

12+

КОНСТАНТИН ГЕОРГИЕВИЧ  
БОЧКАРЁВ

---

**Принцип уважения.  
56 правил, как добиться  
уважения людей**

НАУКА О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ СВОЮ  
ЖИЗНЬ ДОСТОЙНОЙ СЧАСТЬЯ  
И ПРЕКЛОНЕНИЯ

**Константин Бочкарёв**  
**Принцип уважения. 56 правил,**  
**как добиться уважения**  
**людей. Наука о том, как**  
**сделать свою жизнь достойной**  
**счастья и преклонения**

*<https://litres.ru/73555158>*

*ISBN 9785006957381*

**Аннотация**

Данная книга представляет собой новое направление в личностном развитии и психологии успеха, настольная книга любого человека, кто хочет прожить жизнь достойно

# Содержание

Что такое уважение	7
Зачем нужно уважение	10
Виды уважения	18
Конец ознакомительного фрагмента.	46

**Принцип уважения. 56  
правил, как добиться  
уважения людей**

**Наука о том, как сделать  
свою жизнь достойной  
счастья и преклонения**

**Константин  
Георгиевич Бочкарёв**

© Константин Георгиевич Бочкарёв, 2026

ISBN 978-5-0069-5738-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**Принцип уважения. 56 правил, как добиться уваже-  
ния людей**

**О книге**

Данная книга представляет собой новое слово в психологии, в саморазвитии и личностном росте. Я решил её напи-

сать, чтобы помочь людям изменить свою жизнь и сделать её достойной. Страшно представить, сколько в настоящее время людей на планете Земля мучаются из-за плохого к себе отношения, сколько людей не могут жениться или выйти замуж только потому, что не могут добиться от окружающих серьёзного отношения, признания существования собственной личности. Не только еда и вода, крыша над головой и одежда создают опору и уверенность в жизни человека. Есть ещё не менее важная базисная потребность личности, это уважение к себе и окружающим!!! Без её удовлетворения не нужен ни дом, ни еда, ни одежда, для некоторых, это даже важнее, чем материальные ценности. Именно поэтому, я решил создать новый раздел в личностном развитии: наука об уважении! Что это такое? Это наука о достойной жизни, о том, как предотвратить унижения, оскорбления, падения своего статуса и чести; о том, как подняться в обществе и занять в нем высокое положение. Она учит обретать друзей, семью, влияние, становиться богатым, и добиваться всего, что хочется. Это наука о жизни! Без отличного знания этой науки не построить успешную карьеру, счастливую личную жизнь и не почувствовать элементарное моральное удовлетворение от каждой прожитой минуты!

Наука об уважении — новая наука. Трагические судьбы людей, которые виноваты лишь в незнании того, как сделать так, чтобы их воспринимали всерьез, с их мнением считались, привели к пониманию, что назрела необходимость в

тщательном изучении уважения, его природы. Не зная принципов, правил этой науки невозможно достойно жить. Эту науку следует преподавать в школах, потому что о репутации, чести нужно заботиться с детства! Причина издевательств в детстве и нежелание учиться, ненависть к людям формируется именно из-за отсутствия уважения окружающих с самого детства!.

Каждому без стыда хочется рассказывать о своем прошлом, так как раньше об него не вытирали ноги, не били и не оплеывали, и радоваться настоящему, быть уверенным в своем будущем. Все хотят гордиться собой и вызывать гордость у своих близких, знакомых. В школе, во дворе, на работе, везде причина издевательств — отсутствие элементарного уважения! Отсутствие знаний о том, как себя вести, чтобы предотвратить оскорбления, унижения приводит к проблемам во взрослой жизни. От постоянных помыканий, пренебрежения у человека формируется неуверенность в себе, чувство собственной неполноценности, из-за чего он считает себя хуже других. Это формирует поведение жертвы. Такой человек не борется за свои права, интересы и довольствуется лишь тем, что ему оставят. Он становится неудачником. А почему? Потому что, с детства привык к обращению, как с ничтожеством, и считает себя ничтожеством. Физиологическое взросление ничего не меняет. Если личность растаптывали в детстве, значит, причина в ней, и ничего не изменится от взросления, если не поймет и не исправит свои ошибки.

