



# Принципы Успеха

## Принцип №8 «Научитесь Ладить с людьми»

## Что означает Принцип «Научится ладить с людьми?»

Поскольку возможны различные понимания и интерпретации данного Принципа, давайте определим, в общих чертах, что означает «уметь ладить с людьми» в данном контексте.

**Принцип «Уметь ладить с людьми», в данном случае, означает:**

- Уметь поддерживать хорошие отношения;
- Делать так, чтобы люди относились к нам/вам хорошо;
- Делать так, чтобы люди думали о нас/вас хорошо;
- Делать так, чтобы люди хотели с нами/вам дружить;
- Делать так, чтобы люди с удовольствием приглашали вас в свою кампанию и в гости;
- Делать так, чтобы люди хотели нам/вам помогать;
- Делать так, чтобы люди не «сомневались» дать нам/вам в долг;

и т.д.

**Что значит – «не ладить с людьми»:**

Люди думают о нам/вас плохо или при мысли о вас у них возникают негативные эмоции;

Вытекающие следствия: не хотят общаться, не хотят дружить, не хотят помогать, не позовут в гости, не дадут в долг и т.д.

# ЗАЧЕМ НАМ/ВАМ ВАЖНО УМЕТЬ ЛАДИТЬ С ЛЮДЬМИ?

Хотим мы того или нет, мы все живем в социальном мире (за исключением редких отшельников).

Мы все живем среди людей. Наша жизнь начинается среди людей, продолжается среди людей и заканчивается среди людей.

Если мы чего-то хотим, будь то карьерные амбиции или собственные цели – нам придется иметь дело с людьми. Это вполне очевидно, равно как и неизбежно. Более того, любая, по настоящему серьезная цель, не достигается в одиночку.

Несмотря на то, что это вполне очевидно, мало кто серьезно задумывается как научиться ладить и общаться с людьми, без лишних «острых углов».

В данном случае, есть несколько основных направлений – от общения с близкими, личных взаимоотношений, до отношений с друзьями, коллегами по работе, начальством и подчиненными, клиентами и партнерами. Все эти направления, безусловно, имеют свои нюансы и тонкости.

Но есть, как вы уже знаете из предыдущих принципов, «основы основ» – то, что применимо и подходит для любого направления или «группы» людей. Существуют универсальные принципы и универсальные правила, которые «работает» для всех (за редким исключением, часто по «вине» самих таких исключений).

Эти «основы основ» мы и постараемся рассмотреть, говоря о данном принципе.

## ЧТО важнее для Нашего/Вашего Успеха : «Ум» или «Навыки общения»?

Чтобы продемонстрировать значение данного принципа, можно сказать следующее: многие люди достигают немалого успеха исключительно за счет умения «общаться», поддерживать хорошие отношения и контакты.

Для малого успеха данный принцип не так критичен (хотя и тоже важен), как для успеха Большого. Без данного Принципа, без хороших навыков «общения и поддержания данного общения в долгосрочной перспективе, большого успеха не может быть по определению. В одиночку большие дела не делаются.

Интересный вопрос: У кого больше шансов достичь успеха?

– У «умного» или у человека со средними способностями, но того, кто умеет сходить с людьми и поддерживать хорошие отношения?

Если ответ не очевиден – то вам следует особо изучить данный принцип.

Тысячи умных людей попали в непростые жизненные ситуации только потому, что недостаточно хорошо понимали и соответственно относились к данному принципу.

Если вы хотите чего-то в жизни, если имеете какие-то амбиции в области карьеры или бизнеса, материального благополучия, ну или простого личного комфорта и счастья – то эту тему никак нельзя обойти стороной. Именно поэтому, данный принцип в десятке самых важных и фундаментальных Принципов Успеха.



