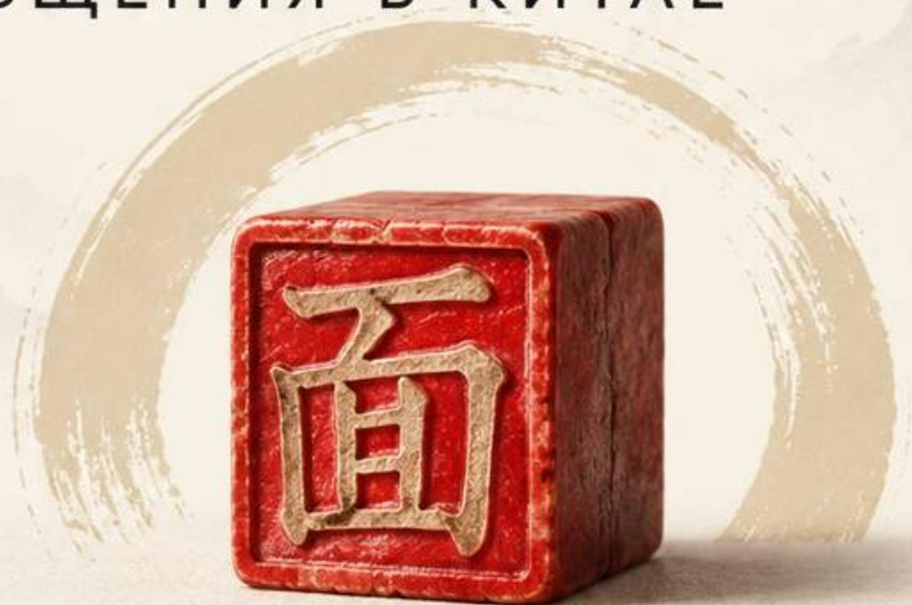


ИСКУССТВО СОХРАНИТЬ ЛИЦО

НЕГЛАСНЫЕ ПРАВИЛА
ОБЩЕНИЯ В КИТАЕ



НОЙ ЭВЕРТ

Ной Эверт

**Искусство сохранить
лицо. Негласные правила
общения в Китае**

«Автор»

2026

Эверт Н.

Искусство сохранить лицо. Негласные правила общения в Китае /
Н. Эверт — «Автор», 2026

Вы выиграли спор. И потеряли человека. В китайской культуре общения такой исход объясняет понятие «лица»: публичное унижение способно перечеркнуть любые разумные доводы. Эта книга пригодится каждому, кто хоть раз пожалел о своей прямооте. Как поправить начальника? Отказать коллеге? Ответить на колкость и не устроить скандал? Здесь вы найдёте способы оставить собеседнику достойный выход, а себе сохранить возможность договориться. И разберётесь, когда уже собственная гордость мешает попросить помощи или признать ошибку. Прочитайте, пока очередная победа на словах не обернулась настоящим проигрышем.

© Эверт Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Человек живет своим лицом	7
2. В жизни человека нет ничего страшнее, чем быть презируемым	9
3. «Лицо» — это честь, но прежде всего проявление стремления к превосходству	11
4. Стремление сохранить лицо — это естественная черта человека	13
5. Признание — это то, к чему стремится каждый человек	15
6. Почести и похвалы хочет каждый	17
Глава 2. Ругая, не выставляй недостатки напоказ	19
2. Можно ранить чувства собеседника, но нельзя ущемить его достоинство	21
3. Не шутите над недостатками других	23
4. Люди, которые поднимают самые щекотливые темы, вызывают наибольшее раздражение	25
5. Не следует затрагивать чужую личную жизнь	27
6. Не рассказывайте о своих успехах в присутствии людей, переживающих неудачу	29
7. Не принимайте решения за других	31
8. Не говорите категорично, не действуйте радикально	33
9. Дать другому возможность уйти — значит оставить себе запасной выход	35
Глава 3. 11 правил социальной этики, которые необходимо знать	37
2. Ни в коем случае не произносите язвительных замечаний	39
3. Не стоит легкомысленно обвинять других	41
4. Опровергая, сохраняйте лицо собеседнику	43
5. Деликатный намек лучше, чем прямота	45
6. Говорить обратное тому, что имеешь в виду, — так легче добиться понимания	47
7. Умелые намеки эффективнее прямой критики	49
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Ной Эверт

Искусство сохранить лицо.

Негласные правила общения в Китае

Предисловие

«Нужно непременно выбрать лучшее место в центре города, пригласить французского дизайнера и построить первоклассные апартаменты... У входа должен стоять британский дворецкий в парике — настоящий джентльмен. Стоит хозяину переступить порог, как дворецкий, независимо от того, нужно ему что-то или нет, спрашивает с безупречным лондонским акцентом: „May I help you, Sir?“ Вот это престиж!» Эта комическая реплика из фильма Фэн Сяогана «Звезда» высмеивает одну из сторон китайского представления о «лице».

Китайцы особенно дорожат тем, что называют «лицом», — своей репутацией и уважением окружающих. Иностранцы нередко говорят: чтобы понять китайцев и успешно вести с ними дела, нужно прежде всего разобраться в этом понятии. Заставив человека «потерять лицо», можно нажать серьёзные неприятности; помогая ему сохранить достоинство, напротив, легче заручиться его расположением. Некоторые находчивые иностранцы учитывают эти негласные правила и благодаря этому добиваются своего, не задевая достоинства китайских партнёров. Говорят даже, что знание таких правил помогает им всякий раз выходить победителями. Если иностранцы стараются изучать китайские представления о престиже, то самим китайцам тем более стоит в них разбираться. Ведь понятие «лица» укоренилось в нашем сознании, и пренебрегать им нельзя. Для китайцев это целая наука, заслуживающая тщательного изучения.

Что такое «лицо»? Это психологическая потребность в признании со стороны общества и окружающих; это психологическое удовлетворение, получаемое после того, как человек обретает общественное признание и одобрение, а также признание и уважение со стороны других. «Лицо» символизирует репутацию человека, является синонимом самоуважения, достоинства и интересов китайцев, представляет собой нечто, что единодушно присутствует в душах всех китайцев, и является нормой межличностного общения, которой китайцы сознательно следуют. В конкретных межличностных отношениях китайцев наличие у человека «лица» или получение «лица» означает, что этот человек уважаем, признан, понят и принят обществом и окружающими, что приносит ему глубокое душевное удовлетворение и позволяет почувствовать собственное достоинство перед другими. Дарить «лицо» — значит уважать личность другого человека; унижать «лицо» — значит посягать на его достоинство... Поэтому китайская «наука о лице» — это серьёзная тема, одна из самых деликатных проблем в межличностных отношениях.

Стремление к «лицу» и забота о нём — это естественная черта человеческой природы. Поэтому, заботясь о собственном «лице», мы должны учитывать и «лицо» других. Особенно в общественных местах не следует открыто выставлять чужие недостатки напоказ, раскрывать чужие тайны, а также поднимать неудобные темы, касающиеся слабостей собеседника — будь то физические особенности или жизненные обстоятельства, — поскольку всё это заставит собеседника почувствовать, что он потерял «лицо». Возможно, вы просто хотели получить мгновенное удовольствие, посмеяться над собеседником, пошутить или подразнить его, но, лишив его престижа, вы рискуете столкнуться с тяжёлыми последствиями: этот человек может навсегда затаить на вас обиду или даже питать к вам неприязнь до конца жизни. Умный человек обязательно учитывает «лицо» других, умеет использовать стремление людей к сохранению

«лица» и искусно помогает им сохранить его, оставляя о себе хорошее впечатление и завоевывая популярность, что позволяет добиваться большего с меньшими усилиями.

Книга «Китайская теория престижа» уделяет особое внимание психологии престижа, которая тесно связана с каждым из нас. В доступной форме и с помощью ярких историй в ней рассказывается о явлениях и проблемах, связанных с престижем в повседневной жизни, охватывая такие аспекты, как поведение, деловая деятельность, психологический настрой и социальные отношения. Эта книга раскроет перед вами подробную картину современного общества с точки зрения «лица», научит вас применять принципы «науки о лице» в социальных взаимодействиях, а также тому, как сохранять лицо другим и как завоевывать лицо для себя.

«Китайская теория престижа» — это незаменимый инструмент для поддержания и развития межличностных отношений, а также ядро науки о человеческих отношениях. Освоив китайскую теорию престижа, вы навсегда останетесь непобедимыми!

Будьте умным китайцем — «Китайская наука о престиже» — это то, что вам необходимо знать! «Китайская наука о престиже» — это книга, которую вы просто обязаны прочитать!

Глава 1. Человек живет своим лицом

В своих эссе Лу Синь однажды рассказал такую историю: один человек, пришедший на похороны, не получил того обращения, которое полагается родственнику (надевание белого траурного одеяния), и, считая это ущемлением своего «лица», собрал группу людей и устроил громкую ссору. В результате зал для поминок, где должны были проходить похороны, превратился в кровавое поле битвы. Когда об этом случае стало известно СМИ, он вызвал настоящий резонанс в местном сообществе.

С точки зрения китайцев, «лицо» — это нечто особенно ценное, и ничто не должно его ущемить. Как сказал господин И Чжунтянь, «лицо» — это сокровище нас, китайцев, которое практически определяет нашу повседневную жизнь. Межличностные отношения поддерживаются и регулируются с помощью «лица», а общественная жизнь определяется и функционирует на его основе.

Возьмём, к примеру, приглашение на обед: кого следует пригласить, а кого нет; кого нужно приглашать с особой торжественностью, а кому достаточно просто сообщить — всё это определяется степенью престижа. Более того, после приглашения рассадка гостей также зависит от престижа. Кто должен сидеть на почетном месте, а кто — на последнем, зависит от того, насколько велик у человека «лицо». Быть приглашенным на обед человеком с «лицом» — это, безусловно, почет, но пригласить на обед человека с «лицом» — это тоже почет.

Как гласит пословица: «Человек живёт своим лицом, а дерево — своей корой»; если человек лишится лица, ему нечего жить; если дерево лишится коры, оно не сможет выжить. На большой сцене жизни эмоциональные связи, устанавливаемые в межличностных отношениях, то есть так называемые «человеческие отношения», являются основной опорой существования престижа. Престиж играет ключевую роль в социальных отношениях каждого человека: в общении люди должны не только защищать свой престиж, но и уважать престиж других. Если не учитывать вопрос престижа, межличностное общение будет затруднено, не говоря уже о достижении успеха.

После окончания университета Ю Цзя, благодаря своим выдающимся способностям и неординарному таланту, устроилась в передовой модный журнал. Именно из-за своего выдающегося таланта она всегда смотрела на всех свысока, гордилась своими способностями и никого не принимала всерьёз. Даже к старым ветеранам редакции она не проявляла должного уважения, в каждом своём слове чувствовалась язвительность, и она никогда не щадила ничего «лица».

Однажды главный редактор поговорил с ней и сказал: «Слишком прямые высказывания могут ранить других, ведь тебе всегда приходится работать в команде». Ю Цзя ответила неоднозначно: «Если не говорить прямо, это ранит меня саму. Чтобы сохранить лицо в этом обществе, нужно полагаться на свои способности, а не на терпение других». Эти слова лишили главного редактора дара речи — очевидно, она не считала никого, даже его, и продолжала поступать по-своему. Учитывая её выдающиеся результаты, главный редактор ничего не сказал. Однако из-за того, что она никогда не заботилась о репутации других, вскоре после прихода в редакцию она успела настроить против себя всех сотрудников офиса. С тех пор, независимо от мероприятия, она действовала в одиночку: хотя каждый её проект был выполнен на высшем уровне, ни один коллега не хотел с ней сотрудничать.

Линь Юйтан однажды сказал: «Не уважать честь другого — это величайшая невежливость». Живя в обществе, если слишком не заботиться о чести других, к тебе не захочет приближаться даже самый выдающийся человек. Человеку, живущему на этом свете, нужно не только есть, но и заботиться о своей чести. Однако нелегко найти ту грань, когда нужно понимать: сколько чести нужно, какую честь стоит защищать, а от какой лучше отказаться. Чтобы

закрепиться в обществе и завоевать доверие окружающих, человек должен сохранять собственное лицо и уважать лицо других — только так он сможет с легкостью лавировать в взаимоотношениях и добиться успеха в карьере.

Чжэн Чжихуа в песне «Проблема престижа» поёт: «Ради немного тщеславия сражаются до последнего, тратят тысячи, не моргнув глазом и не изменив выражения лица, то перед людьми, то за их спинами постоянно сравнивают и соревнуются — и всё это, в конце концов, только ради престижа... В общении с людьми престиж — это не мелочь: он отражает достоинство, символизирует авторитет и свидетельствует о способностях». Без престижа человеку трудно жить, а с престижем всё даётся легче. Престиж — это взаимная вещь: нужно не только заботиться о собственном престиже, но и уважать престиж других; если только брать, но ничего не давать, то и у тебя самого не будет престижа; престиж нужно зарабатывать самостоятельно, но он также зависит от того, как к тебе относятся другие — если другие не признают тебя, престиж не заработать.

Однако мы также должны понимать истину: «Смерть ради престижа — это страдание при жизни». Хорошо известный нам Сян Юй покончил с собой на берегу реки Уцзян именно потому, что «не имел лица, чтобы предстать перед стариками и старухами Цзяндуна»; поэтому товарищ Мао Цзэдун в своём стихотворении предупреждал людей: «Не стоит стремиться к славе, подражая Бао». Кроме того, престиж нельзя давать слепо и без разбора, ведь «беспорядочное предоставление престижа приводит к большим потерям». Царь Ю очень заботился о репутации Бао Си: чтобы вызвать улыбку своей возлюбленной, он не пощадил даже сигнальных костров, разыграв фехтование с князьями, утратил верность и доверие и пошел к гибели. Поэтому, будь то стремление к репутации или предоставление репутации другим, всегда должна быть мера: перебор или недостаток — в обоих случаях репутация теряется.

Репутация занимает очень важное место в нашей жизни: ради неё то и дело случаются ссоры, а в крайних случаях — даже гибель людей. Сейчас широко распространена поговорка: «Ради репутации можно отрезать голову, но не портить причёску; можно пролить кровь, но не забывать натирать туфли». Стремление к престижу, кажется, стало частью человеческой природы: от древнего страха «опозорить свою культуру» до современной поговорки «человек живёт своим лицом, а дерево — своей корой». Неужели престиж действительно так важен и так ценен? На самом деле, он важен, если вы считаете его важным, и неважен, если вы считаете его неважным. Главное — суметь проникнуть в его суть. Если вам это удастся, вы будете непобедимы в межличностных отношениях.

2. В жизни человека нет ничего страшнее, чем быть презируемым

В народе говорят: «Человек живет ради чести, а Будда — ради палочки ладана». Конечно, выражение «человек живет ради чести» в большей степени призывает человека стремиться к успеху, жить с достоинством и сохранять лицо. С самого детства родители учат детей стремиться к успеху, хорошо учиться, чтобы в будущем обязательно превзойти детей из других семей и ни в коем случае не подвергаться презрению.

Мы все знаем, что человеку по природе присуще некоторое тщеславие, и в этом мире, если у человека нет престижа, его собственная ценность снижается. Поэтому многие люди ради своего престижа способны на неожиданные поступки, лишь бы иметь возможность поднять голову перед другими и отстоять свою честь.

До того как Пикассо стал известен, он жил в тесной квартире и зарабатывал на жизнь, рисуя портреты. Однажды один богатый человек, увидев, насколько тщательно выполнены его картины, очень им восхитился и попросил Пикассо нарисовать его портрет, договорившись о гонораре в 10 000 юаней. Через неделю Пикассо закончил портрет, и богатый человек, как и было условлено, пришёл за ним. Но тогда богач, пользуясь тем, что Пикассо был молод и ещё не известен, отказался выплатить вознаграждение в соответствии с первоначальной договоренностью. В душе богач строил свои коварные планы: «На картине изображён я сам. Если я не куплю эту картину, то её никто не купит, так зачем же мне тратить на неё столько денег?» Поэтому богач отказался платить, заявив, что готов заплатить не более трёх тысяч юаней.

Пикассо понял намерения богача и, возмущённый, твёрдым тоном ответил: «Не продам. Я лучше не продам эту картину, чем позволю вам обмануть меня. Сегодня вы нарушили доверие и разорвали договор, а в будущем обязательно заплатите за это в двадцать раз больше». «Смешно, в двадцать раз — это же 200 000! Я не настолько глуп, чтобы тратить 200 000 на эту картину».

«Тогда подожди и увидишь», — сказал Пикассо уходящему с обидой богачу. Потрясённый этим происшествием, Пикассо покинул то место, где его ранили, и отправился в другое место, чтобы снова поступить в ученики и учиться мастерству, усердно тренируясь днём и ночью. Труд не остался без награды: спустя более десяти лет он наконец-то завоевал своё место под солнцем и стал известной личностью в мире искусства.

