КИТ СТРЕЙКВУД

РАЗГОВОР ТВОЙ ХОД

От неловкого привет до настоящего контакта



Кит Стрейквуд

Разговор твой ход. От неловкого привет до настоящего контакта

«Автор»
2026

Стрейквуд К.

Разговор твой ход. От неловкого привет до настоящего контакта / К. Стрейквуд — «Автор», 2026

Лучший ответ снова пришёл в голову, когда разговор уже закончился?Хватит репетировать жизнь задним числом. Подойти к незнакомому человеку. Отказать начальнику без дрожи в голосе. Поддержать беседу с тем, кто вам нравится. «Разговор твой ход» поможет найти слова для ситуаций, в которых вы обычно молчите, соглашаетесь или говорите лишнее. Здесь есть приёмы начала разговора, тактичного отказа, уместного юмора и внимательного слушания. Выберите то, что пригодится уже завтра. Следующее знакомство не обязано закончиться очередным «надо было сказать».

© Стрейквуд К., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Предисловие 5
Раздел 1. Общение — залог счастья и успеха молодого человека 8
Раздел 1. Молодость — это сокровище, не тратьте её впустую 17
Раздел 2. Молодость — не время действовать под влиянием эмоций; когда нужно притвориться невежественным, притворитесь 23
Раздел 3. Смелость идти наперекор течению — это достойно, но в разговоре не стоит зацикливаться на одной теме 27
Раздел 1. Искренность: откройте сердце собеседника своей юношеской естественностью 30
Раздел 2. Вежливость: придайте своим юным годам больше элегантности 33
Раздел 3. Похвала: хвалите других, чтобы пролить свет на свою молодость 36
Раздел 5. Умение слушать: юность полна энтузиазма, но бывают и моменты затишья 44
Конец ознакомительного фрагмента. 46

Кит Стрейквуд
Разговор твой ход. От неловкого привет до настоящего контакта

Предисловие

Десятилетие с 20 до 30 лет — это не только ключевой период в жизни человека, но и самый романтичный этап. В это время вы, молодые люди, полны героического духа, готовы «указывать путь стране и с размахом решать важные вопросы», жаждете достичь успеха и славы, наслаждаетесь жизнью с полной отдачей. Вы должны были бы быть полны энергии и смело идти вперед, но реальность доставляет вам невыносимые страдания и препятствует вашему успеху.

Причина в том, что, несмотря на ваш юношеский задор и готовность принимать вызовы, вам не хватает жизненного опыта и знания социальных правил. В обществе, где все подчиняется определенным законам, вы часто сталкиваетесь с непонятными для вас неудачами, что заставляет многих молодых людей сетуть: «Трудно быть человеком, еще труднее быть молодым, а стать успешным молодым человеком — это вообще невыполнимая задача». На самом деле, если успокоиться и тщательно проанализировать ситуацию, то причина, по которой многие молодые люди так часто повторяют, что «трудно быть человеком», заключается в том, что вы, молодые люди, не разбираетесь в общении и не знаете, как вести себя в жизни. Несмотря на то, что молодость бесценна, время летит быстро, а шансы на успех мимолетны. Чтобы помочь молодым людям избежать проблем, связанных с общением, в их стремлении к карьерному росту, мы тщательно подготовили для вас, молодых людей, «руководство по общению», наполненное жизненной мудростью.

«Небо высоко — птицы летают, море широко — рыбы прыгают» — вы, молодые люди, всегда надеетесь самостоятельно покорить мир, преодолевать препятствия и создавать собственные достижения, но повсюду наталкиваетесь на преграды. Ты, молодой и умный человек, поймёшь, что на самом деле общение играет в жизни весьма важную роль. Но что такое общение? Какое важное влияние оно оказывает на жизнь? Как тебе, молодому человеку, найти своё место в обществе? Возможно, ты ещё не до конца в этом разбираешься, так что, полный молодой энергии, поспеши прочитать первую главу этой книги!

Тебе кажется, что ты интроверт? Тебе кажется, что ты не умеешь общаться? У тебя в душе много слов, но ты не знаешь, с чего начать? Тебе кажется, что твои слова всегда «сбиваются с тона» и в итоге не имеют никакого отношения к делу? Молодой человек, не торопись — прочитав вторую главу, ты хлопнешь в ладоши и громко рассмеешься: «Этот парень невежлив, так вот в чем дело!»

В молодости мы всегда хотим, чтобы наши слова были полны энергии и страсти, всегда стремимся быть душой компании, говорить остроумно в общении, пользоваться популярностью у родных, друзей, однокурсников, коллег и начальства, становиться центром внимания и «душой компании». Если ты этого хочешь, молодой человек, постепенно вникай в третью главу этой книги, посвящённую искусству речи «Восемь частей небесного дракона», и я верю, что под влиянием мудрости, содержащейся в ней, ты сможешь добиться успеха.

Говорят, что все молодые люди похожи на Платона: они всегда мечтают построить «идеальное царство». В этом есть настоящая молодость, и это достойно уважения. Однако, друг мой, не забывай, что Платон также делил «государство идеалов» на несколько уровней, и этим тоже стоит воспользоваться: в разговоре нужно уметь подстраиваться под собеседника, чтобы

«добрые намерения не обернулись неприятностями». Что касается того, что и кому следует говорить, то, поскольку объем этой статьи ограничен, прошу тебя, молодой человек, обратить свое внимание на четвертую главу этой книги и внимательно ее изучить.

Научившись подбирать слова в зависимости от собеседника, ты, молодой человек, возможно, задашься вопросом: раз с разными людьми нужно говорить по-разному, значит ли это, что и в разных ситуациях следует говорить по-разному? Если да, то как нужно говорить в разных ситуациях, чтобы понравиться людям и стать в их глазах мастером речи? Ты очень умный, молодой человек! Пятая глава этой книги специально посвящена тому, как говорить в зависимости от ситуации — умный человек, почитай её!

Красноречие — лишь часть общения. Чтобы оставаться непобедимым в общении, тебе, молодой человек, нужно ещё научиться действовать! Молодость всегда ассоциируется с «непризнанием поражения», «яростной напористостью» и «смелым продвижением вперёд». Конечно, хорошо, когда у молодого человека есть такие качества, однако, пробиваясь в обществе, полном ловушек, помни: обязательно научись скрывать свои способности и набираться опыта, научись понимать, что «убыток — это благо». Шестая глава этой книги расскажет тебе, когда стоит пойти на уступки и в каких ситуациях убыток действительно является благом.

«Встречаемся — пьем за твое здоровье», «Братья по всей земле» — эти слова точно отражают позитивный настрой молодого человека. Действительно, иметь друзей — это счастье. Если ты, будучи молодым, знаешь, с кем стоит дружить, как заводить друзей, как поддерживать дружбу и умеешь использовать друзей, чтобы сделать свою карьеру и жизнь ярче, то, без сомнения, ты станешь «счастливым человеком» в обществе. Если ты хочешь узнать подробности, прочитай, пожалуйста, седьмую главу этой книги.

«Самое романтичное, что я могу себе представить, — это вместе с тобой постепенно стареть» — эти слова воспевают присущую молодости эстетическую любовь. Разве ты, молодой человек, не без ума от этой идеи? Точно так же в карьере тебе, молодому человеку, необходимо руководствоваться «библией любви» — «на пути к счастью всегда встречаются препятствия» — и одновременно научиться «заимствовать восточный ветер», как это делал Чжугэ Лиан. В восьмой главе этой книги есть соответствующие сведения о том, как «преодолевать препятствия» и «заимствовать восточный ветер»; я уверен, что они будут для тебя источником вдохновения.

Разговор о «деньгах», «власти» и других вопросах, затрагивающих личные интересы, всегда вызывает у некоторых людей беспокойство. Молодой человек, не кажется ли тебе, что люди «слишком корыстны»? Если ты так думаешь, значит, ты честен и великодушен, и это очень хорошо. Однако при решении вопросов, связанных с интересами, тебе нужно уметь находить общие точки соприкосновения и достигать взаимовыгодного результата. В девятой главе этой книги подробно разъясняется, как добиться взаимовыгодного результата и когда следует проявлять честность.

Молодой друг, освоив искусство речи и поведения, ты, наверное, уже потираешь руки в предвкушении и готова приступить к делу? Но не торопись — ты же не можешь выйти на трибуну в одних трусах? Как гласит пословица: «Вежливость открывает двери во весь мир». Помимо умения говорить и действовать, вам, молодому человеку, необходимо знать соответствующие правила этикета. О том, как вести себя «вежливо» в разных ситуациях, как дарить «подарки» и как с помощью «вежливости» покорить мир — всё это вы найдёте в последней главе этой книги, которая поможет вам стать «вежливым и обходительным».

Жить по-человечески — это и сложно, и несложно! Сложность заключается в том, как вести себя в обществе, а простота — в том, что глубокое понимание мира — это знание, а умение ладить с людьми — это искусство. Надеюсь, что знания, изложенные в этой книге, принесут читателям определенное вдохновение. От всего сердца желаю каждому читателю успехов в общении и достижения славы и успеха в карьере!

В силу ограниченных возможностей автора и безграничности знаний, в книге неизбежно встречаются недостатки. Буду признателен за критику и замечания по адресу!

Глава 1.

Мечты юности перестают быть мечтами — вступаем в разнообразный мир общения

«Талант — это как беременность: со временем он становится очевидным», «Золото всегда сияет» — верите ли вы в подобные высказывания? Действительно, талант — это как беременность, и действительно, золото всегда сияет, но юность мимолетна. Разве вы хотите, когда солнце зайдет, сожалеть о себе, сетовать на то, что родились не в то время и что судьба обошлась с вами несправедливо? А социальная жизнь — это арена жизни, где есть заказчики, друзья и самые разные люди. Если вы — золото, то пусть оно как можно раньше засияет в социальной жизни и раскроет свою ценность!

Раздел 1. Общение — залог счастья и успеха молодого человека

Молодость — это время, когда всё возможно. Умеешь ли ты общаться?

Десятилетие с 20 до 30 лет — самый ценный период молодости в жизни. Что такое молодость? Молодость — это капитал, она полна энергии, богата страстью, смело принимает вызовы и жаждет успеха. Можно сказать, что молодость — это синоним фразы «все возможно», и она вызывает безграничную зависть. Поэтому многие любят в одиночку покорять мир, надеясь испытать жизнь, добиться успеха и реализовать свои жизненные мечты! Однако, молодые люди, а умеем ли мы общаться?

Что касается этого вопроса, молодые люди, я знаю, что вам не терпится высказать своё мнение и начать красноречиво рассуждать, но, молодые люди, не торопитесь — давайте сначала послушаем одну историю, а потом уже сделаем выводы!

В лесу был пруд, в котором жила старая лягушка. У неё был друг — старый паук. Однажды лягушка вышла на берег прогуляться и встретила своего старого друга-паука. Паук, увидев, что лягушка опустила голову, спросил её: «Сегодня ветер легкий, небо ясное — такой день бывает редко, и настроение должно быть хорошим. Друг мой, что же заставило тебя так хмуриться?» Лягушка с тоской вздохнула: «Старый друг, ты же знаешь, с самого рождения я усердно трудился, ни дня не позволяя себе расслабиться, но в итоге, несмотря на то что я проливаю пот, выхожу рано утром и возвращаюсь поздно вечером, этого хватает лишь на то, чтобы прокормить семью, и ни копейки не остается! Сейчас я уже состарился, силы мои уже не те, что раньше, и в будущем меня, наверное, ждет нищета и смерть от голода. А ты, мой друг, я никогда не видел, чтобы ты трудился, но у тебя нет нужды ни в еде, ни в одежде. Даже в старости ты по-прежнему живёшь беззаботно и безмятежно! Почему так? Разве не говорят: «Небеса вознаграждают трудолюбие»? Этот мир действительно несправедлив!»

Старый паук ответил: «Мой бедный друг, на самом деле я не без труда. В те времена, когда я только-только покинул родину и стал самостоятельным, я тоже работал день и ночь, но не мог наесться досыта. Потом я неустанно плел свою паутину, и только тогда моя жизнь постепенно наладилась. Старый друг, причина твоей тяжёлой жизни и того, что ты не можешь наесться досыта, вероятно, в том, что ты полагаешься только на свои четыре ноги. Как только эти ноги перестанут прыгать, ты лишишься опоры в жизни. А я живу за счёт паутины, которую сам сплел, и не бегаю в одиночку туда-сюда, как ты, суетясь то тут, то там. Мне достаточно просто ждать у края паутины. Если бы я, как и ты, полагался исключительно на эти несколько тонких ножек, то, боюсь, моё положение было бы в сто раз хуже, чем у тебя».

Молодой друг, что ты обнаружил в этой короткой истории? Почему, находясь в одном и том же мире, судьбы этих существ так разительно отличаются? Хочешь ли ты быть лягушкой, целыми днями усердно трудящейся, или пауком, не знающим ни о чем, кроме еды и одежды, и живущим беззаботно и свободно?

На самом деле из этой истории легко сделать вывод: лягушка, хотя и трудолюбива, умеет только трудиться и потеть, но не умеет плести паутину и прокладывать «трубопроводы», в результате чего её жизнь заканчивается трагически; а паук, благодаря своей паутине, живет в достатке. Разве с людьми обстоит иначе? В обществе, основанном на взаимозависимости, каждый из нас — это отдельная личность, но не абсолютная, а тесно связанная с другими. Если полагаться только на инстинктивную энергию и игнорировать роль социальных групп, трудно закрепиться в обществе; а если мы умеем использовать эту «паутину» социальных связей, то сможем, как рыба в воде, достичь успеха и совершить великие дела.

Молодость, безусловно, — это хорошо, ведь всё возможно, но именно из-за молодости, из-за нетерпения добиться успеха, из-за чрезмерной самоуверенности, из-за недостатка опыта

и знаний, из-за нехватки средств и незрелости связей, молодые люди, впервые вступая в большой мир, полный ловушек и со своих особых правил, часто теряются, не знают, что делать, и везде наталкиваются на препятствия.

Социальные связи — ваш ключ к построению карьеры

Успех — это то, о чём мечтает каждый: благодаря успеху можно реализовать свои мечты, проявить ценность своей жизни и почувствовать собственное превосходство — это общая психология молодого поколения.

Ли Лян и Ван Цян — студенты одного из ведущих университетов страны, которые во время учебы в вузе выбрали специальность «Информатика». Ли Лян отлично учился и все четыре года получал государственную стипендию, однако он был замкнутым и упрямым человеком, предпочитал держаться в одиночестве и редко общался с окружающими. Ван Цян же учился средне, но был общительным и легко налаживал контакты, поэтому у него всегда было много друзей.

Время летит незаметно, и вот уже скоро они закончат университет. Стоя на жизненном перепутье, Ли Лян, движимый юношеским задором, отказался от предложения работы в иностранной компании с отличными условиями оплаты и решил заняться собственным бизнесом. Ван Цян же, из-за недостаточной профессиональной подготовки, оказался в ситуации, когда его не брали в известные компании, а в небольшие он не хотел устраиваться, и тоже решил заняться собственным бизнесом. Спустя пять лет Ли Лян устроился техническим разработчиком в компанию среднего размера, а Ван Цян основал довольно известную интернет-компанию.

Почему разница оказалась такой большой? На самом деле причина очень проста: хотя Ли Лян и был настоящим экспертом в своей области, он не умел общаться с людьми. Он считал общение пустой тратой молодости, роскошной жизнью, полной развлечений, и спекулятивными махинациями, и пренебрегал общением. Когда Ли Лян, собираясь открыть собственное дело, обратился к однокурсникам и друзьям за финансовой поддержкой, они, хотя и признавали его высокий профессионализм, из-за редких контактов с ним в повседневной жизни отнеслись к его просьбе с недоверием и вежливо отказали ему. Потратив несколько месяцев на эти попытки, Ли Лян, не имея другого выхода, был вынужден сначала устроиться техническим специалистом в одну из компаний. Через год он открыл собственную компанию, но спустя три года, поскольку Ли Лян не умел управлять своей командой и не знал, как вести дела с деловыми партнерами, компания неоднократно попадала в долги и в конце концов была вынуждена закрыться, а сам Ли Лян вернулся к работе технического разработчика; в то же время Ван Цян, благодаря своим связям, без особых усилий нашел много состоятельных инвесторов, которые вложили средства в его компанию. Благодаря богатому опыту общения и пяти годам развития его компания стала известной по всей стране интернет-компанией.

Что вы, молодые друзья, извлекли из этого реального примера? Каждый молодой человек полон энтузиазма и энергии, всегда надеется воплотить свои мечты в жизнь и добиться больших успехов. Однако что такое мечта? Мечта возвышается над жизнью, но берет свое начало в ней. Чтобы добиться успеха в деле, необходимо смотреть в лицо реальности, анализировать себя, совершенствоваться, а не полагаться на субъективные домыслы и работать в одиночку, превращая мечту в воздушный замок. Что касается столкновения с реальностью, молодым людям следует честно признать некоторые проблемы: недостаток опыта общения, незрелость в поведении и взаимоотношениях, недостаточно прочная экономическая основа и так далее. Можно сказать, что ты одинок.

