



**ПЯТЬ
ЯЗЫКОВ
ЛЮБВИ
и другие
секреты
успешного
построения
отношений**

СЕРГЕЙ КУРИННЫЙ

**ПЯТЬ ЯЗЫКОВ ЛЮБВИ
и другие секреты успешного
построения отношений**

2-е издание

Сергей Куринный, Тамара Воловенко

СОДЕРЖАНИЕ

ЛОДКА ВСЕГДА ПУСТА.....	3
ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ СЧЕТ.....	4
ПЯТЬ ЯЗЫКОВ ЛЮБВИ.....	5
ВОЗДЕРЖИТЕСЬ ОТ КРИТИКИ.....	20
ДАЙТЕ ДРУГИМ ТО, ЧТО ОНИ ЖЕЛАЮТ.....	21
ГОВОРИТЕ О ТОМ, ЧТО ИНТЕРЕСНО ДРУГИМ.....	22
ПРОЯВЛЯЙТЕ ИСКРЕННИЙ ИНТЕРЕС.....	22
ЧАЩЕ УЛЫБАЙТЕСЬ.....	23
ЗАПОМИНАЙТЕ ИМЕНА.....	23
БУДЬТЕ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ.....	24
ВЕДИТЕ РАЗГОВОР ВОКРУГ ИНТЕРЕСОВ СОБЕСЕДНИКА....	25
ДАЙТЕ ПОЧУВСТВОВАТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНОСТЬ.....	25
ПЕРЕСТАНЬТЕ СПОРИТЬ.....	26
УВАЖАЙТЕ ЧУЖОЕ МНЕНИЕ.....	26
ПРИЗНАВАЙТЕ ОШИБКИ СРАЗУ.....	27
ПРОЯВИТЕ ДРУЖЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ ПЕРВЫМ.....	27
ПОЛУЧАЙТЕ ОТВЕТЫ «ДА».....	28
ДАЙТЕ СОБЕСЕДНИКУ ВЫГОВОРИТЬСЯ.....	29
ПЕРЕСТАНЬТЕ НАВЯЗЫВАТЬ ИДЕИ.....	29
ПОСТАВЬТЕ СЕБЯ НА МЕСТО ДРУГОГО.....	30
ПРОЯВЛЯЙТЕ СОЧУВСТВИЕ.....	30
ПРОБУДИТЕ ДУХ СОРЕВНОВАНИЯ.....	30
ВЗЫВАЙТЕ К БЛАГОРОДНЫМ ПОБУЖДЕНИЯМ.....	31
ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ.....	31

КАК ОТВЕЧАТЬ НА НЕУДОБНЫЕ ВОПРОСЫ.....	34
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ВАМПИРЫ.....	36
УПРАВЛЯЙТЕ ГНЕВОМ.....	38
ССОРЬТЕСЬ ПРАВИЛЬНО.....	40
ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ СПОРОВ И ССОР.....	43
ПЛАН РЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ.....	48
КАК СДЕЛАТЬ МУЖЧИНУ СИЛЬНЕЕ.....	51
КАКИХ ЖЕНЩИН ЛЮБЯТ МУЖЧИНЫ.....	53
ПРОДОЛЖАТЬ ЛИ ЗНАКОМСТВО.....	55
УЧЕНЫЕ О ПЕРВОМ СВИДАНИИ.....	59
НЕУДАЧНЫЙ ВЫБОР ПАРТНЕРА.....	59
ПРОСТЫЕ ИДЕИ ОБ ОТНОШЕНИЯХ.....	60
СКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК ПРИГЛАСИТЬ.....	62
НЕ ВРЕДИТЕ И НАЧНИТЕ СОСТРАДАТЬ.....	62
ОТНОШЕНИЯ БЕЗ УСИЛИЙ.....	63
ЗАМЕНА ДЛЯ «НЕ ПЕРЕЖИВАЙ».....	64
НАУЧИТЕСЬ ГОВОРИТЬ «НЕТ».....	65
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ «ВЫИГРАЛ - ВЫИГРАЛ».....	67
СНАЧАЛА СТРЕМИТЕСЬ ПОНЯТЬ.....	69
ДОСТИГАЙТЕ СИНЕРГИИ.....	71
КАК НАМИ МАНИПУЛИРУЮТ.....	72
ФРАЗЫ ДЛЯ БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ.....	75
ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО В ЖИЗНИ.....	78
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	79
СЕРИЯ НАШИХ КНИГ.....	79
ПРИГЛАШЕНИЕ НА ТРЕНИНГИ И ЛЕКЦИИ.....	80
СПАСИБО ЗА ЧТЕНИЕ!.....	80

ЛОДКА ВСЕГДА ПУСТА

- Прежде чем обидеться или разозлиться на другого человека, подумайте о том, что «его лодка пуста».
- Эта древняя мудрость сформулирована в притче о пустой лодке. Молодой человек покрылся потом, когда плыл на своей лодке вверх по реке. Он греб веслами, двигаясь против течения, чтобы доставить товары в свою деревню. Было очень жарко, и он хотел добраться домой до заката солнца.

Когда он взглянул вперед, то сразу заметил другую лодку, которая быстро двигалась по течению реки прямо ему навстречу.

Он попытался грести усерднее, чтобы избежать столкновения, но это никак не помогало. Тогда он громко крикнул: «Поверни! Ты врежешься в меня!», но это было безрезультатно.

Чужая лодка столкнулась с его посудиною с пугающим треском и шумом. Он вскрикнул: «Идиот! Как ты мог врезаться в мою лодку посреди этой большой реки?» Но когда он посмотрел на чужую лодку, чтобы увидеть глаза виновника столкновения, то понял, что там никого нет. Крестьянин кричал на пустую лодку, которая свободно плыла по течению реки, оторвавшись от причала.

- Если мы уверены, что за «штурвалом лодки» другого человека кто-то есть, то начинаем чести себя неразумно. Мы можем:
 - винить другого человека в неудачах;
 - злиться и устраивать сцены;
 - взваливать ответственность на других;
 - представлять себя жертвой.
- Когда мы понимаем, что «лодка пуста», то начинаем вести себя гораздо спокойнее и мудрее. Мы перестаем искать козла отпущения, нам больше не на кого злиться. Мы миримся с неудачей, рассматривая ее как ошибку судьбы.
- Суть: в лодке никогда никого не было, мы всегда кричим на «пустую лодку». Пустая лодка не преследует нас, не отравляет нашу жизнь, она просто есть, просто двигается по воле волн.
- Измените свою реакцию на происходящее, и в тот же час мир изменится в ответ. Ваша жизнь станет легче, вы будете испытывать меньше боли и разочарований.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ СЧЕТ

- Все мы знаем, что такое банковский счет. Мы открываем счет в банке, чтобы положить туда деньги, которые при необходимости можно будет взять обратно и использовать для своих нужд.
- Эмоциональный банковский счет используется в отношениях между людьми, он обозначает уровень достигнутого доверия между ними. Это чувство надежности и уверенности, которое испытывает один человек по отношению к другому.
- Когда вы с помощью уважительного, честного и доброго отношения к другому человеку делаете вклад в эмоциональный банковский счет, вы создаете резерв доверия и хорошего отношения к вам, которым в будущем сможете воспользоваться при необходимости.
- Если вы совершите какую-либо ошибку по отношению к этому человеку, уровень его доверия, его эмоциональный резерв сможет компенсировать ее, и ваши отношения не ухудшатся и не прекратятся.
- Когда уровень вашего доверия высок, общение становится эффективным, легким и приятным.
- При постоянном проявлении неуважения, невежливости, игнорировании, обрывании разговора, раздражении, критике, злоупотреблении доверием, угрозах, манипулировании эмоциональный банковский счет уменьшается, уровень доверия снижается до минимальной величины.
- Когда уровень доверия низок, люди теряют надежду на примирение и понимание, вынуждены быть предельно осторожными в своих высказываниях. Они начинают приспосабливаться и заниматься политикой, находятся в напряжении, враждуют, обороняются и нападают.
- Если резерв доверия постоянно не пополняется, отношения между людьми разрушаются. Любые отношения требуют постоянных вложений.
- При отсутствии общения ваши обоюдные вклады в эмоциональном банке замораживаются до вашей следующей встречи. А встретившись, вы продолжаете свое общение с того места, с того уровня доверия, на котором ваше общение прервалось.

- В некоторых случаях происходит автоматическое снятие с эмоционального банковского счета. Оно случается неосознанно, из-за незнания каких-то нюансов при ежедневном общении с другим человеком.
- Взаимоотношения не налаживаются быстро, это медленный и длительный процесс, это похоже на долгосрочные вклады.
- Необходимо быть терпеливым, чтобы преодолеть недоверие человека, у которого с вами низкий эмоциональный баланс, чтобы он поверил вам снова.

ГЛАВНЫЕ ВКЛАДЫ:

- Понимание.
- Внимание к мелочам.
- Выполнение обязательств.
- Прояснение ожиданий.
- Проявление цельности личности.
- Принесение искренних извинений.
- Слова любви и поддержки.
- Проведение качественного времени вместе.
- Вручение подарков.
- Акты служения.
- Физическое прикосновение (для близких людей).

ПЯТЬ ЯЗЫКОВ ЛЮБВИ

- Мы передаем и принимаем любовь и внимание по-разному, поэтому сохранить хорошие взаимоотношения на протяжении длительного времени может показаться трудной работой.
- Если мы не понимаем, как другой человек принимает любовь и внимание, наше общение может закончиться, а мы так и не узнаем, почему.
- Каждому из нас необходимо изучить основные пути получения любви и внимания друг от друга и значимость этих путей для каждого из нас.
- Счет любви (или сосуд любви) - это другое название для эмоционального банковского счета.

ПОНИМАНИЕ:

- Понимание - это самый существенный и ключевой вклад в эмоциональный банковский счет другого человека. Без понимания вы просто не будете знать, что именно является вкладом для данного конкретного человека, что для него важно.
- То, что кажется вам вкладом, для другого человека может им не являться. В случае, если вы своим действием не затронули глубинные потребности и интересы другого человека, ваше действие может повлечь за собой снятие со счета и ухудшение отношений.
- Поймите другого человека, переориентируйте себя на его ценности, признайте их всем сердцем. Сделайте так, чтобы важные для другого человека ценности стали важными для вас, важными настолько, насколько важен сам человек.
- Нельзя судить о потребностях и желаниях других, используя свой жизненный опыт. Нельзя проецировать свои намерения на поведение других. Обеспечьте индивидуальный подход при общении с каждым человеком.

ВНИМАНИЕ К МЕЛОЧАМ:

- В отношениях не бывает мелочей. Проявление доброго и заботливого отношения, небольшие знаки внимания значительно пополняют эмоциональный банковский счет.
- Даже самые незначительные проявления невежливости, неуважения, недоброжелательности вызывают серьезное снятие со счета.

ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И ОБЕЩАНИЙ:

- Выполнение обязательств и обещаний - эффективный способ пополнения счета, а нарушение обещаний наносит ему довольно сильный ущерб.
- Невыполненное вами обещание может оказаться важным для другого человека, и вполне возможно, что в следующий раз он уже не будет вам верить.
- Большинство из нас строит свои планы на основе данных нам обещаний, особенно если они относятся к жизненно важным для нас вещам. Не обещайте того, что не сможете выполнить.

- Осторожно давайте обещания, учитывая все возможные обстоятельства, которые могут помешать.
- Помните (и даже записывайте) данные вами обещания и взятые на себя обязательства. Если другой человек верит вашим словам, он будет слушать и ваши советы.

ПРОЯСНЕНИЕ ОЖИДАНИЙ:

- Причина практически всех трудностей, которые возникают в отношениях между людьми, заключена в неопределенности или противоречивости ожиданий, связанных с взаимными целями или ролями.
- Очень часто взаимные ожидания бывают скрытыми, люди их не высказывают, не формируют открыто, но все равно ориентируются на них.
- Даже если ожидания не обсуждались или вообще не были осознаны, их не осуществление вызывает значительное снятие со счета, а осуществление наоборот - пополнение.
- Поэтому очень важно максимально детально сформулировать и прояснить все взаимные ожидания в самом начале общения или новой ситуации, в которую вы попадаете вместе с другим человеком.
- Совместно выработайте согласованный список взаимных ожиданий, и вам будет легче поддерживать хорошие отношения.

ПРОЯВЛЕНИЯ ЦЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ:

- Цельность личности включает в себя честность, но она несколько больше. Человек честен, когда он говорит правду, обеспечивает СООТВЕТСТВИЕ СВОИХ СЛОВ РЕАЛЬНОСТИ.
- В дополнение к честности быть цельным означает обеспечивать СООТВЕТСТВИЕ РЕАЛЬНОСТИ СВОИМ СЛОВАМ, а именно: оправдывать ожидания и выполнять обещания. Для этого необходимо согласие с самим собой и с окружающим миром.
- Одним из проявлений цельности является ЛОЯЛЬНОСТЬ К ОТСУТСТВУЮЩИМ. Это значит, например, никогда не говорить об отсутствующих при разговоре людях в негативном аспекте. Это значит говорить «за глаза» только то, что могли бы сказать «в глаза». Цельность не приемлет двуличия.

- Кроме этого, цельность не приемлет разглашения секретов, информации, которую другие люди просили держать в тайне.
- Цельность не приемлет предательства другого человека. Цельность означает, что во всех отношениях вы руководствуетесь одинаковой системой ценностей и принципов.
- Цельность означает отказ от отношений, унижающих человеческое достоинство, наполненных вероломством и обманом. Цельная личность не обманывает.

ПРИНЕСЕНИЕ ИСКРЕННИХ ИЗВИНЕНИЙ:

- Сделав снятие с эмоционального банковского счета другого человека, мы должны искренне извиниться. Этим мы значительно пополним уменьшившийся счет.
- Примеры извинений:
 - Простите.
 - Я поступил нехорошо.
 - Я был неправ.
 - Я вас обидел и очень сожалею об этом.
 - Я поставил вас в неловкое положение. Я не должен был так говорить.
 - Очень прошу простить меня.
 - Я проявил неуважение.
- Чтобы извинение было действительно искренним, необходимы большая сила характера, самообладание и ощущение внутренней безопасности, основанное на фундаментальных принципах.
- Если у человека не развито чувство внутренней безопасности, он не способен извиниться искренне, чувствуя себя беззащитным при извинениях.
- Такому человеку кажется, что извиняясь, он проявляет слабость. Он боится, что другие воспользуются этим и получат преимущество.
- Такой человек беспокоится о том, что могут подумать о нем другие, он очень нуждается в одобрении своих поступков.
- Практически всегда свои ошибки он оправдывает ошибками других, происками врагов, вредным воздействием окружающей среды, находит другие причины и оправдания.

- Чтобы стать вкладом, извинение должно быть принесено и принято искренне.
 - «Если уж решил кланяться, кланяйся ниже».
 - «Повинную голову меч не сечет».
 - «Плати все до последней монеты».
 - «Жестокости именно слабые, мягкости следует ждать только от сильных» (Лео Роскин).
- Искреннее извинение - это вклад, а повторяющиеся извинения, воспринимаемые как неискренние, вызывают снятие со счета.
- Совершив ошибку, признайте ее, и вас непременно простят.

СЛОВА ЛЮБВИ, ПОДДЕРЖКИ И ОДОБРЕНИЯ:

- Слова ободрения, любви и поддержки, комплименты, просьбы вместо требований – все это повышает самооценку другого человека. И, соответственно, увеличивает ваш эмоциональный банковский счет.
- Приятные слова излечивают нанесенные раны, создают ощущение близости и общности, выявляют и раскрывают потенциал человека.
- Очень осторожно выбирайте слова при общении. Словами можно довольно быстро как ухудшить, так и улучшить взаимоотношения.

ПРОВЕДЕНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО ВРЕМЕНИ ВМЕСТЕ:

- Совместное участие в различных важных мероприятиях и поездках, обмен мыслями и мнениями, внимательное слушание – все это показывает, что люди небезразличны друг другу, и им нравится проводить время вместе.
- Совместное проведение времени является значительным вкладом в эмоциональный банковский счет.
- Не забывайте выключать телефон при встречах. Разговоры по телефону, постоянное чтение новых сообщений, игра на смартфоне могут вызвать снятие с эмоционального банковского счета.
- Будьте «здесь и сейчас» вместе с вашим собеседником.

ВРУЧЕНИЕ ПОДАРКОВ:

- Подарки являются явными видимыми символами хорошего отношения и любви.
- И неважно, купили вы подарок в магазине или сделали своими руками, стоит он целое состояние или дешевле чашки кофе. Подарки показывают, что отношения с данным конкретным человеком важны для вас, что вам он небезразличен.
- Сделанный подарок увеличивает ваш эмоциональный банковский счет. Перед тем как сделать подарок вспомните, что именно нравится данному человеку. Выбирайте подарок, исходя из вкусов и пристрастий другого человека, изучив его интересы.
- Небольшой подарок близкому вам человеку, врученный раз в неделю, значительно сблизит вас и улучшит ваши отношения.

АКТЫ СЛУЖЕНИЯ:

- Если вас попросили сделать что-либо, и вы это делаете, такое дело называется актом служения.
- Служение с любовью означает как можно более полное удовлетворение ожиданий просившего в наиболее точной форме, как он просит, а не так, как вам бы хотелось сделать.
- Подлинное чувство достижения и счастья обретается во время служения другим людям, в познании сути любви и внимания к ним.

ФИЗИЧЕСКОЕ ПРИКОСНОВЕНИЕ:

- Физическое прикосновение является жестом любви, проникающим в самое сердце другого человека, оно является очень мощной формой общения, оказывающей громадное влияние на отношения между близкими и друзьями.
- И неважно, что это – дружеское похлопывание по плечу, поцелуй ребенка в щечку или страстные объятия с любимым человеком.
- Негативные формы физического прикосновения значительно снижают эмоциональный банковский счет, никому из нас не нравится, если его бьют или прикасаются в какой-либо раздражающей, неприемлемой форме.

