



16+

# КАК УВЕРЕННО ОБЩАТЬСЯ С ВРЕДНЫМИ И СЛОЖНЫМИ ЛЮДЬМИ

Как переиграть разговор в свою  
пользу, грамотно расставить  
границы в отношениях  
и ловко поставить на место  
неприятного человека

**АРТ ГАСПАРОВ**

Арт Гаспаров

**Как уверенно общаться с  
вредными и сложными людьми**

«Автор»

2021

## **Гаспаров А.**

Как уверенно общаться с вредными и сложными людьми /  
А. Гаспаров — «Автор», 2021

Прочитав книгу, вы...1. Узнаете, как твердо расставлять личные границы и вовремя сбрасывать психологическое давление.2. Узнаете, как уверенно управлять проблемными отношениями и грамотно воздействовать на сложных людей.3. Научитесь твердо отстаивать свою точку зрения и эффективно защищать свои интересы.4. С вашим мнением всегда будут считаться. Окружающие не смогут в одностороннем порядке действовать в ущерб вашим целям и желаниям. Эта книга содержит десятки полезных советов дипломатов, приемов и стратегий, которые помогут вам научиться вовремя определять вредных и сложных людей, ставить их на место и пресекать их неуважительное поведение!

© Гаспаров А., 2021

© Автор, 2021

# Содержание

Как определить сложного и вредного человека	6
Конец ознакомительного фрагмента.	21

# **Арт Гаспаров**

## **Как уверенно общаться с вредными и сложными людьми**

**Приветствую Вас, дорогой читатель**

Из этой книги Вы узнаете, как определять вредных и сложных людей, как ставить их на место и пресекать их неуважительное поведение. Вы научитесь грамотно управлять конфликтами, ловко уходить от обвинений, провокаций и неприятных вопросов. Вы будете знать, как уверенно расставлять границы в отношениях, эффективно защищать свои цели и интересы.

### **АРТ ГАСПАРОВ**

Выпускник МГИМО, два высших образования: Бакалавриат – «Международные отношения», Магистратура – «Мировая Политика»

Дипломат по профессии, пять лет работал в Посольстве, в горячей точке, в Северной Африке

Автор учебника МГИМО «Переговоры, как профессия и призвание»

Автор известной книги «77 Ежедневных Манипуляций»

Автор топового блога «Искусство Переговоров» с аудиторией более 800 000 человек

Автор 2020 года Яндекс Дзен

Автор передовых курсов и программ по манипуляциям и осознанным отношениям

Вы научитесь рождать симпатию и уважение у окружающих на интуитивном уровне.

## Как определить сложного и вредного человека

### КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ОПАСНОГО ЛИЦЕМЕРА

Лицемерие одна из самых неприятных форм поведения человека. По-простому, лицемерие – это когда поступки, мысли и действия человека не соответствуют тому, что он думает на самом деле. Такие люди опасны своим теневым, завуалированным поведением. Могут говорить нам приятные вещи, а за спиной делать разные гадости. Давайте познакомимся с ключевыми признаками опасного лицемерия.

#### 1

Наигранное милосердие – один из верных признаков. Лицемерные люди просто на каждом углу обожают рассказывать про свои добрые дела. Как нам известно, добрые дела любят тишины. Классический пример – мошенник, который обманул тысячи людей, на публику занимается благотворительностью и всячески убеждает окружающих, что он такой добрый, что и мухи не обидит.

#### 2

Двуличное отношение к людям также позволяет легко определить опасного лицемера. Так, например, по-настоящему опасный лицемер с презрением относится к простым людям и к людям, которые не достигли такого уровня успеха, которого он достиг. Или которого он делает вид, что достиг. Также он заискивает и подлизывается ко всем более успешным людям, чем он сам и ко всем людям, которые могут быть для него полезны.

Такой лицемер привык пользоваться людьми. Абсолютно всеми. И поэтому он в принципе делит всех людей на тех, кто ему может быть полезен, и кто нет. Обманывает и делает подлости он только тем, кто с меньшей вероятностью сможет вскрыть его лицемерие, дать ему отпор и вообще, как-то ответить.

#### 3

Самому жесткому виду лицемеров чуждо сострадание. Такие лицемеры никогда не придут на помощь просто так. Всегда стараются выторговать за свою помощь как можно больше разных благ и привилегий. Они всегда во всем ищут свою корыстную выгоду. Делать что-то просто так от чистого сердца – это не про них. Причем, помогая, они всячески будут себя расхваливать и смещать фокус внимания к значимости своей поддержки.

#### 4

Самые сложные виды лицемеров, это те лицемеры, которые никогда не принимают чужую точку зрения. Они глубоко убеждены, что существует только их мнение и все окружающие должны жить, думать и действовать только так, как думают именно они. Переубедить их практически невозможно. Разве что только заинтересовать.

#### 5

Наконец, настоящего лицемера несложно определить по его поступкам. Ему характерно нарушать свои обещания и не держать свои слова. Совершенно не задумываться о том, что его действия могут доставить проблемы другим людям. Он вообще об этом не думает и спит ночью крепким сном с широкой улыбкой на лице.

И еще один важный момент. Большую часть энергии и ресурсов опасные лицемеры вкладывают в свой образ, в ту картинку, которую они создают, чтобы казаться лучше, чем они есть на самом деле. Это также выдает их истинную сущность. Чем ярче и безупречное, идеальнее образ человека, тем больше вероятность, что он может оказаться настоящим лицемером.

