НУЖНОМ** месте. Это вообще самое великое искусство – оказаться в нужном месте и в нужное время. А если вы ещё и знаете, что там нужно сделать – вам просто не будет цены.

Вот и второе домашнее задание: попробуйте очаровать малознакомого вам человека своей улыбкой. Ничего сложного: спросите у него время, поговорите о погоде, и, тепло и душевно (это обязательное правило!) глядя в глаза, улыбнитесь ему. Задание считается выполненным, если в ответ вы получаете ответную улыбку, а не поспешное бегство вашего собеседника.

Но о силе улыбки мы поговорим и позже, пока же перейдём к следующему правилу.

*Но для начала попробуем вспомнить: нас часто называли ласкательными словами? Лапочка, солнышко, свет очей, рыбонька... Дорогой, единственный, милый... Всё прекрасно. Только чего-то не хватает. Перечитайте ещё раз список: что бы вы хотели услышать в первую очередь?*

Да, конечно же, своё имя. Это ведь так просто! Имя человека – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Ради чего маются писатели, изводящие килограммы бумаги и тысячи нервных клеток? Ради того, чтобы их имя красовалось на обложке книги. Отчего так хорошо раскупаются местные газеты, в которых никогда не най-

дешь серьёзной публицистики и в большом дефиците интересная информация? Потому что всё это с лихвой окупается надеждой, что именно в этой газете местный гражданин увидит СВОЁ имя. Хотите привести в бешенство своего начальника? Напишите его имя с ошибкой. А самый дешёвый способ завоевать сердце малыша – это назвать его по имени-отчеству.

Но настоящее искусство состоит не в том, чтобы просто знать и называть имя человека. Настоящее искусство состоит в том, как именно назвать вашего собеседника, с какой интонацией и выражением. Хорошо американцам! Ну, принято у них всех называть по имени. Билл есть Билл, Гарри есть Гарри, независимо от того, является ли он директором департамента либо дворником с 5-й авеню. Для создания официальной обстановки употребляется фамилия. Всё! Толи дело нам. Нужно разбираться, где нашего шефа нужно называть Павлом Павловичем, где – товарищем Сидоровым, в какой ситуации сойдёт и полуфамильярное Пал Палыч, а где можно решиться на интимно-вульгарное Паша... Могуч и богат русский язык. И незнание его элементарных, однако, неписанных законов может стоить нам карьеры. Или даже выбитых зубов. Разные люди попадаются...

**Настоящее искусство – найти самое любимое из имён человека.** Что? Читатель в глубокой своей наивности полагал, что у человека есть лишь одно имя?! Бросьте! Милый мой! Да одних Леонидов насчитывается с десятков!

Лёня, Лёнечка, Лёньчик, Леонид, Лявон, Лёнька, Леонардо, Леон... А сколько наименований придумают любящие мамы для своих крошек... А ведь это только имя! Сколько ещё сочетаний можно составить, присовокупив отчество... Но ведь есть ещё и фамилия. Как, фамилия не изменяется? Оставьте... У нас всё изменяется. А детские прозвища? Что, кто сказал, что прозвище унижает человека? Ох, родной мой, как плохо вы знаете человеческую природу. Ну что ещё сильнее вернёт человека в его далёкое детство, как не его детская кличка? «Эй, Батон!» – кричите вы сто лет вами не виденному старому школьному приятелю, и его лицо расплывается в блаженной улыбке. Как же – ведь на секунду он – не лысеющий толстяк Семён Игнатьевич, страдающий гипертонией и обременённый семейными обязанностями. На секунду он становится шустрым толстячком Батоном, беззаботным весёлым парнем, все неприятности которого заключались лишь в дружественных пинках по широкой заднице...

Да вы вообще знаете, что большинство наших детей не слышат в школах своего имени? Для учителя они – списки фамилий в классном журнале, для одноклассников – живые прозвища: Толстый, Чёрный, Рэпер, Микки... Хотя с кличками нужно быть осторожнее: всё же это палка о двух концах. Беспроегрышный вариант – узнать, как человека называла его мама. И пусть эта мама была распоследней стервой, не просыхающей от постоянных попок, но для своего

ребёнка она всегда будет самым близким человеком. И то имя, которое использовала мать, будет самым дорогим именем в его жизни. Можете проверить...

**Итак, задание: попробуйте вызнать у вашего подопечного его ЛЮБИМОЕ имя. Любими средствами. Помните: заполучив его, вы овладеете ещё одним ключиком к сердцу человека. Вы получите над ним ВЛАСТЬ... Однако проверьте себя: то ли имя вы узнали? Любимые имена, как сокровище, показывают не каждому. Проверить же истинность имени легко: назовите человека ЛЮБИМЫМ именем, и он будет готов сделать для вас ВСЁ.**

Помните, дорогой друг, старый анекдот про одного грузина, который вместо говорящего попугая купил сову? Когда его спрашивали, почему же он купил птицу, которая не умеет говорить, он отвечал: «Зато как внимательно слушает, видишь?» Как видим, мудрая птица прельстила человека вовсе не умением глупо болтать, а прямо противоположным умением: умением внимательно слушать. Однако, ввиду того, что совы не понимают человеческой речи, сова не столько слушала, сколько имитировала внимательное слушание. Благо сам совиный вид благоприятствует подобному выводу: огромные выпученные глаза, поджатый клюв весь во внимании, поразительное искусство поворачивать голову вслед за собеседником под любым градусом... Высший пилотаж подхалимажа.