# Что такое уважение

Уважение — это в первую очередь признание достижения определённого уровня успеха в жизни, а именно: в умении о себе позаботиться и выжить. По другому говоря, уважение, это признание способности защитить себя и свое окружение, в карьерном росте, обогащения и получения желаемого. Если человек не может о себе позаботиться, то есть, не может защитить себя от хулиганов или свою жену, детей, не может прокормить себя и близких, не может противостоять элементарным проблемам, с которым сильный, а значит, уважаемый человек может справиться, то он не достоин уважения! Это жестоко, но именно такое отношение людей друг к другу, и надо это понимать, чтобы добиться какого-то нормального отношения от них.

Именно признание наличия качеств, необходимых для выживания и социального роста порождает такое невероятно ценное чувство в обществе, которое на вес золота, как уважение! Если коротко, то уважение, это признание интеллектуального и физического уровня развития и превосходства человека!!! Некоторым ум и сила даётся с рождения, и к таким людям почтение с детства, но большинство не из такой категории. Некоторые люди не понимают, что они делают не так, почему к ним относятся несерьёзно и недостаточно, чтобы чувствовать себя комфортно. Давайте попробуем

разобраться, откуда берется уважение, каков его принцип. Чтобы в этом разобраться надо сначала понять, как устроен человек. Человек так устроен, что он в первую очередь думает о себе и только потом об окружающих. То есть от природы любой обычный, нормальный человек, это эгоист, который сосредоточен на поисках ресурсов для достижения своих целей. Ему все равно, что происходит вокруг, ему главное найти короткий путь к обогащению, к карьерному росту, мировой славе, власти. И тот, кто наиболее достиг в этом успехе, тот становится выше в социуме по отношению к остальным менее успешным!! Такой человек считается удачливым, успешным и влиятельным, его уважают именно за его достижения, которые не по силам остальным!! То есть получается человека уважают за его эгоизм, который он смог реализовать. Однако, несмотря на то, что все живые существа от рождения эгоисты, не все становятся успешными.

Эгоизм бывает двух видов: умный и глупый. Чем они отличаются? Умный эгоизм, это стремление добиться своей цели без вреда для себя и своего будущего. Что это значит? Это значит, что надо не только использовать людей и забирать у них блага, а наоборот, давать им то, что хотят окружающие, чтобы войти в их расположение и получить доступ к их ресурсам. Если этого не делать, то возможности, ресурсы окружающих останутся для вас недоступными, не будет влияние в обществе, денег и успеха. Именно благодаря ресурсам окружающих можно получить влияние в обществе. Жад-

ность и ярко выраженная агрессия отталкивает людей, что приводит к одиночеству и безуспешности. Именно этим отличается умный эгоизм от глупого. Глупый эгоизм подразумевает исключительно жадность и агрессию к окружающим, психологическое давление, в то время, как умный эгоизм подразумевает регулярные подарки окружающим, приятное общение, щедрость, взаимовыручка, предоставление своих услуг безвозмездно в обмен на дальнейшую помощь. Это называется умный эгоизм, и именно умный эгоист добивается максимального успеха в обществе и уважения!! Следовательно, **принцип уважения заключается в признании достижения определённого уровня успеха, превосходства и способности выжить, обеспечить себя и своих близких всем необходимым. Этот принцип отвечает на все соответствующие вопросы, и раскрывает, какие правила нужно соблюдать, чтобы добиться уважительного отношения.**

Вы должны понять, что уважение представляет собой отношение, основанное на признании достоинств другого человека и на готовности соблюдать его личные границы. Оно выражается в корректном поведении, адекватной оценке мнения и потребностей собеседника, а также в осознанной ответственности за слова и действия. Уважение не сводится к внешнему вежливому формализму; оно предполагает искреннее принятие ценности каждого человека, независимо от социального статуса, возраста или убеждений.