УПРАЖНЕНИЯ:

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вспомните свои детство и юность. Как ваши родители, в основном, выражали свою любовь и внимание? Адекватно ли вы чувствовали их любовь? Вспомните свою последующую жизнь, определите, какое влияние оказали ваши родители на ваш способ выражения любви и внимания?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте список успехов и неудач ваших родителей в выражении вам своей любви и внимания. Есть ли в этом списке что-то общее с тем, как вы выражаете свою любовь и внимание? В какой степени ваши неудачи и успехи бессознательно отражают неудачи и успехи ваших родителей?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** При ухудшении взаимоотношений с близким человеком может случиться, что вы не уменьшили выражение любви и внимания, но он все равно со временем начал реагировать негативно на ваши знаки внимания. Тогда вам нужно определить две проблемные сферы во взаимоотношениях на протяжении последнего года вашего общения:
 - позитивные акты любви и внимания, не получившие ответной реакции;
 - случаи выражения недовольства отсутствием вашей любви и внимания.Таким образом вы можете выяснить, в чем заключается действительная причина возникшей проблемы.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вспомните, какие важные фильмы, книги и статьи оказали на вас значительное влияние в разрезе ваших взаимоотношений с близким человеком. Когда и каким образом вы пробовали применить эти знания на практике? В чем была неудача, в чем вы достигли успеха? По какой причине?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Подумайте над теми случаями, когда вы выражали свою любовь и внимание в какой-то форме, а их не воспринимали (возможно, не отвергали, а просто не распознавали). Почему хорошие намерения не всегда получается донести до другого человека?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Мы часто оправдываем грубость и другое оскорбительное поведение различными обстоятельствами, включая причину «из-за любви». Проведите исследование случаев оскорбительного поведения в отношениях с близкими и разберитесь, почему искаженное понимание любви так сильно влияет на ухудшение взаимоотношений.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Рассмотрите поведение ваших детей и детей ваших друзей или родственников. Вспомните случаи их неприемлемого поведения, которые могли быть вызваны неадекватным восприятием любви к себе. Как пополнение «счета любви» ребенка помогло решить проблему с его поведением?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Отсутствие общения является препятствием для роста «счета любви» между близкими людьми. Вспомните, как вы отделились от близкого вам человека, когда вы некоторое время жили отдельно друг от друга (командировка, отпуск и т. п.). Также вспомните эмоциональную дистанцию, которая возникает из-за разногласий, споров и ссор. К каким внутренним ощущениям это привело и каким способом вы смогли все исправить?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Пустой счет любви можно сравнить с работой двигателя автомобиля без масла, с приготовлением супа без воды. Найдите еще несколько сравнений, которые могли бы с юмором отразить ситуацию, когда счет любви пуст. Как найденные вами фразы могут помочь признать важным получение и оказание знаков любви и внимания?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте два списка надежд, ожиданий и чувств, связанных с состоянием вашей влюбленности в своего партнера или супруга. В первом списке запишите то, что принесло свои плоды, в результате чего у вас появилась сознательная любовь к близкому человеку. Во втором списке запишите все, что было нереальным, наивным или вредным, что не способствовало появлению зрелых отношений.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вспомните тот момент в ваших отношениях, когда начался спад эйфории влюбленности в близкого человека, и вы стали замечать его недостатки. Вспомните самые первые моменты, к каким последствиям это привело со временем? Вы можете также вспомнить некоторые из ваших предыдущих отношений с другими людьми.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вспомните романтику в ваших отношениях, которая возрождала изначальные чувства. Как это помогало построить более глубокие отношения?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Можно быть в состоянии влюбленности или зрелой сознательной любви. Оцените качество любви, которую вы оказываете. Иллюзия любви оценивается тремя аспектами.

Она:

- не является актом воли;
 - происходит без сознательных усилий, без самодисциплины;
 - не заинтересована в развитии любимого человека.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Укажите три последних акта любви, которые были направлены в сторону близкого вам человека, которые являлись действиями «истинной любви», а не «иллюзии влюбленности». Зрелая истинная любовь является причиной действий, которые:
- эмоциональны, но не являются наваждением;
 - требуют дисциплины и некоторых усилий;
 - основываются не на инстинктах и выполнены по какой-либо причине;
 - направлены на развитие и личностный рост вашего любимого человека.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Найдите время для того, чтобы ваш близкий человек рассказал о своих желаниях и мечтах, поделился с вами своими интересами и талантами.

Используйте при этом эмпатическое слушание, всецело сконцентрировав свое внимание на любимом человеке. Поставьте себя на место близкого человека, а затем со всей возможной искренностью и любовью окажите ему свою поддержку, предложив свою помощь в достижении его целей.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Узнав о делах близкого человека, вы можете случайно или намеренно проявить грубость или презрение. Как складывались ваши отношения с близким человеком в течение последней недели? Проявляли ли вы язвительные суждения, осуждающие выводы, общались ли резко?
- Были ли вы сконцентрированы, в основном, на неудачах близкого вам человека? Вспомните и пересмотрите все такие случаи, попросите прощения за каждый из них.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Проведите оценку отношений с близким человеком с точки зрения общения. Состоит ли оно из угроз, ультиматумов и требований? Или содержит советы, предложения и просьбы? Ключевыми аспектами любви являются:
- добровольное служение;
 - свободная воля;
 - выбор.

Помните об этом! Как вы могли бы улучшить словесное общение с вашим близким человеком?

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вместе со своим близким человеком составьте списки того, что вам особенно нравилось друг в друге. Начните говорить комплименты, используя информацию из составленных списков. Начните как минимум с двух раз в неделю, постепенно увеличивая это число. Делайте так на протяжении не менее 2 месяцев.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Очень часто в наше время близкие люди говорят друг другу: «Я занят(а)», «У меня очень важная работа» и т. п. Эти слова являются отговоркой, чтобы не проводить время с близким человеком. Успех и деньги никогда не смогут заменить время, проведенное вместе. Спланируйте свою работу и другие обязанности так, чтобы они не были во вред вашему совместному общению. Это должно быть «качественное время» с концентрацией внимания на близком человеке «здесь и сейчас». Будьте готовы пожертвовать часть рабочего времени на это.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте список дел, которые близкий вам человек хотел бы делать с вами, и наоборот, какие дела хотели бы вы делать с ним. Это может быть что угодно – совместные прогулки, выходные вместе, беседы с детьми, то время, когда вы будете отдавать частичку себя. Составив такой список, выполните первые 3 пункта из него в течение месяца. Продолжайте по нарастающей!
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вспомните последнюю большую проблему, которую решал ваш близкий человек. Подумайте, как вы могли бы помочь ему и при этом:
 - давать меньше советов и проявлять больше сочувствия;
 - проявлять больше понимания и предлагать меньше готовых решений;
 - задавать больше вопросов и делать меньше выводов;
 - оказывать больше внимания самому человеку и меньше проблеме.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Подумайте, насколько важны совместные мероприятия в ваших отношениях с близким человеком. Вспомните три из них, которые сблизили вас наиболее сильно и стали источником приятных воспоминаний.

Эти мероприятия содержат качественное время, проведенное вместе, когда вы общались друг с другом, максимально уделяя внимание друг другу? Запланируйте и проведите новое мероприятие такого рода с еще большим потенциалом для воспоминаний и сближения.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Подумайте о роли чувств в вашей жизни. Когда правильное выражение чувств помогало успешному решению проблемы, позволяло прийти к положительным результатам? Бойтесь ли вы своих эмоций, подавляете ли их? Вы уничтожаете эмоции или быть может искажаете их? Как ваши эмоции сочетаются с эмоциями близкого вам человека? Как вы можете улучшить эмоциональный аспект вашего общения?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Подумайте над тем, что ценность подарка определяет подаривший его. Подарок может не представлять для вас ценности, но вам стоит обратить внимание на намерения дарившего и направить свои мысли на то, чтобы оценить любовь и внимание, оказанные вам.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте список ваших прошлых подарков своему близкому человеку, которые ему понравились. Также вспомните о всех подарках, полученных им от других людей, которые знали о его вкусах лучше, чем вы. Затем в течение следующего месяца раз в неделю делайте ему небольшой подарок, учитывающий его вкусы.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вы можете думать, что ваше финансовое положение и подарки несовместимы. Однако, делая подарок кому-либо, вы инвестируете в ваш самый главный актив – отношения с другими. Проанализируйте свой бюджет, уделите больше ресурсов своим близким, друзьям, окружающим вас людям.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Попробуйте поделиться с близким вам человеком, по крайней мере, одним важным для вас событием или чувством, которые вы пережили на протяжении дня. Попросите ваших близких рассказать о важных событиях их дня.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Даже если у нас есть желание выполнить просьбу другого человека, мы хотим сделать это по-своему, в то время, когда захотим. Служение с любовью подразумевает полное удовлетворение ожиданий другого человека. Будьте внимательны к просьбам других людей, и если решили им помочь, сделайте все так, как они хотят.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Выберите три простых дела, выполнение которых вам не особо нравится, но вашему близкому человеку были бы приятны. Удивите своего любимого тем, что выполнили эти дела без просьб с его стороны, самостоятельно.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Многие люди в наше время думают, что преодолели стереотипы о «мужской» и «женской» работе в семье, но подсознательно все же часто следуют им. Обсудите со своим близким человеком этот вопрос, свои чувства и мысли, историю вашей и родительских семей в этом ракурсе.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте с близким вам человеком списки «актов служения» друг для друга. Выберите 4 дела, которые вы бы хотели, чтобы ваш любимый человек делал для вас. И, наоборот, пусть он выберет 4 задачи, которые будете выполнять вы. Придумайте способы регулирования этого процесса, основанные на любви, а не на рациональном обмене или принуждении. Помните о вашем решении и выполняйте «акты служения» на постоянной основе.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Многие думают, что после свадьбы мы уже не должны вести себя, как во время свиданий. Это большое заблуждение. Вспомните огромную силу «актов служения» того времени. Примените те же методы, посмотрите, работают ли они сейчас. Возобновилась ли ваша близость?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Откажитесь от негативных форм физического прикосновения, которые вызывают раздражение у вашего близкого человека. Перестаньте пользоваться ими, заменив их на приятные и положительные для него. Если вы раньше обижали своего любимого человека, попросите у него прощения. Начните контролировать свое поведение, чтобы это не повторилось в будущем.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Обсудите со своим любимым человеком, какие прикосновения ему нравятся. Расскажите о своих предпочтениях. Прикосновения к различным частям тела могут быть приятны каждому из вас по-разному. Любые прикосновения затрагивают эмоциональную, сексуальную и психологическую сферы в разной степени. Таким образом необходимы различные типы прикосновений, чтобы компенсировать недостаток внимания в какой-либо сфере.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте список всех различных ситуаций и типов соответствующих им прикосновений, которые могли бы укрепить физические отношения с вашим любимым человеком. Если у вас с партнером разные мысли по этому поводу, постарайтесь прийти к компромиссу, ставя на первое место его интересы.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Близкий нам человек не читает наши мысли. Даже если нам трудно, мы должны рассказать ему, какого рода любви и внимания мы хотим, о языке любви, который дает нам ощущение того, что нас любят. Открыто поговорите со своим любимым человеком на тему физического прикосновения, откровенно обсудите, что именно вам обоим нравится и не нравится.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** На протяжении дня постоянно случаются стрессы и различные маленькие кризисные ситуации, которые оказывают большое негативное эмоциональное влияние на каждого из нас. Придумайте и воплотите в жизнь различные способы заботливого и нежного физического прикосновения для того, чтобы приободрить и утешить вашего близкого человека. Тишина и пустые слова не работают! Обнимайте своих любимых людей почаще!
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Проблемы в интимных отношениях часто происходят из-за того, что «счет любви» пуст. Подумайте, как вновь его наполнить, уделив больше внимания эмоциональной стороне ваших отношений, тогда и интимная сфера вашей жизни придет в норму.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Многие из нас отлично выражают любовь и внимание на собственном основном языке любви вместо того, чтобы использовать основной язык любви своего близкого человека. Мысленно вернитесь в прошлое, вспомните то время, когда вам удавалось успешно передавать свою любовь и внимание. Какой язык любви вы использовали, ваш или вашего близкого человека? Готовы ли вы измениться и начать использовать другой язык любви, тот, который лучше всего понимает ваш любимый человек?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Если вы еще не выяснили свой собственный основной язык любви, то это может быть из-за того, что ваш «счет любви» либо сильно заполнен (очень редко), либо совсем пуст.

Сделайте анализ своих эмоций и ощущений. Какой из двух вариантов соответствует действительности? Если ваш «счет любви» пуст, спросите себя: чувствовал ли я себя когда-либо любимым? Если ответ утвердительный, вспомните то время, на каком языке любви вам ее дарили?

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Три раза в неделю по вечерам спрашивайте своего близкого человека о состоянии его «счета любви». Пусть даст свой ответ по шкале от 0 до 10, а затем выясните его пожелания и приступите к их выполнению, чтобы улучшить его эмоциональное состояние.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Наш «счет любви» может оказаться пустым, а мы даже не будем знать причины этого. Мы никогда не хотим обижать наших близких сознательно, но можем постоянно использовать неподходящий способ для передачи своей любви и внимания. Оцените эту мысль и свои действия с точки зрения неудовлетворенности собственных потребностей. Есть ли лучший способ для более полного удовлетворения ваших нужд? Подумайте над тем, чтобы в течение двух месяцев попытаться выражать любовь и внимание на языке любви вашего близкого человека. Начните прямо сейчас и посмотрите, что произойдет.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Проанализируйте свои последние действия по выражению любви и внимания своему близкому человеку. Что вы хотели получить взамен? Если бы вы ничего не получили взамен, изменилось бы ваше поведение? Мы часто ждем немедленных результатов своих действий. Но налаживание отношений иногда не быстрый процесс, просто потерпите.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Сконцентрируйтесь на тех актах любви и внимания, которых ожидает ваш близкий человек, и которые не являются для вас приемлемыми. Быть может вы подавили их в себе. Сделав сознательный выбор в пользу того, чтобы наполнить «счет любви» вашего близкого человека, вы поймете, что ваши отношения улучшились.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Есть три вещи, которые критичны для нашего благополучия: безопасность, значимость, высокая самооценка. Расскажите своему близкому человеку, что вы не можете достигнуть всего этого без его любви и внимания. Будьте открыты, поговорите о своих чувствах.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Ошибочное использование не того языка любви может отразиться на ваших отношениях. Пересмотрите все конфликтные зоны и определите, насколько они связаны с использованием неправильного языка любви.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Если в ваших отношениях с близким человеком серьезные проблемы, начните с твердого решения предпринять все возможное, чтобы решить накопившиеся проблемы.

Следующие четыре шага потребуют не менее шести месяцев практики, прежде чем вы ощутите улучшения. Итак:

- 1. Выясните у вашего близкого человека, как вы можете стать лучше в отношениях, что вы можете сделать для него и чего не должны делать. Всем сердцем выполняйте его пожелания. Уверьте его в искренности и чистоте ваших побуждений.
- 2. Получив от него положительную реакцию на ваши действия, попросите вашего близкого человека сделать что-то конкретное для вас. Ваша просьба должна быть легко выполнимой и безобидной. Независимо от его реакции, продолжайте повторять свои просьбы по одной в месяц. Ваши просьбы должны быть основаны на вашем языке любви, чтобы ваш пустой эмоциональный сосуд наполнялся.
- 3. Когда ваш любимый человек ответит на вашу просьбу, вы почувствуете, что вам необходимо тратить меньше волевых усилий на поддержание нормальных эмоциональных отношений с ним. Продолжайте выполнять просьбы своего близкого человека и положительно реагировать на его действия.
- 4. По мере укрепления ваших отношений сохраняйте осторожность, не забывайте о языке любви вашего близкого человека, о его потребностях. Начните вместе обсуждать ваши успехи в улучшении взаимоотношений.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Если вы хотите определить свой основной язык любви, задайте себе следующие вопросы:
 - О чем вы чаще всего просите других людей?
 - Что именно приносит вам ощущение того, что вас любят?
 - Что вас обижает сильнее всего?
 - Чего вы хотите больше всего?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вместе со своим близким человеком обсудите загадку эмоций, возникающих во время физических прикосновений. Например, иногда мы очень нуждаемся в объятиях любимого человека, а бывает так, что не хотим, чтобы к нам вообще прикасались. На наше отношение к прикосновениям влияют настроение, восприятие, отношение, ситуация, множество других факторов.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Часто бывает так, что для удовлетворения потребностей близкого человека нам требуется овладеть новыми навыками. Обсудите этот вопрос с вашим близким человеком.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** При обучении детей очень часто мы критикуем их неудачи, а это влечет за собой разрушительные последствия для их будущей взрослой жизни. Примите сознательное решение воздерживаться от критики, а также хвалить своего ребенка за любое дело, которое он выполнил, по крайней мере, удовлетворительно. Всю следующую неделю делайте минимум по 2 комплимента в день за выполненные ребенком полезные дела. Продолжайте в таком духе и дальше. Этот метод работает и для «воспитания» взрослого человека.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Для того чтобы быть хорошим родителем, необходимо выяснить язык любви вашего ребенка и использовать его при общении. С помощью экспериментов выясните основной язык любви вашего ребенка.

ВОЗДЕРЖИТЕСЬ ОТ КРИТИКИ

- Критика вредна и бесполезна, она ставит человека в защитную позицию, заставляет его обороняться, искать оправдание себе и своим действиям.
- Критика ранит чувство собственного достоинства человека, вызывает его обиду и гнев. Критика наносит опасный удар по представлениям человека о собственной значимости.
- В германской армии не разрешалось подавать рапорт о происшествии сразу же после самого происшествия. Солдат должен был сдерживать первые эмоции, первое чувство обиды и провести с ним ночь. Подавшего жалобу в день происшествия наказывали.
- Добавьте такое правило в свою жизнь - не реагировать немедленно на обиды, дать себе время, чтобы эмоции улеглись.
- Только глупые, неразумные люди осуждают и критикуют других, а также высказывают свое недовольство.
- Для того чтобы понять и простить человека, нужно выработать самоконтроль и овладеть своим характером и эмоциями.
- Вместо осуждения других людей надо попытаться их понять, постараться постичь причины их поступков и именно такого их поведения.
- Это более выгодный и интересный способ, он порождает терпимость, великодушие и взаимопонимание.