В данный момент у вас мало сил и средств, но вы хотите добиться успеха, поэтому у вас есть только два пути. Первый — в одиночку упорно трудиться, начиная с нуля. Сначала найти работу, совмещать одну, две или даже несколько должностей, работать подчиненным, подрабатывать, отчаянно зарабатывать деньги, а когда накопите достаточные средства и приобретете опыт, тогда оглянуться назад и открыть собственную компанию; второй — «заим-

ствовать курицу, чтобы нести яйца». Раскройте свой кругозор, смело выходите в мир, интегрируйтесь в различные социальные группы, смело продвигайте себя, активно расширяйте круг общения, старайтесь участвовать в различных общественных мероприятиях, заводите больше разнообразных и ценных друзей, чтобы о вас узнало как можно больше людей, повышайте свою известность, сделайте их тайными сторонниками вашего успеха, пусть они станут ступеньками к вашему успеху и бесплатно дают вам советы на пути к успеху, пока вы не достигнете берега успеха.

Стоя перед этими двумя вариантами, какой бы вы выбрали? С традиционной точки зрения, люди, выбирающие первый путь, заслуживают уважения, но я бы ни за что не выбрал его, если только не буду вынужден. Почему? Мы все знаем, что рынок постоянно меняется, а моменты ускользают в мгновение ока. Если не суметь вовремя воспользоваться возможностью и не открыть компанию в подходящий момент, мы можем понести серьезный ущерб, упустить шанс и жалеть об этом всю жизнь. Например, в сфере компьютерных технологий мы знаем, что обновления происходят очень быстро.

Если студенты, изучающие информатику, не смогут своевременно применить полученные знания на рынке, то вскоре эти знания устареют и будут вытеснены, и к тому моменту, когда мы соберем средства, это уже не поможет. Кроме того, время летит быстро, и мимолетная молодость в мгновение ока исчезнет. Если не воспользоваться молодостью и энергией, чтобы попробовать свои силы, это, кажется, станет большим сожалением. Более того, давайте не будем учитывать рынок и момент времени, а предположим, что всё сложилось наилучшим образом: благодаря упорному труду вы в конце концов создали собственную компанию.

Однако после того, как вы вложили все свои силы в создание предприятия, вам придётся столкнуться с разнообразными конкурентами в обществе и с постоянно меняющейся бизнес-средой. Сможете ли вы тогда запереться в своей «крепости», чтобы защитить себя? Очевидно, что это нереально! Как говорится: «Нет абсолютных друзей, как нет и абсолютных врагов». Только гибко меняя свою позицию и применяя различные стратегии, такие как превращение врагов в друзей, вы сможете обеспечить себе успех и в конечном итоге остаться в выигрыше! И в этот момент социальные связи естественным образом становятся лучшей платформой для реализации ваших стратегий. Второй путь — использовать силу социальных связей, чтобы «с помощью чужого курицы вывести яйца». Таким образом, возможно, вам не придётся терпеть унижения, мучить себя, тратить впустую свою молодость и даже, вовремя воспользовавшись возможностью, вы сможете обзавестись собственной компанией и собственной командой!

Заключительные советы:

В молодости ты полон энтузиазма и имеешь грандиозные амбиции — управлять страной и творить великие дела, — но именно сейчас тебе необходимо трезво оценить свои жизненные цели и реальность, а затем отправляться в путь. В ходе этого путешествия обязательно научись обращаться за помощью к другим и пойми, что даже молодому человеку нужна поддержка друзей.

Общение — залог молодости и радости жизни

Кобаяси — менеджер по продажам в одной из пекинских компаний, занимающейся технологическими продуктами. Хотя он недавно закончил университет и не имел опыта работы, благодаря своему открытому характеру, красноречию, а также честности и широте взглядов ему легко удалось устроиться в эту солидную и престижную компанию, входящую в список «500 крупнейших компаний мира». После прихода в компанию, благодаря своим коммуникативным навыкам, он быстро завоевал симпатию коллег, его рабочие показатели стремительно росли, и он получил высокую оценку клиентов. Так, менее чем через год его повысили до менеджера отдела продаж.

Став менеджером, он по-прежнему шутил и подшучивал над окружающими, заставляя всех смеяться, а перед клиентами вел себя очень непринуждённо, уверенно и оптимистично. Однако в личной жизни, поскольку он приехал на север один, чтобы добиться успеха, вдали от старых однокурсников и друзей, он часто чувствовал себя одиноким. Вернувшись домой, Кобаяши всегда ощущал пустоту, как будто в его жизни чего-то не хватало, и его постоянно преследовало чувство одиночества. Днём работа казалась ему безгранично престижной, а по вечерам он чувствовал себя одиноким, покинутым и скучающим, а жизнь — однообразной. Напряжённость на работе и однообразие личной жизни доводили Кобаяси до отчаяния, и примерно через полгода, к полному недоумению окружающих, он подал заявление об увольнении своему начальнику.

Такое положение, в котором оказался Кобаяши, характерно для многих людей, только начинающих свою карьеру; большинство из них сталкивались с подобным опытом. Почему? Потому что они часто разделяют свою жизнь на части, считая, что общение — это дело работы, а жизнь — это жизнь, и эти две сферы должны быть разделены.

На самом деле мы должны спросить себя: ради чего мы постоянно боремся за карьеру? На этот вопрос люди дают множество ответов: например, чтобы жить лучше, добиться славы и богатства и так далее. Но в конечном счёте всё сводится к тому, чтобы лучше наслаждаться жизнью и всем прекрасным, что есть в этом мире. Поэтому мы все стремимся к этому, стремимся днём и ночью, даже во сне мечтаем о достижении успеха и славы. Однако многие из нас начинают испытывать затруднения: с одной стороны, мы думаем, что после достижения успеха сможем постепенно наслаждаться жизнью, но с другой — чувствуем сильное недовольство: в расцвете молодости, прекрасные годы, которые должны были бы быть наполнены романтикой и беззаботностью, когда можно было бы смело идти по жизни, а вместо этого приходится вставать рано и возвращаться поздно, каждый день пробираться сквозь бескрайнее море людей, отчаянно работать в компании, усердно зарабатывать деньги, жить в постоянной усталости, а жизнь превращается в полный хаос. Неужели действительно невозможно совместить личную жизнь и карьеру? Очевидно, что нет — всё зависит от того, готовы ли мы измениться и изменить своё отношение к общению.

Что касается общения, многие из нас считают его чем-то утилитарным: с одной стороны, мы полагаем, что оно помогает продвигать себя и может принести пользу в карьере; с другой — считаем, что оно полезно лишь в профессиональном плане, носит утилитарный и лицемерный характер, а в повседневной жизни не всегда надежно, поэтому относимся к нему с настороженностью. На самом деле общение не только может оказать вам мощную материальную и духовную поддержку в карьере, но и подарить вам заботу и любовь в расцвете юности, сделав вашу молодость яркой и насыщенной, а саму юность — еще более замечательной.

Бай Синь — дизайнер в одной из рекламных компаний. Она не только красива, но и весьма талантлива; не будет преувеличением охарактеризовать её как «одаренную и талантливую» или «обладающую как внешней, так и внутренней красотой». Однако, только что закончив университет и выйдя в мир, она всегда старалась говорить как можно меньше, во всём следовала установленному порядку, не раскрывая своих истинных намерений. Когда коллеги устраивали вечеринки, она всегда находила повод, чтобы отказаться. Ещё более непонятным было то, что, как только коллеги-мужчины начинали проявлять к ней внимание, она сразу же отвергала их, ставя их в весьма неловкое положение.

В глазах коллег она, без сомнения, была «не такой, как все», и в кулуарах ей дали прозвище «больная Даю». Разве жизнь, проходящая в одиночестве день за днём, не становится однообразной? Позже, однажды, задержавшись на работе, Бай Синь опоздала на автобус. Когда она шла по улице, озабоченная тем, как добраться до дома, к ней внезапно подъехал на машине её бывший поклонник, коллега Чжун И, и предложил подвезти её до дома. Не имея другого выбора, Бай Синь села в машину Чжун И. Позже, благодаря тому, что Чжун И неоднократно

помогал ей, Бай Синь постепенно раскрыла ему свои переживания и рассказала о своих душевных переживаниях: На самом деле Бай Синь изначально была очень жизнерадостной. В университете у неё был парень, и она чувствовала себя по-настоящему счастливой. Однако при окончании учёбы её парень из-за семейных обстоятельств в конце концов отказался от этой любви, которую она считала вечной. После этого удара она стала молчаливой и невосприимчивой к окружающим. Услышав это, Чжун И начал часто общаться с ней, утешая её и залечивая душевные раны, и постепенно Бай Синь снова стала жизнерадостной.

На самом деле, благодаря общению вы не только можете найти друзей и общаться, но и участвовать в различных мероприятиях, знакомиться с новыми людьми, узнавать много нового, что не только обогатит ваш жизненный и социальный опыт, но и сделает вашу жизнь более насыщенной и разнообразной. Молодость — это время ярких событий. Молодые люди, чего же вы ждете?

Краткое резюме:

Молодые люди в возрасте от 20 до 30 лет находятся в «золотом периоде» своего развития. В это время, помимо уделения первостепенного внимания карьере, насыщенная и разнообразная жизнь также является одним из важнейших аспектов жизни молодых людей. Молодые люди, ни в коем случае не замыкайтесь в себе и не считайте общение пустой тратой времени. Активное участие в общественных мероприятиях принесет огромную пользу вашему развитию.

Раздел 2. Социальная фобия — не повод для беспокойства: я молод, кого мне бояться?

Что же такое общение на самом деле?

Каково ваше мнение о социальной жизни, молодые люди? Вы относитесь к ней с пренебрежением? Считаете ли вы, что социальная жизнь — это жизнь, погрязшая в роскоши и развлечениях; что это веселье группы одиноких, скучающих людей; что это арена интриг и борьбы; что это поведение, пропитанное запахом денег и утилитарностью; что это большое собрание, полное человеческого лицемерия? Или же вы считаете, что у нее есть смысл и ценность? Считаешь ли ты, что общение — это отличная площадка для саморазвития и самовыражения, незаменимая ступенька на пути к осуществлению жизненных мечтаний, приправа, придающая жизни разнообразие, и мощные крылья, несущие к счастью? А может быть, ты не испытываешь к нему ни симпатии, ни неприязни и считаешь, что «существование само по себе оправдывает его»? В любом случае, взгляды на общение, подобно чтению «Гамлета», у каждого свои: тысяча человек — тысяча мнений. Если бы устроить дебаты, то, наверняка, все высказывали бы самые разные мнения, каждый отстаивал бы свою точку зрения, и в итоге дело сошло бы на нет!

На самом деле, в отношении этого вопроса нам нет необходимости, как экспертам и учёным, применять научный и скрупулёзный подход, исследуя его с точки зрения антропологии и социологии, копаясь в корнях и докопаясь до сути, ведь в жизни и так есть много неразгаданных загадок. Нам нужно знать лишь то, что же включает в себя общение, каковы его правила и как использовать его, чтобы поддержать мечты молодёжи и расчистить путь к их осуществлению.

Общение — один из уникальных способов существования человека, его внешнее проявление — это умение общаться и вести себя в обществе. Конкретно его можно разделить на три аспекта: речь, поступки и этикет. Об этом подробно пойдет речь в следующих главах.

SAD: не затронуло ли это тебя, молодой человек?

SAD — это синдром социальной тревожности и дисоциации, также известный как социофобия. Это психическое расстройство, характеризующееся сильным страхом или беспокойством в любой социальной или публичной ситуации. Люди, страдающие социофобией, обычно испытывают выраженный и длительный страх в присутствии незнакомых людей или в ситуа-

циях, где их могут внимательно наблюдать, опасаясь, что их слова, поведение или проявления нервозности приведут к неловкой ситуации или унижению.

Молодой человек, есть ли у тебя социальная фобия? Наверняка у каждого она есть! Социальное взаимодействие — это процесс перехода человека от «я» к непредсказуемому обществу, от «малого я» к «большому я», от единого сознания к множеству сознаний. Столкнувшись с незнакомой социальной средой, каждый человек словно идет в темноте и испытывает в той или иной степени страх. Существует множество видов социальной фобии — к какому из них ты относишься?

Общая социальная фобия

Если у вас общая социофобия, то в любом месте и в любой ситуации вы боитесь оказаться в центре внимания окружающих, вам постоянно кажется, что все смотрят на вас и следят за каждым вашим движением; вы боитесь есть и пить в общественных местах и даже не осмеливаетесь вступать в споры или отстаивать свои права.

Специфическая социальная фобия

Если у вас специфическая социальная фобия, то вы испытываете особый страх в определенных ситуациях или обстоятельствах. Например, хотя вы боитесь выступать перед публикой или выступать на сцене, в других социальных ситуациях вы не испытываете страха.

Социальная фобия обычно сопровождается следующими симптомами: тревога, покраснение лица, сердцебиение, дрожь, потливость, тошнота, позывы к мочеиспусканию; неспособность смотреть собеседнику в глаза, сильное чувство давления при виде представителей противоположного пола, внезапная заикание, прерывистая речь; страх быть в центре внимания; страх совершить постыдные высказывания, поступки или сделать неловкие гримасы; страх выглядеть нелепо во время еды из-за пристальных взглядов окружающих; страх рвоты в общественных местах и т. д.

Вы, как молодой человек, возможно, спросите: почему возникают все эти проявления социальной фобии? Не торопитесь, друг мой, нет дыма без огня. Давайте сейчас вместе проанализируем причины социальной фобии.

Судя по результатам исследований, существует два основных фактора, вызывающих социальную фобию: врождённые и приобретённые. Врождённые факторы: физиологические. Известный американский профессор Дэвид Сихан говорит, что социальная фобия возникает из-за дисбаланса в организме химического вещества под названием «5-гидрокситриптамин»; как избыток, так и недостаток этого вещества могут вызывать у людей чувство страха. Приобретённых факторов страха гораздо больше, их можно разделить на внутренние и внешние причины. К внутренним причинам относятся психологические и личностные факторы. Как правило, пациенты обладают высоким чувством собственного достоинства, и их страх обусловлен боязнью быть отвергнутыми другими людьми или неуверенностью в своей внешности. По своему характеру они боятся, что при выполнении каких-либо действий у них возникнут проблемы, боятся общаться с людьми, опасаются, что при общении другие заметят их недостатки, и не желают вступать в контакты с окружающими. Внешние причины делятся на семейные и социальные. Такие семейные факторы, как подавление личности с детства, отсутствие навыков общения, привитых родителями, или слишком частые переезды, могут привести к социальной фобии. Кроме того, социальная фобия может возникнуть в результате пребывания в неблагоприятной социальной среде, где при общении с людьми преобладают неудачи.

«Три настроя» для избавления от социальной фобии

Молодые друзья, не кажется ли вам, что вы находитесь в расцвете сил и должны были бы воспользоваться моментом, чтобы преодолевать препятствия и добиваться успехов, вести юную жизнь, в которой можно выпить тысячу чаш с близким другом, а если он и не близкий друг — то ничего страшного? Однако из-за социальной фобии вы остаетесь незаметными в

обществе и испытываете горечь от того, что ваши великие амбиции остаются нереализованными?

Молодой друг, современное общество развивается и меняется очень быстро, и чтобы чего-то добиться, необходимо проявить себя в общественной сфере. Однако ты, будучи молодым человеком, возможно, испытываешь глубокую тревогу из-за своей заурядной внешности, замкнутого характера, неловкости в общении, незнания жизни и несовершенства в поступках и т. д., опасаясь, что проиграешь в общественной сфере! На самом деле не стоит бояться социальной тревожности. Поскольку каждый в той или иной степени страдает от нее, то те, кто демонстрирует перед нами отличные навыки общения, также достигли этого благодаря приложенным усилиям. Так, например, Су Цинь из периода Весенних и Осенних войн и Государств-воинств изначально был никому не известен, но, прибегнув к таким крайним мерам, как подвешивание себя за ногу к перекладине и уколы в бедро, в конце концов добился больших успехов. Поэтому усердие компенсирует недостатки, а в молодости всё возможно: если систематически осваивать суть и ключевые приёмы общения, то добиться успеха в общественной жизни станет естественным и само собой разумеющимся делом. Как же стать мастером общения? Обобщив опыт, мы предлагаем молодым друзьям следующие рекомендации.

Три главных качества — уверенность, настойчивость и усердие. Только объединив эти три качества, можно без особых усилий преодолеть социальную фобию, стать мастером общения, добиться успеха и наслаждаться жизнью.

Укрепите уверенность

В психологии существует закон, гласящий, что то, чего вы хотите, постепенно проявится в вашем сознании, если вы глубоко в это верите, а затем постепенно появится перед вами, и в конечном итоге вы обретете это в реальности. Это говорит нам о том, что если ваши идеалы не являются слишком высокими и недостижимыми, то, обладая уверенностью в себе, вы сможете добиться успеха и осуществить свои желания. Уверенность бывает разной степени: если у вас большая уверенность, то вы добьётесь больших достижений; если у вас небольшая уверенность, то вы получите лишь скромные результаты. Всем хорошо известен прославленный Билл Гейтс, а его компания «Microsoft» — всемирно известная компьютерная корпорация.