### **КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ЧЕЛОВЕК НЕСЕТ НАМ НЕГАТИВ – ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ, ПОМОГАЮЩИЕ ПРОЩУПАТЬ ЛИЧНОСТЬ**

Обратим внимание на характерные признаки, помогающие нам прощупать личность человека и определить, что он несет нам негатив. Определить, чтобы скорректировать с ним отношения или вовсе их прекратить.

**Во-первых**, человек, от которого в наш благородный адрес веет негативом, часто использует мощный психологический прием и манипуляцию по имени

«Обесценивание». Иначе говоря, он высмеивает и ставит под сомнение все, что для нас важно, дорого и ценно. От мыслей, до предметов.

**Во-вторых**, истинные негативщики стараются всячески «закошмарить» и запугать других людей. Стремятся внести в мысли хаос и сомнения. Осознанно или нет, они убеждают, что всё плохо и представляют события исключительно в негативном ключе. Причем их пессимизм носит ярко выраженный эмоциональный характер и никак не связан с реальным положением дел.

**В-третьих**, явным признаком негатива является – лексика. Если человек говорит резко и грубо, а в его словах заслуженного признания личности собеседника так же много, как золота в дырявом решете, – определенно стоит задуматься, о смысле и пользе такого общения.

**Наконец**, люди, которые приносят в нашу жизнь негатив, активно стимулируют в людях самые отрицательные качества: зависть, ненависть, злобу и т.д. Если Вы замечаете, что в разговоре с человеком или после него Вы начинаете резко испытывать подобные чувства и ощущения, стоит основательно проанализировать причины их происхождения.

### **С КАКИМИ ЛЮДЬМИ ЛУЧШЕ НЕ СВЯЗЫВАТЬСЯ – АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ РЕЙТИНГ ТОКСИЧНЫХ ПЕРСОНАЖЕЙ**

Встречайте альтернативный рейтинг токсичных персонажей, с которыми в жизни также определенно лучше не связываться. Почему – альтернативный? Я убежден, что о вреде общения с социопатами и людьми, которые демонстративно ведут себя плохо, Вы и так прекрасно знаете. Мне же хочется поведать о некоторых других, не менее опасных персонажах.

**На пятом месте** крепко сидят все патологические пустословы и любители сболтнуть ради внимания или своей корыстной выгоды. Я называю их «Водолейло», так как они просто обожают заливать в уши слушателям всякие небылицы. Поверьте, лучше Вам не знать про волшебные средства от всех болезней или как заработать миллион за неделю, не выходя из дома.

**На четвертом месте** расположились разные пессимисты, которые мало того, что вечно всем недовольны, так еще запугивают и накручивают воистину позитивных граждан. Я назы-

ваю их «Пасмурными», потому что от их поведения постоянно веет ноябрьскими проливными ливнями и февральскими буранами.

**На третьем месте** никак не могут уgomониться все азартные товарищи. Причем речь идет не о казиношных маньяках, насквозь пропитанных лудоманией. В альтернативный рейтинг попадают все товарищи, для которых азарт является соревновательным способом самовыражения.

Чрезмерное употребление необдуманных и эмоциональных состязаний вредит не только им, но и окружающим. Я называю их «Смотри, как надо», в честь народного анекдота.

**Анекдот:** Половина несчастных случаев происходит после фразы «смотри, как я могу». А другая половина после фразы: «все ерунда, смотри, как надо»!

**На втором месте** расположились любители двойной игры, которые по жизни всячески стараются усидеть на двух стульях. Порой, складывается впечатление, что у подобных персонажей из категории «и нашим, и вашим» вместо крови течет одно большое желание «и рыбку съесть и на мель не попасть». И, к сожалению, весьма часто за счет наших с Вами интересов.

**На первом месте** уверенно восседают все любители манипулировать и управлять окружающими за счет разных психологических трюков и уловок. Причем речь идет не о традиционных мошенниках, а обо всех людях, которые ради своих целей постоянно прибегают к разным вариантам тайного психологического давления и незаметного принуждения.

Опасность общения с представителями первой категории в том, что без специальных знаний не всегда возможно сходу определить действие той или иной манипуляции. Тем более что некоторые приемы и комбинации манипуляций они используют неосознанно, на автомате.

## **КАК УЗНАТЬ, ЧТО ЧЕЛОВЕК ВЫДАЕТ СЕБЯ ЗА ДРУГОГО**

Порой нечистые на мысли и поступки люди самым невозмутимым образом стараются выдать себя за тех, кем они, на самом деле, не являются. Кто-то притворяется успешным предпринимателем, кто-то лукавит, что он не в браке, а кто-то пытается скрыть свои злодеяния за маской добрейшего человека.

Примерам, когда человек нагло врет о себе окружающим, нет конца и края. Как же разглядеть обман, чтобы в отношениях с такими людьми случайно не вляпаться в разные неприятности? Ловите проверенные способы, помогающие узнать, что человек выдает себя за другого.

**Во-первых**, чтобы вывести сказочника на чистую воду, информацию следует проверять. Посмотрите его социальные сети и почитайте комментарии его друзей. Поговорите с его окружением или напрямую под разным углом задайте человеку интересующие Вас вопросы.

**Во-вторых**, можно устроить проверку. Создайте испытание, реакция на которое либо подтвердит Ваши сомнения, либо их опровергнет. Например, можно попросить человека о помощи, сообщить ему неожиданную информацию или дать чем-то попользоваться. Вариантов проверки множество и все зависит только от Вашей фантазии.

**В-третьих**, запоминайте. Часто подловить человека на обмане можно за счет информационных расхождений. Расходиться, как в море корабли, могут как слова, так и дела.