***Поговорим подробнее о данном Принципе,  
о важных секретах и нюансах....***

# ДЕЙЛ КАРНЕГИ

Первое, что хотелось бы рассмотреть в данной подтеме, это то, что всю психологию общения за пол часа или час рассмотреть и обсудить, естественно невозможно. Но, в данной теме, как и во многих других, есть конкретные «классики» жанра. Люди, которые большую часть своей жизни посвятили данной теме. Книги данных людей разошлись миллионными тиражами и были переведены на сотни языков. По прошествии десятков лет, эти знания актуальны и по сей день и будут актуальны скорее всего всегда. Данные авторы, посвятили свою жизнь изучению глубинной психологии людей, а эти знания, как правило, не устаревают.

Первое имя, которое приходит на ум и, которое у многих ассоциируется с данной темой это имя - Дейл Карнеги. Это имя, связано и ассоциируется с психологией общения точно так же, как имя Наполеона Хила с общей психологией успеха.

Самая известная книга Дейла Карнеги – **«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»**.

Данная книга была издана и переиздана миллионными тиражами. Эта книга и по сей день является одной из обязательных в личной библиотеке тех, кто хочет чего-то достичь в жизни.

Значимость данной книги может подчеркнуть тот факт, что она была запрещена в советские годы и, в то же время, была одной из самых заметных и значимых в библиотеке политбюро и лидеров партии.

## Активируйте бесценный источник знаний и мудрости в области общения

Если вы хотите, прямо сейчас получить доступ к десяткам-сотням полезных советов и знаний в области общения с людьми, то это вполне реально и осуществимо.

Достаточно открыть книгу Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

В этой книге есть все необходимое, для того что бы «быть в данной теме» на несколько голов выше большинства людей (разумеется, эта метафора, чтобы подчеркнуть пользу и значимость от книги, а не возвысить кого-то над кем-то).

Несмотря на всю очевидность, как это обычно и происходит, большинство людей не озадачивают себя как чтением данной книги, так и изучению вопросов общения с людьми на самостоятельной основе.

Намного проще пойти за ответами к частному психологу и заплатить ему в сотни и тысячи раз дороже (если эти деньги имеются, конечно). Но у большинства людей денег на психологов нет и они продолжают жить так как живут, не особо озадачиваясь вопросами и тонкостями психологии личностного общения.

Как уже было сказано, если вы хотите чего-то в жизни, если имеете какие-то амбиции в области карьеры или бизнеса, материального благополучия, ну или простого личного комфорта и счастья, то теме общения и взаимодействия с другими людьми лучше уделить особое внимание. Именно поэтому, данный принцип в десятке самых важных и фундаментальных принципов успеха.

# Самое важное в книге Дейла Карнеги

Как уже было замечено, всю книгу, как и все тонкости нюансы психологии общения с людьми рассмотреть за 1 час просто невозможно. Это большая и серьезная тема. Эта тема заслуживает отдельных семинаров и курсов.

Что возможно и имеет смысл рассмотреть сейчас, так это самое важное и самое главное.

**Первый важный момент** уже был озвучен – книга Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» это то, что просто должно быть у нас/вас в личном распоряжении и пользовании (не скупитесь, знание в книге в тысячи раз превосходят ее стоимость).

**Второе**, это основы основ, которые можно рассмотреть прямо сейчас. Что является самым важным и самым главным при общении с людьми.

И эту важность, Дейл Карнеги очень хорошо раскрывает в своей книге.

А именно, это суть и соль психологии любого человека – то, ЧТО для любого человека является самым важным и ценным; при небрежном отношении к ЧЕМУ, вы получите холодное отношение вплоть до отторжения, вне зависимости от того сколько вы хорошего сделали для человека. ЧТО для большинства людей важнее денег и сотни других «важных» ценностей». Ради ЧЕГО люди готовы идти за сомнительными выгодами, иногда и часто жертвуя собственным личным интересом?

Об этом сейчас и поговорим(☺)))



## Самая важная социальная потребность

Первое, что важно знать и понимать в психологии людей, это наша (людей) самая глубинная потребность.