Почему же так? Неужели всё это было предначертано судьбой? Нет, весь этот успех, вся эта слава полностью проистекают из уверенности в себе. В то время Билл Гейтс узнал, что одна компьютерная компания разрабатывает нечто вроде «персонального компьютера», который, однако, должен был работать на языке программирования BASIC.Этот язык программирования в то время ещё не был разработан и находился на этапе сложных исследований. Для Билла Гейтса, который тогда был ещё «зелёным» студентом, знания в этой области были совершенно чуждыми. Однако, движимый юношеской дерзостью и уверенностью в себе, он нашёл руководителя отдела исследований в той компьютерной компании и с помощью чрезвычайно уверенных слов убедил его поручить ему эту работу.

Результат всем известен: без всякого сомнения, он справился с задачей, благодаря чему персональные компьютеры стали доступны всему миру. Представьте себе: если бы он тогда проявил нерешительность, опасаясь, что его способностей недостаточно, и отказался от этой задачи, то сегодня имени Билла Гейтса не было бы в списке выдающихся деятелей компьютерной индустрии. Поэтому, чтобы преодолеть социальную фобию, вам, молодым людям, необходимо заложить в подсознание мысль: «Я справлюсь в общественных ситуациях», избавиться от комплекса неполноценности, не отрицать себя и постоянно напоминать себе: «Каждый человек рожден, чтобы принести пользу». Вы должны твердо верить, что человек достигает успеха потому, что сам этого хочет.

Способы преодолеть застенчивость, избавиться от комплекса неполноценности и повысить уверенность в себе:

Всегда думайте о своих сильных сторонах: «Каждый человек рождён, чтобы принести пользу». Каждый человек, приходящий в этот мир, обладает своими талантами и своей ценностью. Не стоит слепо сравнивать себя с другими, лучше сосредоточиться на своих сильных сторонах.

Будьте активны в словах и поступках; молодое сердце должно иметь молодой вид: ходите с высоко поднятой головой, ускорьте шаг на 1/4 от обычного темпа, смотрите людям в глаза с уверенностью.

Постоянно думайте о том, что вы сможете добиться успеха. Подсознательно убеждайте себя, что вы обязательно добьётесь успеха, каждый день хвалите себя один раз, создайте в своём воображении образ успешного человека и позволяйте этому позитивному образу постоянно возникать в вашем сознании, пусть он ведёт вас к успеху.

Идите своим путем, пусть другие говорят что хотят. Каждый человек, живущий в этом мире, стремится к самореализации. Вам, молодому человеку, не нужно жить ради других и беспокоиться о чужих сплетнях. Помните: те, кто сплетничает, — это посредственные люди, и нам не стоит обращать внимания на чужие мнения.

Погрузитесь в своё дело. В молодости всегда много мечтаний, но в молодости также нужно помнить: только усердие может построить здание будущего. Действуйте, используйте свои знания и ум, чтобы наполнить свою жизнь смыслом, найти душевное прибежище и избавиться от комплекса неполноценности и робости.

Сохраняйте настойчивость

Дейл Карнеги говорил: если молодой человек никогда не готов приложить все усилия для решения любых задач, если у него нет сильной и непоколебимой воли, искреннего и честного отношения к делу, если он не развивает свои способности и не поднимает свой дух, то он никогда не добьётся больших успехов. Только настойчивость ведёт к успеху. Известный древнегреческий оратор Мостини в молодости говорил невнятно и страдал одышкой, однако он мечтал стать выдающимся оратором, что прямо противоречило требованиям к оратору: громкий голос, четкая дикция, изящная манера держаться и ораторское мастерство. Сначала его выступления встречали холодный прием, его даже сгоняли со сцены. Но неудачи и насмешки не сломили его: он клал камушки в рот, чтобы тренировать голос, и постоянно читал стихи, чтобы преодолеть одышку, и в конце концов стал всемирно известным оратором. Чтобы избавиться от социальной тревожности, вам, молодым людям, лучше всего посещать различные общественные мероприятия и оттачивать свои навыки. Верьте в то, что «капля воды пробивает камень», и в то, что в мире нет врождённых гениев общения. При неустанных усилиях и планомерных тренировках вы естественным образом станете мастером общения.

Всегда будь внимателен

Чтобы чувствовать себя уверенно в обществе, нужно твердо верить в то, что «в жизни везде можно чему-то научиться». В США жил один очень робкий мальчик, на лице которого часто отражалось испуганное выражение: стоит кому-то громко крикнуть, как у него начинали дрожать губы и ноги, из-за чего он терял нить речи. Однако впоследствии, благодаря своему непреклонному стремлению к успеху, он не пал духом из-за своих недостатков, а постоянно подражал известным ораторам, учился у мастеров общения, изучая содержание их выступлений, ораторские приёмы и даже манеры поведения в общении. После многих лет упорных усилий он стал прославленным президентом во время Второй мировой войны, помог американскому народу пережить тяжёлые времена, развил экономику и укрепил международное влияние США. Это был Рузвельт! Молодые люди всегда склонны к эгоцентризму, однако это не означает, что им не нужно учиться. Только следуя духу «скромность ведет к прогрессу», внимательно наблюдая за всем вокруг и перенимая опыт наших великих предков, мы сможем достичь большего с меньшими усилиями, стать мастерами общения и, таким образом, создать собственную легенду жизни.

Заключительные рекомендации:

Исследования психологов показывают, что, оказавшись в незнакомой обстановке, человек всегда испытывает какое-то необъяснимое чувство страха. Молодые люди, только вступающие в жизнь, в основном строят свои представления об обществе на догадках и часто чувствуют себя не в своей тарелке. На самом деле всё это вполне нормально: достаточно настроиться на правильный лад, относиться к ситуации позитивно и использовать свои способности и знания — и социальная тревожность может быть полностью преодолена.

Глава 2.

Молодым нужно уметь общаться — освойте «три правила» разговора

Находясь в расцвете сил и выходя в мир, где приходится общаться с самыми разными людьми, не бывает ли так, что вы вдруг теряетесь? Часто ли вам кажется, что вы не знаете, с чего начать? Не возникает ли у вас ощущение, будто вы внезапно страдаете «афазией»? Хотите что-то сказать, но не знаете, как? На самом деле, во всём на свете есть свои законы, и общение не исключение: стоит только понять эти законы, как научиться общаться станет проще простого!

Раздел 1. Молодость — это сокровище, не тратьте её впустую

Неужели бесконечное болтовня — это всегда хорошо?

На одной из церемоний вручения дипломов в Кембриджском университете в большом зале сидели более десяти тысяч студентов. Они ждали прибытия великого Чёрчилля. В сопровождении свиты Чёрчилль прибыл точно в назначенное время, медленно вошёл в зал и направился к трибуне.

Взойдя на трибуну, Черчилль снял пальто и передал его сопровождающим, затем снял шляпу и молча устремил взгляд на аудиторию. Через минуту Черчилль медленно произнес одну фразу: «Never Give Up!» (Никогда не сдавайся!)

Сказав эти слова, Черчилль надел пальто, натянул шляпу и покинул зал.

В зале на мгновение воцарилась тишина, а затем раздались громогласные аплодисменты.

Это была последняя речь Черчилля в его жизни, а также самая блестящая. Ему понадобилось всего несколько слов, чтобы выразить суть своего выступления — лаконично и емко.

Исследования показывают, что самые красноречивые люди — это, как правило, те, кто выражается лаконично и ясно. Суть речи заключается в лаконичности, а не в многословности, то есть: не в количестве слов, а в том, чтобы донести смысл; а самые некрасноречивые люди — это, как правило, те, кто без умолку болтает, наговорив кучу слов, но так и не выразив главной мысли, оставляя слушателей в полной растерянности; иногда такие люди даже вызывают неприязнь.

Например, всемирно известный «король продаж» автомобилей Джо Гиллард вспоминал один такой случай из своей многолетней карьеры продавца.

Однажды к нему пришёл господин, чтобы купить автомобиль. Гиллард, проявив своё красноречие, начал перечислять все преимущества машины. Казалось, что этот господин вот-вот подпишет договор, но в итоге он отказался от покупки и ушёл.

До 11 часов вечера Гиллард все еще размышлял, почему сделка сорвалась, не понимая, в чём была ошибка. Не выдержав, он взял трубку и позвонил тому господину, спросив, почему тот не купил у него машину.

«Сейчас 11 часов вечера», — нетерпеливо ответил собеседник.

«Я знаю, простите. Но я хочу стать лучшим продавцом, чем все остальные. Не могли бы вы сказать мне, в чём именно я ошибся?»

«Правда?»

«Безусловно!»

«Хорошо, тогда я вам скажу: вам не кажется, что сегодня вы немного переборщили с разговорами?»

Тот господин рассказал Жирару, что изначально был твердо намерен купить машину. Когда он вошёл в салон и услышал, как Жирар впервые перечислял преимущества автомобиля, ему показалось, что машина должна быть очень практичной и её стоит купить; но когда он осмотрел салон, Жирар снова перечислил все функции автомобиля, и у него возникли небольшие сомнения — не попал ли он в ловушку продавца. Поэтому, когда Жирар в третий раз начал неистово перечислять превосходные функции автомобиля, ему захотелось развернуться и убежать.

Миссис Дейл Карнеги однажды сказала: «Никто не хочет быть неприятным человеком, но, если подумать о худшем, вполне возможно, что вы и я именно такие люди, и даже не подозреваем об этом».

Неприятные люди обычно говорят быстро и многословно, не умолкая ни на минуту: фраза следует за фразой, абзац за абзацем, и они стараются говорить, не передышав ни разу.

Слушатель, естественно, тоже не имеет возможности передохнуть — словно перед ним бурная река, конца которой не видно. Если бы вы оказались на месте слушателя, смогли бы вы выдержать такую беседу? Из этого следует, что неумолчная болтовня — не лучшая черта. Как только цель достигнута, мы можем говорить меньше и не тратить зря слова, ведь, как известно, беда часто исходит из уст.

В молодости повсюду звучат гимны и кружатся танцы, повсюду открываются новые пасторальные пейзажи. Мы, молодые, всегда чувствуем, что этот мир принадлежит нам; у нас всегда есть бесконечные темы для разговоров и неисчерпаемые истории — от астрономии и географии до всех проявных сторон человеческой жизни. Мы свободны от ограничений, говорим всё, что приходит на ум, и это, можно сказать, одно из величайших удовольствий в жизни, поэтому мы, осознанно или неосознанно, целыми днями тратим уйму времени на разговоры, наслаждаясь этим без меры! На самом деле, умеренное молчание всё же необходимо.

Цзянцзун, царь Чу периода Весны и Осени и Воюющих царств, хотя и правил три года, ни разу не издал ни одного указу. Это потрясло как двор, так и народ: никто не знал, чем на самом деле занимается царь Чжуан. Один из министров спросил царя: «Говорят, что однажды большая птица присела на холм, но вот уже три года она ни летает, ни кричит. Неизвестно, почему?» Царь Чжуан ответил: «Она не летает уже три года, потому что хочет, чтобы её крылья выросли; она не кричит, потому что хочет наблюдать, размышлять и готовиться. Хотя сейчас она не летает, но как только взлетит, то непременно взмывёт в небо; хотя сейчас она не кричит, но как только закричит, то непременно поразит всех!» И действительно, на четвёртый год он сразу же издал девять указов, отменил десять постановлений, казнил пятерых коррумпированных чиновников и отобрал шестерых достойных и способных людей, что в итоге привело к укреплению могущества государства Чу.

Из этого видно, что молчание — это проявление мудрости, а также средство, с помощью которого мудрый человек в поведении и поступках использует отступление как шаг вперёд и спокойно наблюдает за развитием событий. Оно не равносильно безмолвию; это процесс накопления, созревания и ожидания внезапного проявления. Если же молчать неуместно, высказывая все свои незрелые мысли и секреты, то это не только приведёт к тому, что ваши секреты станут достоянием других, но и оставит впечатление о вас как о болтуне, не умеющем уважать окружающих.

Поэтому нельзя сказать, что в обществе красноречивость обязательно вызовет благосклонность окружающих, как и нельзя утверждать, что слепое молчание и демонстрация своей уникальности привлекут к себе внимание. Чтобы научиться правильно общаться, нужно уметь соблюдать меру, свободно владеть речью: говорить, когда нужно, и молчать, когда следует — только так можно с легкостью чувствовать себя в обществе.

Три проверенных приёма для начала разговора, которые всегда срабатывают у молодых людей

Пекинский передовой работник Чжан Бингуй в своей статье «Важность языка при работе за прилавком» отмечал, насколько важно умение правильно начинать разговор. Поначалу, стоя за прилавком, он, увидев покупателя, говорил: «Товарищ, что вы хотите купить?» Некоторые покупатели в ответ спрашивали: «А разве нельзя просто посмотреть, если не собираюсь ничего покупать?» Столкнувшись с таким вопросом, он менял формулировку: «Товарищ, что вы хотите заказать?» В результате некоторые покупатели в шутку отвечали: «Я хочу всё, а вы мне дадите?» Потерпев очередную неудачу, Чжан Бингуй начал тщательно обдумывать, как правильно использовать вступительные фразы и как правильно начинать разговор. В итоге он обратился к покупателю напрямую: «Товарищ, что бы вы хотели посмотреть?» Эта фраза очень понравилась покупателям, и с тех пор его показатели продаж неуклонно росли.

Из этой небольшой истории мы понимаем: хотя говорить умеет каждый, но чтобы говорить хорошо, завоевать расположение собеседника и получить признание публики, необхо-

димо владеть навыками общения. Хорошая вступительная фраза способна вызвать положительную реакцию собеседника и способствовать плавному ходу общения. Так как же составить удачную вступительную фразу?

Первые пять минут — установление контакта

Известный эксперт по социальному общению Синадезонинг в своей книге «Общение» высказал мнение, что первые пять минут общения между людьми имеют решающее значение: если за эти пять минут вам не удастся должным образом привлечь внимание собеседника, то добиться успеха в разговоре будет очень сложно. Весной 1949 года, после мирного освобождения Пекина, Го Моруо был приглашён выступить с речью в Пекинском университете. Как только он вышел на сцену, он сказал: «Сегодня я стою перед океаном молодости и веду революционные беседы». Мы знаем, что студенты Пекинского университета отличаются огромной энергией, полны энтузиазма, обладают обширными знаниями и передовыми взглядами, поэтому установить с ними хороший контакт и достичь желаемого результата было весьма сложно. Однако Го Моруо искусно привлек внимание слушателей: он сравнил студентов Пекинского университета с «океаном молодости», сблизив таким образом отношения между ними, а фраза «поговорить о революции» вынесла на первый план волнующий всех вопрос «революции», продемонстрировав его собственную позицию. Таким образом, он естественным образом установил внутреннюю связь со студентами Пекинского университета, восклицавшими в поддержку демократии и свободы, и лекция прошла гладко.

Будьте немного остроумнее

Психологические исследования показывают, что остроумные высказывания и поведение, благодаря своей оригинальности и нестандартности, всегда привлекают внимание собеседника. В 1934 году мэр Пекина Юань Лян, находившегося под властью Гоминьдана, издал приказ, запрещающий совместное купание студентов обоих полов. Узнав об этом, Лу Синь во время беседы с молодыми друзьями с юмором заметил: «Запрет на совместное купание студентов обоих полов, похоже, не решает проблему, ведь то, что мужчины и женщины дышат одним воздухом, нарушая гармонию мира, кажется гораздо более серьезным, чем совместное купание студентов! «По-моему, мэру лучше сразу издать ещё один указ: впредь мужчинам и женщинам, выходя на улицу, следует надевать по противогазу. Так и циркуляция воздуха будет предотвращена, и лица не придётся показывать — разве не прекрасно?» Говоря это, Лу Синь слегка запрокинул голову и рукой имитировал трубку противогаза. Увидев столь остроумное жестовое сопровождение слов, все разразились хохотом.

Странные темы

Любопытство — это врождённая черта человека. Именно благодаря любопытству мы, люди, обладаем такой великолепной цивилизацией и такой долгой историей. В общении использование необычных тем часто привлекает пристальное внимание собеседника своей оригинальностью и способствует взаимодействию между сторонами. Карнеги однажды выступил с речью, которую начал так: «Сразу после окончания университета я однажды вечером шёл по улице и вдруг увидел человека, стоящего на ящике и произносящего речь. Мне стало любопытно, и я подошел послушать. Этот человек сказал: «Вы никогда не видели лысого индейца? Никогда не видели лысой женщины, верно? Сейчас я расскажу вам, почему». Именно благодаря необычным образам «лысого индейца» и «лысой женщины» он завоевал сердца слушателей.

Хотя искусно сформулированная вступительная фраза и может привлечь внимание собеседника и пробудить его интерес, необходимо учитывать два момента, иначе это приведёт к обратному эффекту. Во-первых, нужно соблюдать «меру»: как мы часто говорим, во всём есть своя мера, и если её превысить, это вызовет у собеседника неприязнь и приведёт к провалу общения; во-вторых, следует учитывать некоторые обычаи и табу, касающиеся личной жизни,

например, обычно не принято спрашивать собеседника о возрасте, профессии, семейном положении, доходах и т. п.