Наконец, доверяйте исключительно фактам и не забывайте, что на словах можно и сказать что угодно, и наобещать в три короба. Если слова человека не подтверждаются поступками, делами и прочими осязаемыми доказательствами, следует быть особенно настороже.

### **ВЕРНЫЙ ПРИЗНАК, ЧТО ЧЕЛОВЕК НЕ ХОЧЕТ С ВАМИ ДРУЖИТЬ И ОБЩАТЬСЯ**

Иногда просто необходимо определить, что мы не нравимся человеку, и что он, на самом деле, не хочет с нами дружить и общаться. Определить хотя бы для того, чтобы не тратить свое драгоценное время и свои ресурсы. Не стучаться в закрытую дверь, которая перед нами никогда не откроется.

Определить нежелание дружить и общаться с нами помогает понимание эмоций собеседника. Одно дело, когда человек по жизни в принципе не сильно показывает другим свои эмоции, и совсем другое дело, когда он не показывает эмоции именно нам. Причем речь идет о его обычном состоянии, а не о состоянии, когда он, к примеру, устал или сосредоточен.

Поэтому верным признаком нежелания с нами дружить является как раз принципиально слабое проявление эмоций по отношению именно к нашим словам мыслям, действиям и поступкам.

Таким образом, если в общении с нами человек постоянно демонстрирует безразличие и не реагирует так ярко, как реагирует в общении с другими людьми, и речь, конечно же, не о застенчивости, есть все основания задуматься, насколько он, по-настоящему, к нам хорошо относится.

### **КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ПЕРЕД НАМИ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ДОБРЫЙ ЧЕЛОВЕК, А НЕ ХИТРЫЙ ПРИТВОРЩИК**

Иногда нам на пути встречаются разные люди, которые вроде как делают для нас что-то хорошее, доброе и безвозмездное. Но, как показывает личный опыт и жизненные истории моих читателей, это не всегда так.

Действительно, иногда доброта искренняя и безвозмездная, и люди по-настоящему к нам хорошо относятся. Через добро другим они обретают гармонию между миром и своей душой.

А иногда нам специально делают что-то хорошее, чтобы мы потеряли бдительность и потом плясали под дудку чужих интересов. Причем не всегда наши ответные действия для нас полезны и безболезненны. Как же определить, кто перед нами: настоящий добряк или коварный манипулятор?

**Во-первых**, Вы можете открытым текстом поблагодарить человека за добро и подчеркнуть, что Вы ничего не должны взамен. Подчеркнуть и понаблюдать за реакцией. Если человек обидится, и его настроение, отношение, изменится в худшую сторону, значит, не все так уж и искренне.

**Во-вторых,** Вы можете открыто спросить человека, что он хочет от Вас взамен, сославшись на старую добрую мудрость, что «просто так даже кошки не рождаются».

**В-третьих,** Вы можете устроить человеку тест на порядочность. Смоделируйте действие, которое поможет раскрыть его истинную сущность и понять, насколько, он по-настоящему подоброму к Вам относится. Просьба о помощи или услуге отлично подойдут.

**Главное:** просьба должна быть вне его зоны комфорта. Чтобы человеку, действительно, пришлось потрудиться, а не сделать что-то для Вас, что ему совсем не сложно. Сделать и выставить, будто он Вам сделал невероятный подвиг Геракла. А то знаете, как бывает: любовница не пришла на встречу, а мужчина цветы уже купил. И чтобы не пропадать решил их в кои-то веки подарить своей жене.

### **КАК ВОВРЕМЯ ОПРЕДЕЛИТЬ ПРОХОДИМЦА И НЕПОРЯДОЧНОГО ЧЕЛОВЕКА – ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ**

В мире полно недобрых и вредных людей, способных на нечестные и подлые поступки. Обратим внимание на следующие характерные признаки, помогающие вовремя определить проходимца и непорядочного человека. Особенно следует быть внимательным, если в человеке совпадает два или более признака.

**Одним из характерных признаков** является идеальность. Идеальность во внешнем виде, идеальность в обещании, идеальность в успехе. Куда ни посмотри – кругом все идеально. Но ведь в жизни так не бывает. Если Вы не видите никаких минусов, и если Вас активно убеждают в их стопроцентном отсутствии, определено что-то не так.

**Еще один характерный признак** – «завтраки». Имеется в виду, что результат будет завтра, а сегодня нужно подождать. Чем больше неопределенности в том, что будет со стороны другого человека в ответ на Ваши действия, тем ярче должна загораться Ваша внутренняя лампочка внимательности.

**Третий признак,** – острое желание делать что-то совместно с Вами или пользоваться Вашими действиями на честном слове. Мысли в стиле:

«зачем нам что-то подписывать, ты что, не доверяешь моему слову» также должны подтолкнуть Вас все основательно взвесить. Почему человек избегает риска ответственности за свои поступки...

**Четвертый признак** зовется «показная видимость». Человек всячески наглядно стремится продемонстрировать свой успех, порядочность и профессионализм. Всячески показывает и подчеркивает свою востребованность, мастерство и свою важность. Рассказывает, каких больших людей он знает, как много он заработал, как ловко преодолел сложности, как он в чем-то хорошо разбирается и т.д.

**Наконец, пятый признак** – это манипуляции. Человек использует десятки разных психологических приемов и техник, чтобы убедить Вас действовать исключительно в рамках его собственных интересов.