ДАЙТЕ ДРУГИМ ТО, ЧТО ОНИ ЖЕЛАЮТ

- ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ УБЕДИТЬ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА СДЕЛАТЬ ЧТО-ЛИБО - ЭТО ЗАСТАВИТЬ ЕГО ЗАХОТЕТЬ СДЕЛАТЬ ЭТО. Других способов не существует.
- Конечно, вы можете заставить другого человека с помощью угроз, воспользовавшись его страхами, или с помощью грубой силы. Но такие методы будут иметь нежелательные последствия и не будут срабатывать постоянно.
- Единственный способ убедить вас совершить какое-либо действие - предложить вам то, что вы желаете.
- Для многих людей побудительной причиной для действий является ОСОЗНАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ЗНАЧИМОСТИ.
- Одна из самых сильных потребностей любого человека - почувствовать собственную значимость. Многие люди сделают все что угодно ради этого чувства.
- Искренне признавая значительность другого человека, мы можем достигнуть поистине чудесных результатов во взаимоотношениях с ним. Мы говорим не о лести, проницательные люди редко поддаются ей.
- Признавать значительность другого человека следует искренне, найдя в нем соответствующие качества. Только тогда это срабатывает.
- Различие между искренней оценкой достижений другого человека и лестью - огромно.
- Искренняя оценка идет от сердца и правдива.
- Лесть же дается через силу и является насквозь фальшивой. Лесть вызывает презрение у большей части общества.
- Искренне и честно признавайте хорошие черты в других людях. Щедро и от всего сердца хвалите их. Тогда люди, окружающие вас, будут дорожить вашими словами и помнить их всю жизнь, даже если вы их уже забудете.

ГОВОРИТЕ О ТОМ, ЧТО ИНТЕРЕСНО ДРУГИМ

- ГОВОРИТЕ С ДРУГИМИ О ТОМ, ЧТО ИНТЕРЕСНО ИМ, ПОКАЗЫВАЯ, КАК ИМ ЭТОГО ДОСТИЧЬ. Это единственный способ оказать влияние на другого человека. Если вы способны так поступать, с вами будет весь мир, а если нет - будете вечно одиноки на своем пути.
- Всегда вспоминайте об этом правиле, когда захотите заставить кого-нибудь сделать что-либо. Например, если вы не хотите, чтобы ваши дети курили, не запрещайте им это делать, а популярно объясните им, как курение мешает достигнуть их целей в жизни.
- Все действия, сделанные нами после нашего рождения, мы совершали потому, что мы чего-то хотели, из-за наших желаний.
- Самый лучший совет для побуждения кого-либо к действию - это пробудить в нем какое-либо сильное желание. Если вы способны на это, с вами будет весь мир, и вы никогда не будете одиноки.
- Генри Форд сказал: «Если существует некий секрет успеха, он заключается в способности принять точку зрения другого человека и видеть вещи под его углом зрения так же хорошо, как под своим собственным».

ПРОЯВЛЯЙТЕ ИСКРЕННИЙ ИНТЕРЕС

- Если вы постоянно будете проявлять искренний интерес к другим людям, их жизни и проблемам, то за пару месяцев приобретете больше друзей, чем если бы вы два года пытались заинтересовать их собой.
- Наиболее употребляемое в разговорах слово - личное местоимение «я».
- Очень многие люди совершают грубую ошибку на протяжении всей жизни, всячески пытаюсь намекнуть другим, чтобы те начали проявлять интерес первыми.
- Каждый человек, не проявляющий интерес к другим людям, переживает очень большие трудности в жизни, а также причиняет им много несправедливости.

- Именно те люди, которые не интересуются другими, становятся неудачниками, одиночками и банкротами.
- Если вы хотите завести друзей, сделайте для других что-либо, требующее от вас времени, энергии, чувств и внимания, сделайте для окружающих что-то доброе.

ЧАЩЕ УЛЫБАЙТЕСЬ

- Ваша улыбка скажет другому человеку, что он вам нравится, что он делает вас счастливым, что вы рады его видеть. Одна улыбка делает больше, чем множество слов. Улыбка звучит громче, чем любые слова.
- Ваша улыбка должна быть искренней, идти от всего сердца. Неискренняя улыбка никого не введет в заблуждение. Лицемерие в наше время известно практически всем, и большинство из нас возмущается, столкнувшись с ним.
- Улыбайтесь из самой глубины вашей души, именно такая улыбка очень ценится всеми людьми. Встречайте других с радостью и улыбкой, если хотите, чтобы они радовались общению с вами. Заставляйте себя улыбаться, даже если на душе у вас нерадостно.
- Всего одна улыбка в состоянии изменить плохое настроение к лучшему. Наше счастье не зависит от внешнего мира и от его условий. Счастье находится внутри нас.
- То, кем вы являетесь, где живете или чем владеете, не делает вас несчастным или счастливым. Вы становитесь счастливым (или нет) только на основе ваших мыслей, от того, что вы думаете о происходящем с вами, и как его оцениваете. Простая улыбка, она ничего не стоит. Но она поднимет настроение и вам, и окружающим вас и запомнится навсегда.

ЗАПОМИНАЙТЕ ИМЕНА

- ДЛЯ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА ЕГО ИМЯ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ ЛЮБИМЫМ И ВАЖНЫМ СЛОВОМ.
- Большинство из нас не запоминает имена других людей, находя всяческие оправдания. Запоминание имен других людей является одним из самых простых, но в то же время эффективных способов привлечь их на свою сторону.

- Запоминая имя человека, вы даете ему почувствовать свою значительность и значимость для вас.
- Самым первым уроком политической грамотности является запоминание имен избирателей. Способность помнить нужные имена важна не только в политике, но и в бизнесе, и в общении.
- Наполеон III, император Франции, запоминал (и помнил) имя любого, даже однажды встреченного им человека. Как он это делал? Если Наполеон не слышал произнесенное имя достаточно отчетливо, он просил человека повторить свое имя («Извините, я не расслышал ваше имя»).

Если имя было необычным, Наполеон спрашивал, как оно пишется.

На протяжении разговора Наполеон старался несколько раз произнести только что услышанное имя.

Также Наполеон пытался связать имя нового знакомого с некоей характерной особенностью, выражением, чертой лица или внешностью этого человека.

Если новый человек был важен, Наполеон прилагал дополнительные усилия для запоминания, записывая имя на бумаге и сосредоточенно всматриваясь в его начертание, чтобы зафиксировать новое имя в своей памяти.

БУДЬТЕ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ

- **БУДЬТЕ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ И ПРОСИТЕ ДРУГИХ РАССКАЗЫВАТЬ О СЕБЕ.**
- Для того чтобы заинтересовать собой и своими делами других людей, начните первым интересоваться ими. Задавайте им вопросы, на которые они будут рады ответить. Заводите разговор о делах других людей, об их достижениях, о них самих.
- Даже самые непримиримые критики и постоянно жалующиеся на жизнь люди успокоятся и смягчатся в присутствии человека, который их просто молчаливо выслушает, даст им высказаться.
- Если же вы не станете долго выслушивать других людей, будете прерывать их речь на полуслове, они начнут избегать вашего общества, будут смеяться за вашей спиной и станут вас презирать.

ВЕДИТЕ РАЗГОВОР ВОКРУГ ИНТЕРЕСОВ СОБЕСЕДНИКА

- Очень мало людей так поступают, и большинство из нас практически не имеет возможности высказаться на темы, которые нас действительно интересуют.
- Если вы будете разговаривать о вопросах, интересных вашим собеседникам, они будут очень тепло к вам относиться и надолго запомнят беседу.
- Это правило замечательно помогает в делах. Соблюдайте его, и клиенты будут очень лояльны к вашей компании.
- Получается, необходимо выяснять круг интересов ваших знакомых и клиентов, записывать эту информацию и использовать ее при общении.

ДАЙТЕ ПОЧУВСТВОВАТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНОСТЬ

- ДАЙТЕ ДРУГИМ ЛЮДЯМ ПОЧУВСТВОВАТЬ ИХ ЗНАЧИТЕЛЬНОСТЬ. ДЕЛАЙТЕ ЭТО ИСКРЕННО.
- Каждый встреченный вами человек в глубине души ощущает свое превосходство над остальными в каком-либо вопросе. Самый лучший путь к его сердцу - дать ему понять, что вы искренне признаете его значительность.
- Мы все ждем любви и внимания, все мы хотим одного и того же:
 - чтобы нас оценили по-настоящему;
 - быть значительным человеком в своем кругу общения;
 - жаждем искреннего признания и одобрения;
 - не горим желанием слушать грубую лесть;
 - получить одобрение и похвалу от родственников, друзей и сотрудников.
- Используйте правило, написанное в Библии. Оно гласит: «Поступайте с людьми так, как вы хотели бы, чтобы они поступали с вами». Это самый главный закон человеческого поведения.

- Признавайте значительность другого человека, говорите ему о нем самом, о его делах и достижениях. Тогда он будет готов слушать вас часами.
- Используйте в своей жизни главный закон человеческого поведения, и перед вами откроются все двери.

ПЕРЕСТАНЬТЕ СПОРИТЬ

- **ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ ПОБЕДИТЬ В СПОРЕ - УКЛОНИТЬСЯ ОТ НЕГО.** В 90% случаев после окончания спора его участники еще тверже убеждаются в своей правоте. Вы никак не сможете выиграть спор.
- Давайте предположим, что ваши аргументы были более убедительны, и вы «победили» в споре, доказав оппоненту, что он ничтожен и ничего не стоит в вопросе, по которому вы с ним спорили. Вы рады и чувствуете себя замечательно. А что же ваш оппонент? Он испытывает чувство унижения, и ваша победа вызывает у него только жажду мщения.

УВАЖАЙТЕ ЧУЖОЕ МНЕНИЕ

- **УВАЖАЙТЕ МНЕНИЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ. НЕ ГОВОРИТЕ ИМ, ЧТО ОНИ НЕПРАВЫ.** Даже если все обстоятельства складываются очень удачно, побудить другого человека к изменению его взглядов - очень трудная задача. Людей нужно не учить, а преподносить им то, чего они не знают, в такой форме, будто они знали это раньше, но забыли.
- Если собеседник высказал утверждение, которое вы считаете ошибочным (или даже на 100% уверены в этом), лучше всего сказать об этом максимально дружелюбно: «Ну и ну! А я думал совсем иначе. Но я, конечно, могу ошибаться, со мной это уже бывало. Давайте проверим факты».
- Допуская возможность ошибки в своих высказываниях, вы никогда не сможете оказаться в затруднительной ситуации. Ваша позиция остановит все споры и воодушевит собеседника проявить такое же дружелюбие, честность и откровенность.
- Бенджамин Франклин взял себе за правило вообще воздерживаться от прямых и категоричных возражений и утверждений по поводу мнений других людей.

Он запретил себе употребление категоричных слов (вроде «конечно», «несомненно» и т. п.), заменив их выражениями: «предполагаю», «представляю себе», «в настоящее время мне это представляется таким образом». Его скромная манера выражения своих мыслей привела к тому, что их стали принимать без возражений. А когда Бенджамин Франклин ошибался, он не отказывался признавать и исправлять свои ошибки. Также он приписывал себе ошибки других, когда брал верх над их ошибочным мнением.

- Перестаньте спорить с клиентами, с конкурентами, со своим начальником. Перестаньте говорить другим людям, что они неправы, не доводите дело до споров и ссор, используйте дипломатию.

ПРИЗНАВАЙТЕ ОШИБКИ СРАЗУ

- Оправдать свои ошибки способен любой - большинство из нас так и делает. Для того чтобы добровольно признать ошибки, нужны благородство и способность подняться над уровнем большинства.
- Есть народная пословица: «Повинную голову меч не сечет». Именно так и происходит в жизни - признайте ошибку без оправданий, и наказание или другие негативные последствия в большинстве случаев минуют вас или не будут такими серьезными, как если бы вы начали придумывать себе оправдания.

ПРОЯВИТЕ ДРУЖЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ ПЕРВЫМ

- Если вы разозлены и начнете срывать злобу на другом человеке, сказав ему пару неприятных вещей, вы снимете свое нервное напряжение и получите некоторое удовлетворение. А что почувствует другой человек? Что будет с ним? Помогут ли ему ваша агрессивность и враждебность согласиться с вашим мнением, стать на вашу сторону?
- Вудро Вильсон говорил: «Если вы подойдете ко мне, сжимая кулаки, я, пожалуй, могу обещать, что и мои кулаки сожмутся в ответ».

- Если сердце собеседника закрыто и не расположено к вам, если оно полно неприязни, вы никогда не сможете убедить его принять вашу позицию. Вам не помогут в этом никакие логические уловки и психологические приемы.
- Другого человека нельзя вынудить согласиться с чем-либо, но можно мягко и дружелюбно подтолкнуть его к этому.
- Если вы хотите, чтобы другой человек пошел за вами, для начала убедите его в том, что вы его друг. Сделайте это искренне и от всей души. Это привлечет его сердце на вашу сторону. А сердце, в свою очередь, откроет самую короткую дорогу к его разуму.
- Солнце может заставить человека снять плащ быстрее, чем ветер, а доброта, дружелюбие и оценка по достоинству меняют мнение людей быстрее, чем злобная ненависть. © Эзоп
- Капля меда привлечет больше пчел, чем бочка дегтя. © Линкольн

ПОЛУЧАЙТЕ ОТВЕТЫ «ДА»

- В НАЧАЛЕ РАЗГОВОРА ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТ «ДА».
- Начиная разговор, не задавайте тех вопросов, по которым у вас с собеседником расходятся мнения. С самого начала беседы делайте акцент на тех вопросах, в которых вы согласны с ним.
- Подчеркивайте даже чаще, чем это есть в действительности, что вы оба стремитесь к одному и тому же, и различие взглядов касается лишь методов достижения, а не самой цели.
- Когда люди говорят «нет», их самолюбие требует оставаться верными своему выбору из-за гордости, даже если позднее они почувствовали свою неправоту.

Именно по этой причине очень важно с самого начала разговора направить беседу в сторону подтверждения и согласия.

- Умелый собеседник с самого начала добивается нескольких «да». Этим он придает психологическим процессам своего оппонента общую направленность на подтверждение, настраивает его на положительную реакцию.

- Этим методом пользовался и Сократ. Он не говорил другим людям, что они неправы, потому что был слишком мудр для этого. Его приемы основаны на получении серии утвердительных ответов (называется теперь «сократовский метод»). Сократ задавал вопросы, с которыми его собеседник был вынужден соглашаться. Он продолжал задавать вопросы, получая утвердительные ответы, пока его собеседник не обнаруживал, что пришел к заключению, против которого ранее возражал.
- В следующий раз, когда вы захотите сказать другому человеку, что он неправ, вспомните метод Сократа и мягко задайте такой вопрос, на который вы получите положительный ответ.

ДАЙТЕ СОБЕСЕДНИКУ ВЫГОВОРИТЬСЯ

- Большинство из нас во время беседы, пытаясь убедить своего собеседника, слишком много говорят и слишком мало слушают.
- Дайте высказаться собеседнику, он лучше знает свою ситуацию, свои проблемы, свое дело. Начните задавать ему вопросы, дайте ему время ответить на них, дайте ему выговориться.
- Не прерывайте собеседника даже в случае несогласия с ним. Он, в большинстве случаев, не обратит внимание на ваши слова, если он еще не выговорился и у него есть собственные соображения, которое он хотел высказать.
- Даже наши близкие и друзья гораздо больше любят рассказывать о себе, своей жизни и достижениях, чем слушать нас.

ПЕРЕСТАНЬТЕ НАВЯЗЫВАТЬ ИДЕИ

- ДАЙТЕ СОБЕСЕДНИКУ ПОЧУВСТВОВАТЬ, ЧТО ИДЕЯ ПРИНАДЛЕЖИТ ЕМУ. Люди больше доверяют своим собственным идеям, чем тем, которые им преподносят другие. Разумно ли в таком случае навязывать свое мнение другим? Не лучшим ли способом будет навести их на мысль, чтобы они сами делали выводы?
- Никто из нас не любит, когда его вынуждают сделать что-либо или купить какую-нибудь вещь. Нам хочется почувствовать, что мы сделали выбор, поступили или купили что-то по собственному желанию, руководствуясь своими собственными мыслями, потребностями, нуждами.

ПОСТАВЬТЕ СЕБЯ НА МЕСТО ДРУГОГО

- Попробуйте увидеть происходящее с точки зрения собеседника.
- Каждый из нас думает или делает что-либо, руководствуясь определенными причинами.
- Если вы выясните эти скрытые побудительные причины собеседника, то получите ключ к его поступкам, мыслям и даже личности.
- Просто искренне и честно попробуйте стать на его место, спросите себя: «Как бы я чувствовал себя, как бы я действовал, если бы был на его месте?» Этим вы сэкономите много времени на понимание и налаживание контактов с другими людьми.

ПРОЯВЛЯЙТЕ СОЧУВСТВИЕ

- ПРОЯВИТЕ СОЧУВСТВИЕ К ЖЕЛАНИЯМ И МЫСЛЯМ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ. Человек желает сочувствия всем сердцем.
- Ребенок демонстрирует родителям свой ушиб или даже нарочно режет палец, чтобы вызвать их горячее сочувствие, привлечь их внимание.
- С этой же целью взрослые выставляют напоказ свои раны, рассказывают о своих болезнях, перенесенных операциях, несчастных случаях.
- Жалость к самому себе в связи с перенесенными горестями (реальными или воображаемыми) периодически испытывает каждый из нас.
- Если вы хотите установить контакты с другими человеком, проявите к нему сочувствие и сделайте это искренне.

ПРОБУДИТЕ ДУХ СОРЕВНОВАНИЯ

- БРОСАЙТЕ ВЫЗОВ, ПРОБУДИТЕ ДУХ СОРЕВНОВАНИЯ И ЖЕЛАНИЕ ДОКАЗАТЬ ПРЕВОСХОДСТВО. Это хороший способ, если вы хотите добиться от подчиненных выполнения трудной работы.
- Этот способ можно попробовать, если другие методы не дают результатов.

- Главное в мотивации развивать соперничество подчиненных, тогда все, что нужно, будет сделано и даже с излишком.

Развивайте в них желание превзойти друг друга, это работает лучше, чем корыстная жажда денег. Сделайте им вызов, бросьте перчатку! Это самый верный способ вовлечь в работу бойцовский дух человека.

- Главный мотивирующий фактор для всех людей - сама работа.
- Если работа захватывающая и интересная, сам работник стремится выполнить ее и получает стимул добиться превосходного результата.
- Страстное желание превзойти другого, почувствовать свою значимость - самые лучшие способы для мотивации сотрудников.