например, китайцы избегают слова «смерть», поэтому следует по возможности не употреблять слово «гроб», а говорить «сокровище долголетия», «доска вечной жизни» и т. п. Если этого не делать, то можно задеть чувствительные струны собеседника и вызвать негативную реакцию.

Пять способов «развязать» «замысловатого человека»

В социальных ситуациях мы всегда сталкиваемся с двумя типами людей: одни активно участвуют в общении, другие — пассивно, то есть те, кого мы часто называем «замкнутыми людьми». Активно участвующие в общении люди, как правило, обладают открытым характером, хорошо общаются, любят общение и достаточно зрелы в межличностных отношениях; общаться с ними, очевидно, не составляет труда; однако пассивные участники из-за настороженности, комплекса неполноценности, недостатка уверенности в себе и других факторов не умеют общаться, не слишком любят общение и ведут себя крайне осторожно; общаться с ними гораздо сложнее. Возможно, кто-то прямо скажет: разве нельзя просто держаться от них подальше? Однако на самом деле такие люди, хотя и не обладают коммуникабельностью, обладают глубокими мыслями и могут оказать нам большую помощь в жизни; несмотря на их сдержанность, многие из них достигают значительных успехов в карьере и становятся нашими верными помощниками на пути к успеху; хотя они и немногословны, они чрезвычайно лояльны и являются надежными советниками в жизни, а порой даже душевными друзьями. Поэтому мы не можем игнорировать их существование; если мы это сделаем, то не только потерпим неудачу в общении, но и оставим в своей разнообразной жизни неизгладимое сожаление из-за того, что упустили их, и поэтому должны проявить инициативу и открыть их сердца.

Поговорка «Молчание — золото» кажется для них как нельзя более подходящей; «замкнутый человек» — лучшее определение их поведения в общении. Многим кажется, что заставить их заговорить очень сложно, и это ставит их в затруднительное положение. На самом деле, только Бог и дикие звери любят одиночество; каждый человек хочет, чтобы к нему проявляли внимание и чтобы он влился в коллектив. Если мы ухватимся за этот момент и будем применять определенные языковые приемы при общении, то сможем «развязать» их язык и тем самым способствовать успеху общения.

Метод непринужденности

Речь идет об умелом использовании благоприятных обстоятельств — времени, места и людей — для незаметного общения, которое поможет развеять опасения собеседника, устранить его настороженность и создать непринужденную атмосферу.

Например, когда мы ждём автобус в дождливый день и встречаем «друга», с которым раньше сталкивались, но с которым не только не знакомы, но и не любим разговаривать, мы можем сказать: «Вчера в прогнозе погоды говорили, что дождя не будет, но погода — вещь непредсказуемая, и вот, дождь всё-таки пошёл. Если у кого-то срочные дела, это может сильно задержать его!» Эти слова найдут отклик в его сердце, и он начнёт подхватывать нашу мысль, продолжая разговор, что, в свою очередь, будет способствовать развитию общения. Помимо использования погоды для начала разговора, мы также можем завязать общение, затрагивая такие темы, как родной город собеседника, его профессия, семейное положение, возраст, одежда и т. д. Как правило, это позволяет легко раскрыть собеседника и дает хороший результат. Конечно, все эти темы нужно использовать гибко, а не просто копировать шаблонно. Например, что касается возраста, то в случае с женщинами, если у вас нет абсолютной уверенности, ни в коем случае не упоминайте его, иначе это может привести к обратному эффекту.

Как правило, «замысловатые» люди обычно довольно вдумчивы и не говорят лишнего, подобно Лин-сестре из романа «Сон в красном тереме». В их душе всегда присутствует некое чувство неуверенности, однако это не означает, что они не способны к общению — просто их

общение носит пассивный характер. Поэтому, если применить непринужденный и непритязательный подход, с ними легко найти общий язык.

Метод «много вопросов — один ответ»

Мы часто сталкиваемся с такими людьми: на любой наш вопрос они отвечают только «да» или «нет» и почти не говорят ничего лишнего. В такие моменты мы чувствуем, что атмосфера общения становится очень неловкой, и понимаем, что такое общение далеко не достигает нашей цели. Не возникает ли у нас часто чувство разочарования? На самом деле, мы можем использовать метод «много вопросов — много ответов», чтобы перевести разговор в нужное русло. Суть этого метода заключается в том, что мы должны сосредоточиться на наших вопросах и тщательно проанализировать, как их сформулировать, чтобы собеседник говорил больше, а не ограничивался ответами «ДА» или «НЕТ». Например, при обсуждении деловых вопросов с клиентом старайтесь не спрашивать: «Как вы считаете, этот продукт хорош или плох?», а лучше скажите: «Каково ваше мнение об этом новом продукте?». Таким образом, мы сможем развязать язык собеседника: не только дадим ему возможность высказаться, но и получим из его уст нужную нам информацию.

Косвенный метод

Когда мы сталкиваемся с человеком, который любит молчать и не умеет общаться, но хотим поговорить с ним на самые разные темы, очевидно, что первым шагом должно стать незаметное, но осознанное направление разговора в нужную нам сторону. В таком случае метод «прощупывания почвы», то есть косвенный подход, дает очень заметный эффект. Например, когда мы приходим в гости к другу или однокурснику и встречаем гостя, который не любит общаться, мы можем в частной беседе спросить: «Я — хороший друг хозяина, а вы — его родственник?» Это побудит собеседника ответить, и как только он ответит, мы сможем продолжить расспрос. Если, например, он окажется родственником хозяина, мы спросим: «Откуда вы родом?» Затем, опираясь на его ответ, поинтересуйтесь, как обстоят дела в его родном городе. Таким образом, диалог постепенно налаживается в процессе косвенного общения. Конечно, в ходе этого процесса необходимо помнить: не отклоняйтесь от своей цели, используйте метод «бросания камня, чтобы проверить дорогу» и шаг за шагом подводите собеседника к тому, чтобы он сам ответил на интересующие вас вопросы.

Метод «попасть в цель»

Проще говоря, это значит отталкиваться от того, что нравится собеседнику или что его интересует, чтобы вызвать у него естественную реакцию. Все мы знаем, что о том, что нам нравится и что нас интересует, мы часто говорим без умолку; и если в этот момент кто-то затронет эту тему, мы без колебаний начнём об этом рассказывать, например, если ваша возлюбленная особенно увлекается фотографией, то вы можете втайне научиться немного фотографировать, а затем подойти к ней и задать ей вопросы. Таким образом, она перестанет стесняться и с удовольствием расскажет вам о фотографии. Это не только избавит её от подозрений, что у вас есть скрытые мотивы, но и заставит её почувствовать, что вы тоже увлекаетесь фотографией, что у вас общие интересы, и она станет ближе к вам, открыв вам своё сердце.

Метод шуток и острот

Это значит вести разговор не по обычным канонам, а говорить нестандартно, чтобы пробудить интерес собеседника. Например, если вы хотите пообщаться с очень эрудированным, но нелюдимым человеком, вы можете высказать ему очень преувеличенную и необычную точку зрения. Тогда он полностью раскроется и начнёт с вами дискуссию, надеясь, что вы объясните ему свою точку зрения. Однако сначала попросите его изложить свою теорию, а затем скажите: «О, так вот в чём дело! А я-то думал, что эта точка зрения, которую я привёл, верна».

Вывод:

Как гласит пословица: «Хорошее начало — половина успеха». То же самое касается и коммуникативных навыков: хорошая речь требует хорошего вступления. А чтобы вступление

было удачным, нужно научиться говорить логично и последовательно, уметь читать по выражению лица и гибко применять свои навыки — только так вы сможете постоянно удерживать инициативу в разговоре.

Раздел 2. Молодость — не время действовать под влиянием эмоций; когда нужно притвориться невежественным, притворитесь

Секреты, о которых нельзя говорить, никогда не раскрывайте

Давайте сначала проведём небольшой психологический тест, который оценивает индекс способности человека хранить секреты: чем выше этот индекс, тем лучше у человека коммуникативные навыки.

Когда у вас плохое настроение и вам очень хочется прогуляться, какое из следующих мест вы выберете для прогулки?

У этого вопроса есть четыре варианта ответа: вариант первый — оживлённые городские улицы; вариант второй — тихий и уединённый парк на окраине города; вариант третий — открытая местность рядом с домом; вариант четвёртый — безлюдная деревенская тропинка.

Если вы выбрали вариант 1, то на первый взгляд вы кажетесь очень живым и общительным человеком, который легко находит общий язык с окружающими. Однако на самом деле вы не столь оптимистичны и жизнерадостны, как кажется, а скорее проницательны и многомысленны. Вы умеете маскировать свои истинные чувства и способны хранить секреты; ваш индекс секретности составляет 70%.

Если вы выбрали ответ № 2, то вы — человек, любящий вызовы и острые ощущения, обладающий высокой способностью адаптироваться к ситуации, не только трезвый ум, но и любознательность. Как правило, если собеседник не прибегает к «обмену выгодами», вы способны сохранить секрет. У людей, выбравших вариант В, индекс секретности составляет 50%.

Если вы выбрали вариант 3, то вы — рациональный человек с открытым сердцем и высоким эмоциональным интеллектом, достойный глубокой дружбы; ваш индекс секретности составляет 90%.

Если вы выбрали вариант 4, то вы — человек, не знакомый с жизнью, возможно, немного своенравный, склонный к детским капризам, из-за чего вы можете нечаянно раскрыть секрет; поэтому ваш индекс секретности составляет всего 30%.

Умение хранить секреты — это необходимая способность для любого человека в общении и жизни. Почему так? Во-первых, в этом обществе, где царит обман и везде полно ловушек, мы не можем во всех ситуациях поступать по своему усмотрению и не всегда говорить правду, поэтому неизбежно возникают невысказанные вещи и слова. Во-вторых, из соображений общественной морали, этикета, а также в силу разной степени близости в межличностных отношениях мы часто выбираем, что говорить и как поступать, и именно в таких случаях возникают секреты, которые нельзя раскрывать. Если в общении с людьми мы не будем уделять внимания сохранению секретов, то нанесём вред не только себе, но и окружающим.

Не умея хранить секреты, мы можем раскрыть важную информацию — будь то корпоративная тайна, личная информация друзей или собственные секреты, — что в конечном итоге не только поставит нас в затруднительное положение, но и нанесёт ущерб интересам друзей и компании. Хранение секретов — это не только хорошая привычка, необходимая для выживания, но и проявление мудрости в межличностных отношениях. Ведь в этом обществе, где царит острая конкуренция, у каждого из-за ограничений, налагаемых реальностью, в душе есть свои тайны, о которых никто не знает. Однако хранить эти секреты в душе часто бывает очень мучительно, и поэтому многие ищут собеседника, чтобы излить душу, поделиться своими секретами, облегчить душу и получить помощь. Если мы умеем хранить секреты, то, естественно, в общении с окружающими мы будем пользоваться большей популярностью. Поэтому, ведя

себя в обществе, с одной стороны, мы должны быть осторожны в словах и поступках, а с другой — строго хранить секреты и не раскрывать их под настойчивыми просьбами собеседника.

Недальновидность — это тоже мудрость

Во времена императора Вэй Минга Цао Шуан и Сыма И совместно управляли государством. Сыма И был повышен до должности Великого наставника, что на самом деле было «явным повышением, скрытым понижением», поскольку военная и политическая власть перешла к семье Цао Шуана. Увидев это, Сыма И притворился больным и остался дома, ожидая подходящего момента. Цао Шуан был высокомерным и деспотичным, считал себя выше всех, но единственное, чего он боялся, — это рода Сыма. Как раз в это время Ли Шэн был назначен инспектором Цинчжоу, и Цао Шуан велел ему отправиться в резиденцию Сыма, чтобы попрощаться, на самом деле же — чтобы выяснить, в чем дело. Сыма И, ясно понимая ситуацию, снял шляпу, распустил волосы, укутался одеялом и сел на кровать, притворившись тяжело больным, а затем пригласил Ли Шэна к себе.

Ли Шэн, поклонившись, сказал: «Давно не видел Великого наставника, кто бы мог подумать, что болезнь дошла до такого. Теперь я назначен управителем Цинчжоу и специально пришёл попрощаться с Великим наставником».

Сыма И сделал вид, что отвечает: «Бинчжоу находится близко к северу, будь осторожен!»

Ли Шэн ответил: «Я еду в Цинчжоу, а не в Бинчжоу!»

Сыма И с улыбкой спросил: «Ты же из Бин-чжоу?»

Ли Шэн громко спросил: «В Цинчжоу в Шаньдуне?»

Сыма И рассмеялся: «Из Цинчжоу?»

Ли Шэн подумал про себя: «Как же этот старик так сильно заболел? Он даже оглох».

«Принесите перо!» — приказал Ли Шэн и написал ему несколько иероглифов.

Сма И, прочитав, наконец понял и с улыбкой сказал: «Не думал, что мои уши уже оглохли».

Он указал пальцем на рот, и служанка тут же подала ему бульон; он пил его ртом, но потом испачкал всю постель и несколько раз по рву, и только тогда сказал: «Я состарился, а болезнь моя так тяжела, что, боюсь, проживу уже недолго. Мои двое детей ничего не стоят, прошу вас, господин, наставьте их; а если увидите великого генерала Цао, то, пожалуйста, попросите его позаботиться о них!» Сказав это, он снова упал на постель и задышал тяжело.

Ли Шэн поклонился в знак прощания и ушел, доложив о случившемся Цао Шуан. Цао Шуан очень обрадовался и сказал: «Если этот старик умрёт, я смогу спать спокойно».

С тех пор он перестал опасаться Сыма И.

Увидев, что Ли Шэн ушёл, Сыма И поднялся и сказал своим двум сыновьям: «Теперь Цао Шуан действительно перестал меня опасаться. Остаётся только дождаться, когда он выедет за город на охоту, и тогда я дам ему почувствовать, что такое наказание».

Вскоре Цао Шуан сопровождал императора и вместе с императором Мин поклонился предкам. Сыма И немедленно созвал своих бывших подчинённых, возглавил домашнюю гвардию, захватил оружейный склад, угрожал императрице-матери, устранил ближайших соратников Цао Шуана, а затем обманом заставил Цао Шуана сдать военную власть, пообещав не причинять ему вреда. Как только обстановка стабилизировалась, он казнил Цао Шуана и всех его приспешников, захватив военную и политическую власть в династии Вэй.

В борьбе он использовал стратегию «неподвижности для сдерживания», «наносил удар вслед за противником»; притворялся слабым, а на самом деле был сильным, и «притворная недальновидность» принесла ему победу. История о том, как Сыма И, притворившись больным, захватил власть, является известной; её цель заключалась в том, чтобы ввести противника в заблуждение, заставить его ослабить бдительность, а затем тайно готовиться к действию; как только представился подходящий момент, он раскрыл своё истинное лицо. «Скрывать силу, демонстрируя слабость» требует огромного терпения, чего абсолютно не под силу тем, кто

стремится к превосходству и любит побеждать. Для этого нужно сначала потерпеть унижение, потерпеть поражение, пройти через мучительное терпение, чтобы в конце концов достичь окончательного успеха.

Вести себя недальновидно, скрывать свою мудрость, заставлять окружающих считать вас неспособным и тем самым игнорировать ваше существование, а в решающий момент, сохраняя невозмутимость, нанести упреждающий удар, чтобы противник оказался в полной растерянности.

В новейшей истории Китая записана такая история: после трёх крупных сражений Гоминьдан был вынужден отступить к северу от реки Янцзы. Чан Кайши, стремившийся разгромить коммунистов, не сдался и приказал своим генералам до последнего оборонять Янцзы, надеясь задержать войска Коммунистической партии Китая к северу от реки. Однажды он отправился на передовые позиции у Янцзы для инспекции военных дел. Прибыв на один из опорных пунктов, он обнаружил, что солдаты не готовятся к бою, а собрались вместе играть в карты и громко шуметь. Когда Чан Кайши подошел к ним, солдаты, увидев, что он лично прибыл на место для инспекции, пришли в ужас, опасаясь, что их казнят. Однако, к их удивлению, Чан Кайши не только не казнил их в качестве предупреждения для других, но и присоединился к их игре в карты. Благодаря своей настороженности и страху Чан Кайши неоднократно выигрывал в игре. После этого Чан Кайши встал и сказал им: «В войне я не силен; в картах — вы не сильны». Затем он развернулся и ушел. То, что игра в карты перед боем не повлекла за собой наказания со стороны Чан Кайши, а напротив, дала им возможность сыграть с их президентом, глубоко тронуло этих солдат и офицеров, и они стойко защищали позиции на берегу Янцзы до самой смерти.