# Зачем нужно уважение

Отношение окружающих к человеку определяет его судьбу, но создает ее он сам собственными словами и поступками. Важно создать к себе такое отношение, которое будет помогать подниматься в коллективе, и в тоже время защищать. Таким отношением является уважение общества! При его наличии люди готовы простить всё, кроме нарушения тех правил и принципов, за соблюдение которых оно дается! Как правило, лидером в коллективе становится тот, кого больше уважают. В этом секрет власти. Я думаю, вы уже поняли, что нужно делать, чтобы стать «большим человеком». Да, именно уважение общества, а не потусторонние силы или «мохнатая лапа». Больше Вам ничто не поможет достойно прожить жизнь!

Уважение общества определяет социальное и материальное положение, количество друзей, уровень влияния, моральное состояние. Это влияет на качество и срок жизни. Если человек не удовлетворен собственной жизнью, как к нему относятся окружающие, то более чем другие склонен к суициду, наркомании, злоупотреблению алкоголем. Для личности уважение общества или окружающих не менее важно, чем собственное здоровье и материальное благополучие, при соответствующем воспитании даже главнее, является условием для психического и физического здоровья. Нормаль-

ная личность не может спокойно жить, чувствуя себя растоптанной и никому не нужной, она старается забыть об этом любыми способами. Если не получается, то человек спивается, употребляет другие наркотики, а некоторые сходят с ума либо кончают жизнь самоубийством. Так ломаются человеческие судьбы.

Уважение, это самое главное в любых отношениях, важнее любви и дружбы, оно играет ключевую роль в развитии личности. Без него разрушится семья, деловое партнерство, дружба. Без уважения невозможно построить дружбу, любовь, семью, карьеру, абсолютно ничего!! Оно формирует основу самодисциплины, ответственного поведения и эмоционального интеллекта. Осознанное уважение к себе стимулирует стремление к саморазвитию, к принятию ответственности за результаты и к устойчивой самооценке. Уважение к окружающим развивает эмпатию, способность различать контекст и потребности окружающих, учит учитывать последствия своих действий. Совокупность этих навыков способствует личностному росту, расширению возможностей выбора и более эффективному взаимодействию с социумом.

Каждый хочет стать великим, что-то решающим в этом мире! Самоуважение и уважение общества (окружающими) — потребность личности, и пока личность её не удовлетворяет, она не будет удовлетворена собственной жизнью и счастлива. Поэтому, чтобы человек был удовлетворен соб-

ственной жизнью и счастлив, он должен уважать себя и чувствовать, что его уважают!

Что касается общества, взаимное уважение становится фактором социальной стабильности. Оно создает атмосферу доверия, снижает вероятность конфликтов и способствует согласованному принятию решений. В условиях уважительного взаимодействия люди чаще поддерживают совместные проекты, готовы к сотрудничеству и компромиссам, что укрепляет социальную сплочённость и устойчивость институтов. В разнообразии культур и ценностей уважение служит мостом между различиями, позволяя находить общий язык и общие цели без разрушения индивидуальности каждого участника сообщества.

Уважение общества выполняет защитную функцию от него самого, то есть от социума, коллектива, в котором находится человек. Уважение обществом отлично защищает и располагает, оно склоняет к поддержке и позволяет влиять на людей без насилия. Когда человека уважают, к нему стремятся прийти без опозданий, его не хотят обижать, с ним рады встретиться и пообщаться. К нему приходят на день рождения, даже болея, через «немогу», приезжают из других городов, стран, бросая все дела. Его друзья и родственникам при любой возможности стараются помочь. А знаете, почему? Потому что уважают! Перед уважаемой личностью создается психологический барьер, который сдерживает от непочтительного обращения к ней. Человек не за-

хочет оскорбить и унижить того, кого уважает, даже врага. А что ещё нужно, чтобы почувствовать удовлетворение от собственной жизни! Деньги много значат, но большинство предпочитают бедную, но достойную жизнь, чем богатую, но унижительную. Вам понравится вкусно кушать, носить дорогую и красивую одежду и при этом терпеть оскорбления? Нет. Вы предпочтете отдать всю роскошь взамен на почтительное отношение, лишь бы почувствовать себя ЛИЧНОСТЬЮ! Именно это ощущение даёт уважение общества!