ВЗЫВАЙТЕ К БЛАГОРОДНЫМ ПОБУЖДЕНИЯМ

- Любой человек, как правило, имеет две причины, по которым он совершает какой-либо поступок.
- Одна причина - привлекательная внешне. Вторая - истинная. Но не нужно сильно акцентировать внимание на истинной причине. Все мы, будучи идеалистами в душе, предпочитаем думать о внешне привлекательных мотивах для своих поступков.
- Получается, для того чтобы изменить поведение другого человека, зывайте к его благородным мотивам.
- Предполагайте по умолчанию, что все люди честны и готовы выполнять взятые на себя обязательства.
- Исключения из этого правила редки, даже люди, которые пытаются игнорировать взятые обязательства, изменят свое мнение, если дать им понять, что вы искренне считаете их честными и справедливыми.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

- Еще в далеком 1920 году начались первые исследования связи между уровнем интеллекта (IQ) человека и его успешностью. Довольно долго ученые считали, что люди с высоким IQ имеют гораздо больше шансов на успех.

- В 1980-1990 годах были опубликованы результаты исследований разных психологов и ученых, которые продолжительное время изучали навыки успешных и богатых людей. Выяснилось, что IQ практически не влияет на успешность человека.
- Оказалось, что на успех и благополучие в гораздо большей степени оказывают влияние следующие факторы:
 - умение эффективно взаимодействовать с другими людьми;
 - способность правильно воспринимать эмоции как важные сигналы при общении;
 - умение мотивировать себя и других, а также положительно влиять на окружающих;
 - способность контролировать эмоции, не позволяя им мешать работе и достижению поставленных целей.
- Традиционное понятие интеллекта и уровня IQ не включает в себя эти факторы. Учеными был введен новый термин - ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (ЭИ), который показывает способности человека распознавать желания, намерения и эмоции (не только свои, но и других людей), а также умение контролировать их и управлять ими.
- В 1995 году американский психолог Дэниел Гоулман написал книгу «Эмоциональный интеллект» (Emotional Intelligence), которая считается классической в изучении и популяризации идей эмоционального интеллекта.
- В книге описана история развития эмоционального интеллекта и представлена его модель. Книга Дэниела Гоулмана была издана тиражом более 5 миллионов экземпляров и считается самой читаемой среди произведений о социальных науках.
- Для того чтобы развить эмоциональный интеллект, необходимо научиться:
 - Понимать эмоции.
 - Контролировать эмоции.
 - Понимать чувства других людей (эмпатия).
 - Влиять на других людей.

ПОНИМАТЬ СВОИ ЭМОЦИИ:

- Эмоциональный интеллект хорошо развит, если человек понимает себя. Необходимо:
 - научиться прислушиваться к своим эмоциональным реакциям;

- расширить свой эмоциональный словарь, научившись называть свои состояния и перестав вытеснять собственные эмоции;
 - уметь различать тонкости положительных эмоций, находить источники радости, счастья и ресурсов.
- Например, чтобы справиться с раздражением, нужно перестать делать вид, что у вас все хорошо, признать свое состояние и найти его причины.

КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ЭМОЦИИ:

- Бесконтрольная обида, гнев, слезы, агрессия против других, депрессии, отстраненность и множество подобных негативных реакций испортят жизнь любому человеку.
- Контроль эмоций не означает их вытеснение и подавление. Необходимо научиться признавать наличие эмоций и приобрести умение правильно с ними справляться.
- Между первой (эмоциональной) реакцией на раздражение и второй (продуманной) проходит примерно 6 секунд. Это время необходимо потратить на то, чтобы смолчать, совладать с эмоциями и отреагировать продуманно и адекватно.
- Все успешные люди имеют именно такую продуманную «интеллектуально-эмоциональную» реакцию на раздражители и избегают бесконтрольного, автоматического реагирования.

ПОНИМАТЬ ЧУВСТВА ДРУГИХ:

- Когда вы успешно овладеете первыми двумя навыками эмоционального интеллекта, вы сможете развить в себе способность лучше чувствовать и понимать других людей (эмпатия).
- Только научившись управлять своими эмоциями, вы будете в состоянии воспринимать то, что происходит с окружающими вас людьми.

ВЛИЯТЬ НА ДРУГИХ:

- Исследователи эмоционального интеллекта заметили, что мы влияем друг на друга постоянно, даже если молчим.
- Система, связанная с эмоциями, является открытой, мы постоянно по многочисленным, едва уловимым и тонким сигналам чувствуем эмоциональное состояние других людей.

- Эмоции и психические состояния заразительны, и общаясь с кем-то, мы постепенно приходим в одинаковое эмоциональное состояние.
- Если развивать навык влияния, можно научиться:
 - убеждать, понимая желания и интересы других людей;
 - заряжать других нужными эмоциями и идеями;
 - создавать необходимый климат и атмосферу в коллективе.

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ

- **Дэниел Гоулман** «Эмоциональный интеллект».
- **Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки** «Эмоциональное лидерство».
- **Стивен Стейн, Говард Бук** «Преимущества EQ, Эмоциональный интеллект и ваши успехи».
- **Гиту Бхарвани** «Важнее, чем IQ».
- **Пол Экман** «Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь».
- **Рой Пэйн, Кэри Купер** «Эмоции и работа».

КАК ОТВЕЧАТЬ НА НЕУДОБНЫЕ ВОПРОСЫ

- Каждый из нас, наверняка, оказывался в неудобном положении, когда собеседник очень желал получить ответ на вопрос, который нам хотелось бы проигнорировать и не отвечать на него. Чтобы не чувствовать себя неловко и не отмалчиваться, психологи придумали несколько стратегий, которые помогают в таких ситуациях.
- **ЗАДАВАЙТЕ ВСТРЕЧНЫЙ ВОПРОС.** Например:
В: Как дела? О: А почему ты об этом спрашиваешь?
- **ОТВЕЧАЙТЕ РОВНЫМ МОНОТОННЫМ ГОЛОСОМ**, приводя как можно больше незначительных и никому не нужных деталей. Сообщайте все мельчайшие подробности и, самое главное, начните свой ответ издалека.
- ОТВЕЧАЯ НА НЕУДОБНЫЙ ВОПРОС, **ВЫ МОЖЕТЕ НЕ ДАВАТЬ СОБЕСЕДНИКУ НИКАКОЙ КОНКРЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ.** Можно также сообщать общие, не содержащие какой-либо ценности факты, которые не имеют к вам прямого отношения. Например:

В: Сколько ты получаешь? О: Столько же, как и все.

В: Что ты делаешь? О: Лежу, с тобой разговариваю.

В: Когда ты приедешь домой? О: Как только справлюсь с делами.

- **МЕТОД ОТЗЕРКАЛИВАНИЯ, КОГДА НЕУДОБНОМУ СОБЕСЕДНИКУ ВОЗВРАЩАЕТСЯ ЕГО ВОПРОС.** Например, можно усилить интерес к теме вопроса, задавая собеседнику встречный вопрос на ту же тематику. Или можно переспросить так, чтобы собеседнику стало очень неудобно за проявленное любопытство.
- Можно использовать универсальную конструкцию «Я правильно понимаю, что...». Причем отвечать нужно очень вежливо, спокойным бесстрастным тоном, не жестикулируя. Например:
 - Я правильно понимаю, что вас очень интересуют чужие беды?
 - Я правильно понимаю, что моя личная жизнь интересует тебя сегодня больше всего?
- **ВМЕСТО ОТВЕТА НА ВОПРОС, НАЧНИТЕ РАССКАЗЫВАТЬ** какую-то постороннюю историю или даже анекдот.

В: Как дела? О: Да что там дела. Я вот вчера слышал, что...
- **ОТВЕЧАЙТЕ ВСЕГДА НЕСТАНДАРТНО.** Чаще всего мы злимся сами на себя, т. к. получаем однотипные вопросы и даем одинаковые ответы. Таким образом, отвечая каждый раз по-новому, мы добавляем краски в свою жизнь, и неудобные вопросы будем рассматривать, как вызов нашему чувству юмора, эрудиции и скорости мышления.
- **ШУТИТЕ.** На любой неудобный вопрос можно ответить в шуточной форме, с юмором, не давая никакой конкретной информации. **ПРОЯВИТЕ ФАНТАЗИЮ, И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ РАДЫ ЛЮБЫМ, ДАЖЕ САМЫМ СЛОЖНЫМ ВОПРОСАМ.**
- **ЕСТЬ МНОЖЕСТВО СТАНДАРТНЫХ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ОТВЕТОВ.** Например:
 - Это секретная информация.
 - Я не уполномочен об этом говорить.
 - Обратитесь к моему пресс-секретарю.
 - Пожалуйста, следующий вопрос.
 - Я вами восхищаюсь, вы поставили меня в тупик.
 - Вы действительно хотите об этом поговорить? (Если ответ «да», говорите «а я не хочу» и улыбайтесь).
 - С какой целью вы интересуетесь?

- **ВМЕСТО ОТВЕТА НА ВОПРОС СДЕЛАЙТЕ КОМПЛИМЕНТ** собеседнику по поводу его внешности или других качеств.
- **ОБНИМИТЕ СОБЕСЕДНИКА** и поблагодарите его за то, что он вас так сильно любит.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ВАМПИРЫ

- Энергетические вампиры при общении высасывают энергию и жизненные силы своих собеседников. Если использовать научную терминологию, они расшатывают нервную систему своих жертв.
- Энергетические вампиры являются психологическими насильниками, они делятся на две категории: агрессоры и нытики.

АГРЕССОРЫ:

- Постоянно провоцируют ссоры и скандалы без всякого повода, кричат и унижают других людей.
- Цель агрессора - заставить собеседника почувствовать себя хуже.
- К агрессорам также относятся люди, которые постоянно говорят о негативных вещах (болезни, опасности, смерти), которые якобы угрожают вам и вашим близким.
- После общения с агрессором настроение может испортиться на весь день.
- Агрессоры вводят своих окружающих в состояние стресса, постоянное общение с ними опасно.
- ПОСЛЕДСТВИЯ. При длительном и постоянном общении с энергетическими вампирами ежедневный стресс и плохое настроение уменьшают защитные силы организма, подавляют нормальную работу внутренних органов, ухудшают пищеварение и снижают иммунитет. Все это приводит к болезням, в первую очередь страдают сосуды и сердце.
- Цель вампира - вывести свою жертву из себя, он может делать это даже подсознательно.
- Известно, что когда человек нервничает, он начинает терять энергию.

- Во время общения с энергетическими вампирами сохраняйте спокойствие, не поддавайтесь на их провокации, держите внутреннюю улыбку.
- Не вступайте с ними в споры, целью агрессоров является сам процесс ругани, а не выяснение истины и решение проблемы.
- Вы можете поставить вампира в тупик, улыбнувшись, пошутив, рассмеявшись, обняв его, пожелав ему что-нибудь хорошее, сказав ему множество комплиментов.

НЫТИКИ:

- Это люди, которые все время жалуются. Их целью является выброс негатива и получение сочувствия и внимания. Вампиры отличаются от нормальных людей тем, что постоянно жалуются, у них все время все плохо, постоянно что-то болит, их не любят, им не хватает денег.
- Вампиры жалуются не только своим близким, но даже малознакомым людям. Нытики требуют к себе внимания, используя обиды, слезы, шантаж, манипуляции, вызывающие чувства вины и жалости.
- Диалог с такими людьми невозможен, они слушают только себя, никто кроме их самих им неинтересен.
- ПОСЛЕДСТВИЯ. Общение с нытиками вводит их жертву в уныние и апатию, появляется упадок сил, ничего не хочется делать, повышается раздражительность, развивается депрессия.
- При постоянном общении с вампиром человек может заразиться этой негативной моделью поведения, начать жаловаться и перестать видеть радость в жизни, находя в ней только негатив.
- Постоянная удрученность, уныние, состояние безысходности разрушают здоровье, вызывают хроническую депрессию.
- Жертве вампира грозят проблемы с давлением, ухудшается пищеварение, начинаются пищевые расстройства, появляется лишний вес.
- ЧТО ДЕЛАТЬ? Если вампир начинает жаловаться, смените тему разговора. Если не получается, прямо скажите, что вы не хотите говорить на эту тему. Говорите это доброжелательно, не вызывая обиду. Скажите близкому человеку, что вы его любите, но разговоры на такие темы вас расстраивают.

- Предложите вампиру получить какие-то положительные эмоции (книги, фильм, занятия спортом, хобби).
- Если ничего не поможет, и вампир не является вашим родственником - дистанцируйтесь от него.
- Энергетические вампиры токсичны, их разрушающие модели поведения могут укорениться в вашем сознании, и вы тоже можете стать таким же.

УПРАВЛЯЙТЕ ГНЕВОМ

- Как справиться со своими эмоциями? Прежде всего нужно выяснить причину раздражения. Затем взять под контроль негативное чувство с помощью предлагаемых способов.
- Можно долго говорить о гневе, но главное - осознать право человека на раздражительность и злость, принять некоторые неоспоримые истины и узнать, как можно справиться с гневом.
- Очень гневливым людям нужно выяснить причину этой особенности их характера.
- ПРИЧИНА ВСПЫЛЬЧИВОСТИ. Чтобы укротить свой гнев, в первую очередь следует выяснить причину злости и раздражения, особенно в тех случаях, когда они направлены:
 - на всех подряд;
 - на одного человека;
 - на какое-то действие, независимо от того, кто его производит;
 - а также при постоянном ощущении раздражения.
- При этом важно понимать, что гнев вызван не поведением или какими-то чертами раздражающего человека, а тем, что они постоянно задевают какую-то глубокую внутреннюю травму.
- КОНТРОЛЬ, ПОДАВЛЕНИЕ. Прежде чем подавлять негативные чувства, необходимо рассмотреть, что происходит с человеческим телом в момент гнева.
- Помимо воли у человека мгновенно сжимаются челюсти и кулаки, напрягаются руки, кожа становится холодной или горячей, голова болит, нарушается дыхание и сердечный пульс.
- При этом сдерживаемое мощное напряжение трансформируется в заболевания наиболее чувствительных органов, реакция которых регулярно подавляется.

- Выражать свой гнев необходимо, но делать это нужно в приемлемой форме. К примеру, заранее продумать правильную реакцию, бить подушки, грушу, кричать в лесу, танцевать или громко петь.
- **ПЛАН.** Чтобы взять под контроль негативное чувство, постарайтесь изменить его, воспользовавшись предлагаемыми способами.

СДЕЛАЙТЕ ДРУГОЕ ЛИЦО:

- Известно, что гнев вызывает определенные реакции на физическом уровне.
- Исходя из обратного, чтобы заменить его другим чувством, попытайтесь изменить вызываемые им реакции, то есть не реагировать на раздражение обычным образом.
- Делайте все, что допустимо. В домашнем кругу можно скорчить «рожу», запеть, отойти к окну или уйти из комнаты...
- В официальной обстановке - осознанно изменить положение тела: переступить с ноги на ногу, сжать-разжать кулаки, поднять-опустить глаза, отвести взгляд.

ВЕДИТЕ СЧЕТ И ДЫШИТЕ:

- Когда захлестывает волна гнева, досчитайте до 10 и восстановите дыхание, подышав животом:
 - полный вдох, считая до 8;
 - задержать дыхание на такое же время;
 - выдох такой же длительности.
- Обычно дыхание восстанавливается за 3-4 таких цикла.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ:

- Визуализация поможет, когда нужно справиться с гневом, не показывая своих чувств оппоненту.
- Представьте себя в красивом месте, где есть что посмотреть, послушать и потрогать. Оно может быть абсолютно фантастическим и абсурдным - главное, чтобы вы захотели туда переместиться и испытать новые позитивные эмоции.

ЗАЗЕМЛЕНИЕ:

- Заземление хорошо успокаивает гнев. Для этого нужно, сидя на стуле, упереться ногами в пол, спиной - в спинку стула, руками - в сиденье или подлокотники, перенести вес тела на стул и прислушаться к ощущениям в теле.

ВАЖНО ЗНАТЬ:

- Заранее продуманная реакция поможет вспыльчивым людям в моменты гнева успокоиться, не начиная кричать и драться.
- Чаще всего злость вызывают невыясненные проблемы.
- Мы гневаемся не на людей, задевающих нас своими поступками и словами, а на свою внутреннюю проблему.
- Мы злимся в состоянии стресса, когда снижены ресурсы нашего организма.
- Управлять гневом может каждый человек, если признает, что его эмоции зависят от него самого.
- Мы всегда можем заметить момент, когда утрачиваем равновесие из-за возникшего раздражения и начинаем кричать или драться.

ССОРЬТЕСЬ ПРАВИЛЬНО

- Если собеседники не умеют правильно вести себя во время споров и ссор, они очень часто могут слишком сильно ранить друг друга. И даже когда прошло время, и ссора исчерпала себя, раны оказываются настолько глубоки, что негатив и тяжелые внутренние переживания остаются. Все это может со временем привести к разрыву отношений.
- В результате жарких дискуссий не всегда рождается истина - чаще остается горечь обиды на близких и друзей.
- Специалисты разработали множество правил и методов ведения споров, которые помогут отстоять свою точку зрения, сохранив чувство собственного достоинства и хорошие отношения с близкими людьми.
- Некоторые люди привыкли неадекватно реагировать на любые раздражители и не представляют, как можно жить по-иному.

Данный стереотип поведения, возможно, тоже позаимствован из родительской семьи, когда кто-то из родителей криком реагировал на плохую оценку в дневнике, разбитую чашку или пересоленный суп.

КАК ЛЮДИ ССОРАТСЯ:

- **СОБЕСЕДНИКИ ПЕРЕХОДЯТ НА ЛИЧНОСТИ.** Собеседники по-другому не умеют. Возможно, у кого-то из них (либо у обоих) папа или мама использовали именно этот способ. А привнесенные из родительской семьи стереотипы наиболее живучи.

Переход на личность поднимает на поверхность все плохое, что партнеры помнят друг о друге. Негативный поступок или иной взгляд на ситуацию уже представляется как черта характера.

- **СОБЕСЕДНИКИ БОЯТСЯ ВСЕ ИСПОРТИТЬ.** Понимая, что ссора может зайти далеко, люди умолкают. Это защитная реакция, чтобы не сказать ненужное.
- **СОБЕСЕДНИКИ ХОТЯТ ОБИДЕТЬСЯ.** В детстве мы боялись ответить родителям и обиженно замолкали, отворачиваясь в надежде, что они осознают: мы требуем признания нашей правоты.

Это мы стремимся показать и своему собеседнику. Обиженно-демонстративное молчание является не выходом, а тупиком. Обычно после нескольких дней или недель молчания люди мирятся. Для них невыносима «звонящая» тишина, и когда кто-то из них предлагает мир, второй примиряется. Но при этом они не обсуждают проблему, которая привела их к ссоре, опасаясь снова поссориться. И она остается в «копилке», которая когда-то переполнится. А мудрое умение промолчать, в отличие от демонстративного молчания, не прерывает общение на длительное время и помогает выйти из конфликта с наименьшими потерями.