Дейл Карнеги называет данную потребность как «стремление к собственной значимости», или, переводя подробнее - «стремление не быть пустым местом, а что-то из себя представлять», «стремление что-то значить и быть важными для других людей» (в смысле не «надутыми пузырями», а не пустым местом). В зависимости от перевода имеются разные трактовки. Главное уловить общую суть.

Что здесь важно понимать – стремление к собственной значимости у большинства людей носит совсем не объективный характер. Другими словами, людям не сколько важно сделать что-то полезное, чтобы действительно внести свой полезный вклад в общее благо и на этом успокоиться и радоваться жизни. **Людям (большинству людей) критически и принципиально важно то, что о них думают и говорят другие люди.**

Именно то, **что большинство людей о себе слышит или наблюдает в качестве реакции** (в виде отношения) волнует большинство людей больше всего. При этом, данное отношение может быть (и скорее всего так) никак не связано с объективной реальностью и личными заслугами.

Именно поэтому, достаточно одного резкого и пренебрежительного оскорбления для того, чтобы настроить против себя человека практически на всю его оставшуюся жизнь. При этом большинство людей не будет волновать, по глупости или по наивности это оскорбление или проступок были сделаны. «Гадость» может запомниться и действовать против нас/вас очень долго (со стороны данного человека, конечно). Настолько сильным является данный фактор.

## Лесть и комплименты «по существу»

Именно поэтому так хорошо работает ЛЕСТЬ. Потому что она (лесть) направлена на то, чтобы делать «приятное» этому важному «ядру» нашей/человеческой психологии – «облизывать»/делать массаж» и «что хотите еще» этому желанию, представлять какую-то важность/значение для других людей. Любой интерес к персоне воспринимается подсознательно как фактическое подтверждение как раз этой «важности/значимости».

**Второй важный момент**, который можно извлечь из книги Дейла Карнеги, то, что если вы хотите по-настоящему сильно «зацепить» любого человека (особенно человека умного, которого лестью особо не возьмешь), то делать это лучше по существу. То есть не льстить, а делать комплементы или какие-то знаки внимания, по поводу реальных достоинств/»достижений»/стараний того, что «хорошего» сделал (или имеет) данный человек. Это цепляет намного сильнее, так как, по определению, требует большего внимания к персоне. И любой человек, опять же неосознанно, понимает и чувствует это.

Поэтому, **Самый Важный ВЫВОД** из Книги Дейла Карнеги можно свести к **следующему**: Хотите чтобы человек относился к вам хорошо и думал о вас хорошо – делайте комплименты или показывайте свои знаки внимания к нему по существу, а не «просто так» «обо всем» в виде неприкрытой лести. Разумеется таких комплиментов и знаков внимания будет в несколько раз меньше, чем льстивых высказываний. Но сила их воздействия превышает многократно все количество лестных слов.

## Другие советы, «Фишки и Правила»

Все остальные советы и идеи книги Дейла Карнеги, как и психологии общения вытекают из данной важной человеческой потребности (что-то значить, не быть пустым местом, что-то из себя представлять для других людей).

Данные советы имеют более частный характер. Другими словами, представляют из себя более конкретные «фишки» и правила, которые можно применять в своей жизни.

Но если вы не поймете эту первую и самую главную человеческую психологическую потребность, то зачем вам все другие «фишки и приемы»? Ведь достаточно один раз, одной глупости, чтобы «задеть» и уязвить самолюбие человека и свести все другие «фишки» на нет.

Именно по причине того, что люди хотят, чтобы к ним/нам относились/думали и говорили хорошо, большинство людей плохо и часто негативно воспринимают любую критику (даже если это критика по существу), любые нелестные комментарии (даже если они/люди этого заслужили), любое пренебрежительное отношение (не поздравить с Днем рождения или, не дай бог, ошибиться (даже просто оговориться при произношении имени человека) ...