А что же стало с тем богачом? Уже на следующий день после ухода из мастерской он забыл и о картине Пикассо, и о его словах. И вот однажды несколько его хороших друзей, как по договоренности, пришли к нему и сказали: «Случай очень странный! На днях мы побывали на выставке одного известного художника, и там была одна картина, цена на которую не подлежала обсуждению. Герой на ней был точной копией тебя, а ценник гласил: 200 тысяч. Самое забавное, что картина называлась — «Вор»».

Услышав это, богач почувствовал себя так, будто его ударили по голове, и вспомнил о художнике, с которым познакомился более десяти лет назад. Как только он подумал о том, что картина называется «Вор», он почувствовал огромную обиду, и тут же, не откладывая ни на минуту, отправился к Пикассо, чтобы извиниться перед ним и выкупить эту картину за 200 тысяч. Благодаря своему упорству и нежеланию сдаваться Пикассо заставил богача склонить голову и вернул себе достоинство.

Человек живёт ради достоинства и чести; если человек готов отказаться даже от достоинства, то даже получив весь мир, он не будет пользоваться уважением людей. В реальной жизни многие, стремясь к большей выгоде, до крайности льстят тем, кто может принести им пользу; а некоторые, желая получить что-то даром, готовы даже пожертвовать своим достоинством и просить милостыню на улице, оставаясь невозмутимыми перед насмешками и критикой окру-

жающих... Возможно, они и получают желаемое, предав своё достоинство, но в то же время теряют гораздо больше.

Однажды я прочитал небольшую историю о молодом человеке, который после окончания университета, пережив несколько неудач, так и не смог найти работу своей мечты. Разочаровавшись, он решил переодеться в нищего и каждый день садился на землю в самом оживлённом районе, чтобы просить милостыню. Не ожидал он, что, когда с радостью взял свои первые «заработанные» десять юаней, оказалось, что деньги дал ему именно его классный руководитель из старшей школы. В тот же миг он почувствовал невыносимый стыд и хотел бы провалиться сквозь землю. А классный руководитель, лишь на мгновение удивившись, сразу же восстановил самообладание и сказал слова, которые запомнились ему на всю жизнь: «То, что получено просто так, даже если это много, не может отражать ценность твоей жизни, а такое поведение, лишаящее тебя достоинства, особенно глубоко огорчает всех, кто надеялся, что ты станешь успешным человеком.» Сначала он думал, что сможет пожертвовать своим достоинством, но слова классного руководителя заставили его почувствовать себя так, будто лучше бы умереть. После этого он собрался с силами, наконец нашел подходящую работу, стал трудиться усердно и добросовестно и до конца жизни больше никогда не делал ничего, что могло бы опозорить его.

Моэм однажды сказал: «Я готов отказаться от всего, что у меня есть, включая саму жизнь, ради сохранения своего достоинства». Достоинство — это самый основной критерий нашего существования, ключ к смыслу нашей жизни. Будьте человеком с достоинством: независимо от того, бедны ли вы, находитесь ли в бедственном положении или ведете ли беззаметную жизнь — вы обязательно должны сохранять достоинство. Достоинство не зависит от положения, богатства, внешности или происхождения; оно не измеряется мирскими стандартами. Когда вы сознательно защищаете своё достоинство, ваша жизнь начинает сиять ослепительным блеском.

3. «Лицо» — это честь, но прежде всего проявление стремления к превосходству

Многие, посмотрев популярный телесериал «Эпоха браков без приданого», начали активно обсуждать его. Помимо разговоров о различных конфликтах, возникших у Лю Ияна и Тонг Цзяцянь после их брака без приданого, чаще всего поднималась тема стремления Лю Ияна сохранить лицо. Поскольку дом семьи Лю был небольшим, мать Тонг предложила им жить в доме невесты, но Лю Иян не смог пойти на это и категорически отказался. После того как Лю Иян остался без работы, семья оказалась в крайне тяжелом положении — не хватало даже на детское молоко, но он по-прежнему не хотел устраиваться на работу, которую с таким трудом нашел для него отец Тонг... Мужчинам, конечно, важно сохранить лицо, но чаще всего стремление к престижу является проявлением стремления к превосходству, и Лю Иян — яркий тому пример. Если бы Лю Иян смог вовремя пойти на уступку, то впоследствии не произошло бы столько событий, которые принесли бы ему и окружающим горе и сожаление. Как видно, чрезмерная забота о репутации может привести к ненужным проблемам.

Одна девушка обладала привлекательной внешностью, была способной в работе и пользовалась популярностью среди людей, но в последние несколько лет все её романы с мужчинами заканчивались разрывом, и она никак не могла понять, в чём дело. На самом деле причина проста: она была слишком упрямой и никогда не хотела терять лицо перед своими парнями.

Будь то мужчина или женщина, чрезмерная упрямость в характере свидетельствует о стремлении быть ценным окружающими; для таких людей престиж равнозначен личной самооценке. Любое критическое замечание со стороны других для них равносильно «смертному приговору» — они обязаны опровергнуть его, иначе в будущем у них не останется «места под солнцем». Особенно в отношениях с партнером: в любом вопросе все должно происходить так, как они говорят; то, что они считают правильным, является единственной истиной, и они никогда не принимают во внимание мнение партнера. Если пара поссорится из-за мелочи, и другой не извинится первым, они ни за что не пойдут на уступки: даже если виноваты сами, они не признают свою ошибку, потому что это подрывает их престиж.

В жизни немало таких влюбленных и супругов, которые не осознают, что, хотя такой подход и позволяет сохранить лицо, он может привести к потере гораздо большего счастья. В некоторых случаях человеку действительно нужна амбициозность, например, в карьере: амбициозные люди очень усердно работают и, благодаря своей неуступчивости и упорству, быстро превосходят других и добиваются успеха. Однако амбициозный характер не подходит для повседневной жизни, особенно в отношениях со своей второй половинкой. Два человека объединяются ради того, чтобы создать гармоничную семью, в которой они будут поддерживать и терпеливо относиться друг к другу. Если же два столь близких человека будут сражаться до последней капли крови из-за стремления к превосходству, как же им тогда обрести счастье и радость?

Человек с чрезмерным стремлением к победе и чрезмерной заботой о собственном престиже не сможет завести друзей, потому что окружающие не знают, как с ним общаться. Когда-то я читала такую историю:

Синьсинь и Дин Хун были очень близкими подругами — с начальной школы до университета они были неразлучны. Дин Хун отличалась сильным духом соперничества и ни в чём не уступала Синьсинь. Но добродушная Синьсинь никогда не обращала на это внимания, пока однажды в университете не пошла на день рождения одной из однокурсниц. Сначала все веселились и по очереди подносили тосты имениннице, но после трёх бокалов Динь Хун уже была в нетрезвом состоянии, а Синьсинь вела себя, как ни в чём не бывало. Однокурсники хвалили Синьсинь за её выносливость к алкоголю, не забывая при этом подшучивать над Динь Хун,

называя её «треугольной». После этого Дин Хун устроила Синьсинь громкую сцену, считая, что та не позаботилась о её репутации, из-за чего она подверглась насмешкам со стороны однокурсников, и что Синьсинь вовсе не считает её подругой. Столкнувшись с таким нелепым упреком, Синьсинь начала спорить, и между ними разгорелась громкая ссора, которую с трудом удалось разнять однокурсникам. С тех пор они стали как чужие, а те, кто знал об этом инциденте, стали избегать Дин Хун.

Репутация действительно очень важна для человека: тот, кто пользуется уважением, часто чувствует себя гордо и вызывает зависть. Однако в повседневном общении чрезмерная самоуверенность, напротив, может вызвать раздражение у окружающих и оставить о себе плохое впечатление.

Возьмём, к примеру, обычное досуговое времяпрепровождение: компания друзей играет в шахматы или карты. Если кто-то из них всегда сияет от радости, когда выигрывает, и выглядит недовольным, когда проигрывает, — особенно в играх, где играют парами, — то в случае поражения его напарник вынужден терпеть язвительные замечания и не может просто отказаться от игры, иначе это может привести к настоящей ссоре. Скажите, кто захочет долго общаться с таким человеком? Друзья собираются вместе именно для того, чтобы расслабиться. Если даже во время развлечений приходится сражаться, как на поле боя, до последнего, то о какой дружбе может идти речь? И нет никакого смысла продолжать такие отношения.

Поэтому в обществе вы можете использовать любые методы, чтобы сохранить лицо или завоевать авторитет, но в повседневном общении, если вы из-за «лица» будете слишком стремиться к победе, это только оттолкнет от вас окружающих. Если же вы найдете золотую середину, будете соблюдать меру и поймете, когда стоит бороться, а когда — уступить, то вы обретете дружбу и поддержку.

4. Стремление сохранить лицо — это естественная черта человека

У одной публичной компании ухудшились показатели деятельности. Председатель совета директоров, заботясь о своем престиже, придумал способ подделать отчётность, но в результате председатель другой компании воспользовался этой лазейкой и похитил огромную сумму денег. В повседневной жизни нередко слышны истории о том, как люди идут на всё ради собственного престижа. В этом мире, пожалуй, нет ни одного человека, который не заботился бы о своём престиже; некоторые психологи даже утверждают, что стремление к престижу — это врождённая черта человека.

Говоря о стремлении сохранить лицо, можно выделить два аспекта. Один из них касается внешнего вида: каждый день, выходя из дома, люди наряжаются, чтобы произвести на окружающих впечатление умного и делового человека или свежей и красивой личности; когда другие видят их и испытывают приятные эмоции, они сами чувствуют себя безмерно счастливыми. Другой аспект касается духовного уровня: верится, что каждый человек в глубине души стремится получить одобрение и признание со стороны окружающих. Когда твои достижения вызывают у других восхищение, ты испытываешь огромную гордость; люди естественным образом обращаются к тебе за помощью, и в этом процессе ты зарабатываешь себе репутацию.

Завоевание престижа можно рассматривать с двух сторон: во-первых, это постоянные усилия, благодаря которым человек завоевывает честь своими реальными достижениями и становится в глазах окружающих достойным человеком; такой подход, естественно, также получает общее признание и одобрение.

В древнем Китае существовала легенда о «Генерале-великом дереве». В эпоху Восточной Хань Фэн И, уроженец города Фучэн в округе Инчуань, был знатоком «Левози» и «Военного искусства Сунь-цзы», обладал высоким мастерством в боевых искусствах, дослужился до звания Великого генерала по завоеванию Запада, занимал должность провинции Бэйди и был удостоен титула маркиза Янся — он был одним из основоположников династии Восточной Хань. Фэн И был скромным человеком и никогда не хвастался своими достоинствами. В бою он бежал впереди всех, а во время маршей или в мирное время всегда отставал от остальных лагерей. Каждый раз, когда солдаты и офицеры отдыхали, они неизбежно начинали обсуждать свои боевые подвиги. Даже генералы садились кругом и рассказывали, как они победили врага. Чем больше было сражений, тем длиннее были рассказы. Иногда, споря о заслугах, они даже доходили до того, что краснели и выпячивали шеи, никому не уступая. Услышав, как воины спорят о заслугах, Фэн И незаметно ускользал и прятался под большим деревом. Поскольку подобные ситуации повторялись часто, все стали называть его «Генералом под большим деревом». Фэн И стремился к реальным достижениям, а не к пустой славе; он завоевывал уважение не словами, а делами, и в результате завоевал ещё больше уважения, а его прозвище «Генерал под большим деревом» осталось в веках.

Другой тип людей — те, кто чрезмерно ценит собственное лицо и изо всех сил старается завоевать авторитет. Такие люди всегда стремятся быть в центре внимания, чтобы все кружились вокруг них, и где бы они ни появлялись, их фигура всегда выглядела величественно. Из-за этого они пребывают в самодовольстве, считая, что все должны жить так же, как они. Они получают психологическое удовлетворение и душевное удовольствие, привыкают к этому и принимают всё как должное. Как только непредвиденные обстоятельства нарушают это состояние, они испытывают сильное чувство утраты, не могут с этим смириться и затем любой ценой стремятся восстановить свой авторитет.

Чжоу Хао изначально был лидером в компании: он не только был красавцем, за которым ухаживали все коллеги-женщины, но и обладал выдающимися способностями — каждое

организованное им мероприятие получало единодушную похвалу руководства, из-за чего он немного занозился и чувствовал себя очень престижно. Однако такие дни длились недолго — их нарушил новоприбывший специалист по маркетингу Янь Ань. Как только Яньань появился, он сразу привлек к себе внимание всех: рост 1,8 метра, красивое лицо, солнечная улыбка, к тому же, как говорили, он был доктором наук, вернувшимся из Франции. С любой точки зрения он немного превосходил Чжоу Хао.

Как и следовало ожидать, во время одной из мероприятий проект Яньаня получил единодушные похвалы. Самолюбие Чжоу Хао было сильно ущемлено, и, чтобы вернуть себе репутацию, он решил избавиться от Яньаня. Он хотел ложно обвинить Яньаня в краже своих чертежей, но, как ни странно, был пойман с поличным менеджером, вернувшимся за документами.

Потеряв лицо, он не только не стал смотреть в глаза реальности и стараться изменить ситуацию, чтобы вернуть себе репутацию, но, напротив, не обращая внимания на интересы других, попытался использовать такие нечестные методы для защиты своего имиджа. Такой человек ни за что не добьётся успеха. Даже если ему удастся на время удовлетворить своё поверхностное тщеславие, рано или поздно его разоблачат и выявят его гнусные поступки.

Стремление сохранить лицо вполне оправдано, но добиваться этого нужно законными методами, иначе это вызовет лишь презрение окружающих. Господин Лу Синь говорил: «Каждое положение в обществе — это своего рода «лицо», то есть так называемое «лицо». У этого «лица» есть граница; если опуститься ниже этой границы, то теряется лицо, что также называется «позориться». Эти слова можно назвать крайне точными!

В реальной жизни очень часто встречаются люди, которые, переступая эту границу в погоне за престижем, не гнушаются ничем, чтобы его завоевать, но в итоге теряют лицо. Если из-за стремления сохранить лицо скрывать реальную ситуацию или тайно прибегать к нечестным средствам, чтобы исправить положение в надежде переломить ситуацию, это только усугубит дело; а если это случайно вскроется, то потеря лица будет ещё больше.

5. Признание — это то, к чему стремится каждый человек

Будь то в жизни или на работе, мы всегда сталкиваемся с людьми, чьи мнения противоположны нашим. Если каждый раз говорить: «Твоя идея просто смешна!» или «Это полная чепуха!», это непременно заставит собеседника почувствовать, что он потерял лицо; это не только создаст много врагов, но и поставит вас в положение, когда вы окажетесь в полной изоляции; если же сказать по-другому: «Твоя идея звучит очень оригинально!» а затем деликатно высказать свою точку зрения, то независимо от того, будет ли мнение собеседника в итоге принято во внимание, он почувствует себя комфортно, а такой подход принесет вам больше друзей.

Ведь каждый человек стремится получить признание и одобрение со стороны окружающих, чтобы воодушевиться, укрепить уверенность в себе и ускорить свой путь вперёд, но зачастую невольно упускает из виду необходимость признавать заслуги других. Мало кто осознаёт, что в жизни каждого человека нужны ласковый ветерок и тёплое солнце.

Однажды сценарий фильма, в котором должна была сниматься кинозвезда Лорин Макро, оказался слишком скудным, и она решила попросить известного драматурга Джона Фербана доработать его. Однако Фербан был эксцентричным и замкнутым человеком и никогда не любил исправлять чужие тексты.

Макро позвонила своей подруге и рассказала, что по рекомендации одного режиссёра вечером должна поужинать с Фербаном, но не знает, как заговорить с ним об этой просьбе.

— Он ещё не знает, о чём ты хочешь его попросить?

— Я ещё не говорила, боюсь, что он откажет.

«Поступи так: поговори с ним побольше о его творчестве, скажи, что тебе очень нравятся его пьесы, а потом между делом упомяни о своих текущих трудностях...»

Через два дня Макро позвонила своей подруге и радостно сообщила: «Он не дождался, пока я попрошу, а сам предложил помочь мне отредактировать сценарий!»

Профессор Джон Дьюи сказал: «Желание заботиться о важных людях — одна из самых глубоких движущих сил человеческой натуры».

Признание — это самое искреннее желание каждого человека. Только когда ты признаёшь других, ты можешь получить их признание и, таким образом, завести больше хороших друзей. Это похоже на то, как мама в детстве всегда говорила ребёнку: «Ты молодец!» ««Ты отлично справился!» — каждый ребёнок, услышав слова одобрения от мамы, начинает вести себя ещё лучше: в этом и заключается сила одобрения. Поэтому в межличностном общении мы обязательно должны научиться удовлетворять эту потребность других людей, давая полное одобрение тому, что они делают. Будьте уверены: такой вы обязательно станете более популярным среди окружающих.

Президент нью-йоркской компании «High-End Seating» Адамс хотел встретиться с Джорджем Истманом. Истман был одним из самых авторитетных бизнесменов в мире; он построил в Манчестере музыкальную школу Истмана, а также знаменитый театр в память о своей матери. Адамс хотел встретиться с Истманом именно для того, чтобы получить заказ на поставку сидений для этих двух зданий. Поэтому он позвонил архитектору, ответственному за строительство зданий, и договорился о времени встречи с мистером Истманом.

