


ПЛЮС **1** ПОБЕДА



АЙНУР ЗИННАТУЛЛИН, ТАТЬЯНА ШАХМАТОВА

ИСКУССТВО  
ОЧАРОВЫВАТЬ  
НЕЗНАКОМЦЕВ

КАК ВЕСТИ ЛЕГКИЕ БЕСЕДЫ, НЕ ПЕРЕХОДЯ ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

УДК 159.923.2  
ББК 88.53  
3-63

**Зиннатуллин, Айнур Мансурович.**

3-63 Искусство очаровывать незнакомцев : как вести легкие беседы, не переходя личные границы / Айнур Зиннатуллин, Татьяна Шахматова. — Москва : Эксмо, 2024. — 208 с. — (Психология. Плюс 1 победа).

ISBN 978-5-04-177801-9

Психологи утверждают, что первое впечатление о незнакомце формируется всего лишь за первые семь секунд. За это время вы можете получить хорошую должность, влюбить в себя собеседника или заключить сногшибательную сделку. Все, что вам нужно, — уметь правильно заводить разговор. Эта книга посвящена искусству SMALL TALK, простыми словами — легкой, непринужденной беседе с незнакомым человеком. Главная задача такого разговора — создать контакт с собеседником, очаровать его, чтобы в дальнейшем выстроить долгосрочные отношения.

**УДК 159.923.2  
ББК 88.53**

**ISBN 978-5-04-177801-9**

© Зиннатуллин А.М., текст, 2021  
© Шахматова Т.С., текст, 2021  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2024

## 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. Compliment, 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**

**МЕДВЕДЬ  
НА СВЕТСКОМ  
РАУТЕ,  
ИЛИ ЛЕГКАЯ  
БЕСЕДА  
ПО-РУССКИ**



**Ф**илософы языка и лингвисты давно заметили, что язык — это не только инструмент для общения и взаимопонимания, но и «слепок с мировоззрения и духа говорящего». Словарный запас, сложность синтаксических конструкций, поговорки, приверженность к тому или иному стилю речи помогают «вычислить» собеседника, узнать даже то, о чем он не скажет прямо. Например, уровень образования, широту взглядов, тайные симпатии и антипатии, склонность к доминированию/подчинению, способность к эмпатии, склонность ко лжи и многое другое.

Существуют филологические методики речевого портретирования, которые имеют большое практическое значение: применяются как в психологических практиках, так и в следственных действиях и т. п. Интересно, что подобный портрет можно составить не только для отдельно взятого человека, а для народа в целом. Но в таком случае он расскажет уже не о чертах характе-

## ИСКУССТВО ОЧАРОВЫВАТЬ НЕЗНАКОМЦЕВ

ра и свойствах личности, а о ментальных кодах и традициях, которых придерживаются носители данного языка и культуры.

Родиной легкой беседы с незнакомыми и малознакомыми людьми (small talk) являются Франция и Англия. Манера ведения смол-ток в этих странах считается образцовой. Свои правила общения в ходе случайной встречи существуют в культурах Востока и странах Латинской Америки.

Что же не так с нами, русскоговорящими? Почему мы либо не знаем, с чего начать разговор, либо тушуемся и ведем «непринужденные» беседы с грацией медведя на светском рауте? Конечно, есть среди говорящих по-русски и блестящие коммуникаторы от природы, но большинство опрошенных нами людей (включая самих авторов) все же испытывает серьезные трудности.

Попробуем ответить на данный вопрос и, как говорят психологи, «проработать проблему», потому что общение для установления и поддержания контакта — хотя оно не несет значимой информационной нагрузки — чрезвычайно важно как в деловой, так и в повседневной коммуникации.

Речь для поддержания контакта лингвисты называют фатической (от англ. phatos). Она нужна не для того, чтобы донести мысль, а для своеобразного социального поглаживания собесед-