При этом, грамотный подход и «положительные» действия будут восприниматься скорее как норма, нежели, как то, что человек запомнит на всю свою жизнь.

Поэтому в данном случае, очень важно не нарушать Правил общения, стараться не ошибаться, а уже во вторых, можно и постараться сделать что-то «правильно».

## Так ли хорошо быть «Первыми»?

В китайской философии, точнее в учении Дао, есть, так называемые «Три драгоценные мудрости». Китайцы называют эти мудрости - «Три сокровища».

Если говорить кратко, то Первое сокровище это «любовь» и соответствующее отношение к миру/жизни; второе сокровище это «простота и понимание, что просто так тратить силы и ресурсы (в том числе природные) это нехорошо;

Третье «сокровище» или мудрость, возможно, касается темы общения с людьми. Означает данная мудрость примерно следующее: «мудрость понимания, что первым быть плохо/ не осмелиться быть первым в этом мире/ не быть впереди мира».

Логика примерно такая: Во-первых, «первые» «получают по шапке» в первую очередь, у них больше риск, больше ответственность. Во-вторых – «быть первым» очень иллюзорная штука, потому что для каждого человека первый всегда он (сам человек), а все остальное после. Поэтому, те кто стремятся быть «первыми», просто обманывают себя, и платят за это высокую цену самой дорогой валютой на земле - своей собственной жизнью и временем.

Меж тем, люди, которые хорошо понимают эту третью мудрость учения Дао, с радостью, комфортом и благополучием, живут в десятки и сотни раз, лучше чем «первые».

Есть над чем подумать, не правда ли?)))

Это касается жизненного подхода в целом. Если брать какие-то конкретные соревновательные примеры, то это скорее временное исключение. Просто правила игры такие, что кто-то должен выиграть или проиграть. Другими словами, «первыми» стать всего-навсего на какое то время.

Абсолютное стремление к лидерству – скорее заблуждение, чем благо.

## Что важнее, чем просто Благодарность

Возможно, вы слышали о ПРАКТИКЕ БЛАГОДАРНОСТИ и какие щедрые плюсы и бонусы данная практика дает. Это отдельная хорошая тема, но в данном Принципе, есть один важный нюанс, который с этой темой пересекается.

Когда речь идет об общении с людьми, людям очень важен знак благодарности за то, что они сделали, например, для нас/вас хорошее. Это знак благодарности может проявляться по-разному. Как правило людям намного важнее сам факт признательности и проявления благодарности, нежели Форма/ТО КАК и в каких «размерах» это сделано.

Благодарность имеет во много раз больший эффект, когда она проявляется по существу или по делу. Просто говоря, кто-то нам/вам помог в чем-то, даже если не специально, даже если не намеренно, и мы/вы этого человека искренне благодарим – даже простыми словами – это имеет значимый эффект.

Благодарность «всех и вся», без разбора, превращаться в простую лесть. Это действует, но слабо и не на всех.

Все это по той же самой простой причине, которая была рассмотрена в начале, и которую десятки лет назад озвучил миру Дейл Карнеги – люди «испытывают ментальный экстаз» от того, что кто-то демонстрирует/проявляет их значимость/важность/значение для других людей. Возможно, это один из самых важных жизненных стимулов для любого человека (помимо инстинктов, конечно). Для многих людей, признание их важности/значимости намного важнее денег и материальных благ.

Если вы это поймете, то, скорее всего, с общением/контактами/связями/работой в команде и тд. – у вас все будет хорошо.. Можете двигаться дальше и изучать нюансы и фишки, приемы, правила и хитрости.

## Идентичность – «общее» сближает

Когда есть что-то «общее» у вас и других, даже не знакомых людей, это сближает и упрощает отношения и новые знакомства.

Эта «общность» может проявляться по-разному – от домашних животных - до увлечений; от национальности - до политических убеждений; от уровня образования - до социального статуса и т.д.