Перед встречей с Истманом тот доброжелательный архитектор предупредил Адамса: «Я знаю, что ты очень хочешь заполучить этот заказ, но вынужден сказать тебе: если ты займёшь больше пяти минут, у тебя не останется ни малейшего шанса. Он очень занят, поэтому тебе нужно как можно быстрее изложить всё, что нужно».

Когда они вошли в кабинет Истмана, тот был склонен над столом и разбирал стопку документов. Через некоторое время Истман поднял голову и сказал: «Доброе утро! Сэр, в чём

дело?» Архитектор представил их друг другу, после чего Адамс искренне обратился к Истману: «Сэр, пока я ждал вас, я всё время восхищался вашим кабинетом. Если бы у меня был такой кабинет, я бы не обращал внимания даже на то, что работа тяжелее. Я занимаюсь внутренней отделкой деревом, но до сих пор не видел кабинета красивее этого».

Истман, услышав это, приободрился, ведь он сам участвовал в проектировании и надзоре за строительством части этого кабинета. Поэтому он ответил: «Этот кабинет очень красивый, правда? Жаль, что я так занят, что даже не успеваю как следует рассмотреть эту комнату». Адамс подошёл и, словно лаская любимую вещь, погладил панель туда-сюда, говоря: «Это британский дуб, верно? Структура британского дуба немного отличается от структуры итальянского дуба».

Увидев это, Истман с радостью начал показывать Адамсу каждый уголок комнаты, указывая ему на все детали, в проектировании и изготовлении которых он принимал участие, а также рассказывал Адамсу о своих тяжелых начинаниях в ранние годы предпринимательской деятельности, о некоторых событиях из своего детства и пригласил Адамса на обед к себе домой, чтобы тот посмотрел, как выглядят стулья, которые он сам покрасил.

После обеда Истман показал Адамсу эти стулья. Хотя они и не представляли большой ценности, он был очень горд тем, что покрасил их собственноручно, и Адамс, естественно, высоко оценил его работу. В результате, уходя из дома Истмана, Адамс, как и надеялся, получил заказ на стулья для этих двух зданий.

Американский миллиардер Дестер Йегер однажды сказал: «Моя работа заключается лишь в том, чтобы практиковаться в том, как говорить людям то, что самому приятно слышать от других. Когда они отлично справляются с какой-то задачей, ты можешь их поздравить. Ты умеешь сказать им, насколько высоко ценишь их вклад».

Поэтому искреннее стремление обнаруживать и признавать достижения других людей доставляет больше удовольствия, чем любые лицемерные «сладкие речи». Например, если ваш друг увлекается каллиграфией, даже если у него не очень хорошо получается, вы должны выразить ему одобрение и поддержать его. Не стоит отказываться от этого только из-за того, что это всего лишь несколько слов. Помните: умение проявлять внимание к мелочам — это замечательный навык общения, который может помочь нам построить прочные отношения с окружающими.

6. Почести и похвалы хочет каждый

Возможно, многие из вас когда-то получали награды. Независимо от того, какая это была награда, когда вы стоите на пьедестале, держа в руках тисненый золотом сертификат или грамоту, и видите бесчисленные восхищенные взгляды и слышите аплодисменты, в душе спонтанно возникает чувство удовлетворения и гордости. Это ощущение, будто все звезды сходятся вокруг вас, дарит огромное чувство престижа и может остаться в памяти на всю жизнь.

В обществе каждый человек стремится найти смысл своего существования, и лучше всего ценность человека проявляется именно в похвале и почестях со стороны окружающих. В душе каждого человека таится стремление к признанию, уважению и почитанию, и когда это стремление реализуется, человек испытывает огромное душевное удовлетворение. Поскольку люди ценят свой престиж и заботятся о самоуважении, похвала и почести — это то, чего хочет каждый.

Ван Яньчжан жил в эпоху Пяти династий. В молодости он сражался под командованием Тайцзу из династии Лян и совершил немало военных подвигов; после смерти Тайцзу он помог Последнему императору укрепить власть династии Лян, и его заслуги нельзя назвать незначительными. Однако после того как Ван Яньчжан дважды подряд потерпел поражение в походах против династии Поздней Тан, люди, издавна испытывавшие к нему неприязнь, воспользовались случаем, чтобы наговорить Последнему императору на Ван Яньчжана, и в итоге Ван Яньчжан был лишен военной власти. Не прошло и полугода, как власть династии Поздней Лян оказалась под угрозой, и пришлось вновь обратиться к Ван Яньчжану.

Однажды Ван Яньчжан был взят в плен войсками Тан, и Цзянцзун из Поздней Тан высоко оценил его и хотел назначить его полководцем. Ван Яньчжан ответил: «Для меня большая честь заслужить признание царя Тан. Но разве может полководец утром служить одной стране, а вечером — другой? Поэтому прошу Великого Царя дать мне меч — я не буду жаловаться.» В конце концов он погиб, но стал героем в сердцах людей, а его поступок принёс ему уважение, похвалу и честь.

Честь даёт человеку огромное мужество и придаёт ему безграничную силу. Если человек не заботится о своей репутации, то она непременно погубит его. Томас Фуллер говорил: «Иметь хорошую репутацию — все равно что обладать огромным состоянием». Ван Яньчжан предпочёл лишиться жизни, чем совершить поступок, порочащий его репутацию; он очень заботился о своём престиже, и его поступки действительно принесли ему бессмертную славу — ту самую славу, которая остаётся в веках и к которой стремится каждый.

Причина, по которой некоторые люди чувствуют себя в обществе как рыба в воде, заключается в том, что они владеют тем, в чём нуждается человеческое сердце, — похвалой. А те, кто в общении с людьми не вызывает симпатии или даже постоянно терпит неудачи, просто ещё не освоили искусство похвалы, и неудивительно, что у них не получается завести друзей. Поэтому, если вы хотите завоевать больше друзей или, скажем, достичь определённых целей и добиться успеха в какой-либо сфере, вам обязательно нужно научиться «похвалить» других.

Один молодой учитель-мужчина, занимаясь делами, часто не обращал внимания на мелочи, из-за чего время от времени допускал небольшие ошибки. Однажды директор официально выдал распоряжение, в котором предписывал этому учителю явиться в кабинет директора, чтобы вынести ему строгий выговор. Молодой учитель очень нервничал — он не хотел, чтобы директор его критиковал, поэтому, собравшись с мыслями, отправился в кабинет директора.

Увидев, что директор сидит с суровым выражением лица, он намеренно не смотрел на него, а делал вид, что осматривает кабинет, и сказал: «Это действительно кабинет уважаемого директора, он совсем другой. Здесь не только удобный диван, но и красивые цветы, всё

так красиво оформлено, в отличие от нашего кабинета, где, когда приходят гости, есть только несколько жёстких скамеек».

Директор сделал вид, что не слышал, и, по-прежнему сохраняя суровое выражение лица, жестом пригласил молодого человека сесть напротив него. Молодой учитель подошёл, но по-прежнему не смотрел директору в лицо, а оглядывал рабочий стол, а затем, указав на фотографию, лежавшую на столе, спросил директора: ««Эй, эта фотография получилась просто великолепной! Это же на горе Хуаншань снято, да? Величественные сосны, причудливые скалы, даже плывущие облака попали в кадр. Угол съёмки выбран просто идеально. Я тоже фотографировал здесь, но пробовал много разных ракурсов, и ни один не получился так, как хотелось. Как вам удалось выбрать такой удачный ракурс?»»

Директор, наконец, не выдержал непрекращающихся похвал и комплиментов молодого человека и сказал: «С тобой действительно ничего не поделаешь, но в будущем будь внимательнее: когда нужно вести себя непринуждённо, води себя непринуждённо, а когда нужно быть серьёзным, будь серьёзным; не будь всегда таким небрежным». Молодой человек, конечно же, сразу же пообещал исправиться.

Событие, казалось бы, весьма серьёзное, но молодой учитель искусно применил искусство похвалы, что не только помогло ему избежать неловкой ситуации, но и укрепило симпатию директора к нему. Известный американский мастер юмора Марк Твен особенно высоко ценил силу похвалы: «За одну приятную похвалу я готов прожить на два месяца дольше». Похвала — это общение от сердца к сердцу, которое не только устраняет барьеры между людьми, но и незаметно сокращает расстояние между ними. Одно простое слово похвалы может стать источником великой дружбы.

Одна девушка сделала новую причёску, но осталась ею крайне недовольна и чуть ли не поссорилась с парикмахером прямо на месте. Когда она, испытывая сильное беспокойство, пришла на встречу с друзьями, все они в один голос похвалили её причёску за свежий и лаконичный вид. Среди этого потока похвал все её прежнее недовольство мгновенно испарилось, настроение значительно улучшилось, и в последующие дни у неё всё шло как по маслу.

Искренний комплимент или уместный совет позволяют человеку почувствовать, что вы его цените, и незаметно укрепляют его симпатию к вам. Известный американский психолог Уильям Джеймс сказал: «Самая глубокая потребность человека — это стремление к признанию со стороны окружающих». Когда мы общаемся с друзьями, однокурсниками или коллегами, если будем чаще использовать слова одобрения и похвалы, это позволит собеседнику почувствовать ценность своего существования, ощутить, что его ценят и принимают, и создаст атмосферу дружелюбия и откровенности. Общаясь с людьми в такой атмосфере, мы сможем добиться лучших результатов.

Жизнь похожа на весеннюю пахоту и осенний урожай: что посеешь, то и пожнёшь. Каждый любит цветы и аплодисменты, поэтому с этого момента хвалите каждого человека рядом с вами — верьте, что благодаря этому вы обретёте больше дружбы и успеха, а ваша жизнь станет ещё прекраснее!

Глава 2. Ругая, не выставляй недостатки напоказ

Одна молодая девушка была очень полной. Она пробовала немало таблеток для похудения, но безрезультатно, что очень огорчало её, и она больше всего боялась, что кто-то скажет, что она толстая. Однажды её коллега Линлин сказала ей: «Что ты ела? Ты как будто надулась, всего за несколько дней снова поправилась на целый размер». Толстушка тут же вспылила: «А тебе что мешает, что я толстая? Я не ем твоего, не пью твоего — это как собака, которая ловит мышей, — не в своё дело лезешь!» Линлин невольно покраснела до ушей.

В жизни подобные ситуации случаются довольно часто. Многие люди, зная о недостатках других, всегда любят сводить разговор именно к этому. Надо понимать, что никому в этом мире не хочется говорить о своих слабых сторонах, особенно когда об этом говорят другие при всех — это как посыпать соль на рану, и никто не может этого вынести. Кроме того, каким бы ни было происхождение, положение, власть или манеры человека, у каждого есть моменты, о которых нельзя говорить и которые нельзя задевать — это их «шрамы», о которых они не хотят упоминать, и проблемы, которые они стараются скрывать и обходить стороной в общественных местах. Человек с хорошим воспитанием, независимо от имеющихся с собеседником разногласий или обид, не должен использовать раскрытие недостатков как способ нанести ему удар.

Люди обычно чрезвычайно чувствительны к тому, что для них является табу. Из-за психологических особенностей они часто принимают непреднамеренные слова за намеренные и сами связывают с собой не имеющие отношения к ним вещи. Как гласит пословица: «Говорящий не думает, а слушающий думает»; иногда даже случайные слова, сказанные вами в разговоре, могут быть восприняты собеседником как язвительность или ирония. Поэтому мы должны не только избегать обсуждения чужих табу, но и следить за тем, чтобы не затрагивать темы, связанные с ними, чтобы не вызвать у собеседника ненужных недоразумений и не нанести ему самолюбия неоправданную обиду.

В этом мире нет идеальных людей: у каждого есть свои достоинства и недостатки. Попасть в больной пункт — не самое приятное занятие для любого человека. Особенно нельзя нападать словами на чужие ошибки или недостатки. Независимо от того, кто это, если задеть его больной пункт, он обязательно найдет способ ответить, а это вам ни к чему.

Однажды на банкете Сюэ Яньян рассказала сидящей рядом даме о личной жизни одного директора школы, при этом выразив недовольство его подлым поведением и высказав целую кучу оскорбительных замечаний.

Только позже эта дама спросила её: «Девушка, вы знаете, кто я такая?»

«Простите, я ещё не спросила, как вас зовут», — ответила она.

«Я жена того самого директора, о котором вы говорили!»

Сюэ Яньян оказалась в неловком положении, но через мгновение она с достоинством спросила: «А вы меня знаете?»

«Нет», — ответила та дама, покачав головой.

«О, слава богу, слава богу!» — с облегчением сказала Сюэ Яньян.

Здесь Сюэ Яньян проявила свою привычку говорить бездумно и задела чужое «больное место». К счастью, та дама её не знала, иначе ситуация не только стала бы крайне неловкой, но и могла бы обернуться для неё весьма неблагоприятными последствиями из-за того, что она плохо отзывалась о директоре.

Думаю, многие слышали поговорку: «Одно злое слово — и в самый жаркий день становится холодно». Независимо от того, имеешь ли ты дело с родными или друзьями, выставление чужих недостатков на показ серьезно ухудшает общение, вызывает противостояние и приводит к взаимным обидам. Поэтому во время разговора или спора следует выбирать «оружие» с меньшей разрушительной силой.

Как гласит пословица: «Не бей по лицу, неставляй чужие недостатки напоказ». Если вы хотите быть популярным человеком, лучше всего установить для себя правило: кроме восхваления достоинств других, никогда не обсуждайте их недостатки, иначе вы никогда не найдете ни одного друга, готового общаться с вами. В Китае есть старая пословица: «Сидя в тишине, часто размышляй о своих ошибках; в беседе не обсуждай чужие недостатки». Если вникнуть в суть, это действительно так: не говоря лишнего и не создавая проблем из ничего, можно избежать многих ненужных неприятностей.

2. Можно ранить чувства собеседника, но нельзя ущемить его достоинство

Вопрос «лица» всегда был для людей одним из самых важных, поскольку он символизирует социальный статус и репутацию человека. С древних времён и по сей день — от высших руководителей до простых людей — все считают «лицо» важнее самой жизни. Фраза «Ученого можно убить, но нельзя унижить» наглядно иллюстрирует, насколько глубоко укоренился в сознании людей комплекс «лица». Поэтому, общаясь с людьми, ни в коем случае нельзя говорить того, что ущемит чье-то «лицо», иначе не только дружба будет потеряна, но и есть вероятность, что вы станете непримиримыми врагами. Следовательно, умный человек обязательно должен уметь сохранять «лицо» других, тем самым сохраняя и своё собственное.

Не Суан — менеджер отдела продаж одной из деревообрабатывающих компаний в Нанкине. Раньше она всегда очень прямо указывала на ошибки инспекторов, которые не очень хорошо разбирались в древесине. Хотя в конечном итоге она всегда оказывалась права, споры, в конце концов, не приносили пользы никому, а наоборот, приводили к значительным убыткам для компании. Поэтому Не Суан решила уважать мнение других и больше не ставить инспекторов в неловкое положение.

Однажды утром в офисе Не Суан зазвонил телефон. По ту сторону трубки мужчина-клиент в раздражении и гневе жаловался, что привезенная партия древесины совершенно не соответствует их техническим требованиям. Его компания уже отдала приказ остановить разгрузку и потребовала, чтобы Не Суан немедленно организовала обратную перевозку древесины, поскольку они отказываются принимать такую партию.

Не Цзян немного успокоила клиента, повесила трубку и поспешила отправиться на завод партнера, чтобы разобраться в ситуации. Прибыв на место, она обнаружила, что руководитель отдела закупок и инспектор были в угрюмом настроении и явно ждали, что она начнёт с ними ссориться. Поэтому Не Суань сначала подошла к грузовику, где шла разгрузка, и попросила грузчиков продолжить разгрузку, но при этом попросила рабочих разложить древесину по отдельности — пригодную и непригодную, — а сама осталась стоять в стороне и наблюдать за происходящим.

Не Суань посмотрел на это некоторое время и наконец понял: дело было не в том, что инспектор проводил проверку слишком строго, а в том, что он неправильно истолковал правила проверки. Эта партия древесины состояла из черного эбенового дерева, а инспектор, хотя и обладал обширными знаниями о красном эбеновом дереве, недостаточно хорошо разбирался в черном эбеновом дереве. В этот момент Не Суан, хотя и был настоящим знатоком черного эбенового дерева, не стал упрекать инспектора, а скромно спросил его, почему эта партия не соответствует стандартам, и подчеркнул, что обращается к нему за советом, желая в будущем поставлять древесину, которая удовлетворит требования партнерской компании. Поведение и отношение Не Суана очень понравились собеседнику, и напряженная атмосфера между ними начала рассеиваться.

В этой дружеской атмосфере инспектор по качеству осознал, что проблема заключалась в его собственном недостаточном опыте работы с черным эбеновым деревом, а также в том, что он не объяснил компании Не Цзяна подробно, какой сорт древесины они ожидали. В итоге, после ухода Не Цзяна, партнеры повторно проверили разгруженную древесину и на этот раз приняли всю партию, а Не Цзян получил чек на полную сумму.