К слову, как подробно научиться разбираться в манипуляциях, как вовремя определять их и грамотно переигрывать в свою сторону Вы можете узнать в специальной обучающей программе, информацию о которой я оставляю в конце книги.

## **КАК ОТЛИЧИТЬ ГЛУПЫЙ И БЕСПОЛЕЗНЫЙ СПОР ОТ ЗДОРОВОГО ЖЕЛАНИЯ ВЫСКАЗАТЬСЯ**

Иногда нас откровенно заманивают в глупый и бессмысленный спор с одной лишь целью: самоутвердиться за наш счет. Подогреть свое чувство значимости, растоптав хрустальную ракушку нашего мнения грязными, кирзовыми сапогами.

Подобные бессмысленные споры ни к чему хорошему, как правило, не приводят. И не имеют ничего общего со здоровым желанием высказаться, по существу. Дипломатия советует их избегать и держаться от них как можно дальше.

Так как же отделить одно от другого? Как понять, в каком случае, действительно, стоит активно включаться в обсуждение, а в каком случае, наоборот, следует хранить молчание или вообще полностью отказаться от разговора, прекратив общение под любым удобным предлогом.

Одним из самых надежных признаков здорового желания высказаться является искреннее желание человека признавать чужую точку зрения.

Если собеседник занимает позицию в стиле «существует только моя точка зрения и ничья больше». Если он всем видом дает понять, что мнения других людей его не интересуют, и что его единственная цель – доказать свою правоту... Значит, такой человек настроен на глупый и бесполезный спор. И связываться с подобным спором также целесообразно, как в маске и лапшах выходить в открытый космос.

Бесполезный спор довольно просто определить: человек не принимает ни одну вашу мысль. Сходу отвергает все Ваши мысли или начинает каждый свой ответ со слова «нет»

А если собеседник, наоборот, допускает возможность своей ошибки, готов открыто слушать других и думать в стиле «отвергай, но предлагай», значит, Вы можете свободно вступать с ним в самые разные обсуждения.

Отличить глупый спор от здорового желания высказаться помогает и уровень эмоционального напряжения. Чем он выше, тем ближе обсуждение к глупому спору. В здоровом обсуждении люди контролируют свои эмоции, не перебивают, не кричат и не закатывают истерики.

## **ПОЧЕМУ НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ ПО-ХАМСКИ: ПРОСТАЯ ПРИЧИНА, КОТОРАЯ МНОГОЕ ОБЪЯСНЯЕТ**

Объективно, некоторые люди ведут себя по-хамски, потому что они недовольны своими результатами в жизни. Вот хотели они получить от жизни одно, а получили совсем другое или вообще ничего не получили.

Персональные неудачи, помноженные на зависть по отношению к более успешным представителям нашего вида, и ощущение собственной неспособности сделать мир вокруг себя лучше открыто подталкивают их вести себя самым асоциальным образом.

Я называю эту простую причину «комплексом непризнанного гения». Вместо того чтобы отпустить негатив и сосредоточиться вокруг повышения своей эффективности, эти люди еще сильнее углубляются в резонанс с внешним миром.

Подрезать очередь машин на светофоре, грубо ответить продавцу в магазине, нахамить на ровном месте собственному ребенку, спровоцировать конфликт с человеком, который мирно сидит в кафе за соседним столиком или унижить сотрудника сферы услуг, – это лишь капля в океане недобросовестного поведения подобных людей.

Внутренняя обида, усиленная другими отрицательными качествами, не позволяет таким ядовитым людям увидеть мир в ярком и доброжелательном свете.

Когда Вы сталкиваетесь с ними, знайте: в душе они глубоко несчастны. Это совершенно не оправдывает их поведение, но во многом объясняет, как с ними грамотно общаться. В любом случае лучше таких людей держать от себя как можно дальше. По возможности полностью исключите их из своего круга общения.

## **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ АГРЕССИВНОГО ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ПРИТВОРЯЕТСЯ ДРУЖЕЛЮБНЫМ**

Иногда в жизни можно случайно вляпаться в общение или отношения с агрессивным человеком. Это часть нашей жизни, от которой никуда не деться.

Проблема в том, что мы не всегда можем сразу определить, является ли человек по своей природе агрессивным или нет. Некоторые люди не отдают себе отчет в употреблении агрессии, некоторые ее официально отвергают, а некоторые социопаты специально притворяются неагрессивными, чтобы потом, при удобном случае, основательно выместить на жертве свою злость и ненависть к миру.

Как же определить агрессивного человека, если нет каких-либо объективных признаков, и он притворяется дружелюбным? Как узнать, что человек по своей природе может быть агрессивным?

**В-первую очередь**, следует проанализировать систему нравственных координат человека. Узнать, насколько он в принципе разделяет взгляды насилия и агрессии.

Первый признак: человек слишком часто любит наблюдать за насилием. По телевизору, в интернете, на улице и т.д.

Второй признак: человек поддерживает идеи насилия в разных случаях, когда общество выступает против агрессии.

Третий признак: человек предлагает решать вопросы, проблемы или неприятные ситуации не мирным, дипломатичным путем, а как раз путем жестоким и насильственным.

**Во-вторых**, особое внимание следует обратить на эмоциональную турбулентность в отношениях. Если человек внезапно переходит на крик или включает режим громкой истерики, во всех случаях, когда не может убедить или договориться, – подобное поведение также свидетельствуют, что он склонен к агрессии и гневу.

**В-третьих**, нельзя забывать и про косвенные признаки скрытой враждебности. Депрессивные состояния, вечное недовольство, ворчливость, резкость в действиях и постоянное возбуждение также могут указывать на склонность к агрессии.