- **САМООПРАВДАНИЕ.** Внутренней целью, которая реализуется в ссоре, является не решение проблемы, а стремление повысить собственную самооценку за счет другого человека, самооправдание.
- **СОБЕСЕДНИКИ СТРЕМЯТСЯ НАВЯЗАТЬ** друг другу свою точку зрения как единственно правильную.

- **СОБЕСЕДНИКИ ЗАЩИЩАЮТСЯ И НАПАДАЮТ.** Когда в ссоре один собеседник нападает, второй защищается и при этом не способен понять точку зрения другого. Ища себе оправдание, один обвиняет другого и навешивает ярлыки.
- **УКЛОНЕНИЕ.** Один из собеседников начинает ругаться, а второй уклоняется от ссоры, просто переставая разговаривать. Чаще всего такую позицию во время ссор занимает мужчина. Мужчины часто не критикуют женщин в ответ, предпочитая прекратить общение. Женщина кричит, ругается, возмущается, а он демонстративно игнорирует ее, закрывая уши. Оба собеседника в такой ситуации проявляют психологическую некомпетентность.
- **КОНКУРЕНЦИЯ.** Собеседник пытается доказать свою правоту, воспринимая другого рангом ниже себя по статусу. Он начинает учить другого с родительской позиции, обвиняя во всех смертных грехах, вспоминая все прошлые обиды.
- **БИТВА ДО ПОБЕДНОГО КОНЦА.** Один из собеседников пытается нанести как можно больше вреда и обид другому, чувствуя его «слабое звено», «больное место». Такая ссора обычно заканчивается полной капитуляцией «проигравшего». Психологи считают, что человек, проявляющий агрессию в виде укоров, обвинений и упреков, является энергетическим вампиром, для которого негативные эмоции, вызванные у собеседника, являются комфортными.

ВАЖНО ЗНАТЬ:

- Ссорящиеся чувствуют себя неудовлетворенными, потому что поссорились, так и не решив проблему.
- Люди привыкают к такому стилю общения и говорят, что не могут по-другому. Но так ли это? Кому-то и вправду сложно сдерживаться, особенно «взрывоопасным» холерикам, которые быстро вспыхивают и так же быстро остывают.
- Дело бывает не только в темпераменте. Иногда люди искренне считают, что такое поведение благотворно: раздражение не копится, а выплескивается. В этом и кроется ошибка. Раздражение выплеснулось, но куда? На любимого человека?
- Теперь внутри у него та же требующая выхода энергия, которую он либо выплеснет на вас, либо затаит в себе, подрывая этим свое здоровье. Оба варианта одинаково плохи.

- Чтобы прекратить реагировать агрессивно, надо просто понять, что такой стиль решения проблем разрушает отношения. И если вы хотите их сохранить, постарайтесь измениться.
- Ссоры не ведут к решению проблем, а лишь закрепляют их.
- Дети не должны видеть, как вы выясняете отношения, потому что для них это тяжелая травма и пример неэффективного механизма решения проблем.

КОНСТРУКТИВНЫЙ СПОР:

- В чем различие между конструктивным спором и ссорой? При конструктивном споре партнеры:
 - уважают друг друга и высказанное мнение;
 - готовы выслушать точку зрения друг друга;
 - понимают, что целью спора является решение проблемы;
 - говорят лишь о проблеме, не обсуждая личные качества;
 - при соблюдении всех правил чувствуют себя удовлетворенными, потому что выигрывают оба.
- Спорить таким образом можно даже в присутствии детей, они научатся решать проблемы цивилизованно.
- Умению спорить конструктивно надо обучаться, потому что решение проблемы таким путем - это социальный навык, который невозможно приобрести без тренировки. Поэтому спорить можно, но не надо допускать ссор.

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ СПОРОВ И ССОР

- Споры и ссоры на самом деле совершенствуют и развивают отношения. Если мы не говорим другому о том, что нас не устраивает, то рано или поздно нас начинает не устраивать все вообще. И тогда происходит разрыв.
- Перед началом разговора настройтесь на него. Примите решение не поддаваться на провокации собеседника.
- Вашей целью является мирная беседа без криков, оскорблений и ругани.
- Соблюдайте спокойствие и ведите разговор без лишних эмоций, особенно негативных. Ваш собеседник любым способом будет пытаться вызвать у вас агрессию. Как только вы так отреагируете - вы проиграли.

- Во время разговора найдите для себя точку опоры, какой-либо предмет, на котором можно зафиксировать свое внимание, когда вам захочется отреагировать на провокации собеседника.
- Полностью выслушайте собеседника, дайте ему высказать свои мысли по обсуждаемому вопросу. Слушайте внимательно и сохраняйте зрительный контакт. Задавайте уточняющие вопросы.
- На личности переходить ни в коем случае нельзя. В такие моменты возвращайте собеседника к теме разговора.
- Ваша задача - решить обсуждаемую проблему, а не оскорблять собеседника. Не отвечайте ему на колкости и оскорбления, не проявляйте ответную агрессию.
- Не перечьте и не указывайте собеседнику на его неправоту. Люди этого не любят.
- Собственную точку зрения необходимо преподнести правильно, без критики собеседника.
- Пожалейте собеседника, проявите к нему сочувствие. Практически всегда трудные в общении люди очень несчастны и не имеют друзей и даже возможности просто высказаться.
- Говорите со своим собеседником так, как вы бы хотели, чтобы он говорил с вами.
- Найдите что-нибудь хорошее в собеседнике, в его поведении, в его действиях по отношению к вам. Поблагодарите его за это.
- Продумайте до разговора, что приятное вы будете говорить собеседнику и запишите это.
- Во время разговора, в начале его, выскажите собеседнику эти приятные вещи. Так вы настроите и себя, и его на благожелательное восприятие друг друга, и вам будет легче найти общий язык.
- Если разговор не получается, отложите его.
- Начиная разговор со своим собеседником, постарайтесь прояснить его мотивы и цели - хочет ли он запугать и разозлить или проинформировать. В зависимости от этого применяйте разные приемы, которые помогут вам быть неуязвимым в споре.

- **ОТВЕЧАТЬ НА ОБВИНЕНИЯ** - самое главное правило.
Стремление воззвать к совести собеседника фразой «Зачем вы так со мной?» обычно не дает результата. Не получая ответа на брошенные обвинения, собеседник сделает вывод, что ваши границы можно нарушить и более жесткими действиями: облить еще большим количеством грязи либо напасть.
- **НЕ ОБВИНЯТЬ В ОТВЕТ.** Спор может перерасти в драку, если на фразу «Ты моральный урод» ответить емким «Сам дурак». Чтобы показать человеку, что разговаривать с вами в оскорбительном тоне недопустимо, в ответ на обвинения собеседника следует объяснить свою позицию.
- **НЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСОВ.** Спор вступит в новую фазу, и страсти накалятся до предела, если на обвинение ответить вопросом: «Откуда ты знаешь?» или «Докажи». Безосновательные доказательства посыплются, как из рога изобилия, и вырुлить из этой ситуации будет гораздо труднее.
- **НЕ НУЖНО ВТЯГИВАТЬСЯ В СПОР**, разбирая суть нападок. Чтобы устранить агрессию из диалога и конструктивно решить проблему, спросите у собеседника, откуда у него столько злости и почему он выплескивает ее именно на вас. Этим вы продемонстрируете свою готовность к компромиссам и избежите взаимных обвинений.
- **ПРОЯСНЕНИЕ** особенно важно при косвенных обвинениях: «Такие, как ты...» или «Все вы...». Уйти от них можно, спросив о том, что конкретно в вас не устраивает собеседника. Если обвинения продолжают, следует воспользоваться другими правилами.
- **ПРОБЛЕМЫ У ТОГО, КТО НАПАДАЕТ.** Важно понять, что человек, напавший первым, переполнен агрессией, и его эмоции зашкаливают. Поэтому он пытается снять напряжение, перекладывая свою боль на другого человека.
- **ОБСУЖДАЙТЕ ТОЛЬКО ТУ ТЕМУ, ИЗ-ЗА КОТОРОЙ НАЧАЛАСЬ ССОРА.** Обсуждайте конкретный поступок, не вспоминайте все прошлые грехи. Во время ссоры мы часто обесцениваем образ мышления, действия и даже всю жизнь другого человека, используя обобщения: «ты всегда такой», «ты никогда это не мог», «ты ни в чем не разбираешься», «ты неинтересный». Все это приводит к тому, что собеседник сильно обижается и даже может испытывать ненависть.

Когда мы в чем-то обвиняем другого человека, то ошибочно считаем, что он услышит наше послание и изменится. На самом же деле все происходит не так. В любом конфликте есть две правды, две стороны, два взгляда, два интереса, и они одинаково важны.

- **«Я-СООБЩЕНИЯ».** Говорите «я расстроен(а), и мне очень плохо, когда...», «я чувствую». Ваше сообщение должно быть от себя, о ваших собственных чувствах. Если вы будете «тыкать» и обвинять собеседника, у него возникнет защитная реакция, и он не станет вас слушать, а будет защищаться.
- **БОЛЬНЫЕ МЕСТА.** У каждого человека есть важные и значимые для него понятия, «больные места», которые запрещено использовать. Например: родители, физические данные, внешний вид, сексуальность, успехи на работе. Заявления на эти темы занижают самооценку собеседника, свидетельствуют о том, что у вас нет другой, «нормальной» аргументации в споре. Такие высказывания говорят о вашей беспомощности и неумении вести диалог. Снижение самооценки угнетает эмоциональную сферу человека.
- **ТЕТРАДКИ ПОХВАЛЫ И УСПЕХОВ.** Заведите специальную тетрадку, в которой каждый день записывайте хорошие вещи для своих близких людей, благодарите их за помощь и тепло.
- **СЛЕДИТЕ ЗА РЕЧЬЮ.** Сократите употребление таких слов, как «я так считаю», «я», «со мной так нельзя», «безусловно», «однозначно», слов и высказываний, которые не оставляют возможности компромисса, которые создают давление на психику. Если собеседнику не нравятся какие-либо ваши высказывания, фразы или слова, не говорите их. Избегайте негатива и жалоб.
- **ССОРИМСЯ ПРОТИВ ТРЕТЬЕГО.** Вы, конечно, помните, что время ссоры ваши родители становились единокрушны в недовольстве вами, как только вы подходили к ним? Это и есть метод «виноватого третьего». Его можно использовать, но только не против детей. Попробуйте в ссоре затронуть тему общих знакомых, по отношению к которым вы оба настроены отрицательно. И ваше недовольство друг другом станет гораздо меньше!
- **СМЕШИТЕ.** Даже если вам не до смеха, постарайтесь рассмешить собеседника.

Попытайтесь выразить эмоции пантомимой, вспомнить анекдот «к месту», сделайте нечто нелепо-неожиданное, но смешное. Если вы рассмеялись, недовольство друг другом пойдет на убыль.

- **ПИШИТЕ ЗАПИСКИ И ПИСЬМА.** Те, кто поссорился всерьез, может написать о том, что иногда трудно сказать вслух. Хорошо, если это будет письмо, написанное ручкой на бумаге. Решив написать письмо, продумайте его, расскажите о своих чувствах, постарайтесь, чтобы обвинений в адрес другого человека было как можно меньше, и обязательно закончите его оптимистично.
- **ОТ ПРОТИВНИКОВ К ПАРТНЕРАМ.** У многих людей существует стереотип: если они извинятся, то потеряют свое достоинство. На самом деле умеющие признать свои ошибки люди вызывают уважение - ведь это свидетельствует о способности мыслить и их смелости. Извиняясь, вы поможете и собеседнику признать свою неправоту - его ведь больше не обвиняют, а значит, не надо защищаться.
- **ИНФОРМАЦИОННАЯ АТАКА.** Чтобы загнать в тупик собеседника, надо быстро задать ряд вопросов. Отвечая на них, ему придется много говорить, приводя аргументы и примеры.
- **ЮМОР И ШУТКИ.** «Переписывание» в свою пользу оскорблений, даже абсурдное, демонстрирует вашу доброжелательность и умение постоять за себя.

Отвечая на обвинения и проклятия старайтесь задавать в конце уточняющие вопросы, которые помогут вам перехватить инициативу в разговоре и свести все угрозы к полному абсурду.
- **САМОЕ ГЛАВНОЕ** - заканчивайте разговор, как только почувствуете вспышку сильных эмоций и нарастание напряжения, чтобы не включиться в обвиняющие-пугающие беседы.

КАК МИРИТЬСЯ:

- Важно при извинении смотреть человеку в глаза. При невозможности личной встречи, выходом может стать телефонный разговор.
- Если в ссоре виновата женщина, то не стоит ждать первого шага от мужчины, так как он дольше «остывает» от ссоры.

- Никогда не извиняйтесь между делом, особенно если ссора серьезная.
- Прятаться и избегать объяснений – не лучший вариант, потому что другой человек придумает себе самое худшее и обидится еще сильнее, вплоть до окончательного разрыва отношений.
- Извинения не должны быть похожи на одолжения, потому что другой человек поймет вашу неискренность, и в его душе останется осадок от раздора.
- Искренне расскажите о мотивах, которые вызвали ссору, потому что большинство ссор возникают из-за недопонимания друг друга.
- Не стоит опускать руки, если обиженный человек сразу не простил вас. Попробуйте объяснить и поговорить еще раз.

ПЛАН РЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

- Конфликты с другими людьми могут принимать множество различных форм и возникать по разным причинам. Нередко незначительные разногласия с близкими, друзьями или коллегами перерастают в конфликтные ситуации и тотальную войну на уничтожение. Что же следует делать?
- **ДЛЯ НАЧАЛА НУЖНО УСПОКОИТЬСЯ.** Вы не сможете разрешить конфликтную ситуацию, если чувства и эмоции вышли из-под вашего контроля. Ваше подсознание может хотеть выплеснуть гнев, совершить побег, может заставить вас заплакать, онеметь или оцепенеть. Используйте свои навыки осознанности и подождите до тех пор, пока ваши чувства и эмоции не придут в норму.
- **ОЦЕНИТЕ СВОИ ПРАВА ОБЪЕКТИВНО.** Задайте себе ряд вопросов (можно в письменной форме) для выяснения обстоятельств конфликтной ситуации. Что произошло? Может быть, вас неправильно поняли? Может быть, вами пренебрегли?

Любой человек без всяких условий имеет право на уважительное отношение. У всех людей есть права, о которых забывают. У любого человека есть право сказать «нет», право изменить решение, сказать «я не знаю», сохраняя свое достоинство и самоуважение в неприкосновенности.

- **ОПРЕДЕЛИТЕ ПРОБЛЕМУ, ИСХОДЯ ИЗ ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ВАС.**

Проясните для себя, как именно и насколько вас задевают и ранят поведение или слова другого человека. «Когда ты делаешь что-то, на меня это влияет...», «Когда ты говоришь что-то, меня это...». Вполне возможно, что для разрешения конфликтной ситуации достаточно прямо рассказать другому человеку о негативном влиянии его действий или слов на вас. Многие люди не оценивают последствия своих действий и слов и причиняют боль неумышленно. Поговорите с другим человеком спокойно, беспристрастно, без личных нападок и оскорблений. Не фантазируйте о мотивах и побуждениях других людей.

- **ПРЕДМЕТОМ ОБСУЖДЕНИЯ ДОЛЖНЫ ЯВЛЯТЬСЯ ЧУВСТВА, КОТОРЫЕ ВЫЗЫВАЕТ У ВАС ДРУГОЙ ЧЕЛОВЕК.**

Выразите эти чувства как можно яснее. Здесь вам потребуется «личное высказывание» с использованием слова «я». Например: «Когда происходит то-то и то-то, я испытываю...». Не нужно оправдываться и извиняться за свои чувства, а также отвлекаться от темы разговора. Другие люди не отвечают за ваши переживания, но они должны иметь представление о том, как их действия и слова влияют на вас. Не поделившись с другим человеком своими чувствами, вы делаете ошибочное предположение, что он умеет читать ваши мысли.

- **ПОДСОЗНАНИЕ, НАХОДЯЩЕЕСЯ ВО ВЛАСТИ ЭМОЦИЙ И ЧУВСТВ, ВЛИЯЕТ НА ЯЗЫК ТЕЛА.** Отрепетируйте позитивный невербальный язык до тех пор, пока не добьетесь естественности. При разговоре сохраняйте зрительный контакт, держитесь прямо, говорите твердо и следите за своей интонацией. Будьте максимально дружелюбны.

- **СООБЩИТЕ ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ О ТОМ, ЧТО ВЫ ХОТИТЕ.**

Используйте простые и прямые высказывания, придерживайтесь конкретной ситуации, без обобщений. Например: «Я хочу, чтобы ты...». Если беседа проходит хорошо, и вас слушают, можете позже затронуть и другие проблемы в отношениях. Говорите о конкретном поведении человека, которое вас ранит, а не о его характере или личных качествах. Не занимайте оборонительную позицию.

- **ОТЧЕТЛИВО И ДОХОДЧИВО ОПИШИТЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.** Ясно сформулируйте (на бумаге до разговора), а потом выскажите, что произойдет, если собеседник не согласится с вами.

Это может быть простая констатация факта или даже угроза принять необходимые меры. Имея дело с человеком, не идущим на сотрудничество, укажите на естественные последствия его отказа. Например: «Если ты не..., то я буду вынужден...».

- **БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ПЕРЕГОВОРАМ И КОМПРОМИССАМ.**

Спросите вашего собеседника о его идеях решения этой проблемы. Будьте готовы в чем-то уступить, чтобы добиться своих целей. Не закрывайте ему путь к отступлению, **ПОЗВОЛЬТЕ СОХРАНИТЬ ЛИЦО**. Это даст вам возможность решить проблему, никого не унижая.

- **ВЫСЛУШАЙТЕ СВОЕГО СОБЕСЕДНИКА СО ВСЕЙ ВНИМАТЕЛЬНОСТЬЮ**, прежде чем отвечать ему. Вы могли неправильно понять мотивы поступков другого человека и его поведения.

Есть вероятность, что вы можете быть неправы. Если такое случилось, принесите искренние извинения. Извлеките урок из этого опыта, разберитесь, почему вы пришли к неправильным выводам. В хороших переговорах важнее выслушать своего собеседника, чем привести свои аргументы.