Таким образом, Не Суан, сохранив лицо собеседнику, избежал прямого конфликта и одновременно помог ему самому осознать суть проблемы, что позволило успешно уладить дело. Умные люди понимают, насколько важно сохранять лицо другим, и это значительно облегчает общение и ведение дел. Если вы тоже сможете отложить в сторону собственное само-

любие и дать другим возможность сохранить лицо, то, поверьте, это принесет вам огромную пользу в общении и работе.

Однажды вечером Карнеги пошел на банкет. Во время ужина его друг, сидевший справа от него, рассказал забавную историю и процитировал одну фразу. Этот болтливый друг упомянул, что цитата взята из «Библии». Но Карнеги знал, что друг ошибается: он был абсолютно уверен в источнике цитаты, у него не было ни малейшего сомнения.

Чтобы продемонстрировать своё превосходство, Карнеги не удержался и поправил его. Тот тут же отпарировал: «Что? Из Шекспира? Невозможно! Абсолютно невозможно!» Друг оказался в неловком положении и невольно раздражился.

В тот момент слева от Карнеги сидел его старый друг Фрэнк Гомэн, который много лет изучал произведения Шекспира, и Карнеги обратился к нему за подтверждением. Гомэн толкнул его ногой под столом, а затем сказал: «Дейл, ты ошибаешься, он прав — эта фраза действительно взята из Библии».

В тот вечер, по дороге домой, Карнеги сказал Гоммену: «Фрэнк, ты же прекрасно знаешь, что эта фраза из Шекспира».

«Да, конечно», — ответил тот. «Пятая сцена второй акты „Гамлета“. Но, дорогой Дейл, мы были гостями на банкете. Зачем было доказывать, что он неправ? Разве это заставило бы его полюбить тебя? Он не спрашивал твоего мнения, так почему бы не сохранить ему лицо?»

Сохранив лицо другого человека, ты обретишь дружбу. Зачастую человек и сам знает, что совершил ошибку, и, возможно, уже ищет способ исправить ситуацию. Если же ты настойчиво пытаешься проявить ум и укажешь на это в лицо, то в результате он только рассердится и станет к тебе холодно относиться. Возможно, кто-то считает, что поступает так ради блага друга, но нужно понимать: какой бы способ ты ни выбрал, чтобы указать другу на его ошибку — будь то презрительный взгляд, недовольное фырканье или нетерпеливый жест — это может привести к неприятным последствиям. Думаете, он согласится с тем, что вы указали на его ошибку? Ни в коем случае. Ведь вы отрицаете его мысли и представления, нанося удар по его самолюбию и тщеславию, а заодно раня его чувства. Собеседник не только не изменит своего мнения, но и нанесет вам ответный удар.

Поэтому, с кем бы вы ни имели дело, лучше вообще не произносить слов, ущемляющих чью-либо гордость. Конечно, если вы хотите похвастаться своими способностями и нажать себе больше врагов, то можете поступать так, как вам заблагорассудится. Однако, если вы хотите завоевать расположение большего числа друзей, лучше держать язык за зубами и сохранять за другом лицо — так вы непременно снискаете любовь большего числа людей.

3. Не шутите над недостатками других

В жизни есть люди, которые всегда любят шутить, особенно в кругу знакомых, и говорят совершенно без оглядки. Хотя небольшие шутки действительно могут укрепить отношения между людьми и поднять настроение, даже в шутку нужно соблюдать меру. Независимо от того, насколько близки вы с собеседником, не стоит шутить над его недостатками, иначе это не только не создаст приятную атмосферу, но и приведёт к обратному результату.

Чжэн Чуньфан по натуре была живой и говорила без оглядки, в результате чего у неё выработалась привычка выставлять недостатки других напоказ. Чжэн Чуньфан и Цянь Синин работали в одной компании, они часто бывали вместе, поэтому Цянь Синин часто становился объектом насмешек Чжэн Чуньфан.

По наследству от матери у Цянь Синин с самого раннего возраста начали выпадать волосы. Несмотря на то что она обращалась к врачам повсюду и потратила немало денег, волосы на голове почти полностью выпали, и сквозь редкие пряди было ясно видно участки кожи головы. Из-за этого ей пришлось купить парик, и с этого момента начались её страдания. Дело в том, что Чжэн Чуньфан часто подшучивала над Цянь Синин, называя её «короной», иногда предлагала ей покрасить парик, а иногда даже предлагала заплести ей косы и т. д.

Цянь Синин всегда испытывала к этому отвращение, но, поскольку они были коллегами, ей было неудобно открыто выражать недовольство. Иногда она улыбалась, иногда отвечала колкой репликой, но в большинстве случаев ей приходилось терпеть, хотя душевно ей было чрезвычайно больно. Однажды на вечеринке в коллективе Чжэн Чуньфан предложила посмотреть на её «настоящее лицо». Когда она отказалась, Чжэн Чуньфан схватила её и силой сняла парик, после чего она тут же вступила с ней в ссору. С тех пор они полностью разорвали отношения.

Шутить над недостатками других — значит строить своё удовольствие на чужом страдании, и такое поведение наносит смертельный удар по межличностным отношениям. Возможно, в разговоре ваши шутки продиктованы дружескими намерениями, и вы просто хотите развеселить собеседника, но если не соблюдать меру, это может привести к неприятным последствиям.

Не думайте, что, поскольку ваши отношения достаточно крепкие, можно говорить без оглядки и бесконтрольно высмеивать недостатки друг друга. Помните: каждому человеку важен престиж. Если вы задеваете чужое «болезненное место», даже шутка может быть воспринята как насмешка или ирония, разозлить собеседника, а то и разрушить дружбу, которую вы так тщательно выстраивали, и даже создать о вас плохое впечатление у окружающих. Поэтому, шутя в разговоре, будьте предельно осторожны и не перегибайте палку. А если слова уже сказаны, постарайтесь своевременно исправить ситуацию.

Коллеги в компании спорили о порядке раскладки за рабочими столами. Цзен Яньюнь, известная своей прямолинейностью, увидела, что новичок Лань Цин настаивает на том, чтобы занять место за новым компьютерным столом, который оказался самым последним, и не задумываясь, бросила: «Отлично, ты будешь сидеть последним — ты же наша офисная «окорочка», да и фамилия у тебя Ван, так что впредь будем называть тебя «Король Окорочек»!» Лицо Лань Цин как раз было покрыто прыщами, и как она могла не разозлиться, услышав такое!

Цзен Яньюнь, поняв, что высказалась слишком опрометчиво, уже сильно сожалела об этом. Вдруг ей пришла в голову идея, и, заимствовав строки из стихотворения Юй Гуанчжуна, она посмотрела на себя в зеркало и произнесла: «„Свернувшись у изгиба щек, прижавшись к ушной раковине, все очарование — в одной-единственной точке“. По-настоящему „не успела одна волна улечься, как поднялась уже следующая“!» Услышав это, Лань Цин не рассердилась, а улыбнулась — оказалось, что лицо Цзен Яньюнь было усеяно веснушками.

Как говорится, нет человека совершенного: у каждого есть свои скрытые или даже заметные слабости, и если их случайно задеть, это вызывает сильное недовольство. Прежде чем что-то сказать, стоит поставить себя на место другого: есть ли у меня то, о чём другим не следует говорить, и как бы я себя почувствовала, если бы кто-то это упомянул? Тогда, прежде чем обидеть другого, мы дважды подумаем, прежде чем говорить.

В Китае есть старая поговорка: «Беда выходит из уст». Нельзя шутить без разбора, особенно над недостатками других. В противном случае ваша дружба, скорее всего, резко оборвется, и, возможно, в будущем вы даже станете врагами. По-настоящему умный человек умеет обходить стороной недостатки других. Нужно понимать, что о некоторых вещах следует говорить лишь вскользь: только правильно выбрав «меру», можно разрядить обстановку и укрепить дружбу.

4. Люди, которые поднимают самые щекотливые темы, вызывают наибольшее раздражение

Часто говорят: «Не бьют ни трудолюбивых, ни ленивых, а бьют только тех, кто не знает меры». В этих словах действительно есть смысл. У каждого человека есть свои табу, и если во время разговора нечаянно переступить эту «красную черту» и ущемить чью-то гордость, то наверняка вызовете критику и неприязнь со стороны собеседника. На самом деле умные люди хорошо разбираются в этом: они четко понимают, что можно говорить, а что нет. Но в жизни всегда найдутся «недотепы», которые говорят всё, что приходит в голову, и никогда не умеют читать по выражению лица и интонации.

Например, человек пережил разрыв отношений, и вы, желая утешить его, начинаете без умолку рассказывать о том, как прекрасна любовь — разве это не то же самое, что раскрыть рану и посыпать её солью? Есть и такие, кто приходит в больницу навестить тяжело больного друга. Вместо того чтобы сказать что-нибудь приятное, чтобы отвлечь пациента, они без умолку повторяют: «Ничего страшного, лечись как следует, скоро поправишься». Разве это не намеренное желание усугубить чужое горе и напомнить о печальных событиях? Такие люди часто, имея благие намерения, приносят вред, поэтому умение читать между строк и понимать настроение собеседника чрезвычайно важно в межличностном общении.

Император Канси из династии Цин в молодости усердно занимался государственными делами и совершил немало великих дел. Но в пожилом возрасте, возможно, из-за преклонного возраста, он очень не любил, когда люди употребляли слово «старый». Если кто-то говорил «старый», он в лучшем случае недовольствовался, а в худшем — подвергал собеседника жестоким пыткам или даже казнил. Окружающие его министры знали об этом его слабости, поэтому, как правило, старались избегать этой темы.

Однажды он отправился с группой наложниц на берег озера, чтобы порыбачить. Вскоре он почувствовал, как удочка дернулась, и, поспешно подняв её, увидел, что на крючке висит старая черепаха, от чего очень обрадовался. Но едва он вытащил её из воды, как раздался звук «плюх» — черепаха сорвалась с крючка, упала в воду и уплыла. Канси вздохнул и несколько раз воскликнул, что это очень жаль. Императрица, сопровождавшая Канси, увидев это, поспешила утешить его: «Похоже, это старая черепаха, настолько старая, что у неё уже нет зубов, поэтому она не смогла удержать крючок».

Не успели слова дозвучаться, как другая молодая наложница, стоявшая рядом, не смогла сдержать смеха и, смеясь, не переставала поглядывать на Канси. Увидев это, Канси невольно пришёл в ярость: он счёл, что хотя императрица и говорила без злого умысла, наложница же смеялась намеренно, намекая на то, что у него нет зубов и он стар и бесполезен. Поэтому он сослал эту наложницу в холодный дворец, лишив её свободы и благосклонности.

Слово «старый» было табу для Канси в его пожилом возрасте, но почему же судьбы императрицы и наложницы оказались диаметрально противоположными? Дело в том, что отношения Канси с императрицей были очень крепкими, и он всегда мыслил позитивно, поэтому он просто понял слова буквально, осознав, что императрица хотела его утешить из добрых побуждений. Наложница, хотя и не произнесла ни слова, а лишь улыбнулась, намеренно исказила смысл слов императрицы, сравнив сбегавшую старую черепаху с императором, что было проявлением крайнего неуважения к нему.

Один и тот же вопрос, одна и та же обстановка, но из-за разных людей разное понимание привело к разным результатам — это как раз тот случай, когда говорящий не имеет злого умысла, а слушающий вкладывает в слова свой смысл. На самом деле, в конечном счёте, всё сводится к тому, что наложница не умела читать настроение собеседника. Поэтому в жизни умение читать настроение собеседника — это очень серьёзный вопрос. Ни в коем случае не

следует «затрагивать больной вопрос», иначе вы не только обидите другого человека, но и он не простит вас так легко, и в итоге это приведёт к взаимному ущербу.

В одной школе на пенсию уходил пожилой учитель, выпускник престижного университета, который усердно трудился несколько десятилетий. Школа устроила для него и другого уходящего на пенсию ветерана, неоднократно удостоенного звания «передового работника», совместную прощальную вечеринку. Коллеги и руководство, присутствовавшие на вечере, высказали обоим искреннюю похвалу и признание за их работу, причём похвалы в адрес того ветерана, который неоднократно удостоивался звания «передового работника», было значительно больше. Когда настала очередь двух уходящих на пенсию ветеранов выступить с благодарственной речью, они с глубокой признательностью откликнулись на похвалу собравшихся. На мгновение зал наполнился трогательной и тёплой атмосферой.

На этом, по идее, речь должна была закончиться. Однако этот пожилой учитель не остановился на достигнутом: услышав похвалу в адрес другого «передового работника», он сделал несоответствующие реальности выводы и размышления: «Говоря о передовых работниках, я испытываю глубокое сожаление, ведь я ни разу не получал этого звания...» Не успел он договорить, как молодой учитель, сидевший напротив него и с которым он обычно не ладил, внезапно перебил его: ««Дело не в тебе, а в том, что мы не предложили твою кандидатуру». В этих словах слышались уколы, а неумолимый тон поставил его в крайне неловкое положение. Неожиданно в глазах и на лице пожилого учителя отразилась грусть, и на мгновение в зале воцарилась неловкая атмосфера недовольства. Один из руководителей, видя, что дело принимает неблагоприятный оборот, сразу же подхватил нить разговора, пытаясь разрядить обстановку.

По логике вещей ему следовало бы в этот момент обойти стороной деликатную тему «передовых», перейдя к другим вопросам. Однако он снова и снова утешал того пожилого учителя на пенсии, говоря, что ему не стоит придавать значения вопросу о «передовых»: отсутствие звания «передового» не означает, что он недостаточно хорош, ведь «передовой» — это не только звание, но и реальные дела и т. д. Эти слова фактически привели к повторению и расширению темы, которую следовало бы обойти, в результате чего и без того неловкая атмосфера стала ещё более неконтролируемой.

Умение говорить так, чтобы затронуть сердца людей, — это действительно глубокая наука, но чтобы найти своё место в обществе и стать человеком, которого любят, эту науку необходимо освоить. Особенно когда просишь кого-то об одолжении, ни в коем случае нельзя

«затрагивать неприятные темы», иначе вы обидите всех, и кто тогда вам поможет? Говорить нужно то, что приятно слушать, и то, что уместно в данный момент — только так вы сможете затронуть сердца людей, вызвать у них к себе симпатию, и тогда, когда вам понадобится помощь, они вам помогут. Поэтому, где бы вы ни находились, в разговоре следует избегать «затрагивания неприятных тем».

5. Не следует затрагивать чужую личную жизнь

Психологические исследования показывают: никто не хочет, чтобы его личная жизнь «выставлялась напоказ» на публике; как только это происходит, человек испытывает неловкость и даже раздражение. Однако в жизни внимание к личной жизни других и обсуждение её, похоже, являются одним из главных увлечений людей. Например, что касается личной жизни знаменитостей: как только в некоторых журналах о светской жизни появляются новости вроде «Такой-то сегодня ходил по магазинам и обедал с таинственным человеком» или «Такой-то и такой-то поженились там-то», они мгновенно раскупаются, а после прочтения люди ещё и обсуждают их с окружающими.

В реальной жизни, общаясь с людьми, чтобы избежать ненужных неприятностей и не вызвать у других недовольства, лучше не затрагивать чужую личную жизнь; даже если любопытство очень сильное, нужно научиться сдерживать себя. Ведь личная жизнь — это секреты, не имеющие отношения к общественным интересам. Если только это не требуется по какой-то особой необходимости, следует по возможности избегать этих деликатных тем, чтобы не поставить собеседника в неловкое положение на публике. Особенно если друг сам по собственной инициативе поделился с вами секретом, нужно хранить его в тайне; в противном случае ваша дружба рухнет как картонный домик.

В университете Шэнь Дань и Чэн Итин жили в одной комнате, они очень хорошо ладили и могли поговорить о чём угодно. Позже Шэнь Дань заметила, что Чэн Итин никогда не упоминает о своих родителях, и как-то случайно спросила об этом. У Чэн Итин сразу намокли глаза, и она рассказала правду. На самом деле её родители развелись, когда она училась в начальной школе, потом отец умер от болезни, мать вышла замуж за другого, а сама она всё это время жила со своей тётёй.

Чтобы утешить Чэн Итин, Шэнь Дань тоже раскрыла свой секрет, сказав, что у неё тоже есть то, о чём трудно говорить: у неё неприятный запах тела. Раньше ей делали операцию, но рана зажила не так давно, и она обнаружила, что проблема не была полностью устранена. После душа всё в порядке, но как только она потеет, запах возвращается. Из-за этого Шэнь Дань очень боялась приближаться к другим людям. Так они и утешали друг друга.

Через год у Шэнь Дань появился парень. Однажды она случайно проговорила о секрете Чэн Итин — о том, что у той нет родителей. Неожиданно оказалось, что её парень — болтун, и вскоре об этом разнеслась молва по всему классу. Чэн Итин очень рассердилась и в ответ рассказала всем о неприятном запахе Шэнь Дань, и взгляды одноклассников на Шэнь Дань сразу изменились. Из-за этого парень Шэнь Дань расстался с ней, а её когда-то такая крепкая дружба с Чэн Итин тоже развалилась.