Конечно же, по отдельности вышеупомянутые признаки могут не свидетельствовать о скрытой агрессии. Но если их несколько, определенно есть над чем задуматься. В любом случае, заметив первые признаки открытой агрессии, старайтесь уйти от общения с подобными, вредными людьми или уменьшите степень их присутствия в Вашей жизни.

### **ВРЕДНАЯ ПОХВАЛА: КАК ЗЛЫЕ ЛЮДИ ВОРУЮТ НАШУ ЭНЕРГИЮ**

А Вы знаете, что такое вредная похвала или, так называемая похвала с вредным эмоциональным уколom? Иногда в жизни нам встречаются не самые приятные люди: эмоциональные вампиры и прочие токсичные личности, которые так и норовят своровать нашу энергию и основательно ей полакомиться!

Такие люди мастерски умеют встраивать в комплимент или слова одобрения дополнительный, ядовитый смысл, который крадет наше хорошее настроение и бодрое расположение духа.

Как они это делают? Как правило, вместе с комплиментом, они сообщают обидную, язвительную, насмешливую и осуждающую информацию отрицательного, психологического воздействия. Делают они это как осознанно, так и на автомате.

Зачем они это делают, зачем воруют подобным образом нашу энергию? Чтобы ослабить наше чувство собственной важности и значимости, подогреть свое эго, самоутвердиться и получить удовольствие за счет нашей внутренней обиды и возникшей неуверенности в себе.

Причем примеры их токсичных комплиментов и одобрений могут быть совершенно разными. К примеру, вредная похвала может звучать примерно так: «Какая красивая сумочка у тебя! Я понимаю, что на новую коллекцию тебе не хватило денег, но это тоже очень хороший вариант». Или так:

«Андрей, отличная идея! Приятно слышать подобные идеи от того, кто редко предлагает что-то толковое». Если Вы сталкиваетесь с подобными проявлениями решительно, в рамках закона, поставьте человека на место или полностью прекратите с ним общение. Как поставить вредного человека на место Вы узнаете уже совсем скоро.

### **ГЛАВНЫЕ ПРИЗНАКИ РАЗМОТАННОЙ ПСИХИКИ**

Какие люди нам только не встречаются в жизни. Одна из самых опасных категорий – это люди с размотанной психикой. После общения с такими людьми мы можем лишиться не только нашей положительной энергии, но еще наших денег, нашей репутации и самых разных ресурсов.

Как их определить? Как понять, от кого лучше держаться как можно дальше? Обратите внимание на следующие главные признаки.

**Признак первый.** Человек постоянно меняет свои решения. Причем меняет их не под воздействием разных весомых обстоятельств. Решения меняются под воздействием эмоций. Спонтанность и непредсказуемость рождаются на фоне перепадов настроения и прочих, душевных колебаний, связанных с восприятием происходящего. Чем выше частота таких колебаний, тем сложнее общаться с подобным человеком.

**Второй признак** размотанной психики – человек бросает дела на середине. Начинает делать и не заканчивает. Или делает сразу несколько дел одновременно, но ни одно из них не доводит до конца.

**Третий признак**, свидетельствующий о размотанной психике, связан с потерей важных социальных ориентиров. Иначе говоря, человек не отдает себе отчет в том, что, с точки зрения общества, хорошо делать, а что плохо. Может проявлять агрессию и жестокость к окружающим, грубо нарушать правила дорожного движения, обманывать всех и каждого даже по малейшим пустякам и т.д. Чем меньше человек понимает асоциальность своего поведения. Тем хуже.

Ну и, наконец, **четвертый признак.** Это бредовые идеи, которые приходят в голову человеку. Их не стоит путать с гениальными идеями. В чем разница? Гениальные идеи в здоровом значении и понимании этого слова несут пользу людям, а бредовые идеи – нет.

Как правило, их идеи слишком бессмысленно глобальные, на уровне теорий заговоров и прочей мертвой философии. Могут проявляться в разных бессмысленных и неэффективных поступках, которые преследуют цель поднять настроение человеку с размотанной психикой. Также могут нести вред или потенциальную угрозу окружающим.

К примеру, человек может проехать на автомобиле по тротуару и заснять это на видео, чтобы похвастаться в социальных сетях.

### **ТРИ НЕЗАМЕТНЫЕ КАТЕГОРИИ ЛЮДЕЙ, ОБЩЕНИЕ С КОТОРЫМИ ОТРАВЛЯЕТ НАШУ ЖИЗНЬ**

Обратите внимание на следующие три незаметные категории людей, общение с которыми определенно отравляет нашу жизнь! В отличие от явно выраженного токсичного поведения, ядовитые действия и взгляды людей из этих категорий не всегда удается с ходу распознать!

**Представители первой категории** – этакие вечные критики наших действий, мыслей и поступков. В их понимании мы всегда где-то «чуть-чуть не дотянули».

Эти люди никогда не будут нами довольны на сто процентов. Точнее, они всегда нами недовольны. При этом они могут говорить нам комплименты, местами одобрять наши действия и соглашаться с нами в разных вопросах. Но, в целом, они всегда будут нами недовольны. Это их линия поведения. Через постоянное, завуалированное недовольство они занимают высоту над окружающими, с которой им удобно и комфортно общаться, проталкивая свои интересы.

**Ко второй категории** относятся люди, которые по своей сути являются весьма пасмурными персонажами. Почему они пасмурные? Потому что они тоже всегда недовольны. О пас-

мурных людях я уже писал ранее, но в контексте наших базовых неудобств в отношениях, о них необходимо еще раз как следует вспомнить.

