

ПЕРЕДМОВА

У кожного є свій природний ворог: у республіканців — демократи, у вампірів — сонце, у котів — сонячні зайчики, і я своїх ворогів маю теж.

Трапляються в житті люди, які просто дратують тебе,—а є такі, що дратуються через тебе. Хтось любить бейсбол і ненавидить футбол, і от уяви, що для тієї людини ти—як футбол. Не особливість людської натури, що аж ніяк не робить нас гіршими.

Та я відхиляюся від теми.

У дитинстві моїм головним ворогом був Кайл.

Кайла невимовно дратувало моє товариство. Здавалося, кожне моє слово зачіпає його особисто. У відповідь він голосно висловлював свою незгоду. Кожному, хто був готовий слухати, він розповідав, як я помиляюся, і роз'яснював, скільки всього я не знаю.

На жаль, у нас було спільне коло друзів, тому нам доводилося бачитися постійно. І оскільки я його ображав самим лише своїм існуванням, ми весь час гиркалися, наче лігня пара.

Одна з наших найзапекліших сутичок трапилася, коли ми ніяк не могли вирішити, де будемо обідати після веслування на каное. Як завжди, ми почали сваритися. І він застосував таку підду тактику, що я просто не мав чого протиставити. Зайве говорити, що він загнав мене тоді в глухий кут, я програв суперечку, і ми вирушили до ресторану який подобався йому.

Я й досі не впевнений, чи справді він вороже ставився до мене, але жодної суперечки з ним виграти я не міг.

Минули роки, я навчився спілкуватися з Кайлом, і врешті ми стали друзями. Як ти вже міг здогадатися з назви цієї книжки, я зумів справити на нього враження, заприятелював з ним і навчився захищатися.

Насамперед треба було збагнути, як зробити так, щоб він мене прийняв, інакше кажучи — як зацікавити його в спілкуванні. Важливо було заговорити його мовою, зрозуміти його погляди та засвідчити, що я його поважаю. Ти, мабуть, гадаєш, що все це робиш і так. Однак тут знадобиться дещо більше, ніж просто обізнаність і зусилля.

Другий крок — я мав стати для нього більше ніж просто знайомим, тобто — заприятелювати з ним.

Коли вже увійдеш до чийогось близького кола спілкування, ти легко можеш повертати ущипливі коментарі собі на користь, а це чималого вартє. Коли даси людині відчуття, що її цінують і враховують її думку — це вже пряма дорога до міцної дружби, а надто якщо не забувати про гумор.

І, нарешті, третій крок — я навчився захищати себе від недоречних закидів Кайла, що були далеко-їсими від правди, та суперечок, які він провокував. Коли він пересвідчився, що люди дослухаються по мене й віддають мені належне, йому довелося поводитися зі мною шанобливіше.

Це була моя перемога у війні.

Я збагнув, як можна перетворити смертельного ворога на відносно близького друга. Ти також можеш широко застосовувати ці принципи, коли прагнеш знайти спільну мову з кимось. Я легко перетворив знайомих на приятелів, а добрих друзів — на найкращих.

У цій книжці ти знайдеш надзвичайно дієві прийоми й тактики, які допоможуть тобі через розмову стати більш приємним і привабливим з точки зору інших.

Так, лише за допомогою розмови. Саме про тонкощі та нюанси, завдяки яким можна вирізнитися серед решти, ідеться в цій книжці.

Можливо, найважливіші тактики — це ведення суперечки й ефективний самозахист. Люди постійно закидають інших дивними претензіями,

Передмова

а якщо ти вмієш їх спростувати та розвіяти, то справлятимеш враження людини, на яку треба зважати.

Якщо ти коли-небудь почувався килимком для витирання ніг, то час уже вчинити бунт.

Принципи вдалого спілкування — це не наука маніпуляцій задля сміху. Ці тактики більше схожі на музику, що служить тлом в одній зі сцен фільму. Коли вона є-ти цього навіть не помічаєш, але все йде як належить. Та як тільки вона зникає, одразу відчувається: щось не так, і саме це «щось» руйнує розмову.

Речі, яким ми не надаємо значення, насправді впливають на те, як нас сприймає оточення. Щойно це усвідомиш — навчишся досягати повного взаєморозуміння з іншими.

Розділ 1

РОБИМО КОМПЛІМЕНТИ ВИШУКАНО

Щодня ми робимо комусь комплімент, але навіщо нам це?

Отримуючи похвалу, люди відчуваються краще, з'являється відчуття спокою та гармонія.

Якщо тобі подобається чиясь нова стрижка — зроби комплімент. Комплімент підвищить самооцінку цій людині, вона буде задоволена власним рішенням, а також зверне увагу на тебе. Мети досягнуто: людина відчувається краще, а врешті її настрій позначиться на розмові й ставленні до тебе. Що ж — так, компліменти роблять якоюсь сірою з егоїстичних міркувань.

Але насправді хвалити й приймати похвалу не так легко.

Пригадай, коли останній раз ти приймав чи робив комусь комплімент? І що було потім?

Люди — і ти не виняток — часто не знають, як реагувати на прямо висловлену похвалу, і почуваються страшенно незручно в такій ситуації. Ми живемо у суспільстві, де всі звикли приховувати почуття й поводитися пасивно, тому не варто дивуватися. Якщо ти сам унікаєш відвертості, то коли стикаєшся з нею прямо — не знаєш, що робити.

