

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

**Зиннатуллин Айнур
Шахматова Татьяна Сергеевна**

ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ КАК ВЕСТИ ЛЕГКИЕ БЕСЕДЫ, НЕ ПЕРЕХОДЯ ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Романова*
Ответственный редактор *Р. Муртазина*
Литературный редактор *Э. Смелик*
Младший редактор *М. Голомуздова*
Художественный редактор *П. Петров*

Страна происхождения: Российская Федерация
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Офис: Москва, ул. Зорге, д. 1, 1-й этаж, 20 кабинет, офис: 2013 ж.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Тауар белгісі: «Эксмо»
Интернет-магазин : www.book24.ru
Интернет-магазин : www.book24.kz
Интернет-дүкен : www.book24.kz
Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы»
Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»
Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талпаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,
Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Филиал: жазамдық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification
Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»
www.eksmo.ru/certification
Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 16.02.2021. Формат 62x92/16.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 13,73.

Тираж экз. Заказ





ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!

БОМБОРА

ИЗДАТЕЛЬСТВО

БОМБОРА – лидер на рынке полезных и вдохновляющих книг. Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать мир, пробовать новое, расти. Быть счастливыми. Быть на волне.

Мы в соцсетях:

   [bomborabooks](https://bomborabooks.ru)  bomбора

bomбора.ru

ISBN 978-5-04-120828-8



9 785041 208288 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
одни книги до книг



Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо»

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д.1, строение 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.
international@eksmo-sale.ru*

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде

Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail: reception@eksmonn.ru**

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге

Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»
Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail: server@szko.ru**

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбург

Адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ
Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»
Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail: RDC-samara@mail.ru**

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону

Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А
Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail: info@rnd.eksmo.ru**

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске

Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3
Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru**

Обособленное подразделение в г. Хабаровске

Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703
Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006
Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail: eksmo-khv@mail.ru**

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»
Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

Республика Беларусь: ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си»

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минск
Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto»
Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92
Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail: exmoast@yandex.by**

Казахстан: «РДЦ Алматы»

Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А
Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz**

Украина: ООО «Форс Украина»

Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербовая, 17а
Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail: sales@forsukraine.com**

**Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных
магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: www.chitai-gorod.ru.**

Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.
Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail: imarket@eksmo-sale.ru**

book 24.ru

Официальный
интернет-магазин
издательской группы
«ЭКМО-АСТ»

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Медведь на светском рауте, или Легкая беседа по-русски	17
1.1. Так сложилось исторически	27
1.2. Жареная курица тебе, а не small talk	37
Глава 2. Как очаровать собеседника по-нашему ...	57
2.1. Пять дистанцирующих тем для разговора	65
2.2. Пять объединяющих тем для разговора	70
Глава 3. Вредные советы коллективизма. Зона змеи	83
3.1. Комплимент, как платье, должен быть идеально подогнан	87
3.2. Советую, значит, право имею	106
3.3. Чужая шкура не жмет!	110
Глава 4. Тебе мешает только страх	125
4.1. Я боюсь, что обо мне подумают плохо	129
4.2. Хейтера нужно заслужить	136
4.3. Я боюсь провала/отказа	145

ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

Глава 5. Защищайтесь! Когда выйдешь замуж? или Как отвечать на противные вопросы	161
Глава 6. Исцеление. Что делать, если вы «проглотили» токсичный вопрос и вам сейчас плохо?	177
Глава 7. Как очаровывать через выступления офлайн. Формула развития навыка выступать публично	185
Заключение	203

*Посвящается вам и каждому человеку
родом из России*

ВВЕДЕНИЕ

Книга, которую вы держите в руках, уникальна. Никогда до этого момента искусство очаровывать людей не изучалось с точки зрения русской культуры small talk (смол-ток). Простыми словами смол-ток — это легкий, приятный разговор с незнакомым человеком. Его главная задача — создать контакт, связь, если вы хотите очаровать собеседника и выстроить в дальнейшем долгосрочные отношения.

И тут выясняется интересное — практика разговора ни о чем в русской речевой культуре почти не описана. Более того, складывается ощущение, что ее и вовсе не существует, потому что английское выражение small talk даже не имеет точного аналога в русском языке.