У каждого человека есть несколько маленьких секретов, глубоко спрятанных в душе. Если твой друг готов поделиться этими секретами с тобой, значит, вы, несомненно, очень близкие и доверительные друзья. Что касается секретов друга, даже если она не просила тебя никому не рассказывать, ты должен сам понимать, повлияет ли на неё то, что эта информация станет достоянием общественности. Поэтому, пожалуйста, держи чужие секреты при себе. В противном случае ты понесёшь огромные потери.

В жизни и в делах необходимо строго хранить тайну. Прежде чем вступать в разговор с кем-либо, обязательно заранее обдумайте, о чём можно говорить, а о чём — нет. Слушая других, научитесь самостоятельно отфильтровывать информацию: слушайте то, что следует, а то, что не следует, сразу же забывайте. Как гласит пословица: «Нельзя иметь злого умысла, но нельзя и не быть настороже». Если вам случайно стало известно о чьей-то личной жизни, вы можете стать доверенным лицом этого человека, но если не справитесь с ситуацией, то можете превратиться в его главную угрозу.

Люй Тинтин, Ли Янь и Ян Цян — сотрудницы одного и того же отдела в одной компании. Компания готовится назначить нового руководителя, поскольку предыдущий достиг пенсионного возраста. Поскольку Люй Тинтин и Ли Янь обладают высокими профессиональными навыками, руководство планирует выбрать одну из них. Лю Тинтин обычно поддерживала хорошие отношения с высшим руководством, а Ли Янь была фавориткой предыдущего руководителя. Высшее руководство уже дало понять, что планирует назначить на эту должность Лю Тинтин.

Однако в этот решающий момент произошло нечто неожиданное. В компании внезапно распространились слухи о том, что у Лю Тинтин есть проблемы с личной жизнью, а источником этих слухов оказалась Ян Цянь. В результате, естественно, должность руководителя заняла Ли Янь. Поступки Ян Цянь вызвали недовольство высшего руководства, поэтому под надуманным предлогом её перевели в отдел с самыми низкими показателями.

Ян Цянь была переведена в другой отдел именно потому, что разгласила личную информацию о коллеге, став препятствием на пути к карьерному росту других, что, естественно, вызвало у них ненависть и желание отомстить. А к таким людям, как она, остальные коллеги относятся с осторожностью и не вступают с ней в близкие отношения, боясь, что однажды и они сами станут «жертвами» её языка.

У каждого человека есть своя личная жизнь и маленькие секреты. Возможно, у кого-то была несчастливая семья; возможно, кого-то ранил близкий человек; возможно, кто-то совершил поступки, о которых не хотелось бы вспоминать; возможно, у кого-то есть небольшой физический недостаток... Если все это станет достоянием общественности, в лучшем случае человек потеряет лицо и почувствует себя неловко, а в худшем — ваши отношения застынут, а то и вовсе приведут к более серьезным последствиям.

Поэтому в любой ситуации нужно уметь контролировать себя и тщательно обдумывать каждое слово, прежде чем его произнести, иначе, даже если вы потом будете сожалеть о сказанном, исправить ситуацию уже будет невозможно. В таком случае не только пострадает непосредственно затронутый человек, но и вам придётся пожирать горькие плоды своих собственных поступков.

6. Не рассказывайте о своих успехах в присутствии людей, переживающих неудачу

У одной дамы была любимая дочь, которая после окончания Кембриджа вернулась на родину и устроилась на работу в финансовую организацию в Специальном административном районе с зарплатой в несколько десятков тысяч гонконгских долларов в месяц. Эта дама, конечно же, очень гордилась этим и, общаясь с родственниками и друзьями, постоянно хвасталась успехами дочери и упоминала её зарплату. Однажды дочь случайно узнала об этом и решительно попросила мать прекратить: «Если ты всё время хвалишься своей дочерью и выставляешь нашу семью в лучшем свете, как это воспримут другие? Не стоит из-за этого ранить чью-то самооценку».

В жизни бесчисленное множество людей, подобных этой матери: когда они сами или их близкие добиваются успеха, они хотят поделиться своей радостью с окружающими, и в этом нередко присутствует элемент хвастовства. На самом деле в этом нет ничего предосудительного — в конце концов, это вполне естественно для человека. Однако следует обратить внимание на один важный момент: необходимо тщательно выбирать собеседника, с которым вы делитесь своими успехами. Ни в коем случае не стоит говорить о своих достижениях в присутствии человека, переживающего неудачу, иначе даже самый близкий друг почувствует себя униженным и начнет испытывать к вам неприязнь.

Однажды Чэнь Цзинхуэй пригласил нескольких друзей к себе домой на вечеринку; главная цель заключалась в том, чтобы в оживленной атмосфере помочь своему другу Янь Линьхуэ, который в тот момент находился в подавленном настроении, немного расслабиться.

Не так давно Янь Линьхэ был вынужден объявить о банкротстве из-за неэффективного ведения бизнеса, а его жена, из-за конфликтов в отношениях, сейчас находится в процессе развода с ним. Сейчас он переживает как личные, так и внешние проблемы и не выдерживает этого бремени. Остальные знали о текущем положении Янь Линьхо, поэтому все старались не затрагивать эту тему. Однако один из гостей, выпив, стал говорить без умолку; к тому же, недавно он заработал крупную сумму на бизнесе и не смог удержаться от того, чтобы подробно рассказывать о своих успехах в зарабатывании денег и о том, как он их тратит. В самый разгар рассказа он даже начал жестикулировать, и его самодовольство было очевидно, что вызвало дискомфорт у всех присутствующих.

А Янь Линь, и без того пребывающий в унынии, выглядел особенно мрачно: он опустил голову и молчал, то уходил умыться, то в туалет. В конце концов, не выдержав больше, он придумал предлог и ушел раньше времени. Позже он раздражённо сказал Чэнь Цзинхуэю: «Каким бы искусным ни был он в зарабатывании денег, ему не нужно хвастаться этим передо мной! Разве он не делает это специально, чтобы меня разозлить?»

Чэнь Цзинхуэй на самом деле очень хорошо понимал его чувства, ведь раньше он сам переживал подобное: в самые тяжёлые для него времена его преуспевающий родственник хвастался перед ним своими домами и машинами — это чувство было хуже смерти.

Мастер Хуньи Ли Шутун однажды написал следующий парец: «Не упоминай о своих успехах перед тем, кто переживает неудачу, и, находясь на вершине успеха, не забывай о временах неудач». Человек, стоящий на вершине жизни, действительно вызывает зависть, но нужно помнить: каким бы успешным ты ни был сейчас и как бы ни хотелось поделиться своей радостью с другими, не стоит подъезжать на дорогой машине к другу, который каждый день ездит на автобусе, чтобы поздороваться, потому что это только усугубит его чувство неловкости. Даже если вы говорите это без злого умысла, другие запомнят это и сочтут, что вы хвастаетесь своим успехом и высмеиваете их неспособность, из-за чего они будут питать к вам обиду.

Через месяц после окончания университета классный руководитель У Цинчжэ организовал для их класса встречу, чтобы узнать, как устроились с работой однокурсники. После нескольких кружек вина все разговорились. Некоторые нашли стабильную работу в государственных предприятиях; другие работали сотрудниками в небольших компаниях; а были и такие, кто целый месяц метался в поисках работы, но так и не смог ничего найти.

Выпив бокал вина, У Цинчжэ потянул за рукав сидящего рядом Ся Мина и стал рассказывать о своих приключениях при поиске работы: «Ся Мин, ты знаешь, я за три дня устроился в Microsoft, условия там отличные. Когда я пришёл на собеседование, я просто ошеломил интервьюеров — вопросы, которые они задавали, были слишком простыми. Зарабатывать деньги — это же не такая уж сложная наука! Ся Минь, завтра выходной, пойдем со мной за одеждой, заодно и тебе комплект куплю — посмотри, твоя одежда уже вся помялась...»

В тот момент у Ся Мина сильно померкло лицо, и он под предлогом плохого самочувствия ушел. После ухода Ся Мина У Цинчжэ так и не понял, в чём дело, и только тогда все объяснили ему, что у Ся Мина и так не очень благополучная семейная ситуация, к тому же он ещё не нашёл подходящую работу, поэтому и без того был не в духе — неудивительно, что его задело самохвальство У Цинчжэ.

Когда человек преуспевает, ему трудно не хвастаться, но, говоря о своих успехах, нужно учитывать обстоятельства и собеседника. Можно поделиться этим с родными, чтобы они гордились тобой, можно говорить об этом публично, например, перед своими сотрудниками, наслаждаясь их восхищенными взглядами; но ни в коем случае нельзя говорить об этом с людьми, переживающими неудачу, потому что они наиболее уязвимы и чувствительны, и твои громкие речи будут звучать для них как насмешка, заставляя их почувствовать, что ты «смотришь на них свысока». Конечно, некоторым это безразлично: вы говорите своё, а они слушают по-своему, но таких беспристрастных людей не так много. Поэтому ваше самодовольное хвастовство для большинства неудачников является обидой, и только те, кто испытал это на себе, знают, каково это.

Как гласит пословица: «Дерево, возвышающееся над лесом, ветер непременно ломает; насыпь, выступающая из-под берега, поток непременно размывает; человек, превосходящий других, непременно подвергнется критике». Какими бы высокими ни были ваши достижения и каким бы выдающимся ни был человек, нужно уметь правильно оценивать ситуацию и ни в коем случае не демонстрировать высокомерное поведение перед другими, пытаясь таким образом показать свою исключительность. Помните: человек должен учиться уважать других не только в моменты неудач, но и тем более — в моменты успеха. В присутствии тех, кто переживает неудачу, ни в коем случае не хвастайтесь своими успехами, ведь ни один человек, переживающий неудачу, не хочет слышать новости, которые ставят его в неловкое положение. Мудрый человек должен научиться держать свои успехи при себе, а не выставять их напоказ, иначе, даже обладая самыми выдающимися способностями, он станет одиноким человеком, которого все будут избегать.

7. Не принимайте решения за других

В одной компании возник новый проект, требующий переговоров в другой провинции, и менеджер поручил эту задачу Ли Юаньси, отличающейся высокими профессиональными качествами. Воодушевлённая Ли Юаньси ещё до окончания рабочего дня представила план работы и сказала менеджеру: «Я решила арендовать автомобиль, так как нас слишком много, и ехать на междугороднем автобусе не очень удобно, к тому же это экономично и выгодно». Однако менеджер категорически отклонил это предложение. Ли Юаньси и подумать не могла, что столь разумное и обоснованное предложение будет отвергнуто, и она никак не могла понять причину.

На самом деле проблема заключалась именно в самовольном решении, выраженном фразой «Я решила арендовать автомобиль». В общественной жизни фразы типа «Я решила, что...» являются самым большим табу, особенно в разговоре с начальником: он посчитает, что вы превысили свои полномочия и сделали то, что должен был сделать он сам. Это все равно что сказать: «Менеджер бесполезен, подчиненные сами со всем справятся». Какой начальник в таком случае почувствует себя уважаемым?

Независимо от того, насколько умным вы себя считаете и насколько искусно вы действуете, никогда не забывайте, кто является истинным руководителем. Будучи подчиненным, чтобы сохранить работу и завоевать расположение начальника, перед принятием любого решения лучше сначала выслушать его совет. Если вы будете постоянно самостоятельно принимать решения по некоторым вопросам компании, начальник почувствует, что вы проявляете к нему крайнее неуважение, и как только он устанет от вас, ваш путь к продвижению по службе подойдет к концу.

Иметь собственное мнение — это правильно, но ни на работе, ни в жизни ни в коем случае не следует вмешиваться в чужие дела. Даже если вас просят высказать мнение, не следует категорично принимать решение за другого человека. Лучше всего дать полезный совет и оставить право принятия решения за ним. В противном случае, если ваше решение окажется ошибочным, вы не только не получите благодарности за свои усилия, но и легко вызовете недовольство других, что разрушит ваши отношения.

Цзян Шань и Фан Юй были лучшими подругами со школьных лет и до университета. Фан Юй была нерешительной, а Цзян Шань — человеком, который действует быстро и не любит тянуть время. Поэтому в большинстве случаев, когда они были вместе, решения принимала Цзян Шань — например, что поесть, куда поехать в путешествие и т. д., а Фан Юй с удовольствием пользовалась плодами её трудов. За несколько лет Фан Юй сформировала собственное мнение и больше не хотела, чтобы за неё принимали решения другие, даже её лучшая подруга Цзян Шань. Но каждый раз, когда речь заходила об этом, Цзян Шань только улыбалась и говорила: «Я же делаю это для твоего же блага!»

Однажды Цзян Шань попросила Фан Юй сопровождать её на вечеринку по случаю дня рождения одноклассницы из старшей школы, но не уточнила, чья именно. Только на месте Фан Юй обнаружила, что это была её единственная «врагиня» со времён старшей школы — Сяо Мэн. Ещё в старшей школе они совершенно не ладили: Сяо Мэн постоянно высмеивала Фан Юй за слабость и неспособность, за то, что та во всём полагалась на других.

Как говорится, «враги, встретившись, сгорают от злобы» — именно так и было с ними: хотя они не виделись много лет, конфликт между ними так и не разрешился. Парень Сяо Мэн был сыном миллионера, и, как говорили, именно он устроил эту вечеринку. Фан Юй посмотрела на Сяо Мэн, которая свысока смотрела на неё, и, повернувшись, хотела уйти, но тут же столкнулась с Цзян Шань, возвращавшейся с напитками: «Сегодня вечером такая хорошая атмосфера, думаю, ты захочешь выпить бокал шампанского!» Фан Юй ещё не успела ничего сказать, как Сяо Мэн уже начала язвить: «Ой, студентка Фан, ты по-прежнему такая безвольная —

даже что пить, позволяешь другим за тебя решать. Похоже, за эти годы ты ничуть не изменилась!» Фан Ю в гневе выбила бокал из рук Цзян Шань и сказала: «Кто хочет пить шампанское? Кто хочет участвовать в этой проклятой вечеринке? Надеюсь, в будущем ты больше не будешь вмешиваться в мои дела». Сказав это, она ушла.

Вечером, вернувшись домой, Цзян Шань спросила у Фан Ю, почему она так поступила, и между ними разгорелся громкий скандал. Фан Ю сказала: «Почему ты не сказала мне, у кого день рождения? Ты же знала, что у нас с ней конфликт, ты специально отправила меня туда, чтобы я потерпела унижение, да?» Цзян Шань ответила: «Я знаю о ваших отношениях, но не сказала тебе именно для того, чтобы вы смогли по этой случаю помириться. Разве ты в последнее время не ломаешь голову над проектом по разработке? Её парень — именно тот руководитель, которого ты ищешь. Я же делаю это ради твоего блага». «Ты всегда говоришь, что делаешь это ради меня, но думала ли ты хоть раз о моих чувствах? Я — самостоятельный человек, и сама принимаю решения по своим делам. Ладно, что ты вмешиваешься в мою личную жизнь, но зачем тебе лезть в мою работу? Тебе это не надоело? Завтра я съезжаю отсюда».

У каждого свой характер и свои взгляды, особенно у молодых людей, которые только что вышли в мир и начали работать. У них есть собственные независимые мысли, и зачастую они не хотят, чтобы другие вмешивались в их дела, потому что это лишает их чувства свободы.

Многие часто гордятся тем, что действуют по собственной инициативе, полагая, что их решение обязательно устроит друга и принесет им благодарность и похвалу. Но на самом деле всё обстоит с точностью до наоборот: особенно в общественных местах, если даже по мелочам позволять другим решать за себя, это непременно станет поводом для потери лица, а потеря лица, безусловно, испортит настроение, и в плохом настроении, конечно же, захочется выместить злость на виновнике.

Поэтому, если вы не хотите, чтобы друзья вас возненавидели, лучше не принимать за них никаких решений. Если вы действительно заботитесь о них или считаете, что их идеи не совсем верны, вам следует проявить достаточно терпения и постепенно донести до них свою точку зрения, пока они полностью её не примут. Таким образом, решение будет принято ими самими, а совет — от вас. Это не только сохранит их самоуважение, но и укрепит их чувства к вам — так почему бы этим не воспользоваться?

8. Не говорите категорично, не действуйте радикально

Те, кто смотрел сериал «Семья в N-й степени», наверняка знакомы с Чжоу Хао и Чжао Вэнь — эти двое относятся к тому типу людей, которые руководствуются исключительно интересами, а не чувствами. Чжоу Хао, опираясь на богатство и влияние своей семьи, после банкротства семьи Сюэ, несмотря на прежнюю дружбу с Сюэ Яном, изо всех сил старался унижить членов семьи Сюэ. Мало того, он обращался с ветеранами компании как с рабами, призывая их, когда ему было нужно, и отправляя прочь, когда они становились ненужными. В итоге он не только оттолкнул своего хорошего друга Си Цзы, но и заставил ветеранов компании перейти на сторону противников, а дочерняя компания семьи Чжоу была разрушена именно по его вине; а Чжао Вэнь использовала всех и всё, что только можно, для саморекламы; чем больше она посыпала соль на чужие раны, тем более эффективным это ей казалось. Хотя она и заняла должность заместителя главного редактора, коллеги её ненавидели, а знакомые считали «мухой»; даже главный редактор видел в ней лишь пешку, которой можно воспользоваться. Наблюдая за тем, как семья Сюэ, которую она использовала для пиара и продвижения по карьерной лестнице, сплотилась и вновь встала на ноги, она наконец ощутила внутреннюю пустоту, но в итоге могла лишь издалека наблюдать за чужим счастьем, сидя в одиночестве в подаренном ей Чжоу Хао «БМВ» и громко рыдая.