Поэтому, если вы хотите лучше расположить к себе незнакомого человека, то лучше начинать с чего-то «общего», того, что понятно и интересно другому человеку и, возможно, вам. То, что вас различает, лучше особо не акцентировать и не выделять.

Наличие «общности» сближает, наличие Различий (разные взгляды, образование, социальное положение, увлечения и т.д.) – часто «отталкивает» людей.



# Вопросы и ОТВЕТЫ

Бонусные слайды для повторения

# **В АУДИО УРОКЕ БЫЛИ РАССМОТРЕНЫ И ДАНЫ ОТВЕТЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ\*:**

(\*некоторые вопросы рассмотрены дополнительно).

- **ВОПРОС:** Что в данном уроке понимается под «Умением ладить с людьми».

**ОТВЕТ:** В данном уроке, под «умением ладить с людьми» понимается то, как вы осознанно или неосознанно строите свои отношения со всеми людьми, с которыми у вас возникает общение. Важным косвенным показателем в данном случае является то, как люди к вам относятся и, что они про Вас думают, какие эмоции при мысли о Вас у них (людей) возникают.

Эмоциональный «ответ» окружающих вас и знакомых вам людей – будет, скорее всего, самой точной характеристикой того, как вы с ними «ладите».

Сложность заключается в том, что именно вам, данный эмоциональный ответ, люди скорее всего редко или никогда (особенно если этот ответ отрицательный) не скажут. Вы можете чувствовать это отношение на интуитивном уровне или по поведению этих людей. Характеристиками такого благожелательного поведения может быть: вас рады видеть в гостях, с вами рады пообщаться как дома, так и вне дома, вам помогут и скорее всего дадут денег в долг если вы попросите (последнее, конечно совсем не обязательно и часто больше зависит от самих людей, нежели от их отношения к вам).

Важный и ключевой момент, который хотелось бы подчеркнуть, это то, что ключевым в данном случае является ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ сторона или реакция, которая возникает у людей при мысли о вас. «Что про вас говорят» тоже имеет значение, но скорее всего второстепенное.



### **ВОПРОС: Почему так важно уметь «ладить с людьми»?**

**ОТВЕТ:** Мы все живем в социальном мире. Простыми словами – мы все живем среди людей. Поэтому от других людей часто зависит очень многое. Другие люди могут сильно помочь или наоборот препятствовать нашему/вашему материальному благополучию, карьере и даже личной жизни. К сожалению, многие люди об этом забывают или не придают этому особого значения и важности.

### **ВОПРОС: Какие основные направления общения с «людьми» можно выделить?**

**ОТВЕТ:** Общение с близкими (семейный круг); Общение с родственниками; Общение с начальством; Общение с коллегами; Общение с друзьями; Общение с партнерами; Общение с незнакомыми людьми.

### **ВОПРОС: Что лучше знать каждому при общении с людьми?**

**ОТВЕТ:** Несколько основных правил-аксиом, примерно с десятков, лучше знать и понимать каждому человеку. Совсем не обязательно быть «гуру общения» для того, чтобы иметь много друзей. Достаточно знать несколько основных правил и принципов.

**ВОПРОС: Что важнее для Вашего успеха в жизни: Ум (интеллектуальные способности и эрудиция) или навыки общения?**

**ОТВЕТ:** Навыки общения важнее, хотя и «мозги» тоже не помешают. Большинство людей достигает успеха и материального благополучия именно благодаря своим навыкам общения; интеллектуальная сторона тоже важна, но не требует каких-либо титанических усилий и экстраординарных способностей. Достаточен вполне средний или чуть выше среднего интеллектуальный уровень и навыки, которые может развить практически любой человек вне зависимости от задатков и уровня образования.

**ВОПРОС: Можно ли достичь по-настоящему больших целей в одиночку?**

**ОТВЕТ:** Нет. Даже если так может показаться на первый взгляд, как правило «за кадром» всегда есть люди, которые помогали работали и способствовали успеху конкретного человека. Единичная личность, как правило, только верхушка айсберга, которая у всех на виду.