Как правило, игра в карты во время войны является проявлением халатности и нарушением военной дисциплины, что, согласно армейским правилам, карается смертной казнью. Однако почему Чан Кайши не казнил их, чтобы послужить примером для других, а вместо этого сыграл с ними в карты? На самом деле это было проявлением «притворной неосведомлённости». Дело в том, что в тот момент Чан Кайши прекрасно понимал: Мао Цзэдун, мастер «тактики человеческого моря», ни за что не допустит раскола страны, и народная армия Мао Цзэдуна рано или поздно переправится через Янцзы. Оборона в тот момент была бессмысленной, и казнь нескольких солдат уже не имела никакого смысла; кроме того, армия Гоминьдана, терпевшая одно поражение за другим, уже утратила боевой дух, и солдаты играли в карты лишь для того, чтобы развеять душевную тоску; если лишить их даже такого развлечения, то их настроение, несомненно, ухудшится ещё больше. Поэтому Чан Кайши, притворившись не замечающим, завоевал преданность солдат, готовых отдать за него жизнь.

На самом деле, «незаметная небрежность» должна стать одним из приёмов в нашем общении. Во-первых, никто не идеален. В мире нет совершенных людей, мы все совершаем ошибки, и в общественной жизни дело обстоит точно так же: если в каждом деле докопаться до дна и доводить всё до конца, то мы окажемся в изоляции; во-вторых, трудно совместить верность и принципы. Как участники общественной жизни, мы можем сталкиваться с ситуациями, когда у нас есть множество важных ценностей и информации, которые нельзя раскрывать без разбора, а наши друзья, руководствуясь собственными интересами, пытаются воспользоваться нашим дружеским отношением, чтобы получить эту информацию; или когда собеседник давит на нас своей властью, пытаясь заманить нас в ловушку, и т. д. В таких ситуациях мы не имеем выбора, и единственный способ, не наносящий ущерба отношениям, — это притвориться, что ничего не понимаешь, и таким образом уклониться от наступательной тактики собеседника.

Современная молодёжь — это новая сила страны, опора её будущего. Они полны энергии и энтузиазма, наполнены боевым духом и страстью, жаждут совершить великие дела и вернуться на родину с почестями. Такие идеалы и устремления, такая жизненная сила и боевой дух вызывают искреннюю радость. Если бы молодые люди могли проявить чуть больше «глу-

пости», которая на самом деле является проявлением мудрости, то они стали бы ещё более привлекательными. Напротив, если они будут слепо стремиться к превосходству и победе, то рискуют потерять поддержку окружающих, повсюду сталкиваться с препятствиями и в конце концов оказаться в полном одиночестве.

Как же притвориться не понимающим? Есть ли какие-то приёмы? Как поступить, чтобы притвориться удачно и не обидеть никого? На самом деле, для притворства нет чётких правил и приёмов — оно всегда зависит от реальных факторов: времени, обстановки, собеседника, темы разговора и т. д. Однако, основываясь на выводах социологов, можно выделить следующие подходы:

1. Уклоняться от ответа. Двое молодых людей после просмотра фильма начали обсуждать его. Один из них восторженно отзывался о том, насколько необычен был тот или иной сюжетный поворот. Затем он спросил собеседника, как тому понравился фильм. На самом деле тот считал фильм ужасным, но не мог сказать этого прямо, поэтому просто промолчал. Через некоторое время собеседник понял, что тот не хочет высказывать свое мнение, и перестал настаивать.

2. Ответить тем же. Многие люди испытывают сильное беспокойство из-за того, что их друзья под предлогом «дружбы» пытаются выведать у них корпоративную тайну. На самом деле всё очень просто: сначала можно намекнуть ему, что эта информация имеет большое значение и её неудобно раскрывать; если же собеседник продолжает настойчиво давить, можно сказать прямо: «Ведь мы друзья, верно? И раз мы друзья, я, как друг, не буду рассказывать другим о наших секретах, и, конечно, не могу раскрывать тебе секреты других друзей».

3. Заставьте собеседника посмотреть на ситуацию с вашей точки зрения. Мы часто видим, как многие люди, стремясь получить секретную информацию, не гнушаются настойчивых приставаний и оскорбительных высказываний. Столкнувшись с такой ситуацией, мы не должны колебаться, а должны решительно дать отпор, чтобы собеседник понял: мы просто выполняем свои служебные обязанности, а не руководствуемся личными чувствами. Например, когда собеседник настаивает на раскрытии секретной информации, мы можем спросить его в ответ: «Если бы ты был на моем месте, раскрыл бы ты мне секреты компании?»

4. «Окружить Вэй, чтобы спасти Чжао». Когда мы попадаем в ловушку, устроенную кем-то, мы можем искать другие способы избавиться от назойливости и атак собеседника. Например, можно сказать: «Извините, наш руководитель очень хорошо разбирается в этом вопросе, вы можете обратиться к нему»; или: «Извините, я не очень хорошо в этом разбираюсь. Кстати, не могли бы вы рассказать мне о внутренней ситуации в вашей компании?» и т. д.

Заключительные советы:

Разговор — это искусство. Хорошее вступление, конечно, — это хорошо, но если в ходе беседы удается ловко реагировать на ситуацию, то шансы на успех в общении, несомненно, будут выше. Мы часто говорим: «Беда из уст выходит» — и это действительно мудрая пословица. Поэтому в общении нужно научиться хранить секреты, быть осторожным в словах и поступках, а также уметь притворяться глупым.

Раздел 3. Смелость идти наперекор течению — это достойно, но в разговоре не стоит зацикливаться на одной теме

Если собеседник говорит в общих чертах, нужно уметь выманить его из укрытия

С президентом США Вашингтоном произошёл один забавный случай. В детстве у его семьи пропала лошадь. Проведя расследование, он выяснил, что её украл один из соседей, и вместе с полицейским отправился к нему, чтобы вернуть лошадь. Однако сосед упорно отказывался признавать свою вину и настойчиво утверждал, что лошадь принадлежит его семье. Ситуация зашла в тупик, но в этот момент Вашингтону пришла в голову идея. Он подошел к лошади, закрыл ей глаза обеими руками, а затем сказал соседу: «Если лошадь ваша, то вы наверняка знаете, какой у неё глаз слепой. А теперь скажите мне, какой глаз у этой лошади слепой?» Услышав такой вопрос, сосед ответил: «Правый». Вашингтон убрал правую руку, и оказалось, что правый глаз лошади не слеп. Увидев это, сосед сказал: «Я ошибся, слеп левый глаз лошади». Вашингтон убрал и левую руку, и оказалось, что левый глаз лошади тоже был целым и невредимым. В этот момент сосед растерялся и был вынужден вернуть лошадь Вашингтону.

В этой истории мы видим следующий урок: чтобы защитить себя и достичь своей цели, чаще всего нужно самостоятельно искать способы справиться с ситуацией. То же самое касается и общения. Мы знаем, что каждый день общаемся с другими людьми, каждый день говорим, однако, если вдуматься, то либо мы говорим о вещах, не имеющих отношения к делу, либо собеседник сознательно или бессознательно уклоняется от темы, переводит разговор в другое русло, в результате чего мы отклоняемся от сути и не достигаем желаемого эффекта. Что же нам делать в такой ситуации? На самом деле, приведенная выше история уже подсказывает нам: независимо от того, по каким причинам собеседник отказывается сотрудничать с нами, мы должны перейти в наступление, выманить его из укрытия и таким образом достичь своей цели.

1. Использовать заботливый подход. В этом плане стоит упомянуть историю с Тао Синчжи. Однажды Тао Синчжи увидел, как его ученик Ван Ю бросал грязевые комки в мальчиков из своего класса, и решил повлиять на него, проявив заботу. В тот момент мальчик готовился к выговору, но, к его удивлению, Тао Синчжи дал ему конфетку и сказал: «Я выяснил, что ты бросал грязевые комки в тех мальчиков, потому что они не соблюдали правила игры и издевались над девочками. То, что ты бросал в них, говорит о том, что ты честный и добрый, у тебя есть мужество бороться со злодеями, и тебя следует поощрить!» Ван Ю был глубоко тронут, он со слезами на глазах сожалея сказал: «Тао… директор Тао, вы… дайте мне пару шлепков! Я ошибся, я бросал не в злодеев, а в своих одноклассников!» Так Ван Ю признал свою ошибку.

2. Своевременно удерживайте внимание на теме. Говорить нужно целенаправленно; в процессе беседы очень важно постоянно помнить о своей цели общения. Только не отклоняясь от основной темы, мы сможем уделить достаточно времени обсуждению и проверке интересующих нас вопросов, и только так сможем действительно достичь цели разговора. Конечно, чтобы оживить атмосферу общения, многие затрагивают второстепенные темы, пытаясь разрядить обстановку, и в этом нет ничего плохого. Однако следует помнить: не стоит отклоняться от главной темы, иначе общение может закончиться неудачей из-за пустой болтовни.

3. Давайте намеки собеседнику. Как гласит пословица: «Никто не приходит в храм без дела». Как правило, в общении с людьми у нас всегда есть определённые мотивы и цели. В процессе общения мы, возможно, из-за неблагоприятных обстоятельств или из-за стеснения, часто оказываемся в пассивной позиции, позволяя другим диктовать ход разговора. На самом

деле в этом нет необходимости: если мы сможем правильно дать собеседнику намек, он обязательно отреагирует соответствующим образом.

Умение читать по выражению лица и мимике, умение правильно интерпретировать ситуацию

Человек — существо эмоциональное, обладающее семью чувствами и шестью желаниями, испытывающее радость, гнев, печаль и удовольствие. Эти эмоции часто проявляются в разное время и в разных местах, влияя на общее состояние человека, в том числе и в социальных ситуациях. Кроме того, изменения в окружающей обстановке также очень легко влияют на психологическое состояние и настроение человека. Поэтому в социальных ситуациях нельзя упорно придерживаться собственного мнения и вести общение, считая себя единственным авторитетом; нужно уметь адаптироваться к ситуации, времени и изменениям обстановки, только тогда мы сможем успешно выполнить задачу общения.

Всем, несомненно, хорошо знакома персонаж «Сна в красном павильоне» Ван Сифэн. Одна из главных причин, по которой она занимала столь высокое положение в доме Цзя, заключалась в том, что она умела читать между строк и сообразительно реагировать на ситуацию. Например, когда Линь Даю только-только появилась в доме Цзя, все проявляли к ней большую заботу. Узнав, что Даю собирается остаться в доме Цзя надолго, госпожа Цзя обратилась к Фэнцзе со словами: «Даю теперь будет жить здесь, ей понадобится несколько комплектов одежды. Не могла бы ты дать ей ткани, чтобы сшить ей несколько нарядов?» Фэнцзе ответила: «Я уже давно всё подготовила». На самом деле, согласно исследованиям Чжи Яньчжая, в тот момент Фэнцзе даже не думала о том, чтобы приготовить ткань для одежды Даюй, но, оказавшись в такой ситуации, она прекрасно понимала, что нельзя опозориться на глазах у других, поэтому притворилась, что ткань уже есть, чтобы недальновидная госпожа Ван поверила её словам.

Мы не обязаны лгать перед другими, однако ложь — это навык, который часто необходим в общении. На самом деле, чтобы оставаться непобедимым в общении, помимо умения лгать в меру, нужно научиться читать по выражению лица и интонации, а также вовремя говорить то, что не соответствует вашим истинным чувствам.

В романе «Сон в красном тереме» госпожа Син, по поручению своего мужа, должна была попросить старую госпожу взять Юньян в наложницы. Поскольку дело было довольно важным, она сначала пришла посоветоваться с Фэнцзе, но, к её удивлению, Фэнцзе, услышав об этом, тут же сказала: «Госпожа, я советую вам не натыкаться на этот камень. Юньян — давняя верная служанка старой госпожи, без неё старушка даже есть не может, не говоря уже о том, что господин не заботится о своём здоровье и плохо справляется с должностными обязанностями. Явно он бесполезен, а это только вызовет ненужные неприятности. Не сердитесь, госпожа, но я не осмелюсь пойти».

Услышав такие слова Фэнцзе, госпожа Син очень рассердилась, хотя и понимала, что, по крайней мере, в этом деле Фэнцзе права. Тогда она сказала: «В богатых семьях три жены и четыре наложницы — это норма, а вот такой седовласый…» Умная Фэнцзе, конечно, поняла, что госпожа Син имела в виду: что плохого в том, чтобы взять наложницу? Старушка вряд ли откажет, а я ещё даже не успела об этом сказать, а ты уже здесь меня упрекаешь. Увидев, что госпожа Син сильно разгневалась, Фэнцзе поняла, что её предыдущие откровенные слова были совершенно неуместны, и тут же сменила тактику, поспешно улыбнувшись: «Госпожа совершенно правы. Мне ещё так мало лет, откуда мне знать, что важно, а что нет? Думаю, перед родителями, не говоря уже о простой служанке, даже такого сокровища, как этот малыш, если не отцу, то кому же ещё отдать?» Так, госпожа Син, до этого полная гнева, перешла от огорчения к радости, посчитав, что Фэнцзе умеет и говорить, и действовать.

В зависимости от личных целей и мотивов, их речь в общении, естественно, будет отличаться. Гуйгуцзы когда-то метко обобщил методы общения с самыми разными людьми:

разговаривая с умными людьми, нужно демонстрировать широкий кругозор; разговаривая с людьми, обладающими обширными знаниями, нужно проявлять способность к анализу; разговаривая с людьми высокого положения, нужно держаться величественно; разговаривая с богатыми людьми, нужно говорить щедро; разговаривая с бедными, нужно апеллировать к чувствам; разговаривая с людьми низкого положения, нужно быть скромным и вежливым; разговаривая с воинственными людьми, нужно проявлять смирение; разговаривая с храбрыми людьми, нельзя показывать ни малейшей трусости; разговаривая с глупыми людьми, можно быть резким и прямолинейным; разговаривая с начальством, нужно впечатлять его необычными историями; разговаривая с подчинёнными, нужно убеждать их, апеллируя к личной выгоде. Поэтому, если мы хотим завоевать расположение окружающих и стать «любимчиком», нам следует научиться читать по выражению лица и интонации. Конкретно это делается следующим образом:

1. Познакомьтесь с собеседником. Как гласит пословица: «Знай себя и знай противника — и будешь побеждать в каждой битве». Только познав собеседника, мы сможем лучше разработать стратегию общения. Что же нам нужно знать о собеседнике? Во-первых, мы должны понять его характер: если он уравновешенный, то и мы должны говорить более сдержанно; если он вспыльчивый, то можно быть более остроумным. Во-вторых, нам нужно узнать его интересы: если он увлекается литературой, стоит подготовить некоторые литературные знания на всякий случай; если он интересуется астрономией, то уместные упоминания об астрономических законах и календарях в разговоре будут особенно кстати.

2. Обращайте внимание на окружающую обстановку. Внимание к окружающей обстановке даёт два преимущества: во-первых, каждый из нас подвержен влиянию окружающей обстановки, что приводит к колебаниям настроения; обращая внимание на обстановку, мы можем своевременно определить психологическое состояние собеседника; во-вторых, если обстановка изменилась, у собеседника может возникнуть определённое изменение в отношении к нам, и мы сможем своевременно это уловить.

Заключительные рекомендации:

Мы часто говорим, что человеческое сердце непредсказуемо, и в этом есть доля правды. В социальных ситуациях мы общаемся с множеством самых разных людей, и в зависимости от мотивов и целей каждого человека его манера общения будет отличаться. Поэтому, если мы хотим сохранить себя в обществе, нам нужно научиться читать по выражению лица и жестам, проявлять инициативу и поддерживать с другими определенную дистанцию.

Глава 3.

Молодым нужно уметь общаться — освойте «восемь шагов» разговора

В одинаковом расцвете юности, на одной и той же арене жизни, почему одни могут говорить свободно и красноречиво, сыпать остротами и пользоваться всеобщей симпатией? А почему нам самим всегда трудно открыть рот, и слова звучат неискренне? Неужели всё это врождённое? Конечно же, нет. Разговор — это искусство, и, глубоко постигнув его суть, каждый может развить в себе красноречие!

Раздел 1. Искренность: откройте сердце собеседника своей юношеской естественностью

Искренность — лучший пропуск в общение

Цяо Линь — агент страховой компании. С самого начала своей профессиональной карьеры он занимается страхованием, и к настоящему моменту проработал в этой сфере уже пять лет. Ему скоро исполнится тридцать, однако его результаты остаются посредственными. Столкнувшись с необходимостью постоянно улыбаться сквозь слезы, говорить «черное» за «белое» и склоняться перед начальством, он начал испытывать отвращение к своей работе. Поэтому он решил отказаться от того, что все считают «секретом успеха» в работе, и стал говорить правду.

Однажды Цяо Линь отправился на встречу с клиентом, чтобы предложить ему новый продукт, только что разработанный компанией. Не нуждаясь в поиске различных оправданий для приукрашивания продукта, Цяо Линь внезапно почувствовал себя очень легко. В ходе общения с клиентом он тщательно и без утайки объяснял всё, что тому было непонятно. Когда клиент спросил: «Согласно рекламе вашей компании, этот новый страховой продукт должен подходить любому человеку, так почему же у вас создается впечатление, что он больше всего подходит клиентам старше 50 лет? Вы что, специально шутите? Или считаете, что я не могу себе это позволить?» — на что Цзяо Линь спокойно ответил: «Конечно же, нет. Клиент — это бог, а у бога глаза острые. Я не хочу, чтобы вы понесли убытки только ради того, чтобы я продал страховку. Я вижу, что вам сейчас чуть за сорок. Если вы настаиваете на покупке, я с удовольствием вам помогу. Но, исходя из практических соображений, я бы все же посоветовал вам не покупать.» После этого Цзяо Линь достал листы бумаги и очень подробно проанализировал данные, чтобы клиент всё понял. Затем клиент с улыбкой сказал: «Если так поступить, боюсь, тебе придётся сменить профессию, приятель». Сделка не состоялась.