Деньги не защитят от агрессии окружающих. Разве сдерживает бандитов полная сумка денег у прохожего от того, чтобы не напасть на него и не отобрать? Деньги вызывает желание ими завладеть, и только уважение к их хозяину сдерживает посягнуть на них. Уважение вызывает преклонение и иногда страх. Оно предотвращает нападение и защищает.

Уважаемые люди — каста «неприкосновенных», которых просто не хочется трогать, и не потому что они какие то грязные, а потому что опасно! Никакие деньги не помогут побудить людей относиться к вам с трепетом, и кланяться по велению сердца, а не по указке, из-за желания угодить или страха! Это можно лишь заслужить — соответствующими словами и поступками.

Меня всегда интересовало: почему за некоторыми готовы пойти куда угодно и все для них сделать, а других заплевывают в буквальном смысле этого слова; почему кто-то управляет чужой жизнью, а кто-то не может даже своей и

ничего в этом мире не значит? Причина в отношении окружающих. Все мы зависим от общества, в котором живем. Поэтому, чтобы с честью в нем выжить, необходимо заручиться его поддержкой, уметь влиять на него. Важно владеть уважением общества. Не умея влиять на людей, невозможно защититься от них и добиться желаемого. Если у вас с окружающими плохие отношения, ждите от них гадостей. Они наверняка постараются вам навредить, по крайней мере, добровольно не помогут. При таком раскладе, в обществе высоко не подняться, т.к. наверх продвигают его члены. Общество так устроено, что только с его назначения или позволения каждый в нем занимает какое-то место. Чтобы стать лидером группы необходимо уважение общества, согласие ее членов, официальное, например, путем голосования, или молчаливое, когда в процессе общения становится очевидным, кто лидер, что остальные ему уступают и ничего противопоставить не могут. Поэтому, если хотите стать большим начальником, политиком, бизнесменом, необходимо заручиться поддержкой общества, в котором работаете, живете, а это даст только уважение общества!

Социальный статус человека, материальное и семейное положение, круг общения полностью зависят от того, как к нему относится общество. В процессе общения люди определяют социальные роли друг друга. Иерархия существует не только официальная, например, на работе, в армии, но и формируется в результате естественного отбора. Кто-то ста-

новится лидером, а кто-то изгоем, ничтожеством, об которое все вытирают ноги.

Взаимное уважение способствует устойчивому росту доверия между людьми. Доверие рождается тогда, когда участники общения уверены, что их слова и действия будут восприняты с серьёзностью, что границы личного пространства и достоинства будут соблюдаться. Это уменьшает неопределённость и повышает предсказуемость поведения партнёров, что в свою очередь облегчает кооперацию и совместное достижение целей. В рамках устойчивых отношений уважение становится основой социальной интеграции: партнёры, друзья, коллеги и члены сообществ формируют общую «сеть доверия», на которой строятся долгосрочные связи и совместные практики.

При всех прочих условиях, мнение наиболее уважаемого человека ценится выше и часто является решающим, к нему прислушиваются больше, чем к остальным. Ему подчиняются без принуждения, веря в правильность его слов и поступков. Величина уважения к человеку определяет, насколько его будут слушаться, а значит, и уровень власти, который он достигнет. Чем больше членов общества уважают человека, тем выше его статус, в том числе неофициальный.