Пасмурные люди недовольны не только нами, но и в принципе всем, что происходит в их жизни. К примеру, им всегда всего мало. Или все недостаточно качественно, удобно, вкусно быстро сделано и т.д.

При этом они также могут к нам хорошо относиться, уважать нас и признавать наши достоинства. Но! От вечно фыркающих недовольством людей все равно лучше дистанцироваться! Много радости и позитива они в нашу жизнь не приносят.

**Наконец, третья категория.** В нее попадают все люди, которые, несмотря на свое хорошее к нам отношение, постоянно стремятся продемонстрировать свое превосходство. Нахваливая нас, они еще больше нахваливают себя и часто занимают в разговоре снисходительную позицию. Убежден, что людей, думающих в стиле «ты, конечно, молодец, но я всегда буду лучше тебя» также лучше не подпускать близко к себе и своему внутреннему миру.

## ГЛАВНЫЕ МАСКИ ПРИТВОРСТВА

Иногда люди притворяются чаще, чем меняются котировки на фондовой бирже. Не исключено, что это взаимосвязано. А знаете ли Вы, какие главные маски притворства? Какие качества люди имитируют чаще всего? Убедитесь, что Вы о них знаете.

**Первая маска** – это удовольствие. По самым разным причинам, не желая обидеть человека или упорно следуя к своим целям, люди имитируют удовольствие. Притворяются, что им все нравится самым восхитительным образом. При этом за спиной они могут говорить неприятные вещи или просто делать по-своему.

**Вторая маска** – ее полная противоположность. Это маска недовольства. Несмотря на то, что людей все устраивает и что им все нравится, они делают вид, что все совершенно не так, как должно быть. Через фиктивное недовольство люди искусственно увеличивают свою значимость в глазах собеседника, выторговывают себе более выгодные условия или подталкивают к нужным действиям.

**Третья маска** – маска лицемерия. О лицемерии я также писал выше и здесь еще раз обращаю на эту отвратительную форму поведения особое внимание. Люди стараются быть лучше, чем они есть на самом деле. Подкладывают окружающим образ чистой души человека. Хотя, на самом деле, вся их показательная доброта, любезность и уважение к окружающим заканчивается ровно там, где заканчиваются их интересы.

**Четвертая маска** – это маска спокойствия. Ее используют, чтобы не показывать окружающим свои эмоции. Как сильно мы радуемся или, наоборот, как сильно мы опечалены. Эта маска помогает скрыть уязвимость и избежать риска вредных действий со стороны тех, кто захочет воспользоваться настоящими чувствами человека. Объективно, это хорошая маска и Вам может в жизни здорово пригодиться.

**Наконец, пятая маска** – это маска воодушевления. Часто проявляется, когда нас пытаются в чем-то активно убедить. Верит ли человек в свои слова или нет, его манера повествова-

ния, сверх оптимистичного взгляда и десятки других специальных действий активно убеждают нас согласиться с ним. Выбрать то идеальное, что он предлагает.

## **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СКОЛЬЗКОГО ЧЕЛОВЕКА: ГЛАВНЫЕ ПРИЗНАКИ**

Дело в том, что не каждый человек, который уходит от ответа, и не каждый человек, который отвечает обтекаемо, или демонстрирует аккуратность в своих словах и мыслях, является скользким человеком.

Скользкий человек – это больше отрицательный персонаж, в то время как желание избежать определенности может свидетельствовать о том, что человек, к примеру, просто скромный или вежливый. Или что он не желает говорить то, в чем не уверен. Как же определить настоящему скользкого человека?

### **Обратим внимание на главные признаки скользкого человека**

Человек постоянно меняет свое мнение без каких-либо важных причин. Утром сказал одно, а вечером говорит уже совсем другое.

Человек всегда находит сто отговорок не делать то, что ему не хочется делать. Невозможно перекладывает свои обязанности на окружающих. Причем ведет он себя так постоянно, убеждая всех вокруг, что это норма.

Скользкий человек никогда не признает свою вину. Кругом виноваты кто угодно, только не он. Перекладывает вину на окружающих – в порядке нормы.

Скользкий человек во всех важных вопросах, касающихся его ответственности, избегает определенности. Он постоянно пытается скинуть с себя ответственность через такие слова как «возможно», «посмотрим», «ничего не обещаю», «как получится», «я подумаю» и другие.

Скользкий человек в принципе в общении и отношениях избегает определенных «да» нет «ответов». Часто любит уходить от вопросов и обещаний, отвлекая собеседников или ограничивая к себе доступ. Как говорится: ни встретиться, ни созвониться.

Ну и, конечно же, не будем забывать и про данные обещания. Скользкие люди просто обожают кормить завтраками в стиле «вот-вот, уже на днях, обязательно все сделаем».

Конечно, по отдельности и на фоне разных обстоятельств вышеупомянутые признаки могут и не свидетельствовать о том, что человек по своей натуре скользкий и изворотливый персонаж. Но, если совпадают два и более признака, однозначно есть над чем задуматься.

## **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ГЛУПОЙ, ТОКСИЧНЫЙ И БЕЗДАРНЫЙ КОММЕНТАРИЙ, ЧТОБЫ С ЛЕГКИМ СЕРДЦЕМ «ОТПРАВИТЬ В БАН» ВРЕДНОГО ЧЕЛОВЕКА**

Как известно, «на вкус и цвет товарищей нет». И «сколько людей, – столько и мнений». То, что наши мысли, мнения или наше творчество не нравится всем и каждому, это также естественно, как распорядок заката и рассвета.