**Одним из постоянных желаний человека является желание быть услышанным.** В нём концентрируется всё: жажда признания, стремление к самораскрытию, уверенность в собственной значимости, потребность в общении. Сам Господь Бог позаботился о том, чтобы люди больше слушали, чем говорили, одарив человека парой ушей и всего одним ртом.

Знаете, за что западные буржуи платят деньги психологам и терапевтам? Вовсе не за то, что психологи решают их проблемы. Эти коварные создания сами признаются, что никто не может решить проблему за другого. Однако эта шарлатанская профессия не только не вымирает, но, напротив, успешно развивается. В чём же тогда дело? А дело в том, что психологов учат внимательно слушать. Это целое искусство – уметь слушать. Не перебивать, не встревать, не критиковать, и в то же время дать понять собеседнику, что вы не уснули под его рассказ. Не так уж это и просто. А уж терпение требуется воистину железное. В самом деле, попробуйте часами слушать надоедливую старушку. Какое нам, собственно, дело до её бесконечных жалоб? Зачем терзать себе уши её бесконечными стенаниями? Правда, старик Дейли и тут придумал замечательную мотивацию. Корысть. Он приводит умилительную, но совершенно фантастическую историю об одной одинокой, но жутко богатой бабуле, которая подарила своему зятю новенький автомобиль только за то, что тот битый час слушал её бредни. Причём автор этой байки утвер-

ждает, что с бабулей так долго и интересно никто не общался, во что, честно говоря, с трудом верится, учитывая большое количество родственников бабушки. Но если это действительно так, то объяснение этого поступка лежит на поверхности – от отсутствия человеческого общения старушка малость одичала, поэтому она не могла отвечать за свои поступки. Впрочем, к подобным рассказам великого мастера подхалимажа нужно подходить со здоровой долей скептицизма. Хотя доля здравого смысла в этих байках есть: **тот, кто умеет хорошо слушать, действительно зачастую становится лучшим собеседником, чем тот, кто умеет хорошо говорить.** Впрочем, в этом легко убедится на собственном опыте: встречается немало людей, которые успешно разговаривают с плюшевыми мишками, фотографиями, домашними растениями. И гораздо меньше людей, которые общаются с радио или телевизором. Видимо, безгласые собеседники привлекают человека гораздо больше, чем те, которые имеют свою точку зрения. **Потому что точка зрения другого человека, в общем, мало кого интересует. А вот ВАШЕ мнение – это величайшая драгоценность, которой обязательно нужно поделиться с другими.** Тем более что темой вашего разговора, скорее всего, будут ВАШИ ощущения, ВАШИ чувства, ВАШИ проблемы. То есть более всего мы любим говорить... О СЕБЕ, любимом. Это и естественно! А раз это любим мы, то почему этого не будут любить другие? Уясним как аксиому, дорогой

**читатель, что с наибольшей охотой и с наибольшим воодушевлением человек говорит о себе. Так поощряйте его в этом! Пусть хоть на пару минут он почувствует себя интересным, важным, значительным. Ох, как он будет вам благодарен за эти минуты! А ведь от нас ничего не требуется – разве что пошире развесить уши.**

**Но чтобы закрепить это убеждение, нам понадобится небольшая практика. На этот раз она не сложна, но требует немало терпения. Постарайтесь в общении с вашей избранной жертвой свести все ваши личные мнения и замечания к минимуму. Сделайте вид, что вам временно ампутировали язык. И в то же время неопределёнными замечаниями дайте понять, что вы внимательно слушаете и, более того, следите за ходом мыслей собеседника. Ибо ничто так не обижает человека, как отсутствия интереса к его суждениям. Задание считается выполненным, если ваш собеседник изъявит горячее и искреннее желание встретится снова, а в ответ на ваш преждевременный уход будет порываться догнать вас, дабы довершить недосказанную мысль.**

Слово – серебро, молчание – золото. Однако это простое правило иногда звучит наоборот. Тупое непробиваемое молчание, как и излишняя болтливость, указывают лишь на то, что перед вами – пустой человек. Умение слушать является козырем тогда, когда вы умеете говорить. В противном слу-

чае оно служит лишь прикрытием ваших комплексов, которые рано или поздно проявятся во всей красе. И уж тогда никакое молчание вас не спасёт. **Поэтому как приятное и необходимое дополнение к искусству слушать служит искусство говорить.**

Тем более что нам нет никакой надобности упражняться в ораторском искусстве. Конечно, для политика умение красиво говорить – большой козырь. Однако пример многих известных личностей показывает, что отсутствие ораторских способностей отнюдь не является непреодолимым препятствием к вершинам политики. Вы слышали речи Сталина? Тускло, невнятно, стилистически безграмотно. Но разве это помешало ему руководить страной в течение трёх десятков лет? А речи Молотова? А незабвенный Никита Сергеевич? Ну, а «поздний» Леонид Ильич? Шедевры ораторского искусства! Да и сегодняшние примеры впечатляют – чего стоит один Виктор Степанович, ставший неизменным героем повествований Михаила Задорнова. Однако, дорогой читатель, брать пример риторики у данных уважаемых мною товарищей я бы решительно не рекомендовал. Уж лучше раздобудьте пластинки с записями речей Владимира Ильича или маршала Василевского. А ещё лучше – запомните и примените к жизни следующее правило, которое я излагаю.

# 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.