Гармония во взаимодействиях во многом зависит от того, насколько уважительно воспринимаются различия. Уважение позволяет преодолевать разногласия без цензуры и унижения; оно создает условия для конструктивной крити-

ки, обмена мнениями и поиска компромиссов. В обществе, где присутствуют его нормы, выстраиваются правила коммуникации: если что-то вызывает споры, участники знают, как выразить замечания без адресной атаки и как принять обратную связь. Это снижает вероятность конфликтов, повышает готовность к сотрудничеству и сохраняет социальную целостность даже в условиях различий по культуре, убеждениям или статусу.

Примеры проявления уважения в разных культурах иллюстрируют, как универсальная ценность принимает разнообразные формы. В Японии уважение нередко выражается через слушание, аккуратность в речи, соблюдение иерархии и избегание открытой конфронтации. В скандинавских странах доминируют принципы равноправия, прямого диалога и учет мнения меньших; здесь уважение проявляется в прозрачности коммуникации и готовности учитывать интересы всех участников. В культурах Южной Азии и Ближнего Востока подчёркивается значимость гостеприимства, почитания старших и сохранения чести семьи, что способствует семейной и общинной этике. В западной культуре акцент часто делается на автономии личности и ясной, конкретной коммуникации, что тоже является формой уважения к праву другого быть услышанным и свободным в рамках общих норм поведения. В любом случае цель одна: признать достоинство и права другого человека и обеспечить пространство для его благополучия в рамках совместной деятельности.

Итак, уважение — это не просто этикет или формальность, а глубинная ценность, лежащая в основе гармоничных отношений и личностного развития. Оно обеспечивает безопасное пространство для самореализации каждого человека и, одновременно, прочную основу социальной стабильности. Понимание и практика взаимного уважения формируют личность, способную строить доверие, сотрудничество и устойчивое благополучие как в малых группах, так и в обществе в целом

# Виды уважения

Есть два вида уважения: к себе и к окружающим. Уважение к себе включает принятие своих границ, ответственности за выборы и развитие личной зрелости. Уважение к окружающим означает признание их права на собственное мнение, опыт и время. Эти стороны взаимно подпитывают друг друга: высокий уровень самоуважения облегчает корректное отношение к окружающим, а уважительное отношение к другим усиливает ощущение социальной справедливости и собственной значимости.

В формировании гармоничных отношений уважение проявляется через ряд устойчивых механизмов. В общении оно выражается в активном слушании каждого слова, избегании оскорблений, точной передаче намерений и полном соблюдении договорённостей. Уважение способствует снижению напряжения в конфликтах: если стороны ощущают, что их границы не нарушаются и их ценность не подвергается сомнению, риск эскалации снижается, коммуникация становится конструктивной. Признание различий возрастает толерантность и готовность к сотрудничеству, что особенно важно в многокультурном обществе.

Приведённые принципы находят отражение и в повседневной жизни. Проявления уважения в практических формах включают: выслушивание собеседника без прерываний;

уважительное обращение к мнению другого, даже если оно отличается от собственного; соблюдение договорённостей и обязательств; корректная критика без унижения личности; внимательное отношение к чужому времени и труду; признание достижений и вклада других. Эти простые действия создают взаимное доверие и поддерживают социальные связи, что особенно важно в рабочих коллективах, семьях и образовательных учреждениях.

Уважение выступает как ключевой регулятор межличностного поведения, усиливающий доверие и способствующий гармонии в отношениях. Оно охраняет границы, ценности и автономии другого человека, что создаёт предсказуемую и безопасную основу для взаимодействия. В таком контексте уважение не ограничивается вежливостью; оно проявляется в внимании к точкам зрения собеседника, готовности слушать и учитывать интересы другого, соблюдении договорённостей и ненасильственном разрешении разногласий. Именно эти аспекты формируют психологическую безопасность и снижают риск эскалации конфликтов.