Но одно дело, когда то, что мы приносим в мир, не нравится людям в силу разницы вкусов и совсем другое дело, когда разные недалекие или обиженные жизнью люди специально пишут злые комментарии, чтобы нас обидеть и задеть.

Убежден, что таких людей обязательно нужно исключать из нашего личного информационного поля. Раз и навсегда изгонять из онлайн мест, где мы общаемся с теми, кому приходятся по душе наши мысли и то, что мы общаемся с теми, кому приходится по душе наши мысли и то, что мы создаем.

Главный вопрос: как определить глупый, токсичный и бездарный комментарий, чтобы с легким сердцем «отправить в бан» недалекого человека, навсегда заблокировав ему доступ к нашему блогу или аккаунту.

Итак, сразу мгновенно в бан отправляются все комментарии в стиле: «бред», «ерунда», «чушь собачья» и т.д. За ними прямиком отправляются все комментарии с пренебрежительным, обесценивающим оттенком в стиле «аффтэр», «открыл Америку», «старо как мир», «прописные истины», «лучше бы запятую не забыл поставить» и т.д.

Разумеется, в бан летят все грубые, нецензурные комментарии, включающие в себя оскорбления и угрозы. Также как летят и комментарии, разжигающие злость и вражду между другими читателями!

Наконец, особое внимание уделяется комментариям, которые отвлекают других Ваших читателей от темы, вводят их в заблуждение или безосновательно оспаривают Ваше мнение или Ваши творения.

Помните, любая критика или альтернативная точка зрения в комментариях под Вашими мыслями и творчеством должна быть обоснована и высказана в доброжелательной форме.

## **ПОЧЕМУ МЫ ПРИТЯГИВАЕМ ПРОБЛЕМНЫХ ЛЮДЕЙ: ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ОШИБКИ**

А Вы знаете, почему в отношениях мы притягиваем к себе проблемных людей? Встречайте главные причины и ошибки.

**Ошибка первая** связана с осознанностью. Мы плохо разбираемся в людях и не чувствуем, с кем стоит водиться, работать, дружить или встречаться. Яркая картинка, красивые слова, ловкое убеждение или чужие мнения столкнут человека в пропасть самых вредных и негативных отношений.

**Вторая ошибка** и причина: нам слишком нужны отношения с людьми. Нужны друзья, нужна любовь, нужны бизнес партнеры. По самым разным причинам нам может стать настолько невтерпеж, что мы уже готовы согласиться на первый попавшийся вариант в стиле «дружить, работать или встречаться хоть бы с кем, лишь бы не быть одному».

**Причина номер три.** Мы не уверены в себе и транслируем во внешний мир свою слабость. Создаем плодородную почву для мошенников, манипуляторов и разных энергетических вампиров. Излишняя доброта, учтивость, наивность могут послужить пусковым механизмом

для притяжения вредных персонажей, когда мы не можем жестко расставить границы в общении и твердо отстаивать свои интересы.

## **ТРИ ПРИЗНАКА, ЧТО ВАС, СКОРЕЕ ВСЕГО, ХОТЯТ ОБМАНУТЬ В ФИНАНСОВЫХ ВОПРОСАХ**

В 21 веке мошенники особенно не дремлют. Мир стал более информационным, и сегодня всякие сомнительные предложения распространяются со скоростью света. И не только через интернет. Держите три проверенных признака, что Вас, скорее всего, хотят обмануть в финансовых вопросах. Если, конечно же, Вы не проявите повышенную внимательность и осторожность.

### **Признак первый**

«Утром деньги, вечером стулья, работаем на честном слове». Проявляется всякий раз, когда Вам предлагают без каких-либо условий, документов и гарантий первым инвестировать в новый доходный, инновационный проект, поработать бесплатно и т.д.

Лампочка тревоги должна загораться всякий раз, как другая сторона категорически отказывается с Вами заключать юридический договор, но требует от Вас стартовых шагов. Включая не только вопросы денежных вложений, но и предложения испытательных сроков на новых работах, а также любые другие виды безвозмездных действий с Вашей стороны.

### **Признак второй**

«Неприлично большие золотые горы из ничего». Без малейшего намека на здравый смысл Вам предлагают первым вложить свои средства. В кратчайшие сроки в разы приумножить Ваш капитал без персонального участия.

По мнению профессионалов рынка инвестиций, любые вложения с потенциальной прибылью выше 10% в год уже являются высоко рискованными операциями, в которых можно легко уйти в минус. Что же говорить, когда в год предлагают заработать 100, 200 и даже больше процентов.

### **Признак третий**

«Вам не о чем беспокоиться, просто скорее подпишите вот здесь». Как только Вас торопят с подписанием разных документов, как только Вам говорят, что детали Вам ни к чему, как только Вас активно начинают убеждать в идеальности предложения и отсутствии каких-либо рисков, – с большей вероятностью Вас хотят обмануть и присвоить себе Ваши сбережения.

Как бы Вас ни уговаривали, всегда будьте внимательными к тому, что Вы подписываете и куда вкладываете деньги. Может показаться, что это очень простые и даже очевидные советы, но тысячи людей ежедневно становятся жертвами мошенников. Убежден, об этих несложных признаках финансового обмана следует всегда помнить и не терять бдительность.