- **ЕСЛИ ВЫ НЕ ПОЛУЧИЛИ ПОНЯТНЫХ ДЛЯ ВАС ОБЪЯСНЕНИЙ ИЛИ ИЗВИНЕНИЙ**, выслушайте слова защиты другого человека. Это будет означать, что ваши доводы не достигли цели.

- **ЕСЛИ НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ, ПОВТОРИТЕ ПОПЫТКУ**. Не отклоняйтесь от темы. Возможно, вам придется повторить несколько раз, прежде чем собеседник вас поймет и перестанет защищать свою позицию.

- **ЕСЛИ ВЫ НИЧЕГО НЕ СМОГЛИ ДОБИТЬСЯ, ОСТАВЬТЕ ПРОБЛЕМУ НА СОВЕСТИ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА**. Скажите «Я не могу в данный момент изменить свое отношение к происшедшему. Подумай об этом и потом вернись ко мне для обсуждения...». Дайте вашему собеседнику время на обдумывание проблемы, возможно, он сможет прийти к решению, устраивающему вас обоих.

- **ЕСЛИ ВАС ПОНЯЛИ ТАК, КАК ВЫ И ХОТЕЛИ, БУДЬТЕ ВЕЛИКОДУШНЫ**. Просто и открыто выразите свое одобрение. Позвольте вашему собеседнику высказать слова в свое оправдание и сохранить лицо. Дайте ему время для защиты своего достоинства.

• **ДО РАЗГОВОРА, ВО ВРЕМЯ РАЗГОВОРА И ПОСЛЕ**

РАЗГОВОРА делайте записи, тогда вы не забудете, что нужно говорить, и не уйдете в сторону от темы беседы. Записав кратко результаты разговора, вы будете точно знать, о чем вы договорились.

КАК СДЕЛАТЬ МУЖЧИНУ СИЛЬНЕЕ

При ежедневном выполнении этих правил, ваш мужчина очень быстро станет более мужественным и сильным, начнет больше зарабатывать и значительно лучше к вам относиться.

- Постарайтесь как можно реже критиковать партнера. Женская критика очень сильно ранит мужчину и снижает его самооценку.
- Научитесь принимать мужчину таким, какой он есть. Не пытайтесь его изменить и улучшить, это все равно не получится.
- Полностью откажитесь от борьбы за власть. Позвольте мужчине самому принимать все решения и нести за них ответственность.
- Научитесь соглашаться с мужчиной, говорить ему «да». Доверяйте ему со всей искренностью. Верьте в то, что он сможет принять правильное решение и сможет решить все вопросы самостоятельно.
- Позвольте мужчине ошибаться и не ругайте за неудачи и отрицательные результаты. Не лезьте со своими советами, даже если вам кажется, что вы лучше знаете, как нужно поступить. Если мужчина все-таки ошибся, воздержитесь от упреков.

ЧТО НЕЛЬЗЯ ГОВОРИТЬ МУЖЧИНЕ:

Эти фразы, как и многие другие, вызывают обиду у мужчины, убивают любовь и хорошее к вам отношение.

- Ты «маменькин сынок».
- Расскажи о своей бывшей.
- Ты неудачник. Я опять связалась с неудачником.
- Смотри, какая красивая девушка пошла!
- Когда мы снова увидимся?
- Скажи, я красивая?
- Скажи, я толстая?
- Какой же ты зануда.
- Мне с тобой неинтересно.

- Ты что, пойдешь в этой одежде?
- Ты слишком громко разговариваешь.
- Да ладно, это всего лишь работа.

Ни в коем случае нельзя вешать ярлыки (особенно негативные), упрекать мужчину, пытаться его перевоспитать. Положительных изменений можно добиться только лаской и похвалой.

ХВАЛИТЕ МУЖЧИНУ:

- Отношения между мужчиной и женщиной становятся гармоничными, когда учитываются особенности психологии партнера. Проблемой многих женщин является то, что они не верят в энергию добрых слов, им приходится прилагать усилия, чтобы просто произнести их.
 - Говорить добрые слова мужчине НАДО. Начните, приложите немного усилий, и с каждым сказанным добрым словом вам будет легче это делать. При этом нельзя хвалить мужчин, как мама хвалит ребенка (умница, молодец).
 - **МУЖЧИНУ НАДО ХВАЛИТЬ БЕЗ ФАЛЬШИ**, лести и манипуляций. Хвалите его искренне и за конкретные поступки:
 - Милый, я очень благодарна, что ты помогаешь мне в воспитании детей.
 - Любимый, спасибо большое, что посидел с ребенком.
 - Любимый, я очень благодарна, что ты всегда очень точно знаешь, что мне подарить.
 - Милый, я очень благодарна тебе за твою ласку.
 - Слова благодарности надо произносить РЕГУЛЯРНО и не в тот момент, когда он занят.
 - **МУЖЧИНОЙ ТАКЖЕ НУЖНО ВОСХИЩАТЬСЯ**. Схема фразы для восхищения выглядит так: «Когда ты... я чувствую... Это значит...». Например:
 - Когда ты даришь мне духи, я чувствую себя на седьмом небе от счастья! Это значит, что ты меня ценишь.
 - Когда ты мне помогаешь с покупками, я испытываю чувство нежности, потому что ты искренне заботишься обо мне.
- С помощью вышеприведенной схемы при регулярном ее использовании ваш мужчина быстро изменится в лучшую сторону.

- **МУЖЧИНУ НАДО ПРАВИЛЬНО ПРОСИТЬ.** Схемы правильных просьб выглядят так:
 - 1. Похвала (за все хорошее, что он делал для вас раньше, с деталями).
 - 2. Просьба о помощи.
 - 3. Детальная благодарность.
 - 4. Рассказ о том, как в лучшую сторону изменится ваша жизнь.
 - 5. Похвала.

КАКИХ ЖЕНЩИН ЛЮБЯТ МУЖЧИНЫ

- Мужчины, которым нужны серьезные отношения и семья, не клюют на внешность. Они обращают внимание на другие качества, прежде всего человеческие.
- Это не наше мнение, а результат многолетних исследований ученых, проведенных в разных странах по всему миру.

ИНТЕЛЛЕКТ:

- Часто пишут, что мужчины любят глупых женщин. Это миф, и не соответствует действительности.
- Социологи опросили большое количество мужчин в более чем 30 странах. Подавляющее большинство мужчин в развитых странах на первое место ставят интеллект и умственные способности, а не внешнюю красоту.
- В нашей стране половина мужчин с высшим образованием стремятся найти такую же образованную спутницу жизни.
- Не путайте ум и постоянное демонстрирование интеллектуального превосходства. Это разные вещи.

Каждому мужчине хочется чувствовать себя лидером. Постоянное умничанье по поводу и без не является мудрым поведением и только отпугивает мужчин.

ОБАЯНИЕ:

- Мужчина ищет обаятельных девушек, а не безупречно красивых.
- Многим мужчинам становится не по себе рядом со слишком красивой и чрезмерно ухоженной женщиной, и, соответственно, в жены они берут женщин проще относящихся к своему внешнему виду.

- Также всем мужчинам в наше время известен простой факт: если с безупречной красавицы смыть всю косметику, она превратится в обычную девушку, и не факт, что симпатичную.

ПРОПОРЦИОНАЛЬНАЯ ФИГУРА:

- Широко рекламируемые 90-60-90 нравятся очень малому проценту мужчин.

Эти параметры «красоты» придумали модельеры, которым просто проще шить наряды для показов одного и того же размера.

- Зрелым мужчинам нравятся женщины с пышными формами. Худоба по душе лишь 8% мужчин.
- Больше всего мужчинам нравятся пропорционально сложенные женщины (у которых соотношение объема талии и бедер не превышает 0,85). Такие пропорции предложил еще Леонардо да Винчи, но и современные врачи поддерживают это.

АКТИВНОСТЬ:

Девушка, которая интересуется и занимается массой различных дел, имеет разносторонние интересы, скорее вызовет интерес у мужчины, чем девушка, сидящая целыми днями перед телевизором или в социальных сетях.

ДУШЕВНОСТЬ:

- Душевность, доброта, отзывчивость, нежность, мягкость, заботливость вызывают интерес мужчин. Именно такие качества они хотят видеть у своей избранницы.
- Многим мужчинам хочется, чтобы их просто выслушали, поговорили с ними, поддержали.

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ:

- Уверенность в себе вызывает интерес у мужчин. Независимость и гордость делают женщину привлекательнее.
- Сомнения же в своей красоте или других качествах вызовут сомнения и у вашего партнера. Не критикуйте себя в присутствии мужчины и не спрашивайте, толстая вы или нет, красивая вы или нет.

ЗАПАХ ТЕЛА:

- Если вы используете слишком много духов, ваш естественный запах прячется, перебивается их ароматом. А ведь именно естественный запах вашего тела привлекает мужчин.

ЖЕНЩИНА-ПОМОЩНИК:

- Мужчины берут в жены девушек, которые помогают им в жизни. Это довольно сложный вопрос, у каждого мужчины в принципе свое понимание в этом вопросе.
- Суть проста - если вы никак не помогаете мужчине решать его проблемы, а относитесь к нему потребительски, в жены он вас не возьмет.

ПРОДОЛЖАТЬ ЛИ ЗНАКОМСТВО

Приведем несколько психологических сигналов, которые укажут вам, стоит ли продолжать общаться с новым партнером.

СТЕРПИТСЯ-СЛЮБИТСЯ:

- Самой распространенной ошибкой при знакомстве можно считать ошибочное мнение многих людей, что партнера можно будет перевоспитать, изменить в будущем черты его характера, которые вам не понравились при первом свидании.
- Не надейтесь, это практически невозможно. Все, что вам не понравилось сразу, в будущем будет только вызывать усиленную отрицательную реакцию.
- Вы сможете только измениться сами, а ваш партнер в этом случае отразит в своем поведении все ваши изменения (как зеркало). Меняйте себя, перестаньте пытаться менять других. Себя изменять проще, и дает результаты быстрее, чем бесплодные попытки «выдрессировать» своего партнера.
- Полюбите недостатки вашего партнера. Измените свое негативное отношение на позитивное, вам это вернется сторицей.
- Конечно, в реальной жизни невозможно полюбить некоторые вещи в партнере, в его поведении, и со временем они начинают выводить из себя.

Вспомните тогда, что надо было прекратить отношения еще на первом свидании, когда вас что-то слегка не устраивало, немного не нравилось или чуть-чуть раздражало.

ВЫ ОБЪЕКТИВНЫ ТОЛЬКО ДО СЕКСА:

- Ваше отношение к другому человеку можно считать объективным только лишь до начала интимных отношений с ним. После того, как вы начали заниматься сексом, все ваше поведение и отношение к партнеру будет подчинено гормонам и стремлению к удовольствиям.
- Через некоторое время гормоны успокаиваются, а вы вдруг выясните, что кроме интима вас с этим человеком ничего и не связывает, а заниматься сексом с ним вам просто надоело.

ДАЙТЕ ЧЕЛОВЕКУ ПРОЯВИТЬ СЕБЯ:

- Самый лучший способ понять другого человека - это дать ему возможность самостоятельно проявиться. Внимательно слушайте все, что он говорит, поддакивайте, задавайте наводящие вопросы.
- Внимательно смотрите за его поведением: что он делает, как общается с другими людьми. Ваш новый знакомый все сам о себе расскажет.

ПРИЗНАКИ ТОГО, ЧТО НАДО БЕЖАТЬ:

ВСЕ ВОКРУГ ВИНОВАТЫ:

- Ваш новый знакомый говорит о своих проблемах, при этом полностью себя оправдывая.
Все окружающие и весь остальной мир оказываются у него полностью виноватыми во всех неприятностях.
- Такое поведение может демонстрировать только безответственный человек, личность со слабым эго.
- Создавать семью с таким человеком будет проблемой.
Полагаться на него будет безответственно уже с вашей стороны.

СЕКС НА ПЕРВОМ СВИДАНИИ:

- Если ваш новый знакомый на первой же встрече стремится перевести отношения в интимные, это тревожный звоночек.

- Стремление заняться сексом, когда вы только познакомились, говорит о неразборчивости человека, о том, что он не уважает ни себя, ни вас.
- Стремление заняться сексом говорит о том, что этот человек не настроен на серьезные продолжительные отношения, а относится к вам, как к средству для удовлетворения своих желаний.
- Секс до начала серьезных отношений, до того, как вы вместе решили связать свои жизни, противоречит написанному в Библии о семье, противоречит заповедям.
- Если ваш новый знакомый демонстрирует пылкую влюбленность сразу же после знакомства - о любви нет и речи.
- Сказать можно все что угодно. О любви вашего партнера к вам могут говорить только его дела, его отношение к вам. И это происходит не сразу, а лишь со временем.

МУЖЧИНА МНОГО ГОВОРИТ:

- Если мужчина говорит очень много, без остановки, это должно вызвать у вас подозрение.
- Учеными доказано, что мужской мозг мыслит, лишь когда мужчина молчит.
- Если мужчина много говорит - это является одним из признаков патологии личности.
- Нормальный, адекватный мужчина говорит только по делу, ведет беседу в спокойной манере.

ЖЕНЩИНА МОЛЧИТ:

- Если ваша новая знакомая слишком молчалива, она ведет себя нетипичным для женщин образом.
- Женский мозг работает, лишь когда женщина разговаривает.
- Нормальная адекватная женщина эмоциональна, много говорит, и все ее слова не относятся к делу.
- Если встреченная вами дама замкнута и молчалива, это патология, не нормальное для женщин поведение.

РЕЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ:

Подозрительными речевыми особенностями, которые проявляет ваш новый знакомый в разговоре, являются:

- Использование плохих слов, нецензурной лексики.
- Слишком частое употребление притяжательных местоимений (мой, мое, моя).
- Излишне подробные объяснения, дотошность в деталях.
- Склонность к уменьшительно-ласкательным суффиксам («подай мне вилочку», «красивая футболочка», «я люблю курочку»).

ОПОЗДАНИЯ:

- Человек может вам очень нравиться, но если он через несколько свиданий начинает постоянно опаздывать на встречи, это говорит о том, что у этого человека образовался очень сильный комплекс неполноценности, который на более поздних этапах отношений доставит вам много неприятностей.
- Люди опаздывают не просто так, они неосознанно заставляют себя ждать. Это повышает их самооценку, дает хоть ненадолго забыть о своей неполноценности, почувствовать себя важнее, чем они есть на самом деле.

ХОРОШИЕ ПРИЗНАКИ:

- хорошо выглядит.
- со вкусом одевается.
- дружит со спортом.
- обладает чувством юмора.
- стремится создать семью и завести детей.
- любит путешествовать.
- достойно зарабатывает.
- занимается благотворительностью.
- ходит в церковь, верит в бога.

УЧЕННЫЕ О ПЕРВОМ СВИДАНИИ

Ученые из Франции провели исследование, в котором выясняли, сколько времени требуется мужчинам и женщинам для того, чтобы при первом свидании составить свое мнение о потенциальном партнере. Они опросили более 2-х тысяч мужчин и женщин, чтобы узнать, как проходили их первые свидания.

УЧЕННЫЕ ВЫЯСНИЛИ:

- Нам достаточно всего 12 минут, чтобы произвести благоприятное (или неблагоприятное) впечатление на потенциального партнера.
- На впечатление в первые секунды общения во время знакомства особенно влияет улыбка (64% опрошенных).
- Важным является, смотрит ли возможный партнер прямо в глаза, не отводит ли свой взгляд (58% опрошенных).
- Отталкивающими факторами являются неприятный запах тела (59% опрошенных), неприятный запах изо рта (53% опрошенных).
- Крайне отрицательное впечатление производит привычка собеседника ругаться матом (38% опрошенных).

ВЫВОД:

- ПЕРЕД СВИДАНИЕМ: выкупайтесь, почистите зубы, наденьте чистую и опрятную одежду, пожуйте жвачку.
- НА СВИДАНИИ: улыбайтесь, смотрите в глаза собеседнику, не ругайтесь матом, помните, что первые 12 минут решающие.

НЕУДАЧНЫЙ ВЫБОР ПАРТНЕРА

Приведем десять признаков, которые указывают на то, что рядом с вами не тот человек, который вам нужен.

1. На первом месте у него работа, друзья или хобби, а потом уже вы. Свои приоритеты он никогда не меняет ради вас.
2. Он не хочет или не умеет вас поддержать, когда вы грустите или заболели.

3. Жизненные ценности и убеждения вашего партнера даже приблизительно не совпадают с вашими.
4. Очень часто вы обижаетесь на своего партнера, но довольно скоро начинаете оправдывать его поведение.
5. Ваши хобби и увлечения ему совершенно не интересны.
6. Вы постоянно уверяете себя, что ссоры, крик и скандалы происходят у всех, и в них нет ничего необычного.
7. Вы не доверяете своему партнеру и все время его ревнуете к другим женщинам.
8. Для себя вы решили, что не очень бы хотели прожить вместе с вашим партнером всю оставшуюся жизнь.
9. Вам постоянно стыдно перед окружающими за его поведение.
10. Вам не нравятся его друзья, и он не вписывается в ваш круг общения, а ваши друзья избегают его.

Если вам знакомы хотя бы 3–4 пункта из вышеприведенного списка, то скорее всего вы строите отношения с неподходящим для вас человеком и над этим стоит серьезно задуматься.

ПРОСТЫЕ ИДЕИ ОБ ОТНОШЕНИЯХ

Возьмите чистый листик бумаги и составьте краткое руководство, как, по-вашему, правильно строить отношения с людьми. Просто короткую памятку для себя. Память подводит, бумага нет. Перечитывайте ее периодически, добавляйте новые пункты. Придерживайтесь правил. Мой пример:

- Если отношения портятся, можно взять небольшой тайм-аут, просто меньше общаться, уйти на небольшое расстояние, перестать быть настолько близкими. Причем не надо делать это резко и не стоит сообщать об этом. Обычно, отдохнув некоторое время от отношений, все в них налаживается. Также во время отдыха у вас возникают идеи, как все наладить.
- Если что-то не так в моих отношениях с другим человеком, виноват я сам. Точнее, даже не виноват, а мне захотелось, чтобы отношения сложились таким образом.
- Никогда и ни в коем случае не нужно кричать, драться, ругаться, обвинять кого-либо в чем-то, обзывать, вешать обидные ярлыки.

