



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

Издание для досуга

**Зиннатуллин Айнур  
Шахматова Татьяна Сергеевна**

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

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

Страна происхождения: Российская Федерация  
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

**ООО «Издательство «Эксмо»**  
123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)  
Оңдiруушi: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы,  
123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесi, 1 үй, 1 ғимарат, 20 қабат, офис: 2013 ж.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)  
Тауар белгiсi: «Эксмо»  
**Интернет-магазин** : [www.book24.ru](http://www.book24.ru)  
**Интернет-магазин** : [www.book24.kz](http://www.book24.kz)  
**Интернет-дүкен** : [www.book24.kz](http://www.book24.kz)  
Импортiрi в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы»  
Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.  
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,  
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»  
Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талпаптарды  
қабылдаушының өкiлi «РДЦ-Алматы» ЖШС,  
Алматы қ., Домбровский көш., 3-а», литер Б, офис 1.  
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)  
Филиялi жарамдылық мерзiмi шектелмеген.  
Сертификация туралы ақпарат сайты: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)  
Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ  
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»  
[www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)  
Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

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

Печать офсетная. Усл. печ. л. 13,73.

Тираж экз. Заказ

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!**

# **БОМБОРА**

**ИЗДАТЕЛЬСТВО**

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

Мы в СОЦСЕТЯХ:

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

[bomбора.ru](https://bomбора.ru)

ISBN 978-5-04-120828-8



9 785041 208288 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

**ЛитРес:**  
одни книги до книг



**Москва.** ООО «Торговый Дом «Эксмо»

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

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

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

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

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

**Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде**

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

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

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

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбург**

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

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре**

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

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

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

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске**

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

**Обособленное подразделение в г. Хабаровске**

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

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени**

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

**Республика Беларусь:** ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си»

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

**Казахстан:** «РДЦ Алматы»

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

**Украина:** ООО «Форс Украина»

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

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

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

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

**[www.book24.ru](http://www.book24.ru)**

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

**book 24.ru**

Официальный  
интернет-магазин  
издательской группы  
«ЭКМО-АСТ»

## ОГЛАВЛЕНИЕ

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

## ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

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

*Посвящается вам и каждому человеку  
родом из России*



# **ВВЕДЕНИЕ**



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

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

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

## ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

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

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

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

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

## ВВЕДЕНИЕ

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

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

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

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

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

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

## ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

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

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

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

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

## **ВВЕДЕНИЕ**

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

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

Всех обнял! Приятного чтения!

**Глава**

**1**