Вернувшись в компанию, Цзяо Линь был уволен из-за поступивших в компанию жалоб. Однако, когда он уже собирался собрать вещи и покинуть страховую компанию, к нему подошел генеральный директор, крепко сжал ему руку и сказал: «Цзяо Линь, благодаря тебе рыночный спрос на новый продукт компании огромный, а показатели продаж растут как на дрожжах! От имени компании я убедительно прошу тебя остаться и занять должность менеджера отдела продаж!» Цзяо Линь был озадачен и не знал, как реагировать. Генеральный директор заметил его растерянность и объяснил: «Из-за твоей откровенности компания потеряла некоторых потенциальных клиентов, но именно благодаря твоей искренности продукция нашей компании завоевала расположение целевой аудитории. И что ещё более радует, твой подход повысил репутацию компании». В итоге Цзяо Линь остался в компании и впоследствии стал её генеральным директором!

Из приведённого примера мы извлекаем одну истину: только искренность может принести настоящих друзей! Возможно, ты, молодой человек, всё ещё сомневаешься в этом или беспокоишься: в современном обществе, полном кризисов и ловушек, где все носят маски, быть искренним сложнее, чем взобраться на вершину горы! На самом деле, хотя в Китае есть пословица «С каждым говори только три слова», но есть и такое известное высказывание: «Искренность ценнее драгоценностей, а верность — сокровище народа».независимо от того, говорим ли мы «три слова» или считаем искренность бесценной, мы видим, что в любой речи присутствует элемент искренности! Молодые друзья, разве вы не хотите, чтобы вас любили и ценили в общественных местах и при общении с людьми? Разве вы не мечтаете об огромном количестве друзей? Разве вы не жаждете произвести хорошее впечатление на своих друзей? Разве вы не мечтаете, чтобы окружающие относились к вам искренне? Если да, то ваши желания —

это именно то, чего хотят и другие люди. Так проявите свою искренность и относитесь так ко всем, кто вас окружает!

Искренность заключается в мелочах

Молодые друзья, бывало ли у вас такое: утром вы приходите на работу, и, как только входите в офис, видите, как некоторые коллеги «очень радушно» приветствуют вас теплым «Доброе утро». В этот момент вы испытываете благодарность и уже собираетесь искренне ответить «Доброе утро», но коллега уже успел ускользнуть. Друзья, как вы себя чувствуете в такой неловкой ситуации? Во многих ситуациях, общаясь с родными, друзьями, коллегами и начальством, мы без исключения используем привычные повседневные выражения, такие как «извините», «спасибо» и «здравствуйте». Однако сколько из этих слов исходит из глубины души и наполнено искренними чувствами?!

Искренность не обязательно должна быть бескрайней, как бурная река; возможно, достаточно всего лишь тихого приветствия или нескольких слов, выражающих чувства! В 50-е годы прошлого века, в решающий момент президентской избирательной кампании Никсона, кто-то распространил слухи о том, что он принимал взятки, что создало на него огромное давление, и Никсон был вынужден выступить с телевизионной речью. В тот момент, когда все американцы, обеспокоенные развитием событий, с нетерпением ждали его ответа, Никсон сделал только одно: он обнародовал всю свою финансовую отчетность, рассказал американскому народу о своих расходах и в заключение сказал: «После выдвижения моей кандидатуры я действительно получил один подарок — это щенка, которого кто-то из Техаса подарил моему ребенку». Можно себе представить, как такая искренняя речь завоевала бесчисленные аплодисменты и поддержку.

Язык служит для общения: он не только средство передачи информации, но и носитель эмоций. В общении мы не должны использовать его просто как рупор — монотонно и без эмоций, говоря ради самого разговора. Напротив, нужно понимать, что языковое общение — это средство, а обмен эмоциями — конечная цель. Верьте: глубокие чувства естественным образом трогают людей. Поступайте так же, как Никсон, — относитесь к другим с искренностью. Если вы, молодой человек, хотите завоевать симпатию окружающих, то проявите свою искренность в мелочах!

Говорите, соблюдая слово

В древних летописях записана такая история: когда-то жил царь Сутасума, который строго соблюдал заповеди и говорил только правду, не лгая. Однажды он собирался отправиться на прогулку в лесной парк и, выходя из городских ворот, встретил нищего, просящего милостыню. Царь пообещал, что по возвращении с прогулки торжественно подарит ему милостыню.

Как раз когда царь развлекался, прилетел демон-царь, схватил его и связал вместе с 99 другими пленёнными царями. Тогда царь громко заплакал, и демон-царь прикрикнул: «Ты же всё-таки царь, а ведёшь себя как маленький ребёнок, какой же ты неудачник!» Царь вытер слёзы и ответил: «Как я могу бояться смерти? Просто я ненавижу нарушать обещания. Сегодня я пообещал нищему, что после прогулки сделаю ему пожертвование. Теперь я вынужден разочаровать его искренние надежды, и поэтому плачу!» Демон сказал: «Если ты действительно хочешь сделать пожертвование, я разрешаю тебе вернуться и сделать это. Вернись сам через день; если не вернёшься вовремя, ты, наверное, знаешь, какая тебя ждёт участь».

Вернувшись, король искренне сделал пожертвование, назначил наследного принца королём, а затем, отвергнув увещевания всего народа, отправился к месту обитания Демона. Увидев его, Демон обрадовался и сказал: «Ты — человек слова, не нарушающий обещаний. Все ценят жизнь, а ты готов умереть, чтобы сдержать слово — ты великий человек!» Король ответил: «Человек — это тот, кто говорит правду; кто не говорит правду, тот не человек». Услышав это, Ма-ванг прозрел и, радуясь, воскликнул: «Ты хорошо сказал. Видя твою такую честность,

я сегодня отпускаю тебя, ты свободен. Кроме того, я дарю тебе в подарок девяносто девять царей — поступай с ними, как захочешь». Сказав это, Ма-ванг развязал всех царей и позволил верному царю увести их, а тот отвёз их всех обратно в свои страны.

Сегодня выражение «Слово, однажды сказанное, не отменить» является другим вариантом выражения «держать слово». Молодые друзья, в жизни и в общении с людьми вы должны помнить: человек без верности не может устоять.

Вывод:

Искренность поможет вам завоевать расположение окружающих и добиться успеха во всех сферах жизни, но помните: она является отражением вашей личности и подлинным свидетельством вашего внутреннего развития. Искренне относитесь к другим — не смотрите на них через призму предвзятости, а общайтесь с каждым человеком с искренним сердцем.

Раздел 2. Вежливость: придайте своим юным годам больше элегантности

Часто используйте вежливые выражения

Стремление к красоте присуще каждому человеку. И среди всех людей больше всего к красоте стремятся именно молодые люди. Молодые люди всегда полны энергии: и парни, и девушки любят ухаживать за собой и наряжаться, чтобы сделать свою юность ещё ярче. В общественных местах они всегда производят впечатление свежих, опрятных и полных молодой энергии людей. В то же время молодые люди, кажется, забывают об одном: речи тоже нужно «приукрашивать». Ведь хотя молодость и красивая внешность важны, доброта и искренность души, а также вежливые манеры и слова ещё важнее.

Широко известная история «Вежливо спросить дорогу» как раз и иллюстрирует этот момент. В этой истории рассказывается о молодом купце, который однажды отправился из Кайфэна в Сучжоу по делам, но по дороге заблудился и блуждал у тройного перекрестка. В этот момент рядом с прудом пас скот пожилой мужчина. Увидев его, молодой купец поспешно подошёл и спросил: «Эй, старик! Здесь три дороги, какая из них ведёт в Сучжоу? Сколько ещё идти?» Старик поднял голову и посмотрел на молодого человека. Ему было неприятно, что тот обратился к нему невежливо, и он ответил: «Средняя дорога — верная, она ведёт в Сучжоу. До Сучжоу осталось примерно шесть-семь тысяч чжан». Услышав это, молодой человек засомневался: ведь здесь измеряют расстояние в «ли», а не в «чжанах», но, чтобы поскорее добраться до места, он не стал слишком задумываться. Однако, пройдя довольно долго, он понял, что путь не тот, и, вернувшись, спросил: «Старик, мы всегда измеряем расстояние в ли, почему же вы здесь измеряете в чжань, а не в ли?» Старик спокойно ответил: «В этих краях изначально измеряли расстояние в ли, но с тех пор, как сюда пришли люди, не соблюдающие эти нормы, здесь больше не измеряют в ли!» Молодой человек почувствовал себя очень неловко и извинился перед стариком, после чего тот указал ему правильный путь.

Вежливость и вежливое поведение — это не только прекрасная традиция китайского народа, но и один из признаков культурного уровня человека. Молодые люди часто любят действовать по-своему, пренебрегая общепринятыми нормами поведения, считая их помехой и препятствием для общения. Конечно, среди молодых людей одного поколения никто не станет придираться к мелким правилам этикета, но как только они выходят в общество и попадают в широкий круг общения, поведение по-своему становится проявлением пренебрежения к другим. Причина проста: стоит только представить, как бы вы себя чувствовали, если бы собеседник, общаясь с вами, говорил грубо, поступал по-своему и ничуть не считал вас, — и вы сразу поймёте, насколько важна вежливость.

«Одно доброе слово согреет три зимы, а одно грубое слово охладит даже в июне» — именно об этом говорит важность вежливости. Если в общении мы будем использовать вежливые выражения, позволяющие собеседнику почувствовать себя уважаемым, то отношения между людьми быстро станут гармоничными. К часто используемым вежливым выражениям относятся: «Доброе утро», «Добрый день», «Добрый вечер», «Здравствуйте», «Спасибо», «До свидания», «Пожалуйста, позаботьтесь обо мне», «Извините» и т. д.

Чаще говорите «мы», реже — «я»

Молодые друзья, разве вы не часто произносите слово «я», отставляя «мы» на второй план? На самом деле такое поведение вполне объяснимо, но его нельзя потворствовать. Молодые люди всегда стремятся действовать самостоятельно, во всём стремятся проявить свою индивидуальность, поэтому в речи естественным образом предпочитают необычные выражения и любят слова, связанные с «я». Это вполне нормально. Однако, молодые друзья, в этом мире проживает более 6 миллиардов человек, и каждый из нас, как отдельная личность, каким

бы «я» он ни был, остаётся всего лишь одним человеком. Поэтому нельзя из-за своего «я» игнорировать всё общество в целом. Чтобы интегрироваться в общество и добиться успеха, нужно преодолеть свое «я», отложить его в глубину души и уважать других — вот что является мудрым поступком.

В процессе общения с людьми, молодые друзья, вы наверняка замечали такую проблему: кажется, что все интересуются только своими делами, постоянно говорят об этом и обсуждают их, а к тому, что им не нравится, относятся с полным безразличием. Например, мы часто слышим, как кто-то говорит: «Сегодня я хорошо поел, настроение отличное». Но скажите, сколько из тех, кто это слышит, действительно чувствуют такое же «отличное настроение», как вы? Немногие, а то и вовсе никто. Иногда это может даже иметь обратный эффект: если у собеседника как раз плохое настроение, и вы так скажете, он посчитает вас скучным человеком, и это вызовет у него неприязнь.

Люди, которые любят говорить о себе, зачастую недальновидны. Потому что, как только они начинают говорить о себе, они легко теряют самоконтроль, говорят без умолку, считают себя главным героем и рассказывают обо всём, что с ними связано, независимо от того, правильно это или нет — всё выкладывают без разбора. Таким образом, они не только могут нечаянно раскрыть свои личные дела, что приведёт к кризису, но даже могут разгласить личные дела близких друзей или корпоративную тайну, что приведёт к тяжёлым последствиям — это действительно неразумно. Подобные ситуации часто встречаются в военных фильмах и сериалах. Например, в сериале «Западный Юньнань, 1945 год» женский шпион, как только прибегает к сексуальному соблазнению, заставляет собеседника хвастаться и выдать свою разведывательную информацию — на самом деле это результат стремления к самовыражению.

Люди, любящие говорить о себе, зачастую одиноки: они всегда считают себя центром вселенной, а других, какими бы выдающимися они ни были, — лишь фоном, подчеркивающим их собственную величие. Они с презрением относятся к тем, кто хуже них, и смотрят свысока на тех, кто сильнее. Одним словом, весь мир — это их мир, а остальные не имеют никакого значения. Жизнь таких эгоцентричных людей чаще всего заканчивается трагедией.

Молодые друзья любят смотреть фильмы — будь то голливудские блокбастеры или китайские картины — и в них мы можем найти многое, чему стоит поучиться. Например, в военных фильмах, когда генерал одерживает победу, император посылает ему награду, а многие генералы спешат поздравить его. Мы слышим такие слова: «Это заслуга всех вас», «Только благодаря тому, что вы сражались, проливая кровь, мы добились сегодняшней победы». Такие высказывания создают впечатление великодушия, и мы все остаемся очень довольны.

Поэтому, молодой человек, даже если у тебя на душе тысячи слов и голова полна мыслей, пожалуйста, оставь их в себе, пусть они постепенно растворятся, и постарайся изо всех сил забыть о себе, забыть о своих мелочах, забыть о своей семье, забыть о своей жизни. В общественных местах чаще давайте возможность другим высказаться, пусть они рассказывают о своей жизни, о своих мелочах — тогда они постепенно примут вас и полюбят!

Три распространенные вежливые фразы

В Китае есть пословица: «Одним словом можно расстроить человека, одним словом — рассмешить», — на самом деле речь идет о том, что нужно быть вежливым с людьми. Речь — это внешнее проявление внутреннего воспитания человека, она может отражать его изысканность или вульгарность, зрелость или незрелость.

В нашей стране часто используются такие выражения, как «Вы уже пообедали?», «Куда вы собираетесь?», «Вы уходите?», «Здравствуйте» и т. д. — их можно перечислять бесконечно. Эти выражения не только нужно часто употреблять, но и произносить с искренним тоном, чтобы они имели смысл. Согласно результатам исследований, в общении три самых популярных выражения — это «Здравствуйте», «Спасибо» и «Извините».

Как всем известно, «Здравствуйте» — это стандартная вежливая фраза, которую мы используем практически каждый день. Почему? Потому что в повседневной речи мы часто сталкиваемся с знакомыми или незнакомыми людьми и всегда приветствуем их, проявляя вежливость. Возможно, знакомому человеку мы можем сказать: «Ты уже поел?», но это всегда кажется неуместным: если человек только что вышел из дома или ещё не пора обедать, такой вопрос будет неуместен; а если он ещё не пообедал, разве этот вопрос не подразумевает, что мы хотим его угостить? С незнакомыми людьми тем более нельзя так приветствоваться, поэтому «Здравствуйте» — самая подходящая фраза.

«Спасибо» — это, очевидно, часто используемое выражение благодарности. Возможно, кто-то скажет: «Все знают, что это слова благодарности, но сколько людей по-настоящему понимают их смысл?» Всякий раз, когда нас понимают, когда нам помогают или оказывают дружеское отношение, мы должны искренне благодарить собеседника, независимо от того, насколько велика была его помощь. Ведь таким образом мы не только выражаем искреннюю благодарность за всестороннюю поддержку, но и положительно оцениваем его поступки, что способствует укреплению взаимопонимания. Не пренебрегайте плодами труда других людей. Помните: каждый, кто помогает вам, прилагает для этого соответствующие усилия, и независимо от того, удалось ли достичь результата или нет, он заслуживает благодарности — по крайней мере, в виде слов «спасибо». Конечно, здесь мы хотим напомнить молодым друзьям: благодаря других, не забывайте о благодеяниях своих родителей, которые воспитали вас, и обязательно поблагодарите их, сказав «спасибо».

«Прости» — это часто используемое выражение извинения, и в этом нет необходимости объяснять. Когда мы беспокоим кого-то, доставляем неудобства или причиняем вред, то есть мешаем нормальной жизни другого человека, мы должны искренне сказать ему «извини». В процессе общения с людьми мы неизбежно можем причинить кому-то боль из-за небольшой оплошности; в таком случае нужно смело и откровенно признать свою ошибку, искренне сказать собеседнику «извини» и попросить прощения.например, если мы договорились с кем-то о встрече, но опоздали из-за пробок на дороге, нам следует ненадолго упомянуть о пробках, а затем искренне попросить прощения, а не упорствовать в своём мнении и сваливать всю вину на дорожную загруженность.

Используя эти распространенные выражения, необходимо помнить: только искренность в словах принесет результат и продемонстрирует вашу искренность.

Краткое напоминание:

Молодые люди, используя вежливые выражения, должны обращать внимание на одну деталь: во время разговора необходимо сохранять теплый, дружеский и искренний настрой, а громкость голоса должна быть умеренной. Помните: детский голосок раздражает, а грубый, громкий голос создает впечатление неискренности.