- Перед тем как что-либо сказать во время ссоры или обычного диалога вдохните и выдохните несколько раз, улыбнитесь (по крайней мере, внутренне), а потом говорите.
- Помните, можно быть или правым, или счастливым.
- Если вас бьют, отношения нужно срочно прекращать и уходить. Без вариантов.
- Если на вас кричат, это значит вашему партнеру очень плохо и ему нужна ваша помощь, любовь и внимание. Лучший выход – обнять и сказать слова утешения и понимания.
- Мужчине часто бывает нужно побыть одному без разговоров, ему нужно время на размышления.
- Женщине не нужно давать советы, ее нужно выслушать, поддакивая с заинтересованным видом и задавая простые наводящие вопросы.
- Каждый день вашего партнера нужно целовать, обнимать, улыбаться ему, говорить слова поддержки, хвалить за что-либо, благодарить за что-либо.
- Спорить и доказывать никогда не нужно.
- Делайте добро, не ожидая ничего взамен. Самая большая награда при этом, что мир дал вам возможность сделать доброе дело.
- Каждый день составляйте список добрых дел, которыми вы можете помочь другим людям, и выполняйте его.
- Принимайте людей такими, какими они есть.
- Все окружающие – это, прежде всего, ваше зеркало. Изменитесь вы, изменятся и они. Не нужно пытаться изменять других, изменяйте себя.
- Со своим партнером нужно разговаривать каждый день. Во время ссоры или если вы обижены, не стоит замыкаться, это ведет к разрыву.
- Если вы постоянно обижаетесь на своего партнера и воспринимаете его слова или поведение слишком серьезно, начните относиться к нему, как к маленькому капризному ребенку. Весь ваш гнев пройдет.
- Занимайтесь спортом вместе, ходите пешком.

- Просите прощения и прощайте, как можно быстрее. В идеале сразу же.
- Помните, вы никому ничего не должны. В любых отношениях что-то делается, только если хочется это делать.

СКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК ПРИГЛАСИТЬ

Ученые из Калифорнийского университета провели интересное исследование, в котором выяснили, что нужно сделать, чтобы к вам на праздник, тренинг, лекцию или другое событие пришло именно столько людей, сколько вам нужно. Они провели серию экспериментов, в ходе которых выяснили, что примерно 30% потенциальных гостей отклонят ваше приглашение по какой-либо причине.

Еще примерно 15% согласятся прийти, но не придут. Для того чтобы учесть эти 45% приглашенных можно воспользоваться формулой: $A / 0.6 = B$. Где А – количество гостей, которое вы хотите принять; В - количество гостей, которое на самом деле нужно пригласить.

НЕ ВРЕДИТЕ И НАЧНИТЕ СОСТРАДАТЬ

- Будьте сострадательны. Перестаньте судить других, сделайте попытку их понять, проникнуться их чувствами. Постарайтесь спасти их от боли.
- Это одно из основных правил построения успешных взаимоотношений, которое делает их менее трудными. В результате выполнения этого правила:
 - Отношения станут более полезными и легкими.
 - Люди будут добрее к вам.
 - Вы будете ощущать себя добрым и отзывчивым человеком.
 - Вы станете счастливее.
 - Окружающие вас люди станут немного счастливее.
 - Перед вами откроется множество новых дверей и путей.
- Причиняя вред окружающим, вы создаете волну проблем, которая возвращается к вам. На вас также ложатся обязательства исправить сделанные ошибки, возместить ущерб, попросить прощение. Это долго и утомительно, этого можно избежать, перестав причинять вред и делать зло.

- Некоторые правила:
 - Не убивайте и не будьте жестокими к другим.
 - Не загрязняйте и не совершайте дел, которые причинят вред здоровью других людей.
 - Не водите машину пьяным.
 - Не совершайте небрежных вещей, которые могут ранить.
 - Не убивайте животных и не ешьте продукты, приготовленные из них.
 - Не нанимайте на работу деспотичным способом.
 - Не покупайте вещи, сделанные теми, кого угнетают.
 - Не распространяйте вредоносную информацию.
 - Не воруйте.
 - Не утаивайте информацию, если это может навредить.
 - Не будьте пассивным, когда другим людям причиняют вред.
 - Не навязывайте другим людям свою точку зрения.
 - Не делайте с другими того, чего вы не хотите, чтобы делали с вами.
 - Не лгите.
 - Не вредите окружающей среде, не покупайте ненужные вещи, не мусорите.
- Вам понадобятся понимание, эмпатия, желание уменьшить боль и страдания, желание сделать других счастливыми.

ОТНОШЕНИЯ БЕЗ УСИЛИЙ

- Отношения, скорее всего, являются самой сложной частью нашей жизни. Каждое из отношений (с коллегами по работе, с начальником, с друзьями, с партнером, с родителями, с детьми) стало сложным многослойным предметом, составленным из множества значений, действий и эмоций.
- Как же упростить отношения? Нужно:
 - Научиться забывать о прошлом, обо всех несправедливостях и быть в настоящем.
 - Отпустить сложные ожидания от окружающих нас людей и просто принимать их такими, какие они есть.
 - Простить тех, кто, по нашему мнению, нанес нам обиду и причинил вред.
 - Попросить прощения за вред и обиду, которые причинили мы сами.

- Несправедливости оживают в сознании, только если мы мысленно находимся в прошлом. Если мы сможем научиться жить в настоящем, все обиды исчезнут, у нас будет только то, что происходит прямо сейчас.
- Каждый раз, общаясь с другим человеком, практикуйте присутствие в настоящем моменте. Перестаньте беспокоиться, сожалеть или раздражаться по поводу прошлого или будущего.
- Наслаждайтесь пребыванием в обществе другого человека, обращая на него все свое внимание, и будьте благодарны за то, что вы сейчас находитесь рядом с ним.
- Освободитесь от ожиданий, не ждите ничего особенного от других людей. Эти ожидания и есть причина нашего раздражения, разочарования и злости.
- Если кто-нибудь из вашего окружения бесит вас, это происходит из-за вашего ожидания, что эти люди будут другими, будут лучше соответствовать роли и планам, которые вы для них придумали.
- Желание, чтобы люди были другими, принесет вам только разочарование. Будьте в реальном мире, принимайте людей такими, какие они есть.
- Избавление от ожиданий требует внимательности и осознанности. Признание того, что у вас есть ожидания от других людей и что они вызывают разочарование, сделать довольно трудно. Но избавление от ожиданий еще труднее.
- Скажите себе: «Мир сейчас идеален». Ожидания приносят печаль и страдания, они бесполезны.

ЗАМЕНА ДЛЯ «НЕ ПЕРЕЖИВАЙ»

Посоветовав расстроенному человеку не переживать о проблеме, вы его не успокоите.

ЧЕМ Я МОГУ ТЕБЕ ПОМОЧЬ?

- Если человек попал в трудное положение, постарайтесь ему помочь.
- Конкретная помощь гораздо эффективнее любых утешительных слов.

- Может, вы ничего не сможете сделать. Но человек поймет, что вы действительно готовы оказать ему поддержку. Это станет для него показателем того, что на вас всегда можно рассчитывать.
- Даже если у вас не получится помочь человеку, его ободрит проявленное вами участие.

Я ПОНИМАЮ, ЧТО ТЫ СЕЙЧАС ИСПЫТЫВАЕШЬ:

- Вспомните свои сильные переживания по какому-то поводу. В тот период жизни вы, несомненно, ощущали себя сиротливо.
- Когда мы попадаем в какие-то неприятности, то полагаем, что подобное может случиться только с нами. В действительности это не так.
- Если вы были в похожей ситуации, поделитесь с человеком своим опытом. Он доверится вам, и ему станет намного легче. Опишите ему, как вы смогли это пережить. Ваш пример укрепит уверенность человека в том, что с проблемой можно справиться.

ЭТО ПОИСТИНЕ КОШМАР:

- Вы не можете помочь каждому нуждающемуся, даже имея большое желание и прилагая огромные усилия. Но в ваших силах выслушать человека, которому необходимо выговориться.
- Если рядом находится тот, кто в трудную минуту просто выслушает и посочувствует, человеку станет спокойнее.
- Нет возможности помочь ни делом, ни советом? Просто войдите в положение человека и позвольте ему облегчить душу.
- Расстроенный человек сможет откровенно поделиться своими эмоциями и рассказать о своих переживаниях.

НАУЧИТЕСЬ ГОВОРИТЬ «НЕТ»

Не имея сил отказать, мы говорим людям «да» чаще, чем хотим.

ГОВОРИТЕ «НЕТ» ТОКСИЧНЫМ ЛЮДЯМ:

- Отравляющие вашу жизнь люди вынуждают вас делать то, что вам не нравится. Причем на общение с ними вы тратите много энергии, а они лишь пытаются ужалить или уязвить вас. Как же защитить свои интересы?

- Не говорите непрямо, неявно, непонятно, окольно. Если вы будете колебаться и мямлить, токсичные люди почувствуют вашу слабость и попытаются подчинить вас.
- Установите жесткие границы и говорите определенно:
 - Извините, но я не могу пойти с вами.
 - У меня нет возможности встретиться с вами.
 - Я к вам не приду.

ГОВОРите «НЕТ» И ЦЕНИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ:

- Определите свои приоритеты и наберитесь мужества вежливо, но твердо сказать «нет» всему остальному.
- Нас не учат говорить «нет», а рекомендуют не говорить этого слова, потому что его зачастую воспринимают как грубость. Однако, сказав «нет», вы сможете уделять больше времени продуктивной работе и творчеству.
- Когда вы говорите «нет», то освобождаете свое время и силы для выполнения важных для вас задач и проектов. Поэтому позвольте себе отвечать «нет» на просьбы и предложения других людей, и при этом не вините себя в эгоизме.

ПЕРЕСМОТРИТЕ КРУГ ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ:

- У многих в друзьях есть такие люди, с которыми не хочется постоянно общаться. Но чувство вины мешает их отсеять. В действительности пересматривать список друзей - это нормально.
- Нарисуйте в блокноте шесть концентрических кругов. Круг в центре - это вы. Пять остальных кругов обозначьте как «день», «неделя», «месяц», «год», «другое». В каждый из них впишите имена друзей из своего списка в соответствии с тем, как часто вы с ними хотите общаться. А затем подумайте о том, что будет, если вы отсеете попавших в круг «другое»? Ничего особенного не случится, но вы не будете тратить время на ненужное общение.

УПРАЖНЕНИЕ. Научиться говорить «нет» поможет такое упражнение. В начале дня положите в карман шнурок и завязывайте на нем узелок каждый раз, когда вы чётко говорите «нет». Если вечером вы насчитаете пять узелков, то вы на верном пути.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ «ВЫИГРАЛ - ВЫИГРАЛ»

- Существует шесть парадигм взаимодействия между людьми:
 - «Выиграл - Проиграл».
 - «Проиграл - Выиграл».
 - «Проиграл - Проиграл».
 - «Выиграл - Не связываться».
 - «Выиграл - Выиграл».
- Парадигма «Выиграл - Выиграл» - особая настройка сердца и ума, направленная на непрерывный поиск взаимной выгоды при любых взаимодействиях между людьми.
- «Выиграл - Выиграл» означает, что все принятые решения и достигнутые договоренности взаимовыгодны и удовлетворяют обе стороны.
- После принятия решений такого типа обе стороны испытывают удовлетворение и следуют принятому плану действий с радостью.
- Люди, имеющие установку «Выиграл - Выиграл», не рассматривают жизнь как соперничество между конкурентами. Они воспринимают любые взаимоотношения как сотрудничество.
- Такое взаимодействие предполагает использование всех уникальных свойств человека (воображения, совести, независимой воли, самосознания, ценностей и т.п.).
Также оно включает взаимное влияние, взаимную выгоду и взаимное обучение.
- Сутью переговоров в духе «Выиграл - Выиграл» является:
 - отделение человека от проблемы;
 - фокусировка не на позициях, а на интересах;
 - выработка взаимовыгодных вариантов сотрудничества;
 - использование объективных критериев оценки (основанных на внешних принципах и эталонах, принимаемых обеими сторонами).
- Шаги к «Выиграл - Выиграл»:
 - Представьте проблему с точки зрения другого человека.

- Определите ключевые вопросы, имеющие отношение к проблеме.
- Определите результаты, которые смогут обеспечить полностью приемлемое решение для двух сторон.
- Выявите новые возможности и варианты достижения этих результатов.
- Решения в духе «Выиграл - Выиграл» требуют чуткости, доверия, мужества и сотрудничества.
- Более подробно о взаимодействии «Выиграл - Выиграл» читайте в книге Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей».

УПРАЖНЕНИЯ:

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Продумайте будущее взаимодействие с другим человеком, в ходе которого вы собираетесь попытаться прийти к совместному решению или достигнуть какого-нибудь соглашения. Дайте себе обещание, что будете выдерживать баланс между желанием достигнуть своей цели и чуткостью и вниманием к чужому мнению и точке зрения.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте список препятствий, мешающих вам повсеместно использовать отношение к другим людям в духе «Выиграл - Выиграл». Определите, какие действия вам следует совершить, чтобы устранить эти препятствия.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Выберите конкретного человека, с которым вы бы хотели заключить соглашение в духе «Выиграл - Выиграл». Поставьте себя на место этого человека и запишите свое представление о том, каким он видит решение обсуждаемой проблемы. Также запишите результаты, достижение которых являлось бы выигрышем для вас. Спросите партнера, имеет ли он желание обсуждать проблему до тех пор, пока не выработается взаимовыгодное решение.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Выберите трех самых важных людей в вашей жизни. Оцените ваш баланс на каждом из эмоциональных банковских счетов этих людей. Составьте конкретный список действий, которые вы могли бы совершать для пополнения вашего баланса на их счетах.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Внимательно изучите собственный сценарий жизни. Используете ли вы парадигму «Выиграл - Проиграл» в своей жизни? Каким образом этот сценарий влияет на ваши отношения с окружающими людьми?

Можете ли вы определить источник используемого вами сценария? Попробуйте оценить, насколько хорошо служит выбранный вами сценарий.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Найдите человека, который, по вашему мнению, может служить для вас примером отношения «Выиграл - Выиграл». Человека, который даже в трудных ситуациях пытается найти общую выгоду. Внимательно наблюдайте за этим человеком, учитесь у него и следуйте его примеру.

СНАЧАЛА СТРЕМИТЕСЬ ПОНЯТЬ

- Умение общаться является самым важным умением в жизни. Практически все свое время мы проводим в общении.
- К сожалению, мы никогда и нигде не учимся правильно общаться и слушать других людей. Слушать их таким образом, чтобы по-настоящему глубоко понимать их и смотреть на происходящее с их точки зрения.
- Это требует глубокого переосмысления, а также изменения навыков общения, которые мы используем каждый день.
- Обычно мы стремимся к тому, чтобы сначала понимали нас. Мы слушаем не с намерением понять, что нам говорят, а с намерением ответить на слова своего собеседника. Мы или говорим, или готовимся говорить.
- ЭМПАТИЧЕСКОЕ СЛУШАНИЕ значит много больше, чем обычная регистрация или отражение, или даже понимание сказанного нашим собеседником.
- При эмпатическом слушании вы слушаете очень внимательно не только ушами, но и глазами (смотрите на собеседника), и даже самым сердцем. Вы «слушаете» не только смысл сказанного, но и чувства и поведение своего собеседника.
- Мы слушаем, опираясь на прошлый жизненный опыт, реагируя на слова собеседника одним из этих способов:
 - Мы оцениваем, соглашаемся или не соглашаемся.
 - Мы выпытываем, задаем вопросы, опираясь на свою систему ценностей.
 - Мы интерпретируем, пытаемся понять характер собеседника, объяснить его мотивы и поступки через призму своих мотивов и поступков.

- Мы даем советы, основываясь на своем личном опыте.
- Прежде чем поднимать проблему, прежде чем заниматься оценкой, давать советы, генерировать свои идеи - **ПОСТАРАЙТЕСЬ ПОНЯТЬ СВОЕГО СОБЕСЕДНИКА.**
- Когда мы действительно по-настоящему и глубоко понимаем другого человека, мы открываем пространство для творческих и альтернативных решений, устраивающих обе стороны.
- Различия между нами перестают быть препятствиями к развитию и общению, а вместо этого становятся ступенями лестницы, которая ведет к лучшему взаимопониманию.
- Более подробно об этом читайте в книге Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей».

УПРАЖНЕНИЯ:

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте список людей, у которых вы имеете очень низкий эмоциональный банковский счет. Попробуйте поставить себя на место каждого из этих людей и попробуйте понять ситуацию ваших взаимоотношений с их точки зрения.

Запишите свои выводы и мысли. Во время встречи с кем-то из этих людей слушайте их, чтобы понять и сопоставить услышанное со своими записями. Точны ли оказались ваши предположения? Правильно ли вы понимали их точку зрения?

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Расскажите об эмпатии другу или близкому человеку. Скажите ему или ей, что хотели бы научиться эмпатическому слушанию, и попросите через некоторое время оценить ваши старания и успехи.

Пусть расскажет вам, насколько хорошо вы справились и какое влияние это оказало на общение. Также оцените свои успехи сами. Вы сразу поймете, когда эмпатическое слушание стало получаться - отношение окружающих людей к вам значительно улучшится.

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Когда у вас будет возможность понаблюдать за другими людьми, которые общаются между собой, закройте на несколько минут свои уши и внимательно посмотрите на этих людей. Заметили ли вы какие-либо эмоции, которые невозможно было бы выразить словами? Что это были за эмоции?

- **УПРАЖНЕНИЕ.** Всегда, когда вы замечаете за собой неуместное использование автобиографических ответов (выпытывание, оценку, совет или интерпретацию), постарайтесь признать свою ошибку, извиниться и обратить ситуацию во вклад в эмоциональный банк собеседника.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Попробуйте сделать презентацию ваших идей на базе эмпатии. Выразите противоположную точку зрения не хуже, чем ваш оппонент. А после этого постарайтесь, чтобы он понял вашу точку зрения, опираясь на свою систему взглядов и убеждений.

ДОСТИГАЙТЕ СИНЕРГИИ

- Все люди разные, у всех различный менталитет, эмоциональная и психологическая сферы. Суть синергии заключена в том, чтобы ценить эти различия и использовать их при совместной деятельности.
- Для этого необходимо понимать, что все люди видят мир через призму того, кем являются они сами. Никто из нас не видит мир таким, каков он есть на самом деле.
- Синергия означает, что в отношениях целое всегда больше суммы его частей ($1+1>2$).
- Условиями возникновения синергии являются:
 - Трудные задачи и проблемы в жизни.
 - Отсутствие соперничества, использование сотрудничества.
 - Взаимная мотивация в духе «Выиграл - Выиграл».
 - Использование навыков эмпатической коммуникации.
- Эффективные люди обладают достаточным уважением к другим людям и врожденной или приобретенной скромностью, чтобы:
 - Признать ограниченность собственного восприятия и недостаточность собственного опыта.
 - Оценить неограниченные возможности, которые открываются перед ними, если они взаимодействуют с сердцами и умами других людей.
 - Понять, что они испытывают недостаток информации или идей, если опираются только на собственный опыт.
 - Совершенствовать свои сильные стороны и компенсировать слабые.
 - Уважать и ценить различия между людьми.