**ВОПРОС: Есть ли люди «которые уже изобрели велосипед», то есть признанные авторитеты в области психологии общения?**

**ОТВЕТ:** Конечно, такие люди есть. Первое имя, которое, возможно назовут многие знатоки, будет имя Дейла Карнеги, автора бестселлера «Как завоевывать друзей и как оказывать влияние на людей».

**ВОПРОС: В какой книге есть почти все необходимое для того чтобы, быть «в теме» лучших навыков общения с людьми?**

**ОТВЕТ:** В книге-бестселлере Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и как оказывать влияние на людей» есть все необходимое и самое важное для того, чтобы стать знатоком в данной области. В ней подробно рассмотрены основные правила-принципы-аксиомы, которые лучше знать каждому (особенно, если есть какие-то амбиции, цели и желания...)))

**ВОПРОС: Что является самым важным и самым ценным для большинства людей? Что для большинства людей важнее денег?**

**ОТВЕТ:** Почти каждый человек хочет «что-то из себя представлять, хочет что-то значить для окружающих (как для близких, так и для более широкого круга людей). Данная значимость и есть то, что для большинства людей является часто важнее денег. Деньги часто являются средством для того, чтобы почувствовать собственную значимость. У многих людей данное влечение абсолютно неосознанно. Как правило, люди специальных планов «как превознести себя» не строят. Точно так же неосознанно, многие люди часто стремятся к деньгам, как к средству повышения собственной значимости.

### **ВОПРОС: Приносит ли ЛЕСТЬ пользу и результат?**

**ОТВЕТ:** Да, приносит; приносит благорасположение тому человеку, который льстит и некоторое удовлетворение, тому, кому льстят. Так происходит в большинстве случаев, с большинством людей, но не всегда. Есть исключения.

### **ВОПРОС: Почему лесть может приносить пользу?**

**ОТВЕТ:** Потому что лесть тешит тщеславие и самолюбие человека, в корне, которых лежит как раз центральная потребность любого человека – «желание что-то значить и представлять из себя».

### **ВОПРОС: Когда лесть может приносить вред?**

**ОТВЕТ:** Если льстить умному человеку и делать это много, то может возникнуть настороженная реакция со стороны этого человека (просто он может подумать, что вы от него чего-то хотите и/или воспринимать вашу лесть как отсутствие искренности). Это, разумеется не закономерность. Бывает так, бывает по другому, но лучше льстить в меру и не заигрываться с лестью.

### **ВОПРОС: Что может быть лучше чем лесть?**

**ОТВЕТ:** Особенно в случаях с людьми умными и тем, кто действительно что-то делает с результатом, лучше лести будут искренние комплименты по существу без особых приукрас. Такие комплименты будут намного ценнее и полезнее лести. Так вы сможете получить благорасположение определенного человека (которому вы можете сделать такой комплимент) на долгие годы. Такие комплименты могут быть как в отношении того, что человек сделал, так и в отношении просто того, что человек имеет (от внешности до собственности). Самое главное – по существу)).

### **ВОПРОС: Что может испортить отношения с человеком на многие годы?**

**ОТВЕТ:** Если вы заденете его/ее «ядро собственной значимости». Другими словами скажете что-то не лестное о данном человеке и то, что на самом деле имеет место быть, то что для человека важно (будь то внешность или умственные способности или характер или что еще). **Если вы «зацепите» человека по существу в негативном ключе,** это может вам стоить отношений с данным человеком на долгие годы. Кто-то будет хранить в памяти ваши слова всю жизнь, и никогда вам этого не простит; кто-то простит, но, скорее всего, все равно будет помнить то, что вы сказали. Теплые дружественные отношения восстановить после сказанных слов (хотя вроде это всего лишь слова) будет очень сложно, а иногда просто невозможно.