І це має десь такий вигляд:

Фальшива скромність: *А, м'язи? Я лише почав ходити до тренажерної зали, але, мабуть, воно таки щось дає!*

Незграбне затинання: *Еее... ти про мої біцепси? Дякую... Мабуть... Еее...*

Недоречне заперечення: *Про що ти кажеш? Я жирний, потворний і зовсім не в формі. А ти, мабуть, геть сліпий.*

Прояв глибокої невпевненості у собі: *Я в формі? Ну не знаю, у дитинстві я був таким колобком. І взагалі, я ніколи не вважав себе привабливим чи здатним хоч когось зацікавити...*

Безпосередня подяка: *О, дякую! А як там погода?*

...Кожен із наведених прикладів має свої негативні наслідки. Хіба що останній не зведе нанівець розмову, обоє учасників якої просто намагалися бути позитивними.

Коротше кажучи, якщо замислитися — то аж дивно, як погано люди сприймають компліменти. А це може зіпсувати всю розмову, і співрозмовники радше розбіжаться, ніж будуть її продовжувати.

Я спробую пояснити, чому все відбувається саме так. По-перше, іноді люди не готові сприйняти почуте від когось насамперед як комплімент.

— *Це був сарказм? Вони справді хвалять мене за те, про що я взагалі не дбаю, чи те, в чому я зовсім не впевнений? Навіщо вони так кажуть?*

Усе це — наслідок саркастичного суспільства та звички ходити околяса. Не дивно, що виникають такі незручні ситуації.

Люди починають спілкуватися одне з одним лише з кількох причин. Приводом до розмови часто служать: потреба розважитися, отримати інформацію, задоволення, а іноді все вищезгадане разом.

Брак уміння приймати компліменти може легко зруйнувати шанс досягти будь-якої мети з названих вище.

Отож, як правильно подякувати за похвалу і не зіпсувати розмову?

Комплімент — це комплімент

Перш за все, коли хтось каже тобі комплімент — повір у нього. Повір, що він щирий. Особа, яка його робить, навряд чи прагне зачепити тебе, допекти сарказмом чи образити.

Не сумнівайся в щирості компліменту. Відкинь зайву критичність, бо вона заважає приймати похвалу природно, як належить. Якщо до всього позитивного у житті ставитися з підозрою й 'зиркати з-під лоба — ця позиція вплине на твій світогляд, а ти навіть не помітиш. Інакше кажучи, ти перетворишся на депресивного типа або скиглія, а не забуваймо, що людина формує собі й відповідне оточення.

Гадаю, я переконав тебе впустити у своє життя позитив. То як же ввічливо прийняти комплімент? Похвали у відповідь!

- Патріку, з цією стрижкою ти як модель із каталогу «United Colors of Benetton»¹.
- *Який же ти люб'язний, о улесливий сину сонця!*
- Патріку, ти так влучно стріляєш, просто вражає.
- *Керрі, ти чудовий хлопець, і цей постріл у десятку був на твою честь.*

Робимо компліменти вишукано

- Патріку, в тебе дуже гарне взуття.
- *Джимбо, ти точно Містер Спосте-режливість.*
- Патріку, у тебе статура, немов у сучасного Адоніса.
- *Вікторіє, твій комплімент — це найкраще, що я пережив за весь тиждень, повір мені.*

Комплімент у відповідь на комплімент **це** не тільки спроба відповісти на люб'язність, але і спосіб відвернути від себе зайву увагу.

Таким чином ти уникнеш будь-якого негативного підтексту чи висновків щодо твоєї реакції на комплімент.

Бо, наприклад, якби я погодився, що моя зачіска і СПРАВДІ робить мене таким же красенем, як Джеймс Дін, це прозвучало би трохи самовпевнено, хіба ні? Якби ж я заперечив, то розчарував би того, хто зробив мені цей комплімент; крім того, збоку здавалося б, ніби я набиваю собі ціну. А так можна обійти всі ці пастки й не завести розмову в глухий кут.

Комплімент у відповідь на комплімент дозволяє повністю перевести увагу на щось інше, враження від компліменту лишилося, тож той, хто його зробив, отримав свою дозу самоствердження — а тобі не доводиться говорити про це далі... момент буває незручним.

Так вводиться ще один позитивний елемент у розмову. Замість двозначності, потенційної незручності та негативу ти створюєш приємну для обох ситуацію. Відбувається обмін позитивом.

Цей спосіб допомагає дуже просто та ефективно впоратися з зайвою увагою-вона розпорошується, коли повертається до особи, котра зробила комплімент, а розмова триває.

Інакше кажучи, ти ділишся увагою й перетворюєш звичайний комплімент на безпрограшну ситуацію!

**Візьми собі за звичку
хвалити й бути
позитивним**

Як я вже писав вище, негативне світосприйняття дуже легко може запанувати над нашим повсякденним життям. Часто тут спрацьовує поєднання ефектів снігової кулі та слизького схилу.

Є ще одна причина, чому так важливо відповідати компліментом на комплімент. Уяви, що це тренування, під час якого ти вчишся бачити позитив у будь-якій ситуації чи твердженні, і з часом нове вміння справді починає переважати в твоєму світогляді. Дослідження показали, що коли ти всміхаєшся та поводишся як щаслива людина, то це може змінити твій погляд на світ.

Отже, як гадаєш, коли ти звикнеш хвалити інших і додаси трохи позитиву, чи зміниться твоє ставлення до життя загалом?

Зайве й казати, що це вплине на все твоє спілкування.

Навчися давати собі раду з компліментами, шикни до позитиву —і сприймай це як частину повсякдення. Забудь про старі звички та знайди трохи більше радості у власному житті! Прийми її!

Тільки те, що хтось невдало сформулював висловлювання, не означає, що треба шукати в ньому негативний підтекст. Задій власну налаштованість на позитив та гарний настрій, бери контроль над ситуацією у свої руки... Адже це все у твоїх силах.

Компліменти кажуть, щоб зробити іншим приємність,—тож відповідай на них компліментами, ділися добром і наповнюй життя позитивними емоціями.