- Синергия это:
 - Строительство команды и работа с ней.
 - Развитие творческого взаимодействия.
 - Развитие настоящей сплоченности с другими людьми.
- Более подробно о синергии читайте в книге Стивена Кови «7 навыков высокоэффективных людей».
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Вспомните, кто из ваших знакомых смотрит на мир иначе, чем вы. Попробуйте использовать эти отличия во взглядах в качестве поиска решения вашей проблемы в духе третьей альтернативы. Спросите мнение этого человека о ситуации, в которой вы оказались (или о проекте, над которым вы работаете), ценя отличие его мнения от вашей точки зрения. Попробуйте использовать полученную информацию для решения проблемы или, по крайней мере, чтобы взглянуть на нее по-другому.
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Составьте список людей, которые вызывают у вас раздражение. Имеют ли они отличающуюся от вашей точку зрения, которая могла бы привести к синергии, если бы вы были больше уверены в себе и ценили различия между людьми?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Определите в своей жизни реальные ситуации, в которых бы вам хотелось добиться синергии и более плодотворного сотрудничества. Какие условия требуется обеспечить для установки и поддержания синергии? Что конкретно вы можете предпринять для того, чтобы создать эти условия?
- **УПРАЖНЕНИЕ.** Если у вас возникают разногласия или споры с другими людьми, пытайтесь понять интересы, которые лежат в основе их позиций. Используйте творческий взаимовыгодный подход к решению проблем с учетом этих критериев.

КАК НАМИ МАНИПУЛИРУЮТ

В отношениях людей необходимо прикладывать много усилий. Кто-то хочет одного, а другой ждет от него иного, поэтому приходится терпеливо искать приемлемое для обоих решение. Однако некоторые люди упрощают себе жизнь, применяя манипуляции. При этом жизнь человека, которым манипулируют, усложняется. Чтобы избежать этого, нужно уметь разбираться в сути таких действий.

РАДИ ТЕБЯ

Распространенные упреки «ради тебя я оставила учебу... терплю обиды от твоей матери... не ухожу с этой работы... еду с тобой в поездку» и т. п. вызывают чувство вины у подавляющей части порядочных людей. Появляется ощущение неловкости от того, что не воздал должное человеку за его колоссальные старания. В действительности надо сознавать, что подобный «героизм» обычно никто не проявляет ради кого-то. В каждом таком поступке есть значительная часть «ради себя». Учебу или работу оставляют, когда это занятие приелось. Сделать это ни с того ни с сего зазорно, однако вполне приемлемо уйти «ради» другого человека. Так бывает и в том случае, когда муж или жена разлюбили друг друга и остаются в браке «ради детей». Разумеется, дети – убедительный довод, но он может прикрывать собой страх перемен и возможного одиночества. Таким образом, практически в каждом подобном действии «ради тебя» наверняка есть личная мотивировка. Однако часто человек, который манипулирует, делает это неосознанно – он убедил себя, что так происходит на самом деле.

ИЗ-ЗА ТЕБЯ

Похожее выражение «из-за тебя» тоже используется для манипулирования. «Из-за тебя я напился; из-за тебя ничего не могу делать». Обычно эти упреки произносят в адрес ни в чем не повинных людей. Ведь напиваются из-за собственной слабости; ничего не делают из-за нежелания что-то сделать или незнания, как это выполнить. Но признаваться в своей несостоятельности не хочется, поэтому и находят виновных в собственных недостатках.

Я ВНЕЗАПНО ПОНЯЛ, ЧТО ТЫ МОЙ ЧЕЛОВЕК

Невозможно «внезапно понять» своего человека. Ощущение духовной близости возникает вследствие длительных взаимоотношений на протяжении многих месяцев и даже лет. «Внезапно» может вспыхнуть влечение или страсть. Сложно определить в своих чувствах, когда отношения только завязались. Даже влюбленные зрелого возраста могут сказать новому партнеру, что им «так хорошо было впервые».

Однако в глубине души они осознают, что очарование влюбленности в скором времени рассеется, как дым. И неизвестно, возникнет ли вместо него более глубокое чувство.

Когда отношения только начинаются, люди говорят много красивых слов. Однако, чтобы не испытать разочарования, всерьез воспринимать их можно, лишь когда они пройдут проверку временем и делами.

КОМУ ТЫ НУЖНА (НУЖЕН)?

Этот коварный вопрос задают для занижения самооценки человека. Замечаются лишь ошибки и недостатки партнера, один из них зачастую слишком опекает второго, будто он беспомощный ребенок. Он принимает решения за того человека, берет на себя круг его обязанностей, только чтобы доказать его неспособность действовать. Причина, по которой человек все это делает, кроется в его неуверенности в себе. Он стремится быть кому-то нужным и контролировать жизнь другого человека, чтобы усилить его привязанность к себе.

ТОЛЬКО ТЫ МЕНЯ ПОНИМАЕШЬ

Эти задушевные слова часто говорят люди, принадлежащие к опасному типу людей, который психологи называют пассивно-агрессивным. На первый взгляд миловидные, добрые и приветливые люди постоянно чем-то недовольны. Они уверены, что их окружают стервозные женщины и сволочные мужики, их начальники – тупицы, а все люди вокруг – невежественные посредственности, которые не в состоянии оценить по достоинству их незаурядную личность. При первой же встрече эти люди досаждают на свою жизнь и своих знакомых. В большинстве случаев все это указывает на проявления комплекса превосходства. Человек этого типа не уверен в себе, однако утверждает, что достоин большего, что его все время недооценивают. Своей постоянной неудовлетворенностью он способен донять любого. На самом деле все проблемы подобного человека заключены в нем самом, но он не хочет это признать. Приготовьтесь к тому, что настанет время, и вы окажетесь среди «стерв», «сволочей» или «тупиц».

ТЫ МНЕ ВСЮ ЖИЗНЬ ИСПОРТИЛ(А)!

Расставаясь, люди часто говорят эту фразу, чтобы удержать от окончательного разрыва отношений с помощью возникшего чувства вины. В этом случае нужно осознавать, что когда вы были вместе, ваш партнер что-то почерпнул от вас.

Поэтому громкие и патетические фразы, скорее всего, произносятся для манипуляций, и не стоит на них расходовать свои силы.

ФРАЗЫ ДЛЯ БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ

Слова, которыми выражают внимание, чуткость, искренность и благосклонность – это язык любви. Если вы будете использовать его в общении с близкими людьми, то ваши отношения станут сердечнее и нежнее.

ТЫ МНЕ НУЖЕН (-НА)

Для современного человека очень важно ощущать себя самодостаточным и независимым. Многие полагают, что нуждаться в ком-то другом зазорно, потому что это свидетельствует о слабости человека. Тем не менее, каждый из нас испытывает потребность в дружеских отношениях и поддержке. Результаты проведенных исследований подтверждают, что неотъемлемыми составляющими счастливой, здоровой и благополучной жизни являются не только пища, секс и безопасная жизнь, но и прочные эмоциональные связи. Поэтому без смущения говорите любимым людям о своей привязанности и ищите у них утешения.

Я ПО ТЕБЕ СКУЧАЮ

Отвечая на вопросы исследователей, те люди, у которых были прочные отношения, говорили, что волнуются и грустят, расставаясь с любимыми. Это происходит со многими из нас, но обычно мы не говорим о своих тревогах. Однако искреннее признание своей нужды в другом человеке улучшит ваши отношения. Открыто проявляя свою любовь и преданность, вы сможете избежать многих конфликтов.

ЭТО ПРИЧИНЯЕТ МНЕ БОЛЬ, ЭТО МЕНЯ ОГОРЧАЕТ

Что вы предпримите, если близкий вам человек огорчил вас неприглядным поступком или ранил словом? Будете возмущенно упрекать его или смолчите, месяцами храня в душе боль и обиду? Эти два пути только отдалят вас друг от друга. Близкие отношения удастся сохранить, если научиться говорить о своих чувствах без упреков и осуждения.

Часто конфликты возникают в том случае, когда люди усматривают в поведении своих близких отстраненность и безразличие.

Если обиженный человек замкнется в себе или станет браниться и унижать «обидчика», это не прояснит суть возникшей проблемы. В этом случае лучше откровенно рассказать о своих переживаниях и о том, почему вас огорчили действия любимого человека. Не воспринимайте свою искренность как проявление слабости. Такое поведение только сближает людей, усиливает взаимное доверие и помогает преодолеть любые трудности.

ЧТО ТЕБЯ ТРЕВОЖИТ?

Отношения любящих людей становятся крепче, когда они интересуются проблемами друг друга, внимательны к партнеру и чутко откликаются на его эмоции. Как правило, мы не замечаем, что люди обижены или огорчены. Если вы не будете обращать внимания на переживания родных людей и постараетесь избежать неприятных разговоров, то подлинной близости у вас не будет. Откликайтесь на проблемы близких людей, даря им заботу, теплоту и радость. Проявление чуткости и сердечности – это испытанный способ исцеления от эмоциональных и физических ран. Взаимная любовь и внимание благотворно влияют на людей.

Я С ТОБОЙ

Близкие люди рассказывают о своих волнениях не для того, чтобы услышать нравоучения. Если в ответ на их откровения вы станете размышлять о возможных путях решения проблемы и давать советы, то они воспримут это как бессердечность и равнодушие. В подобной ситуации люди остро нуждаются в принятии, сочувствии и отзывчивости. «Я с тобой» – эти слова лучшим образом помогут выразить свою поддержку, потому что они утверждают вашу готовность помочь в трудных обстоятельствах.

ОБНИМИ МЕНЯ ПОКРЕПЧЕ

В ходе психологического эксперимента, проводимого в Виргинском университете, его участникам делали МРТ мозга. Перед этим им объяснили, что когда зажжется красная лампочка, они могут ощутить некоторое воздействие электрического разряда. В результате этого сообщения активизировались центры стресса в мозге участков эксперимента. Но аппарат фиксировал снижение активности этих центров, когда любимый человек держал испытуемого за руку. При этом боль от удара током тоже уменьшалась.

Объятия и нежные прикосновения близких людей вызывают чувства спокойствия и радости, безмятежности и благополучия, а также ослабляют стресс, боль и потрясение. Ваши отношения улучшатся, и вы станете счастливее, если будете побуждать любимого человека обнять вас.

ПРОСТИ МЕНЯ

Случается, что мы непреднамеренно обижаем близких нам людей. Для возобновления доверительных отношений, прежде всего, надо узнать о чувствах любимого человека. Может быть, он ощущает себя покинутым и одиноким? Или думает, что вы не дорожите его чувствами? Возможно, даже заподозрил в вас угрозу? Необходимо найти нужные слова, чтобы выразить искреннее раскаяние и сочувствие, и не стоит искать оправдания своему поступку. Важно дать понять, что вы равнодушны к боли любимого человека, понимаете причину его обиды и готовы изменить свое отношение. Извинившись, проанализируйте, по какой причине возникла эта ранящая размолвка, и обговорите, как исключить подобные ситуации в будущем.

ТЫ МНЕ ОЧЕНЬ ДОРОГ(-А)

Человеческий мозг реагирует на отсутствие внимания, заботы и взаимности почти как на угрозу безопасности или сильную физическую боль. Приложите все силы, чтобы у любимого человека не возникали сомнения в стабильности ваших отношений. Чаще говорите ему, как сильно вы им дорожите.

Я ПРИЗНАТЕЛЕН ТЕБЕ, ЧТО ТЫ...

Порой даже малозначимые действия любимых людей вызывают в нас сильный отклик. Ими могут стать неожиданные слова, жесты или касания. Мы трепетно сохраняем в памяти те мгновения, которые свидетельствуют о том, что нас любят и дорожат нашей близостью. Немаловажно не только помнить о таких моментах, но и благодарить за них своих близких. Искреннее проявление признательности скрепляет отношения любящих людей и помогает им почувствовать эмоциональное единение.

Я ГОРЖУСЬ ТОБОЙ

Мы часто одобрительно говорим о достижениях своих детей, но упускаем из виду, что у взрослых людей тоже есть потребность в похвале.

Всякий раз замечайте победы своих близких и хвалите их. Всегда приятно слышать хвалебные слова и положительные комментарии: «было сложно, но ты сумел(-а)»; «ты так много трудился(-лась) над этим, никто бы не сделал так»; «ты прилагаешь большие усилия, чтобы быть примерным отцом (матерью)».

ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО В ЖИЗНИ

- Есть жизненное правило, которое при постоянном применении творит чудеса в нашей жизни, избавляя нас от множества проблем. Многих из нас все время преследуют неудачи и проблемы. Нам даже начинает казаться, что все события в нашей жизни происходят наихудшим образом.
- Накапливается усталость и раздражение, мы начинаем часто болеть. Друзья от нас отдаляются и практически перестают с нами общаться, а близкие абсолютно не слышат и не понимают нас.
- Лекарство от этих, а также от многих других проблем, известно уже очень давно – больше двух тысяч лет. Все мы часто слышим его, высказанное разными словами, часто видим написанным в тысячах разных книг. Но почему-то не воспринимаем всерьез, не принимаем и не используем его в своей жизни. Как будто кто-то злой и сильный закрыл от него наши глаза, уши, разум и сердце.
- Это жизненное правило при постоянном применении творит чудеса, избавляя нас от множества проблем. Итак, правило: **ВОЗЛЮБИ БЛИЖНЕГО ТВОЕГО, КАК САМОГО СЕБЯ.**
- Другими словами, ко всем окружающим вас людям надо относиться так, как если бы они были вами самими, вашими родителями, вашими детьми, вашим любимым человеком, вашим самым лучшим другом.
- Постарайтесь вспомнить всех людей, которых вы любили прежде и любите сейчас, всех людей, которые любили и любят вас. Именно так нужно относиться ко всем людям в этом мире.
- Это правило нужно постоянно держать в голове, просто представить, что любой человек, с которым вы общаетесь, это ВЫ САМИ, и поступать с ним только так, как вы бы хотели, чтобы поступали с вами.
- Перед тем, как сделать что-либо другому человеку, подумайте:

- Хотите ли вы, чтобы вам такое сделали?
 - Хотите ли вы, чтобы так поступили с вашими детьми, вашими родителями, вашим близким человеком?
 - Хотите ли вы, чтобы ваши дети в будущем так поступали?
 - Одобрили бы ваш поступок родители?
 - Соответствует ли ваш поступок Заповедям?
- Таким образом, если вы хотите, чтобы мир дарил вам любовь, дарите ему любовь первым, полюбите его всем сердцем, и вам вернется стократно. Сделайте первый шаг навстречу, и мир сделает сто шагов по направлению к вам. Начните применять это золотое правило, и все в вашей жизни изменится к лучшему в тот же час, в тот же день.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- **Гери Чепмен** «Пять языков любви».
- **Дейл Карнеги** «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».
- **Дейл Карнеги** «Как развить уверенность в себе и добиться влияния на людей путем публичных выступлений».
- **Джон Грэй** «Мужчины с Марса, женщины с Венеры».
- **Лейл Лаундес** «Друзья и любимые. Как их найти и удержать».
- **Лейл Лаундес** «Как влюбить в себя любого». (2 части)
- **Лейл Лаундес** «Как говорить с кем угодно и о чем угодно».
- **Лейл Лаундес** «С. С. С. (скрытые сексуальные сигналы)».
- **Марк Гоулстон** «Как разговаривать с м*даками. Что делать с неадекватными и невыносимыми людьми в вашей жизни».
- **Стив Харви** «Вы ничего не знаете о мужчинах».
- **Стив Харви** «Мечтай как женщина, побеждай как мужчина».
- **Стив Харви** «Поступай как женщина, думай как мужчина».
- **Стивен Кови** «7 навыков высокоэффективных людей».
- **Эрик Берн** «Игры, в которые играют люди».
- **Эрик Берн** «Люди, которые играют в игры».
- **Виталий Климчук** «Практическая психология».

СЕРИЯ НАШИХ КНИГ

- № 1 - Сила воли или сила привычки.
- № 2 - Пять языков любви и другие секреты успешного построения отношений.

- № 3 - Привычки богатых людей.
- № 4 - Сила воли или сила привычки 2.
- № 5 - Секреты питания и похудения.
- № 6 - Питание для здоровья и долголетия.
- № 7 - Упражнения цигун и питание для долголетия.
- № 8 - Телевизор и смартфон: друзья или враги?
- № 9 - Альтернатива химии для дома и для ухода за телом.
- № 10 - Жизнь без усилий и навыки эффективных людей.
- № 11 - Эффективное питание или как я похудел на 40 кг.
- № 12 - Витамины и минералы для веганов и сыроедов.
- № 14 - Упражнения и методики для здоровья и похудения.

ПРИГЛАШЕНИЕ НА ТРЕНИНГИ И ЛЕКЦИИ

- Как управлять собой, своими мыслями и намерениями.
- Учимся развивать и использовать силу воли.
- Строим правильную систему привычек.
- Приобретаем полезные привычки, избавляемся от вредных.
- Привычки для счастья, здоровья, богатства и успеха.
- Получаем навыки для успешного построения взаимоотношений.
- Эффективное питание. Как быстро похудеть. Вегетарианство, веганство и сыроедение без проблем.
- Основы гимнастики цигун для здоровья и долголетия.
- Основы медитации.
- Как вернуть здоровье без таблеток и врачей.

Записаться на тренинг: +380-96-3115455. Тренинг проходит каждый день. Место проведения - Киев. Возможны индивидуальные и групповые занятия.

СПАСИБО ЗА ЧТЕНИЕ!

АВТОР: СЕРГЕЙ КУРИННЫЙ. ТЕЛ: +38 (096) 311-54-55

EMAIL: general.loki.2018@gmail.com

Автор не несет никакой ответственности за возможные последствия выполнения приведенных рекомендаций без предварительной консультации с ним. Журналы и книги не могут заменить живого общения с квалифицированным специалистом.

КУПИТЬ НАШИ И ДРУГИЕ КНИГИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ:
ЛЮДМИЛА +38 (068) 593-15-52