Раздел 3. Похвала: хвалите других, чтобы пролить свет на свою молодость

Похвала и «подлизывание»

Многие молодые люди считают, что похвала — это, по сути, подлизывание, и относятся к ней с пренебрежением. На самом деле похвала не равнозначна подлизыванию; между ними есть много различий, и самое главное из них заключается в том, исходит ли она из сердца. Искренняя похвала часто возникает из чувства эстетического восторга, которое затем выражается словами, тогда как подлизывание — это поведение, противоречащее искренности, и преследующее скрытые мотивы.

Каждый человек жаждет похвалы от окружающих и признания, потому что благодаря похвале других мы ощущаем реализацию своей ценности и испытываем утешительное чувство «самоидентификации», даже если наш мир очень узок.

Один богач особенно любил утку по-пекински, поэтому за большие деньги нанял повара, который каждый день специально готовил для него по одной утке. Этот повар оправдывал своё звание: утка у него получалась с хрустящей корочкой и нежным мясом, очень вкусной. Однако проработав целый месяц, повар так и не услышал ни одного слова похвалы.

Однажды повар приготовил утку с одной ногой. Богач, удивившись, спросил повара: «Что это значит? Почему у утки только одна нога?» Повар ответил: «Вы же не знаете! У всех этих уток по одной ноге». Богач не поверил и пошёл посмотреть во двор — и действительно, у уток была по одной ноге. Из-за жары утки сидели под деревом, поджав одну ногу. Богач не поверил, хлопнул в ладоши, и утки вытянули вторую ногу и разбежались. Богач самодовольно сказал: «Видите, у уток ведь по две ноги?» Повар ответил: «Да, если бы вы хлопнули в ладоши раньше, у уток уже давно было бы по две ноги».

Как видно, получение признания — это глубокое желание каждого человека. Признание может раскрыть потенциал человека. Один предприниматель однажды сказал, что люди живут под аплодисменты. Только когда подчиненный получает одобрение и награду от начальника, он начинает работать с ещё большим усердием. Более того, признание способствует улучшению межличностных отношений и значительному улучшению условий нашей жизни.

Находясь в расцвете юности, мы тоже хотим получать признание от других, однако всем нам следует помнить о том, чему учит нас «золотое правило»: «Как мы хотим, чтобы относились к нам, так и мы должны относиться к другим». Чтобы хвалить других, нам нужно научиться нескольким вещам:

Во-первых, не быть эгоцентричным. Согласно психологии, если каждый считает себя «центром», он будет сосредоточен на себе и игнорировать других. Поэтому, общаясь с людьми, нельзя ставить себя в центр внимания.

Во-вторых, нужно беречь «лицо» других. Когда мы выражаем признательность, необходимо учитывать чувства большинства присутствующих: каждый очень заботится о своём «лице», поэтому ни в коем случае не стоит ради одного дерева терять весь лес.

В общем, похвала — это не только наука, но и искусство; она приносит не только гармонию в межличностных отношениях, но и является своего рода неосязаемой рекламой самого себя, внешним проявлением личного воспитания, и молодым людям, полным юношеского задора, особенно важно серьезно изучать это искусство.

Три принципа похвалы: придерживаться фактов, быть конкретным, точным и своевременным

Каждому человеку приятно слышать похвалу — это естественно. Люди стремятся как объективно познать себя, так и получить признание от окружающих. Если в общении мы будем чаще замечать достоинства других и выражать им небольшую похвалу, у собеседников воз-

никнет ощущение «своей компании», что, несомненно, будет способствовать обмену эмоциями и, как следствие, укреплению взаимопонимания. Психологические исследования также показывают: симпатия со стороны собеседника — это начало принятия им вашего мнения и изменение его отношения к вам. Однако похвала не может звучать в любое время и в любом месте; она требует соблюдения определённых принципов.

1. Придерживайтесь фактов. То есть похвала должна быть обоснованной, а не выдуманной на ходу, — только так она не вызовет у других отторжения. Цзо Цзунтан из династии Цин был полным человеком с большим животом. После еды он часто указывал на свой живот и говорил: «Генерал не подводит живот, а живот не подводит генерала». Однажды, указывая на свой живот, он спросил своих подчинённых: «Кто из вас знает, чем наполнен мой живот?» Одни отвечали, что он полон мудрости, другие — что в нём миллион божественных воинов, но Цзо Цзунтан каждый раз качал головой. Тогда один рядовой солдат выступил вперёд и сказал: «Живот генерала наполнен сухожилиями лошадиных ног». Услышав это, Цзо Цзунтан с большой радостью воскликнул: «Да, да!» За это солдат получил повышение.

На самом деле похвала этого солдата была очень хитроумной. Цзо Цзунтан очень любил быков, считая, что они способны нести тяжёлые грузы на долгие расстояния, и считал себя воплощением небесной звезды Быка. Солдат заметил именно это, поэтому он очень ловко сравнил живот Цзо Цзунтана с бычьим желудком, который питается травой, а трава на хуньаньском диалекте называется «ма-бань-цзинь». Придерживаясь принципа «искать истину в фактах», можно точно попасть в душу собеседника, вызвать у него «самоидентификацию» и, таким образом, привлечь его внимание и заслужить его одобрение.

2. Содержание должно быть конкретным. То есть похвала обязательно должна касаться конкретных вещей, вплоть до мельчайших деталей. Всем известен Рузвельт, выдающаяся фигура Второй мировой войны, который был парализован ниже пояса и испытывал трудности с передвижением. Позже компания «Крайслер» тщательно изготовила для него специальный автомобиль. Увидев машину, Рузвельт с восхищением заметил: «Мне кажется невероятным, что стоит лишь нажать на кнопку, как автомобиль трогается с места, и управлять им не составляет никакого труда — это просто чудесно». Затем он похвалил все детали автомобиля. Мы видим, что он уделял особое внимание каждой мелочи, и его похвала была весьма конкретной; такая похвала, несомненно, является искренней наградой для тех, кто вложил в работу много труда.

3. Точность и своевременность. Мы часто говорим о «четком разграничении поощрений и наказаний», но поощрение должно быть своевременным и точным, чтобы дать результат. Однажды Цзэн Гофань созвал военное совещание и сказал: «В настоящее время Цзяннин — единственный важный оплот Хун Сюцюаня, он расположен в стратегически важном месте провинции Аньхой. Если мы захватим Аньхой, то Цзяннин падет сам собой». Едва он закончил, как его главный полководец Ли Сюбинь спросил: «Неужели вы намерены атаковать Аньхой?» Поскольку Ли Сюбинь обычно был немногословен, Цзэн Гофань воспользовался случаем, чтобы похвалить его, сказав: «Для полководца важно иметь чёткий план действий, а не просто уметь штурмовать города». После этого Ли Сюбинь стал гораздо увереннее в себе.

Четыре приёма похвалы

Карнеги говорил: «Когда мы хотим изменить других, почему бы не заменить упреки похвалой?» Да, почему бы не использовать похвалу? Мы все хотим научиться хвалить, но вопрос в том, как это делать так, чтобы никто ничего не заметил?

1. Важно не количество, а точность. После вступления на престол Чжу Юаньчжан однажды, поддавшись внезапному порыву, приказал художнику Чжоу Сюаньсу «нарисовать карту всех земель под небом», чтобы продемонстрировать свои великие заслуги. Однако Чжоу Сюаньсу подумал: «Земли такие обширные, как их можно изобразить? Если картина окажется хоть немного неудовлетворительной, это станет бедой». Тогда он обратился к императору со

словами: «Я малообразован и не обладаю достаточным талантом; я не объездил все девять провинций поднебесья и не смею рисовать наугад. Умоляю Вас сначала набросать общую композицию, а я потом немного доработаю её». Тогда Чжу Юаньчжан сам приступил к рисованию, и когда картина была готова, Чжоу Сюаньсу сказал: «Ваше Величество, границы поднебесья уже установлены, как можно их менять?» Услышав это, Чжу Юаньчжан был чрезвычайно доволен, не только помиловал его, но и щедро наградил многими дарами.

2. Умелое использование деталей. Во время визита в США президент Франции Шарль де Голль однажды побывал на приёме в доме Никсона. Госпожа Никсон приложила огромные усилия, чтобы устроить изысканную цветочную композицию: тропические цветы расцветали в прекрасном вазе. Увидев эту картину, генерал де Голль подумал, что она, несомненно, была создана специально для него, и не смог удержаться от замечания: «Хозяйка, наверное, потратила много времени и сил, чтобы создать такую красивую и изысканную композицию для официального банкета». Услышав это, миссис Никсон была очень рада. Позже она сказала: «Высокопоставленные гости, которые бывают у нас, либо не обращают внимания, либо не удосуживаются поблагодарить, а он всегда думает о других и говорит о них». Поэтому миссис Никсон осталась под глубоким впечатлением от президента Де Голля.

3. Косвенная похвала. Это значит не называть напрямую те аспекты, за которые собеседник заслуживает похвалы, а выразить восхищение другим способом. Пауль — менеджер по продажам в ювелирной компании. Однажды он встретил молодую женщину, которая бывала у них раньше и была очень состоятельной. Пауль подошел к ней и сказал: «Мисс, сегодня вы выглядите не так, как обычно».

Молодая женщина огляделась и спросила: «А в чём, по-вашему, разница? Где именно?» Пауль улыбнулся и ответил: «Вы выглядите гораздо зрелее, чем раньше». В этих словах Пауля содержался двойной смысл: он не только отметил зрелость молодой женщины, но и подчеркнул её женское очарование, присущее зрелой женщине.

4. Помощь в беде. Люди часто говорят: «В беде проявляется истинная дружба» — и в этих словах действительно есть смысл.когда человек находится в затруднительном положении и теряется в догадках, искренний комплимент, подобный «помощи в беде», приносит гораздо больший эффект, чем «добавление украшений к роскоши», ведь именно в моменты трудностей и душевного смятения душа человека больше всего нуждается в заботе и поддержке. Если в такой момент выразить одобрение, это, без сомнения, станет для собеседника неоценимым моральным подспорьем. Давным-давно в Лондоне, в Англии, жил маленький мальчик, который работал продавцом в магазине тканей. Каждый день он вставал в пять утра, более десяти часов напролёт трудился, занимаясь разными делами, и ложился спать только в полночь. Спустя два года он почувствовал, что больше не выдерживает, сбежал домой, чтобы пожаловаться родителям, а также написал письмо директору школы, в котором рассказал о своём тяжёлом положении и выразил мысли о самоубийстве. Прочитав письмо, директор ответил: «Ты очень умный, и тебе следует занимать более подходящую должность, чтобы в полной мере раскрыть свои сильные стороны». В результате школа предоставила ему должность преподавателя. Впоследствии именно благодаря этой похвале он не переставал прилагать усилия и добился блестящих успехов. Им оказался всемирно известный и прославленный в истории британской литературы Герберт Уэллс.

Конечно, помимо этого существует множество других приёмов похвалы, таких как неожиданная похвала, преувеличенная похвала, похвала с упоминанием недостатков и так далее. Главное — «быть искренним в похвале и щедрым в восхвалении», хвалить от всего сердца, и тогда похвала раскрасит нашу жизнь яркими красками.

Секреты похвалы представителям противоположного пола

Похвала — это искусство, которому нужно учиться с душой; это не что-то простое, применимое везде. Похвалить нужно не только с учетом ситуации, но и с учетом пола. В отношении противоположного пола похвала должна быть дифференцированной.

Тонкости похвалы женщинам

Согласно современным психологическим исследованиям, в отношении женщин следует обратить внимание на два момента: во-первых, только женщины лучше всего понимают женщин, поэтому мужчинам не стоит слепо доверять собственному мнению; во-вторых, женщины склонны к ревности, поэтому мужчинам следует проявлять осторожность при выражении похвалы.

1. Придерживайтесь реальности. Каждая женщина хочет получить комплимент, однако преувеличенные и несоответствующие действительности похвалы часто вызывают у них ощущение лицемерия и отвращения. Поэтому не стоит говорить женщине в лицо, что в ней нет ни одного недостатка и что она безупречна. Лучше хвалить, опираясь на факты, — искать ее индивидуальные достоинства, подчеркивать их и выражать искреннюю похвалу. Тогда, независимо от того, много ли вы скажете или мало, она с радостью примет ваши слова.

2. Внимательно ищите достоинства. Великий художник Роден сказал: «В жизни не недостает красоты, а нам не хватает взгляда, способного её обнаружить». Многие современные люди, хваля женщин, независимо от их внешности, говорят, что они красивы, очаровательны и обладают шармом, но в чём же конкретно заключается этот шарм? Поэтому, хваля женщин, мы должны внимательно наблюдать за их достоинствами, даже за теми, которых они сами не замечают, а затем хвалить именно их — например, заколку в волосах или уникальный аромат духов. Такая похвала, естественно, будет легко воспринята женщинами.

3. Внутренняя красота ценится больше. Хвалить женщину можно как за внутреннюю, так и за внешнюю красоту, однако внутренняя красота часто ценится женщинами больше. Ведь если женщина и так красива, то она наверняка уже слышала много комплиментов о своей внешности, и в этом случае она перестанет реагировать на похвалу внешности, а будет надеяться, что её похвалят за внутреннюю красоту; если же женщина по внешности весьма заурядная, то похвала её внешности в данном случае будет явно неискренней и не встретит одобрения. Поэтому старайтесь чаще делать акцент на таких аспектах внутренней красоты, как ловкость рук, изысканный шарм, величественная утончённость, чистая красота и т. д. — так вы с большей вероятностью завоюете их расположение.

4. Не игнорируйте других женщин. Поговорка «В глазах влюбленного даже Сиши кажется красавицей» верна, но в общественных местах обязательно помните: женщины от природы ревнивы, и даже самые близкие подруги не хотят, чтобы их игнорировали. Поэтому, хваля одну женщину, обязательно не забывайте хвалить и других. Например, можно сказать: «Маленькая Ли такая красивая, а её подруги тоже неординарные!» В противном случае вы рискуете прослыть нетактичным человеком и даже заработать дурную репутацию.

Секреты похвалы мужчинам

С похвалой мужчинам дело обстоит совсем иначе. Согласно психологическим исследованиям, независимо от того, каких успехов добился мужчина в карьере и насколько он преуспевает, в глубине души он всегда жаждет признания и похвалы со стороны противоположного пола. Поэтому, чтобы похвалить мужчину, женщине следует отталкиваться именно от этого.

1. Проявите женскую природу. Мужчины больше всего любят заботливых, внимательных и чутких женщин; они часто глубоко тронуты их чуткими словами. Поэтому женщинам следует в полной мере использовать свои преимущества и покорять мужчин своей деликатностью и нежностью. Например: «Менеджер, вы в одиночку справились с таким крупным проектом — это просто потрясающе! Но вам нужно беречь здоровье, не увлекайтесь работой так, чтобы измотать себя».

2. Поощряйте собеседника. Социологические исследования показывают, что, несмотря на внешнюю силу, мужчины в душе всегда стремятся получить поддержку от противоположного пола, особенно те, кто добился успехов в карьере, но испытывает сильный рабочий стресс. Поэтому женщинам следует тщательно использовать этот момент: чаще ставить себя на место мужчины, поощрять его, давать ему почувствовать, что вы с ним на одной волне, и создавать атмосферу теплоты и близости — тогда похвала будет иметь заметный эффект.

3. Слова восхищения. Любой мужчина в мире мечтает иметь бесчисленное количество поклонниц и слышать повсюду аплодисменты в свою честь. Поэтому, хваля мужчину, женщина может акцентировать внимание на таких качествах, как джентльменство, изысканность, вежливость и профессиональные успехи, ненавязчиво выражая их в своих словах, чтобы удовлетворить психологические потребности собеседника. Тогда похвала обязательно найдет отклик.

Краткое резюме:

Хотя похвала может дать много результатов, необходимо соблюдать меру: говорить нужно тактично, но без преувеличений, оригинально, но не банально; не следует слепо подражать другим и тем более выдумывать то, чего нет. Нужно просто быть искренней, внимательной и учиться на собственном опыте.

Раздел 4. Юмор: одна остроумная фраза — и все увидят ваш талант

Пять главных преимуществ юмора

Что такое юмор? Каковы его преимущества? Юмор повсюду, и он очень любим людьми!

Один из самых известных комиков — Чарли Чаплин.

Во-первых, юмор способствует нашему физическому и душевному здоровью. Многие люди боятся смерти, однако известный оратор Роберт говорил: «Я стремлюсь умереть в самом молодом возрасте». Как на публике, так и в частной жизни он очень легко относился к теме смерти; в семьдесят лет он подписал пятилетний контракт на выступления. Один пациент заболел аппендицитом, и врач прооперировал его, удалив аппендикс. Однако пациент почувствовал слабую боль в нижней части живота, обратился в больницу на обследование, и сразу же выяснилось, что врач оставил внутри скальпель, поэтому пришлось повторно открывать брюшную полость; после этого пациент по-прежнему чувствовал вздутие живота, и в ходе последующего обследования выяснилось, что врач забыл в брюшной полости марлевую повязку, поэтому пришлось снова открывать брюшную полость. Тогда пациент сказал врачу: «Лучше бы вы просто вставили мне в живот молнию — так было бы удобнее».