## **ЭТО ПРОСТОЕ ДЕЙСТВИЕ ПОМОЖЕТ ОТКРЫТЬ ИСТИННОЕ ЛИЦО ЧЕЛОВЕКА**

Познакомимся с одним простым действием, которое помогает нам открыть истинное лицо человека и узнать, как же он к нам относится на самом деле. Как Вы думаете, когда открывается истинная сущность человека и его настоящее отношение к нашей благородной личности? Когда наружу всплывают его ангелы и демоны?

Так происходит, когда мы перестаем приносить ему пользу и выгоду. Именно поэтому, чтобы

открыть истинное лицо человека, чтобы узнать, как сильно Вы ему дороги, и что он думает о Вас, на самом деле, – просто на время перестаньте быть для него полезными. Или на время сократите свою пользу до минимума. Прекратите давать ему свои деньги, ресурсы, идеи, мысли, внимание и все то, что он использует в своих интересах. Уменьшите свою пользу и внимательно понаблюдайте за реакцией.

Если человек, вместо того, чтобы всячески по-доброму стимулировать Вас обратно стать полезным, перестанет с Вами общаться или начнет обесценивать Вас. Будет принижать Ваши достоинства или будет использовать против Вас разные, злые манипуляции, о которых я подробно рассказываю в своих обучающих программах, – значит, это вредный человек, от которого лучше держаться как можно дальше.

Такие люди любят только себя и свои интересы. Используют окружающих для своих целей. А когда ресурсы других людей заканчиваются, они выкидывают отношения на помойку и ищут новые жертвы.

Если же человек, наоборот, старается установить причины уменьшения Вашей пользы. Если он думает, как Вам помочь и как гармонично вернуть то, что было раньше, если он начинает активно делиться своими ресурсами, чтобы скорее все встало на свои места и всячески выражает свое искреннее желание помочь, – с большей вероятностью, он относится к хорошим и порядочным людям. К людям, с которыми можно и нужно выстраивать самые разные плодотворные и доверительные отношения.

## **КАКИХ ЛЮДЕЙ ЛУЧШЕ НИКОГДА НЕ ПУСКАТЬ В СВОЮ ЖИЗНЬ**

Каких людей лучше никогда не пускать в свою жизнь? Кто может основательно навредить нашему внутреннему равновесию?

Итак, лучше никогда не впускать в свою жизнь всех тех, кто в нас постоянно сомневается. Пытается посеять ядовитые семена сомнений во все наши мысли, действия, планы и мечты. И речь не только об открытых проявлениях сомнений, например, через классическую манипуляцию «Обесценивание», направленную на ослабление и подавление личности человека.

Подобные люди могут сомневаться завуалированно и издалека. Например, могут рассматривать наше мнение и наши взгляды однобоко, только с невыгодной для нас стороны. Или же могут маскировать свои сомнения за комплиментами в стиле: «Ты умница, но это у тебя точно не получится. Но ты все равно умница».

Проблема общения с подобными, вечно в нас сомневающимися людьми в том, что в один момент мы начинаем с ними соглашаться. И, как следствие, начинаем жить в рамках чужого мнения, а не нашего собственного. Начинаем сомневаться в том, что для нас действительно важно, правильно и полезно.

Разумеется, критика и сомнения в здоровом понимании нужны и важны для нашего персонального роста. Но они должны быть в адекватном объеме. Они должны быть обоснованными, а не притянутыми за уши и не высосанными из пальца. Окружайте себя адекватными и достойными людьми. Заводите новые, приятные знакомства в любом возрасте и в самых разных местах.

## **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ДВОЙНЫЕ СТАНДАРТЫ В ОТНОШЕНИЯХ**

Двойные стандарты никто не любит. Ни в международных делах, ни в делах семейных. Как же определить двойные стандарты в отношениях? Здесь нам помогут следующие признаки. Если совпадают два и более из них, речь идет как раз о двойных стандартах.

**Признак первый** называется «мне можно, а тебе нельзя». При этом в отношениях открыто провозглашается равноправие. Например, один партнер может отправиться на вечеринку или на несколько дней «погулять», а другой должен быть дома к 11.

**Второй признак** скрывается в резкой и необоснованной смене отношения к партнеру. К примеру, утром партнеру говорят, что он самый лучший на свете. И что его безумно любят. А уже вечером ему говорят, что он во всем виноват. И если ему не нравится что-то, он может смело уходить на все четыре стороны.

Недалеко от второго признака убежал и **третий признак**. Человек в начале отношений проявляет особенную внимательность, чуткость и заботу. А потом, в один момент, вся романтика исчезает, как дым с белых яблонь. Повышенное внимание возвращается только после грандиозного скандала или на фоне открытой угрозы навсегда громко хлопнуть дверью.

Наконец, **четвертый признак**. В дипломатии этот признак считается классикой жанра двойных стандартов. Человек обещает сделать так, как его просят, везде соглашается, а в итоге делает по-своему.

Если в отношениях Вы сталкиваетесь с подобными признаками, определенно стоит задуматься, насколько Вам нужны такие отношения. Ну или, по крайней мере, стоит как следует поговорить с человеком, назвав вещи своими именами и подчеркнув, что Вы отчетливо видите двойные стандарты в его поведении и действиях.

## **КАКИЕ САМЫЕ НАГЛЫЕ ЛЮДИ НА ПЛАНЕТЕ И ПОЧЕМУ**

Как-то раз с моим хорошим знакомым произошел воистину возмутительный случай. Его бизнес разыграл бесплатную поездку в Москву с проживанием в одном из лучших отелей города. Спустя некоторое время после акции, победитель пишет ему гневное письмо с претензиями в стиле:

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.