В реальной жизни таких людей, как они, немало. Жизнь непредсказуема, и ничто не является абсолютным. Если в жизни и в делах давать слишком категоричные обещания и доводить дела до крайности, то однажды можно оказаться в безвыходной ситуации, не имея даже пути отступления.

Менеджер отдела продукции одной компании на начальном этапе прогнозирования рынка для каждого продукта всегда созывал общекорпоративное совещание, часто приглашая на него сотрудников отделов продаж и дизайна для совместного обсуждения, а также в частном порядке выслушивал мнения сотрудников.

Как говорится, «молодой бычок не боится тигра»: на совещании двое новых сотрудников компании, Ляо Цзюнь и Чэнь Цзинь, высказали свои новаторские идеи, которые получили высокую оценку руководства компании, включая отделы продаж и дизайна. Излагая свои мысли, они особо подчеркнули, что, если действовать по их методу, успех гарантирован.

Менеджер отдела продукции сразу же предложил Ляо Цзюню и Чэнь Цзину совместно подготовить подробный план, который компания обязательно тщательно рассмотрит. Услышав эти слова, Ляо Цзюнь и Чэнь Цзинь были вне себя от радости. Для новичков, таких как они, такое внимание со стороны руководства, пожалуй, можно было считать удачей. Однако в процессе производства нового продукта возникли проблемы, что вызвало сильное беспокойство во всей компании.

Впоследствии, когда в компании началось расследование ответственности за эту проблему, Ляо Цзюнь и Чэнь Цзинь оказались под прицелом всех. В конце концов, Ляо Цзюнь и Чэнь Цзинь, не имея иного выхода, дорого заплатили за свои «непоколебимые» обещания и подали заявления об увольнении.

Ляо Цзюнь и Чэнь Цзинь, не понимая принципа «не говорить до конца», в итоге дали повод для критики. На совещании они не только изложили свои мысли, но и добавили, что, действуя по этому методу, обязательно добьются успеха. Такое самовосхваление, не оставляющее места для маневра, предопределило их конечную судьбу.

Когда кто-то обращается к вам за советом, излагая свои мысли, обязательно придерживайтесь принципа «не говорить до конца» и ни в коем случае не забудьте добавить: «Это всего лишь моё личное мнение, окончательное решение всё же должны принимать вы все». Таким

образом, вы не только выразите свою точку зрения, но и в решающий момент не будете нести ответственность, что позволит вам сохранить себя и оставить себе запасной выход.

После того как Ли Шиминь стал императором, Чансунь, всегда отличавшаяся сдержанностью и почтительностью, была провозглашена императрицей. Она прекрасно понимала, что, будучи «матерью нации», её поведение и манеры оказывают значительное влияние на императора, поэтому она во всём старалась сдерживать себя, служа примером для наложниц, никогда не позволяя себе лишних слов и поступков.

Императрица Чансунь никогда не позволяла себе расточительства и не требовала для себя особых привилегий. Когда её сын Чэнцян был провозглашён наследным принцем, кормилица принца несколько раз обращалась к ней с жалобами, что в Восточном дворце слишком мало провизии, её не хватает, и просила увеличить её количество. Императрица Чансунь не стала бездумно потакать сыну, а сказала: «Самое страшное для наследного принца — это отсутствие добродетели и славы; как же можно думать только о том, чего не хватает во дворце?»

Императрица Чансунь не только вела скромный образ жизни, но и никогда не вмешивалась в дела двора. Ли Шиминь очень уважал её и часто советовался с ней по поводу награждений и наказаний министров, но она никогда не высказывала своего мнения. Ли Шиминь назначил брата императрицы Чансунь, Чансунь Вуцзи, на должность министра по делам чиновничества, но императрица категорически не согласилась, опасаясь, что её родственники объединятся в клику под её именем и будут угрожать безопасности династии Ли Тан. Затем она поработала со своим братом, убедив его самостоятельно подать прошение об отставке. Ли Шиминь, не имея иного выбора, согласился назначить Чансуна Вуцзи на должность «Кайфу Итун Санси», и только тогда императрица успокоилась. Впоследствии Чансун Вуцзи, занимавший должность при дворе, также часто получал наставления от императрицы и стал одним из самых верных и добросовестных министров своего времени.

Императрица Чансунь в моменты успеха не стремилась завладеть всеми благами и не пыталась присвоить себе все заслуги, прекрасно соблюдая правило оставлять себе запас прочности. Таким образом, она не только не навлекала на себя беду, но и обеспечивала себе возможность действовать с расчётом, свободно маневрируя в любой ситуации.

В жизни и в общении с людьми во всём нужно оставлять себе запасной выход; если ты сам заблокируешь себе путь к отступлению, то даже боги не смогут тебя спасти. Полагаю, все понимают принцип «всё хорошо в меру»: даже если ты действительно способен справиться с какой-то работой, не говори, что ты справишься на все сто. А в отношениях с другими, даже если это твои враги, не стоит доводить дело до крайности, иначе однажды ты почувствуешь, что такое быть в полном одиночестве!

9. Дать другому возможность уйти — значит оставить себе запасной выход

Когда Горбачёв с супругой Раисой посещал США и направлялся в Белый дом на прощальный банкет, устроенный Рейганом, он внезапно вышел из машины, чтобы пожать руки прохожим и поздороваться с ними. Советские охранники поспешно выскочили из машины и приказали американцу, стоящему рядом с Горбачёвым, вынуть руки из карманов. Они опасались, что у прохожего в карманах может быть оружие, и тот на мгновение растерялся. В этот момент Раиса проявила большую находчивость и сразу же вмешалась, чтобы разрядить обстановку, объяснив окружающим американцам, что сотрудники охраны имеют в виду, что людям нужно протянуть руки, чтобы пожать руку её мужу. Мгновенно напряжённая атмосфера снова стала теплой, и люди дружелюбно пожимали руку Горбачёву в знак приветствия. Несколько фраз легко разрешили конфликт.

Помню, как в журнале «Читатель» читал такой совет: «Неумение дать человеку возможность спасти лицо вредит как ему, так и тебе самому.» Умный человек никогда не делает того, что лишает другого человеческого достоинства; напротив, когда кто-то оказывается в неловком положении, если мы сможем вовремя дать ему «выход», это не только позволит нам завоевать его симпатию, но и поможет создать хороший имидж в обществе, а возможно, даже завести хороших друзей и укрепить отношения с партнерами. Но если поступить с точностью до наоборот и ущемить чью-то гордость, результатом может стать только «вытаскивание меча».

Одна покупательница пришла в универмаг и потребовала вернуть пальто. Она уже принесла вещь домой и надевала её, но её мужу она не понравилась, поэтому она солгала, сказав: «Я его ни разу не надевала», и потребовала вернуть деньги.

Продавщица Тан Сяохуэй осмотрела пальто и обнаружила явные следы химической чистки. Однако если прямо указать на это покупательнице, она ни за что не признается, ведь она уже заявила, что «ни разу не надевала» пальто, и тщательно замаскировала следы носки.

Тогда находчивая Тан Сяохуэй сказала: «Мне очень интересно, не отдал ли кто-нибудь из вашей семьи эту куртку по ошибке в химчистку?». Помню, недавно со мной произошла точно такая же история: я сложила только что купленную одежду вместе с остальными вещами на диван, и мой муж, не обратив внимания, засунул эту новую вещь вместе с кучей грязного белья в стиральную машину. Я подозреваю, что с вами произошло то же самое — ведь на этой одежде действительно есть явные следы стирки. Если не верите, можете сравнить её с другими вещами».

Клиентка поняла, что спорить бесполезно, а Тан Сяохуэй уже приготовила оправдание для своей ошибки и предложила ей выход из положения, сказав, что она положила одежду в стиральную машину невнимательно. Клиентка воспользовалась ситуацией, послушно забрала одежду и ушла. Слова продавщицы Тан Сяохуэй попали в самую точку, и клиентке стало неловко настаивать на своём, так что возможный спор был таким образом предотвращён.

У каждого человека есть самоуважение и чувство гордости. Защищая чужое достоинство, вы завоеуете доверие и симпатию окружающих; а те, кто не оставляет другим лица и говорит резко, из-за этого теряют друзей, а то и доходят до полного разрыва отношений, что приводит к возникновению проблем, которых изначально не должно было быть. Лучший способ сохранить дружбу — это сохранить лицо друга; когда есть возможность дать человеку «лестницу», не скупитесь на это, иначе даже самый лучший друг постепенно отдалится от вас.

Предоставить возможность выйти с честью — это признак хорошего воспитания. Только человек с широким кругозором, заботящийся о других, всегда помнит о том, что нужно дать собеседнику возможность выйти с честью. Когда их обижают, многие вступают в острую перепалку, в результате чего обе стороны оказываются в крайне неловком положении. Предостав-

ление возможности выйти с честью часто помогает завоевать дружбу и доверие. Это часто становится началом дружбы и началом собственного успеха.

В 1953 году Чжоу Эньлай возглавил делегацию китайского правительства, которая прибыла с визитом к советским войскам, дислоцированным в Даляне. На организованном нашей стороной приёме советский лейтенант, переводивший речь Чжоу Эньлая, допустил ошибку в переводе, и один из членов нашей делегации тут же исправил её. Это сильно удивило Чжоу Эньлая и сильно разозлило присутствовавшего на банкете бывшего командующего советскими войсками. Поскольку ошибка подчинённого в такой обстановке поставила командующего в неловкое положение, он сразу же подошёл к лейтенанту и потребовал снять с него погоны и значки на воротнике. Атмосфера в зале мгновенно стала очень напряжённой. В этот момент Чжоу Эньлай своевременно предложил собеседнику «выход из положения», мягко сказав: «Очень непросто обеспечить точный перевод между языками двух стран; возможно, я выразился недостаточно ясно». Затем он медленно повторил фрагмент, который был неправильно переведён, чтобы переводчик внимательно его услышал и точно перевёл, и напряжённая атмосфера смягчилась. Закончив речь, Чжоу Эньлай, поднимая бокал с советскими военачальниками и героями-образцами, специально выпил отдельно с переводчиком. Командующий советскими войсками в Китае и другие военачальники, увидев эту сцену, не могли сдержать слёз, а тот переводчик, тронутый до глубины души, долго не опускал поднятый бокал.

В общественных местах каждый стремится показать себя с самой лучшей и достойной стороны, поэтому очень внимательно следит за своими словами, поступками и личным имиджем, а также проявляет более сильное, чем обычно, чувство собственного достоинства и тщеславия. Под влиянием такого настроения человек, которого вы поставили в неловкое положение, испытает к вам более сильную неприязнь, чем обычно, и, возможно, будет ненавидеть вас всю жизнь. Точно так же он может испытать к вам сильную симпатию, если вы предоставите ему «выход», позволив сохранить лицо и защитить самоуважение. Все это окажет глубокое влияние на ваши будущие отношения. Поэтому, общаясь с людьми, обязательно умейте давать им «выход», — это не только помощь другим, но и создание большего количества возможностей для себя, ведь тот, кто умеет прокладывать путь для других, часто получает помощь от большего числа людей.

Глава 3. 11 правил социальной этики, которые необходимо знать

В жизни, когда мы сталкиваемся с людьми, говорящими прямо и откровенно, особенно с теми, кто часто без обиняков указывает на наши ошибки, мы часто чувствуем себя очень некомфортно. Даже если из-за этого мы не поссоримся с собеседником, нам трудно избавиться от обиды, нанесённой его словами. Поставьте себя на место другого: раз вам не нравится, когда чужая прямолинейность вызывает у вас неприятные ощущения, то и вам следует выражаться более тактично в разговоре с другими. Ведь даже если ваши намерения благородны, прямота может нанести определенную обиду собеседнику.

Е Си познакомилась в университете с подругой по имени Лю Минь. Благодаря своей сообразительности и жизнерадостному характеру Лю Минь всегда создавала оживленную атмосферу на каждой вечеринке. Позже Е Си и Лю Минь оказались соседками по общежитию, и, поскольку они стали общаться чаще, Е Си постепенно заметила, что Лю Минь часто не учитывает обстановку и говорит все, что приходит в голову, что очень раздражало Е Си.

Однажды несколько друзей из группы — парни и девушки — пошли вместе в парк. Когда Лю Минь фотографировала Е Си и двух других девушек, она на глазах у всех громко сказала Е Си: «Эй, мне нужно отойти подальше, чтобы ты поместилась в кадр, а то объектив уже почти не вмещает». Е Си знала, что в университете она значительно поправилась, но разве не было это поводом для насмешек, когда об этом говорили при стольких людях?

Ещё одна история: однажды Е Си примеряла в магазине одежды наряд в стиле «куколка», который в то время был очень модным. Когда она вышла из примерочной и спросила Лю Минь, как она выглядит, та не только ответила, что «так себе», но и, считая себя остроумной, сказала на глазах у множества продавцов: «Если ты выйдешь в таком наряде на улицу, люди подумают, что ты беременна двойней!» Е Си так разозлилась, что побледнела.

Прямолинейность часто ранит других, потому что такие слова, как правило, касаются ошибок или недостатков собеседника, а это именно то, о чём люди предпочитают не говорить. Не учитывая их чувства и указывая на их ошибки в лицо, вы, естественно, ставите их в неловкое положение. Со временем, независимо от того, исходит ли это из добрых намерений, такое поведение всё равно не будет приветствоваться.

Прямолинейность не только ранит других, но и, в свою очередь, наносит вред самому себе. Даже среди друзей нередки случаи, когда из-за разногласий в общении люди перестают общаться до конца жизни, поэтому не стоит субъективно полагать, что, если у вас нет злого умысла, другие не будут питать к вам обиду. В конце концов, каждое ваше слово предназначено для других, и когда ваши слова ранят кого-то, у этого человека естественно возникнет к вам отвращение.

Лу Сяоцян — сотрудница среднего звена в одной компании. Все признают, что у неё доброе сердце, но она так и не может получить повышение, в то время как её ровесники, пришедшие в компанию одновременно с ней, либо перешли на работу в другие подразделения и стали самостоятельными руководителями, либо стали её непосредственными начальниками. Кроме того, хотя все хвалят её за «доброту», у неё не так много друзей: не только после работы у неё нет «неформальных встреч», и в компании она часто держится в стороне, словно её не очень-то любят...

На самом деле проблема Лу Сяоцян заключается в том, что она слишком прямолинейна: всегда говорит то, что думает, без каких-либо уловок, что прямо или косвенно сказывается на её межличностных отношениях.

Однажды начальник Лу Сяоянь опоздал с обеденного перерыва и вернулся с красным от алкоголя лицом — было очевидно, что он только что выпил. Как только он вошёл в офис, сразу направился в свой кабинет, явно не желая, чтобы кто-то узнал, что он выпил, но Лу Сяоянь, не понимая ситуации, поздоровалась с ним: «Менеджер, вы вернулись! Наверное, перебрали?» Как только она это сказала, в офисе воцарилась крайне неловкая атмосфера, и начальнику ничего не осталось, как с горькой улыбкой уйти.

Подобные ситуации часто случались с Лу Сяоянь. В другой раз одна из коллег пришла на работу с очень красивой брендовой сумкой, и коллеги потянулись, чтобы примерить её. Лу Сяоянь бросила на неё взгляд и сказала: «Очевидно, что это контрафакт, только ты и не замечаешь, что она подделка». На самом деле все знали, что это подделка, просто считали ненужным об этом говорить, а Лу Сяоянь без обиняков высказала правду. Само собой, эта коллега наверняка возненавидела её. Как у человека, такого прямолинейного во всём, как Лу Сяоянь, могут быть хорошие отношения с окружающими?

Общаясь с людьми, следует избегать прямолинейности и стараться выражаться в более косвенной форме. Один и тот же смысл и факты, изложенные в косвенной форме, часто воспринимаются легче, чем прямые высказывания, а люди, выражающиеся косвенно, пользуются большей популярностью. Уверен, что каждый, кто говорит прямо, не хочет намеренно унижить собеседника, а просто выражает свои самые искренние мысли. Однако, если не следить за манерой выражения, даже если собеседник понимает, что вы желаете ему добра, его слова будут восприниматься очень неприятно. Каждому человеку важен престиж, и когда вы открыто обвиняете собеседника, это равносильно тому, что вы подрываете его престиж. Лишившись престижа, собеседник, естественно, будет готов сражаться с вами до последнего. Хотя в наши дни ситуация, как правило, не доходит до угрозы жизни, «подставить подножку» или «устроить ловушку» всё же возможно. Помогать другим и вызывать при этом обиду — это действительно как «немой, съевший желтый логан: страдает, но не может выразить свою боль».