### **ВОПРОС: В чем суть трех древних китайских мудростей учения Дао?**

**ОТВЕТ:** 1.) Любовь и соответствующее отношение к миру;

2.) Простота; как в жизни, как в собственных амбициях, так и в тратах (как материальных, так и природных ресурсов);

3.) Стремление быть первыми во всем – скорее плохо, чем хорошо.

### **ВОПРОС: Какая из мудростей Дао может быть особа полезна при навыках общения с людьми?**

**ОТВЕТ:** Третья мудрость, возможно носит особое значение в настоящем мире.

## **Продолжение:**

Западная, особенно Американская культура пропагандирует идею лидерства. И это влияние и пропаганда имеют свои плоды. В этой связи, неплохо еще раз пересмотреть великую китайскую мудрость, которая учит и говорит об обратном. Данную мудрость можно просто перефразировать следующим образом: «лидером быть скорее хуже, чем лучше». Этой мудрости есть чисто практические и логичные объяснения: во первых, первыми все быть не могут, если все будут пытаться быть первыми – будет скорее драка, чем плодотворная и счастливая жизнь; «первые» тратят много сил и энергии только для того, чтобы быть первыми, часто «проигрывая» и принося за это высокую цену своей собственной (в том числе личной жизни); нельзя быть «первым» во всем, стремление быть первым во всем – гонка за иллюзией, которой нет в реальном мире; чтобы быть богатыми и счастливыми не обязательно быть «первыми» (то есть самыми богатыми и счастливыми); нельзя быть «первым» по уровню счастья, потому что счастье приходит и уходит и его нельзя сравнить или измерить с уровнем счастья других людей и т.д.

## **ВОПРОС: Когда важно и нужно быть «первыми» и быть лидерами?**

**ОТВЕТ:** Есть объективные ситуации когда кто-то должен стать «первым» или должен занять лидерские позиции. Например, на соревнованиях. Или, например, кто-то же должен занимать руководящие должности. Но есть большая разница, между необходимостью или почти неизбежностью занятия лидерских позиций и простым тщеславным желанием стать «первым» и самым-самым(ой). Первое в рамках нормальной жизни и часто даже не зависит от свободы выбора человека; второе, скорее внутреннее эгоистичное стремление к лидерству – может принести больше проблем, чем пользы.

**ВОПРОС: Как китайская мудрость может быть полезна при умении ладить с людьми?**

**ОТВЕТ:** К вам всегда будут относиться лучше, если вы не будете себя «ставить и превозносить» выше других людей. Данный подход никак не мешает и не препятствует самым амбициозным целям. Данный подход не мешает также и «желанию быть лучше» большинства людей (в чем-то конкретно или во всем). Другое дело как вы свои амбиции проявляете при общении. Если вы не будете этого показывать (а в этом, в большей части, нет никакой необходимости) это поможет вам иметь хорошие отношения со многими (в том числе, тоже амбициозными) людьми.

**ВОПРОС: Как «практика благодарности» может помочь вам и улучшить отношения с людьми?**

**ОТВЕТ:** Очень сильно может помочь. Люди чувствуют интуитивно и внутренне когда вы действительно испытываете к ним чувство благодарности.

Ваше чувство может быть как большим, так и сиюминутным, в разных ситуациях по-разному. Данное чувство (с вашей стороны) передается другим людям и создает очень положительный эффект. Этот эффект в конечном итоге может привести к тому, что люди к вам будут относиться лучше как внутренне, так и, соответственно, на словах и на деле. Сама Практика (упражнение/тренировка) благодарности тренирует данный навык или привычку. То есть, когда вам кто-то сделает что-то хорошее, вы, скорее всего, как внутренне, так и внешне (словами или материальными знаками внимания) проявите свое чувство благодарности.