Во-вторых, юмор делает человека благороднее и придаёт ему изысканность. Ленин говорил, что юмор — это прекрасное и здоровое качество. Известный французский писатель Бальзак в молодости пережил период крайней нищеты. Однажды он писал до поздней ночи, а потом, не наевшись, не мог заснуть. В этот момент к нему заглянул вор. Бальзак с юмором сказал ему: «Друг мой, пожалуйста, не рый больше — я днём ничего не могу найти, разве ты сможешь найти что-то ночью?» Услышав это, вор добровольно ушёл.

В-третьих, юмор может помочь вам избавиться от забот и решать проблемы. В жизни «неудачи случаются чаще, чем удачи», а в сочетании с современным высоким давлением на работе и жесткой конкуренцией это часто приводит к тому, что нам некому излить душу — и именно в такие моменты юмор может прийти на помощь. Известный режиссёр Хичкок во время съёмок фильма сталкивался с тем, что одна актриса постоянно задавала ему вопросы о ракурсах, мешая ему работать. Несколько дней подряд съёмки уже сильно измотали Хичкока, поэтому он ответил: «Мы не можем снять вашу лучшую сторону, потому что вы её оставили на стуле». Эта фраза вызвала бурный смех у всех присутствующих.

Наконец, юмор может привести нас к успеху. Однажды агент страховой компании пытался продать продукт президенту компании. Прочитав его визитную карточку, президент неторопливо сказал: «Несколько дней назад ко мне приходил представитель какой-то страховой компании, и я прогнал его, едва он успел сказать пару слов. Думаю, вам лучше не тра-

тить время!» Агент ответил: «Спасибо за вашу заботу! Пожалуйста, выслушайте мою презентацию, и если она вас не устроит, я порежу себе живот. В любом случае, уделите мне десять минут!» Президент компании улыбнулся: «Вы действительно собираетесь порезать себе живот?» Продавец ответил: «Да», — и даже продемонстрировал это жестом руки. Президент сказал: «Хорошо, я обязательно заставлю вас порезать себе живот». Так этот продавец добился возможности и в итоге заключил сделку.

Юмор больше всего благоволит к таким людям

Хотя у каждого есть ген юмора и каждый хочет быть остроумным и обаятельным, не каждый способен в полной мере раскрыть свой юмористический потенциал. Так какие же условия необходимы для того, чтобы быть остроумным?

1. Иметь спокойное отношение к жизни. У знаменитого итальянского композитора Россини было множество богатых поклонников, которые собирались воздвигнуть во Франции памятник этой выдающейся личности. Когда Россини узнал, что эти люди собираются потратить на него десять миллионов франков, он был очень удивлен и сказал: «Если бы они дали мне 500 франков, я бы с удовольствием сам встал на пьедестал памятника». Из этого видно, что только человек с спокойным отношением к жизни способен не придавать значения славе и богатству и, таким образом, с юмором относиться к жизни.

2. Сохраняйте оптимистичный настрой. «Юмор — удел оптимистов» — в этих словах есть большая доля правды. Известный американский президент Линкольн был от природы уродлив. Однажды, прогуливаясь по лесу, он встретил старушку, которая сказала ему: «Вы — самый уродливый человек, которого я когда-либо видела». Линкольн ответил: «Прошу прощения, но я не виноват в этом». Именно благодаря своему оптимизму Линкольн смог впоследствии добиться великих успехов.

3. Избавляйтесь от гнева. Согласно психологическим исследованиям, когда человек находится в состоянии гнева, он не способен мыслить рационально и легко совершает поступки, о которых потом глубоко сожалеет, а юмор рождается именно в спокойном душевном состоянии. В 80-е годы прошлого века Рейган и Мондейл соперничали за президентское кресло. Мондейл постоянно атаковал Рейгана, указывая на его преклонный возраст. Рейган ответил: «Мондейл говорит, что я стар, но я не буду использовать в предвыборной борьбе такие недостатки моего соперника, как его молодость и незрелость». Своим хладнокровием Рейган завоевал признание народа.

Все секреты юмора

Юмор — это прекрасное и здоровое качество, это мудрость, накопленная за всю жизнь, которая позволяет нам добиваться успеха во всех сферах жизни. Если мы сможем хорошо овладеть техниками юмора и в полной мере раскрыть его потенциал, то нас ждут неожиданные результаты.

1. Юмористический прием «убивать курицу бычьим ножом» заключается в том, чтобы искусно применять слова с большим весом и широким смысловым диапазоном к мелким вещам, создавая огромный контраст и добиваясь эффекта. Например, история Фэн Цзицая. Во время визита писателя Фэн Цзицая в США к нему пришла в гости китайская супружеская пара со своим ребенком. Как раз когда беседа между сторонами шла очень оживленно, Фэн Цзицай заметил, что ребенок в кожаных туфлях запрыгнул на простыню и начал там играть. Очевидно, это было весьма неприятное зрелище, а родители мальчика этого даже не замечали. В этот момент одно неверное слово могло привести к неловкой ситуации. Как же заставить ребенка слезть с кровати? Фэн Цзицай с юмором обратился к родителям: «Пожалуйста, верните вашего ребенка на Землю». Хозяин и гости обменялись понимающими улыбками, и ситуация была успешно разрешена.

2. Метод юмора на основе тонкого умозаключения заключается в том, чтобы, исходя из предполагаемого будущего собеседника или самого себя, сделать совершенно не связанный с

этим вывод. Например, история об Афанти. Кто-то пригласил Афанти выступить с проповедью. Афанти поднялся на трибуну и спросил: «Знаете ли вы, о чём я хочу вам рассказать?» Люди в зале ответили, что не знают. «Что же мне говорить тем, кто не знает? Зачем вообще говорить?» После чего Афанти ушёл. Позже его снова пригласили, и он спросил: «Знаете ли вы, о чём я собираюсь вам рассказать?» Зрители ответили: «Знаем». Афанти сказал: «Раз вы все знаете, зачем мне тогда что-то рассказывать?» И снова ушёл. В третий раз Афанти снова был приглашён, и он спросил: «Знаете ли вы, о чём я собираюсь рассказать?» Половина зрителей ответила, что знает, а половина — что нет; они были уверены, что смогут поставить Афанти в тупик, но не ожидали, что он скажет: «Тогда пусть те, кто знает, расскажут тем, кто не знает. Зачем же мне тогда здесь оставаться?» — и с этим он гордо удалился.

3. Метод «возврата юмора» заключается в том, чтобы понять и проследить логику собеседника, а затем вернуть ему его же ошибку, заставив его «подставить ногу самому себе». Например, один посетитель, придя в ресторан, обнаружил, что заказанная им говядина оказалась невкусной, и обратился с жалобой к владельцу заведения. Тот ответил: «А мне-то что до этого? Вам следует жаловаться у быка».

Посетитель тут же парировал: «Да, именно поэтому я и окликнул вас». Следуя абсурдной логике владельца, посетитель пришел к выводу, что владелец — это «бык», что поставило владельца в крайне неловкое положение.

4. Юмор иронии: однажды Марк Твен давал интервью журналисту и сказал: «В Конгрессе США некоторые конгрессмены — сукины дети». Как только эти слова были опубликованы, они сразу же вызвали резкое недовольство американских конгрессменов, которые заявили, что это личное оскорбление, и настоятельно потребовали, чтобы Марк Твен публично извинился, угрожая в противном случае подать на него в суд за клевету. Тогда Марк Твен опубликовал статью, в которой написал: «Когда я ранее отвечал на вопросы журналистов и сказал, что некоторые члены Конгресса США — сукины дети, некоторые люди стали предъявлять мне обвинения. Поразмыслив, я изменил свою формулировку на: «Некоторые члены Конгресса США не являются сукиными детьми». После этого члены Конгресса перестали заниматься этим делом. Дело в том, что, поскольку некоторые из них действительно были «сукиными детьми», у них возникло ощущение, что они сами таковы, и все стали опасаться за себя; а те, кто не был «сукиными детьми», посчитали, что это не относится к ним, и перестали преследовать его.

5. Метод юмора «использовать чужой план против него самого». Суть в том, чтобы принять брошенный соперником вызов, использовать его в своих интересах и тем самым поставить соперника в безвыходное положение, заставив его навлечь на себя неприятности. Один очень скупой владелец компании послал секретаря купить спиртное, но не дал ему денег. Секретарь сказал: «Босс, без денег я не смогу купить спиртное». Босс ответил: «Пойти и купить вино за деньги — это может любой. А вот купить вино, не потратив ни копейки, — вот это и есть настоящий талант». Через некоторое время секретарь вернулся с пустой бутылкой. Босс пришёл в ярость, но секретарь сказал: «Выпить вино из полной бутылки — это может любой. А вот выпить вино из пустой бутылки — вот это и есть настоящий талант». Босс не знал, смеяться ему или плакать.

6. Юмористический приём «заимствование чужих слов». Суть его заключается в том, чтобы, основываясь на словах собеседника, выбрать несколько ключевых слов и искусно использовать их, тем самым уклонившись от ответа. Английский писатель Савидж был тяжело болен, но благодаря высокому мастерству врача смог выздороветь. Однако за это он задолжал значительную сумму за лечение. Однажды врач лично пришёл к нему, чтобы потребовать оплату, и сказал: «Вы должны понимать, что вы должны мне жизнь, и я надеюсь получить за это достойную плату». «Конечно», — ответил Сэвидж, — «в знак благодарности я отдам вам всю свою жизнь». Сказав это, он подошёл к книжному шкафу и достал книгу «Жизнь Ричарда Сэвиджа», которую и вручил врачу.

7. Метод «окольного юмора» заключается в том, чтобы, хотя и зная, что дело обстоит именно так, не говорить об этом прямо, а выразиться иным образом, что производит сильное впечатление. Во время Первой мировой войны британские войска высадились в Франции с моря. Перед высадкой штаб раздал каждому небольшую брошюру, на которой была напечатана фраза: «Обращаем ваше внимание: французские водители везут машины не туда, куда нужно». Очень простая фраза, но чрезвычайно юмористичная, которая дала гораздо лучший эффект, чем скучные приказы.

Как развить чувство юмора

Юмор — это сосредоточенное проявление добродетели и мудрости, а также отражение знаний и способностей человека. Чтобы обладать чувством юмора, необходимо уделять ему внимание, постоянно учиться и совершенствоваться. В процессе обучения и самосовершенствования в области юмора следует обратить внимание на несколько моментов:

1. Не смейтесь первым — это будет неожиданно. Юмор часто вырывается невольно, поэтому не стоит заранее предупреждать собеседника и не смейтесь первым, иначе эффект значительно снизится.

2. Не применяйте шутки без учета контекста. Юмор часто проявляется по-разному в разных ситуациях, поэтому нельзя механически переносить шутку в другую обстановку, иначе она покажется крайне скучной.

3. Не произносите шутку монотонно. Юмор часто сопровождается выразительными мимикой и жестами, что создает особую атмосферу; если же вы будете говорить монотонно, эффект значительно снизится.

4. Не игнорируйте обстановку. Юмор часто требует учета обстановки, собеседника и момента — только так можно добиться эффекта, а слепое убеждение, что юмором можно заниматься в любое время, может привести к серьезным последствиям.

5. Не проявляйте обиды. Юмористичные люди — это, как правило, люди с широким кругозором: даже столкнувшись с невежливым обращением или даже оскорблением, они часто способны ответить юмором, завоевав симпатию всех, включая своих противников. Проявление обиды, как правило, ухудшает ситуацию и явно не является лучшим выходом.

Заключительный совет:

Линкольн говорил: «Хочешь добиться успеха? Тогда возьми книгу, внимательно прочитай её и изучи». Точно так же, чтобы обрести чувство юмора и стать человеком с хорошим чувством юмора, необходимо обладать достаточными знаниями и жизненным опытом, а книги — наши лучшие помощники. Поэтому запомните: «Когда душа наполнена поэзией и книгами, из нее естественным образом излучается величие».

Раздел 5. Умение слушать: юность полна энтузиазма, но бывают и моменты затишья

Умение слушать принесёт вам больше пользы

Настоящий оратор — это не тот, кто без умолку говорит сам, не давая собеседнику вставить ни слова, а тот, кто не только умеет красноречиво высказываться, но и умеет заставить других говорить, давая им возможность свободно и непринужденно общаться, даже откровенно делиться своими мыслями. А чтобы добиться того, чтобы собеседник мог свободно высказываться, а вы при этом контролировали ход общения, нужно научиться слушать, ведь слушание даст вам гораздо больше.

Во-первых, умение слушать — важный способ сбора информации о собеседнике. Когда вы слушаете, вы обращаете внимание как на вербальные, так и на невербальные сигналы собеседника, и в процессе восприятия информации вы сможете уловить суть его высказываний и даже его намерения. Согласно научным исследованиям, человек за минуту может услышать 600 иероглифов, а за ту же минуту произнести — 120. Поэтому, когда собеседник говорит без умолку, обязательно воспользуйтесь возможностью, чтобы обдумать проблему и найти способ её решения.

Один клиент по фамилии Линь обнаружил маленькие ножницы в торте, который он тщательно подготовил для своей дочери. Господин Линь был очень возмущён и отправился в кондитерскую к владельцу; по дороге он придумал множество очень язвительных и резких фраз. Как только он вошёл в кабинет владельца кондитерской, он в ярости воскликнул: «Ваша кондитерская — это просто смертоносная компания. Ради того, чтобы заработать побольше, вы совершенно забыли о нас, потребителях!» В принципе, владелец, столкнувшись с такими оскорблениями, должен был почувствовать себя крайне некомфортно, однако он сохранил полное спокойствие и сказал: «Господин, пожалуйста, расскажите мне, что именно произошло?»

В этот момент господин Ли, все еще находясь в сильном волнении, воскликнул: «Посмотрите сами!» Господин Ли швырнул торт на стол, по-прежнему кипя от гнева. Владелец взглянул на торт, всё понял и сказал: «Что это за ерунда? Если это съесть, это может стоить жизни! Особенно детям — один неаккуратный шаг, и может случиться беда, последствия которой невозможно предсказать!» Затем он взял господина Ли за руку и с заботой спросил: «Как там ребёнок? С ним всё в порядке? Не нужно ли обратиться в больницу?» Услышав эти слова владельца, гнев господина Ли улегся наполовину. В этот момент владелец искренне обратился к господину Ли: «От имени всего коллектива нашей кондитерской я приношу вам извинения, а также благодарю вас за то, что вы указали нам на ошибку в нашей работе. Мы доведем этот случай до сведения всего персонала и гарантируем, что подобное больше не повторится. Что касается вашего торта, мы возместим вам его стоимость в полном объеме!» К этому моменту гнев господина Ли уже полностью улегся, и впоследствии ситуация была успешно урегулирована.

Именно благодаря терпеливому вниманию владельца удалось идеально разрешить эту сложную ситуацию, затрагивающую репутацию кондитерской.

Во-вторых, каждый человек хочет, чтобы к нему относились с уважением. Если мы сможем выступить в роли слушателя, то сможем создать безопасную и теплую атмосферу, которая придаст собеседнику больше уверенности, устранит его настороженность, позволит ему открыться и более откровенно выразить свои истинные мысли и мнения, благодаря чему мы получим больше информации. В 50-е годы прошлого века Уилсон отправился с семьёй в путешествие по Вашингтону; всю дорогу они останавливались в мотелях, где номера были тесными, оборудование — устаревшим, а обстановка — грязной. Мать Уилсона не выдержала и пожаловалась: «Такое путешествие и отдых — это просто тратить деньги на мучения». Говорящая

не придала этому значения, но слушающий задумался: почему бы ему самому не построить гостиницы, удобные для автопутешественников? Позже, тщательно обдумав дело, он назвал свою гостиницу «Holiday Inn».

Идея была готова, оставалось только воплотить её в жизнь. Из-за нехватки средств Уилсону пришлось повсюду искать инвесторов. После полугода активных поисков ему с большим трудом удалось собрать определённую сумму, и как раз когда он собирался приступить к делу, один из инвесторов внезапно заявил о своём желании выйти из проекта. В такой ситуации, если бы этот инвестор вышел из проекта, все остальные тоже бы ушли, и все усилия пошли бы насмарку. Тогда Уилсон пригласил этого человека к себе домой и попросил объяснить, почему тот хочет выйти из проекта. Оказалось, что инвестор решил уйти, услышав от других, что никто еще не пробовал открывать такие новые отели и что риск очень велик. Выяснив суть дела, Уилсон начал заново объяснять ему преимущества и перспективы «Холидей Отеля», а затем проанализировал все «за» и «против» и сказал: «Если вы выйдете из проекта сейчас, то не только не получите прибыли, но и должны будете заплатить штраф за расторжение договора. Кроме того, такие отели наверняка будут пользоваться огромной популярностью и обязательно принесут прибыль. Не хотели бы вы передумать?» В итоге этот инвестор отказался от своей идеи выхода из проекта. Уилсон успешно основал всемирно известную сеть «Холидей Инн».

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.