Одним словом, в повседневной речи нужно обязательно следить за тем, чтобы не говорить слишком прямо; одна и та же фраза, сказанная по-другому, даст гораздо лучший эффект. Когда ваша прямолинейность затрагивает чужие «запретные зоны» и задевает чье-то самолюбие, вы подвергаетесь резкой критике и мести. Поэтому, прежде чем что-то сказать, обязательно подумайте несколько раз и не произносите неуместные слова в неподходящем месте и в неподходящее время.

2. Ни в коем случае не произносите язвительных замечаний

В жизни всегда найдутся люди, которые, словно не имея ничего лучшего, весь день ходят с ножом на языке: что бы вы ни сделали, они сначала бросят вам пару язвительных замечаний, как будто не могут успокоиться, пока не скажут что-нибудь едкое. Такие люди думают только о том, как посмеяться над другими, никогда не учитывают чужих чувств и не задумываются о том, к каким последствиям приведет их «прямолинейность».

На самом деле, люди, любящие язвительные замечания, чаще всего отличаются сильной завистью: например, если вы купили понравившуюся одежду, они скажут: «На тебе это смотрится, как на деревенской девушке»; если вы случайно пообедаете в ресторане, они скажут: «Ой, какая богатая, как же ей хорошо живется»; если вы получили похвалу от начальника, они скажут: «Она всегда старательно работает, при каждом удобном случае забегает в кабинет директора — как тут не понравиться?»... Подобные высказывания не умолкают, заставляя слушателя чувствовать себя так, будто у него в горле застряла рыбья кость, но при этом он не может выразить своё недовольство. Поэтому, если вы умный человек и хотите обзавестись друзьями, а не врагами, вам обязательно нужно избавиться от привычки говорить язвительные замечания и исключить из речи насмешливые выражения — только так вы сможете завести искренних друзей в самых разных ситуациях.

Ян Ванъюнь работал офисным сотрудником в компании, занимающейся международной торговлей. Несмотря на высокую должность, он всегда вызывал неприязнь у окружающих, и причина заключалась в том, что он любил отпускать язвительные замечания и постоянно искал поводы для насмешек над другими. Коллеги держались от него на расстоянии, но он этого совершенно не замечал.

Его коллега Сяо Юйхан усердно трудится в компании, отличается трудолюбием и стремлением к самосовершенствованию, за что часто получает похвалу от руководства. Когда Ян Ванъюнь беседовал с коллегами, он говорил: ««Посмотри на Сяо Юхана: обычно он молчит, но как только заговорит, сразу попадает в самую точку — как руководство может его не любить?» Когда Сяо Юхан в свободное время играл с другими в шахматы, независимо от того, выигрывал он или проигрывал, Ян Ванъюнь всегда связывал это с его работой: «Сяо Юхан снова выиграл, значит, снова получит комиссионные за следующий заказ. Пспеши угостить нас, чтобы мы, ребята, могли порадоваться за тебя».

Подобные высказывания касались не только Сяо Юхана — от них не могли уйти и другие коллеги. Поведение Ян Ванюня вызывало у коллег сильное раздражение: хотя внешне они вели себя приветливо, в душе они очень не любили Ян Ванюня.

У Линкольна есть известная фраза: «Если в стране одна пятая часть населения против всего, не выдвигает собственных идей, не выходит на борьбу, а только сидит дома и отзывается язвительными замечаниями, то это плохо».» Полагаю, каждый из нас когда-то испытывал на себе, каково это — быть объектом насмешек: когда люди, произносящие язвительные замечания, без умолку болтают в стороне, а ты можешь только молча злиться, испытывая невыразимую душевную боль. Ради себя и других лучше заменить язвительные замечания похвалой или словами поддержки.

Если вы любите отзываться с иронией, попробуйте посмотреть на ситуацию с другой стороны: представьте, что вы оказались на месте того, кого подвергают ироническим замечаниям. Услышав едкий тон и слова, легко вызывающие негативные ассоциации, направленные на вас, разве вы не взбеситесь и не захотите оправдаться? Поэтому в любой ситуации и в отношении любого человека не стоит отзываться с иронией, иначе вы только потеряете симпатию еще большего числа людей.

Цинь Юйшань — человек, который особенно любит говорить язвительные замечания, но в душе она неплохая, поэтому друзья предпочитали не обращать внимания на этот её недостаток. Однако недавний случай преподал ей глубокий урок.

В тот день подруга Ли Цзяо попросила Цинь Юйшань сопровождать её на свидание по знакомству. По дороге Цинь Юйшань сказала: «С таким внешним видом ты ещё и на свидание по знакомству идёшь? Не боишься, что отпугнешь парня?» Ли Цзяо решила, что та шутит, и не придавала этому значения. Прибыв на место, обе стороны весело беседовали. В ходе разговора Цинь Юй Шань ещё и пошутила, хихикая, рассказав несколько нелепых историй о Ли Цзяо. Ли Цзяо побледнела, но Цинь Юйшань продолжала болтать без умолку, и атмосфера стала очень неловкой. Когда свидание подошло к концу, собеседник просто сказал «до свидания» и ушёл. Ли Цзяо была очень рассержена, но не ожидала, что Цинь Юйшань продолжит шутить: «Чего тут грустить? Разве это не был предсказуемый исход? На его месте я бы тоже не выбрала тебя — ты не только некрасивая, но и такая толстая. Сама виновата, что целыми днями только и делаешь, что ешь...»

Опечаленная Ли Цзяо, плача, сказала Цинь Юйшань: «Не думала, что ты такая. С этого момента ты больше не моя подруга». Цинь Юйшань на мгновение остолбенела, не понимая, в чём же она провинилась.

Возможно, ты просто пошутила, не задумываясь, возможно, у тебя вообще не было злого умысла, ты просто хотела подшутить над подругой, но ты должна знать: «Говорящий не думает, а слушающий — да». Даже с самыми близкими друзьями лучше не говорить язвительных реплик, чтобы в итоге не расстаться в ссоре.

Когда человек добивается успеха, ему хочется получить признание и похвалу от окружающих. Если в момент его триумфа ты скажешь что-то, что подкосит его энтузиазм, это, без сомнения, будет как ведро холодной воды; а когда человек опечален, ему особенно нужны утешение и поддержка, и если в этот момент ты добавишь ещё пару язвительных фраз, это будет просто «добавить масла в огонь». И в том, и в другом случае результат будет плачевным. Поэтому, чтобы наладить отношения с коллегами и укрепить дружбу, нужно всегда держать язык за зубами и категорически воздерживаться от язвительных замечаний — иначе пострадаете только вы сами.

3. Не стоит легкомысленно обвинять других

В жизни всегда найдутся люди, которые любят оценивать и обвинять других. Когда чье-то мнение не совпадает с их собственным, они считают, что собеседник неправ, а то и вовсе — плохой человек. Например, если вам нравится лилия, а другому — хризантема, он может сказать собеседнику: «Как ты можешь любить хризантемы, а не лилии? У тебя просто нет вкуса!» Такие люди любят в любой момент продемонстрировать своё превосходство, обвиняют других с яростью и безжалостностью. При этом они не понимают, что в межличностных отношениях даже тот, кто владеет истиной, должен научиться смотреть на вещи с другой точки зрения.

В мире нет двух абсолютно одинаковых листьев. Язвительные замечания и обвинения не повышают собственного авторитета, а, напротив, делают человека скучным и даже наносят ущерб ему самому. Умный человек умеет сохранять лицо собеседнику и понимает, что цель упрека — помочь другому осознать и исправить ошибку. Поэтому, если у вас есть замечания, высказывайте их деликатно и ни в коем случае не спешите обвинять других.

Чэнь Цзинтянь — координатор по безопасности в одной инженерной компании. Его задача — ежедневно обходить строительную площадку и напоминать рабочим, забывшим надеть каски. Поначалу он проявлял большую ответственность: каждый раз, сталкиваясь с человеком без каски, он строго его упрекал, а видя их недовольные лица, добавлял: «Разве я не делаю это для вашего же блага? Я несу ответственность за вас и за ваших близких». Рабочие внешне принимали его наставления, но внутри были полны недовольства и часто снимали каски, как только он уходил.

Один из менеджеров компании, заметив эту ситуацию, незаметно посоветовал Чэнь Цзинтяню попробовать другой подход, чтобы рабочие приняли его слова и осознали свои ошибки. Итак, когда Чэнь Цзинтянь в следующий раз замечал, что кто-то не носит каску, он спрашивал, не неудобно ли им в ней или что-то не подходит, а затем приятным тоном напоминал, что цель ношения каски — защитить их самих от травм, и советовал обязательно надевать каску во время работы. В результате всё больше людей стали соблюдать правило ношения касок, и у них больше не возникало таких чувств обиды или недовольства, как раньше.

В Китае есть пословица: «Пока ты не убрал в своём доме, не упрекай соседа за то, что на его крыше лежит снег и иней». Никому не следует легкомысленно обвинять других, если только вы не хотите стать с ними непримиримыми врагами. Чтобы не наживать врагов, в первую очередь нужно выработать привычку — никогда не обвинять других. Обвинение наносит ущерб самоуважению человека; оно лишь побуждает собеседника защищать свою честь и оправдываться. Даже если он не сможет этого сделать в данный момент, он запомнит эту обиду и в будущем найдет возможность отомстить. Возможно, поведение собеседника выводит вас из терпения, но вы вполне можете общаться с ним более тактично, а не раздражать его яростными обвинениями, что приведет к дальнейшему ухудшению отношений.

Слепое обвинение других не только приводит к напрасной трате вашего разума, но и лишает вас хороших отношений с окружающими. Умный человек, сталкиваясь с чужим мнением, всегда сохраняет спокойствие и учится слушать. Таким образом, он не только получает информацию и обогащает себя, но и может действовать целенаправленно, опережая собеседника, а также формирует свой образ скромного и терпимого человека, налаживая хорошие межличностные отношения.

Столкнувшись с чужими ошибками, большинство людей приходят в ярость, однако такое поведение не только не решает проблему, но и может привести к ещё более неловкой ситуации. Особенно если человек, совершивший ошибку, уже осознал свою вину: резкие упреки станут лишь фитилем, поджигающим пороховой погреб, и вызовут у того, кто потерял лицо, чувство обиды. Поэтому вместо того, чтобы слепо обвинять, лучше проявить терпимость и

простить другого человека. Таким образом, вы не только побудите его самостоятельно исправить ошибку, не задев его самолюбие, но и вызовете у него чувство благодарности.

4. Опровергая, сохраняйте лицо собеседнику

В жизни, общаясь с другими людьми, мы неизбежно сталкиваемся с разногласиями. Столкнувшись с человеком, чье мнение расходится с нашим, мы всегда склонны опровергать его, стремясь во что бы то ни стало выяснить, кто прав, а кто виноват. Однако на самом деле такие споры зачастую ни к чему не приводят: в одном случае чем дольше длится спор, тем больше обе стороны убеждаются в правоте своей точки зрения; в другом случае человек, хотя и осознает свою ошибку, не уступает из-за боязни потерять лицо.

Человек, хорошо разбирающийся в искусстве общения, даже обнаружив ошибку в высказывании собеседника, не станет опровергать его или упрекать при всех, намеренно делая это достоянием общего сведения, из-за чего небольшая оплошность, которую можно было бы просто пропустить, вдруг становится крайне неприятной; тем более он не станет с насмешкой думать: «Вот, наконец, повод для смеха», — и раздувать тему, развлекаясь за счет чужой ошибки на глазах у всех. Такое поведение не только заставит собеседника почувствовать себя неловко и ущемит его самолюбие, но и может вызвать у него сильное желание отомстить, что приведет к резкому ухудшению ваших отношений.

В одной компании условия труда были очень плохими, и все сотрудники были крайне недовольны. Каждый раз, когда кто-то из сотрудников высказывал недовольство, руководство отвечало: «Мы не хотим улучшать условия труда, потому что у многих сотрудников нет особых навыков, они не работают усердно и не вносят значительного вклада в компанию, да и большинство из них работают неполный рабочий день». А как только кто-то из сотрудников сравнивал их компанию с другими, босс говорил: «Сотрудники других компаний — это доктора и магистранты престижных университетов, а у нас — выпускники второсортных учебных заведений».

Однажды один из старших сотрудников компании, не выдержав больше, решил высказать своё мнение боссу. Но чтобы босс охотно принял его предложение, он придумал хитрость: обратив внимание на то, что в последнее время в компании постепенно растёт число опозданий, он сообщил руководству: «Новые сотрудники компании просто не могут приходить на работу!»

«Почему?» — с удивлением спросил босс.

«На такси ехать слишком дорого; на автобусе — слишком много людей, не пролезть, да и ежемесячные расходы на проезд просто непосильны. Понятия не имею, как решить эту проблему», — ответил сотрудник.

«Тогда пусть ходят на работу пешком! Это и денег не тратят, и здоровье укрепляют — разве это не прекрасно?» — серьезно заметил начальник.

«Так тоже не пойдет, ведь если каждый день ходить пешком, то обувь и носки быстро изнасятся, особенно у тех, кто живет далеко от компании, а они не могут себе позволить купить новую. Но у меня есть идея: вы могли бы выпустить уведомление, в котором предложили бы всем заниматься спортом босиком и призывали бы ходить на работу босиком. Разве так проблема не решится? Ну и что, что они решили остаться рядовыми сотрудниками в компании, вместо того чтобы искать другие способы разбогатеть! Они не могут позволить себе такси и автобус — пусть винят в этом свою неудачу!» — говорил сотрудник, смеясь, и его начальник почувствовал себя неловко, поэтому был вынужден согласиться улучшить условия труда сотрудников.

Карнеги однажды сказал: «Зачастую в споре с другим человеком выиграть невозможно. Если ты проиграл — конечно, ты проиграл; если выиграл — ты всё равно проиграл». В разговоре с другим человеком, как только возникает разногласие, в случае конструктивного спора победителей не бывает: все участники такого спора вынуждены выступать в роли проигравших,

хотят они того или нет. В такой ситуации лучший выход — дать собеседнику возможность сохранить лицо.

Янь Цзы был важным политиком, мыслителем и дипломатом древнего Китая, а также человеком, который, опровергая других, умел сохранять им лицо.

Однажды самая любимая лошадь Ци Цзингона внезапно заболела и умерла. Узнав об этом, Цзингонг очень рассердился и тут же приказал казнить конюха, а также заявил вельможам, что им не разрешается ходатайствовать за него, иначе их ждет та же участь, что и конюха.

Янь Цзы был крайне недоволен таким беспричинным убийством со стороны Ци Цзингона. Чтобы спасти конюха, он, проявив находчивость в критической ситуации, подошел к нему, схватил его за волосы, поднял нож в правой руке и спросил Ци Цзингона: «Великий царь, у меня есть вопрос, в котором я не совсем разбираюсь, и я хотел бы спросить у вас: когда в древности мудрые правители, такие как Яо и Шунь, расчленяли людей, с какой части тела они начинали наносить первый удар?»

Ци Цзинг только через долгое время понял, что Янь Цзы на самом деле давал ему совет, и, уловив в его словах иронию, был вынужден махнуть рукой и сказать: «Канцлер, хватит говорить от третьего лица, просто пощадите его».

Столкнувшись с ошибочным высказыванием другого человека, многие без колебаний указывают: «Ты неправ», и при этом еще и самодовольно радуются своей правильной ответе. Но умные люди никогда так не говорят. Они умеют сохранить за собеседником достаточное чувство собственного достоинства, а не стремятся окончательно уничтожить его, и тем более не используют чужие ошибки, чтобы продемонстрировать свою умность и сообразительность. Следует помнить, что цель возражения — помочь собеседнику увидеть свою ошибку, но если вы поступите нетактично, это может задеть его самолюбие. Поэтому, даже если вам не терпится опровергнуть точку зрения собеседника, не стоит говорить прямо и без обиняков в неподходящей обстановке. Лучше сначала подобрать подходящие слова, а уже потом высказать свои мысли — это лучший способ сохранить лицо собеседнику и завоевать его дружбу.

В межличностном общении каждый может случайно сказать что-то не то, и если это не доходит до степени непростительного, мы все должны по возможности сохранять лицо собеседнику. Даже при опровержении нужно создать собеседнику возможность выйти из ситуации с достоинством, стараясь достичь цели опровержения, не задевая при этом его самолюбия, чтобы он с радостью принял ваши аргументы. Это гораздо эффективнее, чем резкое опровержение без учета чувств собеседника.

5. Деликатный намек лучше, чем прямота

Великий китайский литератор Цянь Чжуншу был человеком, пренебрегавшим славой и богатством; он больше всего боялся, когда его вытаскивали на свет в СМИ и журналах, и еще больше не любил появляться на телевидении. После того как его произведение «Осажденный город» было экранизировано в телесериал, оно вызвало большой резонанс как в стране, так и за рубежом, и многие СМИ хотели взять у него интервью, но он вежливо отказывал всем. Однажды журналистка дозвонилась до него домой и убедительно просила разрешения прийти к старику Цяню. Поскольку неоднократные вежливые отказы старого господина Цяня не возымели успеха, он ответил журналистке поразительной фразой: «Представьте, что вы прочитали „Осаду“ и это было для вас как съесть яйцо — вам понравилось. Зачем же вам знакомиться с курицей, которая его снесла?» Журналистка была вынуждена отказаться от идеи взять у него интервью.