## Продолжение:

Ваша Благодарность не только улучшит ваши отношения, но и поспособствует взаимопомощи в дальнейшем. Практика и навык благодарности особо актуальны в настоящее время в постсоветском пространстве, так как многие люди такой привычки/навыка/черты воспитания не имеют. Тем самым много упускают для себя самих же. В том числе и с умением ладить с другими людьми.

Ну и сами подумайте, захотите ли вы помогать и делать что-то для других людей, которые воспринимают это как должное, как само-собой разумеющееся? Как нечто такое, что вы помогаете им, потому что так они хотят; а сами даже спасибо за это вам не скажут? Как вы сами в таких ситуациях себя чувствуете? Хотели бы вы, чтобы люди воспринимали вашу помощь как должное, или же все-таки с пониманием и оценили по достоинству вашу помощь/участие (хотя бы на словах).

Конечно, «слова» - всего лишь внешнее проявление внутреннего чувства. Просто так сказанные слова, без внутренних чувств – могут ничего не значить.

Именно поэтому «практика благодарности» эффективна – она тренирует именно ваше внутреннюю способность чувствовать благодарность. Внутреннее чувство первично, слова вторичны (хотя они так же имеют значения, как и прочие знаки благодарности - хоть подарки, хоть взаимопомощь).



## **ВОПРОС: Что сближает в отношениях с людьми (особенно незнакомыми)?**

**ОТВЕТ:** Когда есть что-то общее. Эта «общность» может проявляться по-разному – от домашних животных - до увлечений; от национальности - до политических убеждений; от уровня образования - до социального статуса и т.д.

Поэтому, если вы хотите лучше расположить к себе незнакомого человека, то лучше начинать с чего-то «общего», того, что понятно и интересно другому человеку и, возможно, вам. То, что вас различает, лучше особо не акцентировать и не выделять.

Наличие «общности» сближает, наличие Различий (разные взгляды, образование, социальное положение, увлечения и т.д.) – часто «отталкивает» людей.

# **Можно годами изучать теорию и Принципы Успеха, а можно делать ТО, что даст РЕЗУЛЬТАТ уже СЕГОДНЯ!!!**

Специально для Вас мы создали простой и суперэффективный  
практический инструмент, так называемый,

## **«Волшебный Генератор Успеха»**

или кратко **ВГУ**

**«Волшебный»** - потому что при всей своей Простоте, **«ВГУ»** помогает  
создавать/генерировать результаты практически в любой области  
нашей/вашей жизни. Другими словами, ВГУ помогает достигать успеха в  
любых областях – будь то карьера, бизнес, спорт или даже отношения!  
Возможно, это самый **Лучший** и наиболее **Эффективный** из **Простейших**  
инструментов/техник, которые помогают и, что еще более важно,  
практически гарантируют невероятные результаты.

«Волшебный Генератор Успеха» – Незаменимый помощник на пути к  
Вашим Целям Желаниям и Мечтам!

**Узнать подробнее →**

## ЧТО ВЫ УЗНАЕТЕ В ДАННОМ КУРСЕ?

В Мини-курсе «ВГУ» вы познакомитесь с простой техникой «Волшебного генератора Успеха» и уже начиная с сегодняшнего дня сможете «взять его себе в помощь и «на вооружение».

Регулярно используя данный инструмент, вы естественным образом улучшите и будете постоянно укреплять такие важные для Успеха психологические элементы как самооценку, уверенность в себе, естественный оптимизм и радость жизни.

Помимо психологических бонусов, **вы получите реальные результаты** – реально завершенные цели, реальный прогресс и выполненные дела.

Все это дает уверенную и стабильную внутреннюю мотивацию на дальнейшие успехи.

«ВГУ» это «инструмент» или простая техника, которая естественным и неизбежным образом ведет Вас к Успехам и результатам, дает уверенность в собственных способностях и повышает общую удовлетворенность и осмысленность жизни.

**Все что от вас требуется – 10-15 минут времени в неделю для регулярного «использования» ВГУ в вашей жизни.**

**Узнать подробнее →**