Конечно, мы ведем беседы на деловых завтраках, встречах и дружеских посиделках. Кто-то делает это с большим успехом, для кого-то «беседы

ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

ни о чем» кажутся проблемой. Но есть ли четкие правила и формулы этих разговоров, как у тех же англичан? Очевидно – нет.

Философы языка отмечают: с помощью наших лингвистических систем мы «видим» окружающие вещи и явления, выделяем наиболее значимое для нас, именно как для носителей данного языка, данной культуры. Легкие беседы – это то, что формируется «здесь и сейчас», на наших глазах. Мы становимся свидетелями рождения новой сущности – смол-тока по-русски. Столь грандиозные процессы, происходящие в родном языке и связанные с формированием целой речевой практики, вызывают огромный интерес и вполне объяснимое волнение.

Мы уже столкнулись с такими явлениями, как отторжение заранее прописанных скриптов в коммуникации, недоверие к калькам с английского делового этикета, к ублажающим технологиям Карнеги, который предлагает подстраивать себя под других, недоверие к пластмассовым улыбкам и социальным маскам, к формальным приветствиям «Чем я могу вам помочь?» и показному интересу. Все это считывается нами за секунду как фальшь на уровне души и отторгается как инородная плоть.

Если задуматься, само слово «очарование» является исконно русским. Общаться так, чтобы об-

ВВЕДЕНИЕ

волакивать собеседника со всех сторон, создавать поле притяжения, от которого не хочется сбежать, — вот что значит очаровывать.

Почему мы не умеем общаться просто так? Почему, заговорив с человеком, в первую очередь обсуждаем плохие новости, других людей, легко нарушаем личные границы собеседника, тем самым причиняя ему боль? Как отвечать на неудобные вопросы близких, которые «желают нам добра»? Именно об этом и не только мы вместе с другими экспертами постарались рассказать в этой книге.

Если задаваемый вам вопрос «Когда выйдешь замуж/женишься?» вызывает ощущения как от иголки, загнанной под ноготь...

Если фразу «заговорить с незнакомым человеком — это...» вы продолжаете словами «неудобно», «некомфортно», «тяжело» или даже «страшно»...

Если вам хочется очаровывать, нравиться людям, а вы не знаете, как, а главное, стоит ли... то это книга для вас.

Если вы не видите ничего плохого в панибратском общении — «всю жизнь так общались», не понимаете значения личных границ человека, успешно продвигаетесь по карьерной лестнице, используя привычные принципы коммуникации, закройте эту книгу и уберите подальше. Она все равно будет для вас бесполезной.

ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

Книга состоит из двух частей: теоретической и практической. Любителям пошаговых инструкций рекомендуем не пропускать первую главу, иначе вы окажетесь вне контекста рассматриваемой проблемы и вряд ли верно воспользуетесь предложенными инструментами.

Высокоэффективная, элитарная, доходящая до собеседника речь должна точно соответствовать ситуации общения. Именно этому мы будем учиться, разбирая базовые ментальные установки, лежащие в основе коммуникации по-русски.

Сколько бы хитрых приемов и красивых фраз не хранилось в вашей голове, по-настоящему убедительными вы станете только в случае, если будете хорошо представлять, на каких ментальных установках базируются те или иные запреты, отказы, уловки и прочие речевые и психологические маневры собеседника. Кроме того, большое значение имеет энергетика речи, уважение к себе и собеседнику, основанное на понимании, кто перед вами и почему он говорит именно так, а не иначе. Обо всем этом мы с вами и побеседуем.

Я, Айнур Зинатуллин, и мой соавтор, Татьяна Шахматова, написали эту книгу, чтобы миллионы людей по всей России общались свободно, отвечали уверенно и, если понадобится, умели ставить на место человека, «заплывшего за буйки». Чтобы

ВВЕДЕНИЕ

мы не причиняли друг другу боль при общении, а чувствовали удовольствие и любовь.

Это в наших силах: не наносить окружающим необязательный ущерб, не устраивать при встрече «поножовщину» колкими комментариями, позволять каждому быть не таким, как все. Но в первую очередь — себе.

Всех обнял! Приятного чтения!

Глава

1