Старик Цянь, используя яйцо в качестве метафоры, вежливо отклонил просьбу о интервью. Его слова не только достигли своей цели, но и не задели чувства собеседницы — в этом и заключается *toute la subtilité* искусства речи. Однако в реальной жизни многие люди, что бы ни говорили, высказываются прямо и без обиняков, попадая в самую точку, и даже не обращают внимания на то, что задевают чужие больные места. Такие люди часто вызывают неприязнь у окружающих. Поэтому, когда мы говорим, мы должны научиться смягчать свои высказывания и по возможности использовать эвфемизмы для изложения своей точки зрения, чтобы не обидеть собеседника, но при этом дать ему возможность уловить между строк то, что мы хотим сказать.

Второй сын Цао Цао, Цао Чжи, отличался острым умом и способностями и пользовался особой любовью отца, что побудило Цао Цао отказаться от наследия в пользу Цао Чжи вместо Цао Пи. В феодальном обществе отстранение старшего наследника в пользу младшего считалось политической аномалией, которая часто приводила к беспорядкам и волнениям; в связи с этим министры всегда настойчиво отстаивали свою позицию, зачастую не жалея даже собственной жизни. Однако императоры редко прислушивались к мнению своих подданных, что приводило к ожесточенным конфликтам. Цао Цао поступил точно так же: приняв решение отстранить старшего наследника в пользу младшего, он больше не желал слушать обсуждения этого вопроса со стороны своих подданных.

Однажды Цао Цао отослал своих придворных и пригласил своего советника Цзя Сю в тайную комнату, чтобы задать ему вопрос, но Цзя Сю молчал. Цао Цао спросил ещё раз, но Цзя Сю по-прежнему не отвечал. После нескольких попыток Цао Цао рассердился и упрекнул Цзя Сю: «Я говорю с тобой, а ты не отвечаешь. В чём дело?» Цзя Сю ответил: «Простите, я как раз размышлял над одним вопросом, поэтому не ответил сразу».

Цао Цао настаивал: «О чём ты думал?» Цзя ответил: «Я думал о Юане Бэньчу и Лю Цзиншэне, отце и сыне». Цао Цао громко рассмеялся и решил больше не отстранять старшего сына от престола в пользу младшего.

Дело в том, что в те времена Юань Шао именно из-за желания отстранить старшего сына и поставить на его место младшего привёл к тому, что его сыновья не признавали друг друга, образовали свои фракции и вели бесконечные междоусобные борьбы, что и дало Цао Цао возможность воспользоваться ситуацией и уничтожить Юань Шао.

Высказывание своего мнения — это частая тема в общении с другими людьми, но зачастую наши мнения не принимаются собеседником, и причина заключается в том, что мы не умеем его убедить. Чтобы убедить собеседника, мы часто засыпаем его потоком слов, что вызывает у него отвращение, и он даже не задумывается о том, верно ли наше мнение. На самом деле мы вполне можем использовать некоторые ситуации, чтобы намекнуть собеседнику, скрыв

свою точку зрения в речи. Намеки, как правило, не носят агрессивного характера и позволяют собеседнику спокойно выслушать и обдумать сказанное. Если нам удастся убедить его в правоте наших слов, значит, высказывание мнения увенчалось успехом.

Британский мыслитель Бэкон сказал: «Сдержанность и тактичность в разговоре ценнее, чем красноречие». Конечно, человек должен быть честным и прямым, но это не означает, что говорить нужно всегда прямо и без обиняков. Ведь неуместная прямота либо вызывает у собеседника множество опасений, либо создает сильное давление, в то время как едва уловимые намеки с легкостью проникают в сердце и позволяют достичь цели разговора.

6. Говорить обратное тому, что имеешь в виду, — так легче добиться понимания

Существует одна общественная реклама, призывающая бросить курить, в которой совершенно не упоминается о вреде курения, а напротив, перечислены четыре главных преимущества курения. Во-первых, экономия ткани: поскольку курение приводит к туберкулёзу лёгких, что вызывает сутулость и атрофию тела, на пошив одежды требуется меньше ткани; во-вторых, защита от воров: курильщики часто страдают бронхитом и кашляют всю ночь напролёт, поэтому воры, думая, что хозяин не спит, не осмеливаются совершать кражу; в-третьих, защита от комаров: комары не выносят резкого дыма и вынуждены держаться подальше; в-четвертых, позволяет вечно оставаться молодым: умираешь, не дожив до старости. Четыре «преимущества» курения, о которых здесь говорится, на самом деле являются его вредными последствиями, но изложены с таким юмором, что люди посредством смеха улавливают истинный смысл — а именно, что курение наносит вред здоровью. По-настоящему искусный приём заключается именно в том, чтобы говорить об обратном.

Так называемый «обратный подход» заключается в том, чтобы не давать прямого ответа или разъяснения по какой-либо теме, а намеренно пойти другим путем, высказываясь с противоположной точки зрения, так что, несмотря на разные подходы, результат оказывается тем же. Такой подход позволяет избежать ненужных противоречий, является сдержанным и тактичным, соответствует здравому смыслу, а также позволяет добиться неожиданного успеха, достигая хорошего эффекта убеждения и иронии.

Кто-то однажды сказал: «Не каждый талантливый человек умеет говорить, но тот, кто умеет говорить, обязательно талантлив». В современном обществе, где царит острая конкуренция, если человек обладает умением «правильно говорить», он, как правило, может добиться вдвое большего результата с меньшими усилиями и достичь неожиданного успеха. В повседневных беседах всегда возникают темы, о которых нам неудобно, неловко или невозможно говорить прямо, а также есть вещи, которые мы не хотим делать, но если сказать об этом прямо, это может расстроить собеседника и даже повлиять на дальнейшие отношения. В таких ситуациях можно применить приём «прямой речи с обратным смыслом»: сначала в подходящий момент и подходящими словами сказать то, что хочет услышать собеседник, чтобы заинтересовать его. Затем, воспользовавшись моментом, изменить направление разговора и перевести его на свою точку зрения — так можно легко достучаться до сердца собеседника. В этом и заключается очарование приёма «прямой речи с обратным смыслом»: он позволяет сделать возможным то, что казалось невозможным.

Юй Мэн был красноречивым оратором из государства Чу, который умел убеждать правителя в разговоре и шутках. У Цзян-ва, правителя Чу, была лошадь, которую он любил даже больше, чем людей. Например, он наряжал лошадь в бархатные одежды, содержал её в роскошных покоях, укладывал подстилку там, где она стояла, и кормил её сушёными финиками. Однако лошадь, из-за того что ела слишком много и слишком хорошо, в конце концов заболела и умерла. Цзян-ван был очень опечален и приказал всем министрам надеть траур по лошади; он не только распорядился изготовить для нее гроб, но и похоронить ее с почестями, присутствиями высокопоставленному чиновнику.

Его поступки вызвали яростное противодействие со стороны всех вельмож, которые один за другим подавали прошения, убеждая Цзян-варя отказаться от таких действий. Однако Цзян-варь из династии Чу пришёл в ярость от уговоров своих подданных и приказал: «Кто ещё осмелится высказать возражения по поводу похорон лошади, того казнят без суда и следствия!»

Устрашенные жестокой властью Цзян-ва, вельможи больше не осмеливались высказывать свои возражения. Умен, услышав об этом, немедленно явился к воротам дворца и, едва

переступив порог прихожей, громко зарыдал, возрев на небо. Цзян-ва, увидев, как горько он плачет, удивился и спросил, почему тот так горько рыдает.

Юй Мэн ответил: «Эта умершая лошадь была самой любимой у Вашего Величества. Чу — великое государство, и похоронить её с почестями, присущими дафу, — это слишком скудно; её необходимо похоронить с почестями, присущими правителю».

Цзянцзун, царь Чу, был весьма рад тому, что Юй Мэн поддержал его решение, и с радостью спросил: «Как, по-твоему, следует поступить?» Юй Мэн прочистил горло и неторопливо ответил: «По-моему, следует изготовить гроб из резного дерева, обшить его внешним ящиком из негниющего камфорового дерева, обложить гроб и внешний саван лучшими породами дерева, поручить солдатам выкопать могилу, приказать мужчинам, женщинам, старикам и детям участвовать в переноске земли и сооружении могилы, чтобы король Ци и король Чжао возглавили погребальную процессию, а король Хань и король Вэй сопровождали её сзади, устроить торжественное жертвоприношение с использованием быков, овец и свиней, построить для лошади храм, пожаловать ей город с десятью тысячами домохозяев и выделить налоги на ежегодные жертвоприношения в честь лошади». Дойдя до этого места, Юй Мэн сменил тон и указал на вред, причиняемый торжественными похоронами лошади царем Чжуан: «Таким образом, когда князья услышат, что Ваше Величество устраивает столь торжественные похороны мёртвой лошади, все поймут, что Ваше Величество считает людей низкими, а лошадей — благородными».

Эти слова действительно затронули самую суть проблемы, связанной с похоронами лошади, устроенными Цзян-ванем: правитель, который «презирает людей и возвышает лошадей», неизбежно вызовет отвращение у всего мира. Цзян-вань из Чу внезапно осознал всю серьезность ситуации и, потрясенный, воскликнул: «Неужели моя ошибка, связанная с похоронами лошади, дошла до такой степени? Что же мне теперь делать?»

Юй Мэн ответил: «Позвольте мне похоронить лошадь для Вашего Величества так, как хоронят домашний скот: использовать глиняную печь в качестве внешнего гроба, большой котел — в качестве гроба, имбирь и финики — в качестве приправ, муран — для устранения неприятного запаха, солому — в качестве жертвоприношения, пламя огня — в качестве одеяния, и похоронить её в человеческих кишках». Тогда Цзянцзао-цзань послушался совета Юй-Мэна и приказал передать лошадь ответственному за кухню, чтобы тот распорядился ею, не позволяя, чтобы об этом стало известно.

Юй Мэн пробыл рядом с Чу Цзян-ванем столько лет, что глубоко знал его характер, он понимал, что если высказать своё мнение напрямую, это не только не заставит Цзян-ва осознать свою ошибку, но и может привести к смертельной опасности, поэтому он просто, похвалив и восхваляя дух «ценной лошади» Цзян-ва, выделил истинный смысл противоположного совета — иронизируя над недалёковидными поступками Цзян-ва, загнавшими его в тупик, что заставило его изменить своё ошибочное решение.

«Сказать одно, а иметь в виду другое» — это метод, часто используемый в разговоре и при решении дел. Иногда, выразив мысль в обратной форме, можно облегчить изначально сложный разговор и дать слушателю возможность принять совет в более мягкой атмосфере. Например, вместо «Так поступать категорически нельзя» можно сказать: «Если ты поступишь так, это может привести к определённым последствиям, а именно...». Затем слушатель сам осознает всю серьёзность этих последствий, и, поняв это, с удовольствием примет ваше мнение.

7. Умелые намеки эффективнее прямой критики

Однажды жена купила кусок ткани и спросила мнения мужа. Муж посчитал, что ей не подойдёт платье из этой ткани, и, не учтя чувства жены, раскритиковал её: «У тебя действительно проблемы с эстетическим вкусом. Ты уже в том возрасте, а носишь такую яркую одежду. Разве ты хочешь превратиться в старую ведьму?» Несомненно, такие резкие и унижительные слова заделали самолюбие жены. Если бы этот муж уважал и учитывал чувства жены, он смог бы высказать свою критику в более тактичной и деликатной форме, сделав тонкий намек: «Ткань хорошая, цвет тоже яркий, дочери наверняка будет очень хорошо в платье из этой ткани!»

В жизни бесчисленное множество людей, подобных вышеупомянутому мужу. Критикуя других, они часто считают, что занимают верх, и что, какие бы неприятные слова они ни произносили, критикуемый должен это терпеть. Однако добиться того, чтобы собеседник искренне принял критику, — дело действительно очень сложное. Возможно, человек с мягким характером будет молча слушать, про себя поворчав, но если натолкнешься на вспыльчивого человека, это неизбежно вызовет немалый конфликт. Поэтому, чтобы заставить другого человека по-настоящему принять критику, искусно сформулированный намек обычно оказывается более эффективным, чем прямая критика.

Во времена правления императора Чжэньцзуна династии Сун Чжан Юн и Ко Цзунь были давними друзьями. Узнав, что Ко Цзунь скоро станет канцлером, Чжан Юн сказал своим подчинённым: «Господин Ко — действительно выдающийся человек, но, к сожалению, он не уделяет внимания учебе». Он давно хотел найти повод, чтобы посоветовать старому другу больше читать, ведь канцлер несёт огромную ответственность перед государством и поэтому должен обладать обширными знаниями и высокой культурной подготовкой.

Вскоре после этого Ко Цзунь по делам прибыл в Шэньси, а недавно ушедший в отставку Чжан Юн также приехал туда из Чэнду. Друзья были очень рады встрече, и Ко Цзунь устроил банкет в честь Чжан Юна. Когда Чжан Юн собрался уезжать, Ко Цзунь провожал его до самого пригорода. На прощание Ко Цзунь спросил Чжан Юна: «Есть ли у тебя для меня какие-нибудь напутствия?» Чжан Юн уже давно об этом задумывался и собирался воспользоваться случаем, чтобы посоветовать господину Коу больше читать. Но, поразмыслив, он понял, что Ко Цзунь — уже полноправный канцлер, второй человек в государстве, и нельзя прямо сказать ему, что он не обладает знаниями. Чжан Юн немного подумал, а затем неторопливо произнес: «Ты обязательно должен внимательно прочитать „Биографию Хо Гуан“». В тот момент Ко Цзунь не совсем понял, что именно имел в виду Чжан Юн, но старый друг не захотел говорить больше ни слова, и ему пришлось попрощаться. Вернувшись в резиденцию канцлера, Ко Цзунь поспешил найти «Книгу Хань: Биография Хо Гуан» и внимательно прочитал её от начала до конца. Когда он дочитал до строки «Хо Гуан не изучал искусства управления, не разбирался в делах Верховного суда», он вдруг всё понял и невольно воскликнул: «Оказывается, Чжан Юн советовал мне больше читать!»

Чжан Юн знал, что Ко Цзунь, будучи канцлером при дворе, наверняка очень заботился о своем престиже; если бы он высказался слишком прямо, это непременно задело бы его самолюбие, нанесло бы ущерб многолетней дружбе, а если бы об этом стало известно, то и его репутации. Поэтому он ограничился одной фразой: «Обязательно внимательно прочтите „Биографию Хо Гуан“», оставив Ко Цзуню возможность самостоятельно догадаться о смысле. Такой косвенный и деликатный способ увещевания сделал критику, которую изначально было бы трудно принять, гораздо более приемлемой.

Западные учёные пришли к выводу, что среди всего необходимого для выживания человека самоуважение является самой глубокой потребностью. Это означает, что при общении с людьми не следует задевать их самоуважение, особенно когда высказываешь критику: нельзя

безжалостно критиковать, не оставляя места для достоинства; нужно беречь самоуважение собеседника и по возможности критиковать его так, чтобы он мог это принять, — только так можно избежать его неприязни и отвращения.

Генеральный директор одного универмага, чтобы проверить работу сотрудников, часто выходил на торговый зал. В тот день он снова пришёл на обход. Внезапно он заметил, что один покупатель ждёт у прилавка, но ни один сотрудник не подошёл к нему. Все продавцы находились далеко от прилавка, собравшись по трое и по пятеро, и оживлённо болтали и смеялись.

Сначала менеджер хотел отчитать этих сотрудников за несерьёзное отношение к работе, но, подумав, решил, что публичная отповедь в большом торговом зале произведёт плохое впечатление. Поэтому он подошёл к прилавку и сам обслужил этого покупателя; когда продавцы увидели менеджера, они растерялись. Завершив обслуживание, менеджер ничего не сказал, а лишь многозначительно взглянул на продавцов и ушёл.

На самом деле подобные ситуации в магазине возникали не раз и не два, и этот менеджер не раз выходил из себя из-за этого, но без особого эффекта: продавцы, привыкшие к его выговорам, уже не обращали на них внимания. Однако на этот раз его поступок оказался гораздо эффективнее прежних напутствий, и в течение долгого времени, когда менеджер вновь обходил магазин, он больше не сталкивался с подобными проблемами.

Критика для любого человека — это тяжелое испытание, ведь прямая критика зачастую означает поправление достоинства. Зачастую мы рассматриваем ситуацию со своей точки зрения и, критикуя других, всегда считаем, что наши намерения благи, поэтому в процессе критики ведем себя беззастенчиво и можем использовать агрессивные и оскорбительные выражения. Для того, кого критикуют, всё это неприемлемо: с их точки зрения, вы не критикуете, а наносите личный удар. Поэтому они часто игнорируют критику или даже отвечают язвительными замечаниями.

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.