Уважение как механизм взаимодействия функционирует и на уровне институтов. В образовании оно создаёт психологическую безопасность, необходимую для открытого обучения и честной критики; на работе — поддерживает режим конструктивной обратной связи и сотрудничества; в общественной сфере — способствует соблюдению законов, уважению гражданских прав и принятию многообразия. Так

формируется социальный капитал: люди готовы вкладывать в отношения энергию и ресурсы, потому что уверены в справедливом и предсказуемом ответе со стороны окружающих.

### **Что такое уважение к старшим?**

Принято считать, что «старшие», это те, кому больше лет, то есть старше по-возрасту. Как правило, люди более прожившие больше знают, умеют, и в целом, умнее. Это не всегда так и есть, конечно, некоторые моложе, более сообразительные, более знают и умеют, добились значительно больше успехов в жизни, чем люди, старше их лет на 20, например. Но тем не менее, юные и успешные, это скорее исключение, чем правило, на деле, старшие, действительно преуспевают во многих сферах жизни. Поэтому, чтобы предотвратить ошибки менее проживших и опытных, в обществе стали пропагандировать слушать старших, что старших надо уважать воспринимать их, как авторитетов, если не во всех областях, то хотя бы в некоторых, наиболее им знакомых. Но дело не только в результатах жизни и опыте. Часто более взрослым людям приходилось переживать такие тяготы и справляться с ними, выживать, о которых младшие лишь слышали! Поэтому, уважение к старшим, это преклонение перед огромным пластом знаний, умений и различных, пройденных испытаний! Именно за пройденные испытания, то есть за решенные проблемы уважают людей. Это важный момент, так как стариков, которые во время войны предали родину, не уважают, мало того, до сих пор, ищут и отдают под трибунал.

В конечном итоге, уважают именно тех, кто этого достоин!

## **Что такое уважение к родителям?**

Уважение к родителям появляется, когда они, как и в любом другом случае, действительно его заслуживают. Уважение можно заслужить определенными словами и поступками, оно не дается просто так. Обычно уважение к родителям приходит, когда ребенок осознает все их достижения, достойное поведение, умение защитить семью и обеспечить её всем необходимым.

Когда ребенок чувствует уважение к родителям?

Если родители не позволяют ребенку обращаться с ними оскорбительно и никому из окружающих (по крайней мере, ребенок не знает о неуважительном отношении к ним), всеми силами стараются помочь ребенку, своим поведением и образом жизни они заслуживают уважения. В таких семьях ребенок уважает своих родителей. Напротив, в семьях, где родители мешают ребенку жить и развиваться, страдают алкоголизмом, наркоманией, игроманией или не заботятся о нем, уважения нет. За что уважать таких родителей?

Уважение к родителям проявляется в общении и обращении с ними. Если ребенок не почитает своих родителей, он может позволить себе много лишнего по отношению к ним: оскорбить их, пренебречь просьбами, забыть о поставленных задачах, не помочь решить их, игнорировать или даже бить родителей. При наличии уважения к своим папе и маме дети такого себе не позволяют.

Чтобы добиться уважения своих детей, родителям нужно следить за своим и их поведением. Нельзя позволять детям оскорблять, бить родителей, брать вещи без разрешения или пренебрегать их вопросами и просьбами. Нельзя потакать всем прихотям ребенка, иначе он решит, что ему все позволено, начнет требовать покупать все, что захочет, и предъявлять условия. С ребенком нужно обращаться как с обычным человеком, соблюдая определенную дистанцию, чтобы избежать конфликтов и ущемления интересов. Собственный ребенок — такой же человек, как и любой другой, и с ним нужно вести себя соответственно, добиваясь уважения.

Уважение к родителям появляется только, если родители заслуживают его своими словами и поступками. Это не дается просто так, и родители не исключение. Обычно уважение к родителям возникает, когда ребенок осознает их достижения, достойное поведение, умение защитить семью и обеспечить ее всем необходимым.

Ребенок чувствует уважение к родителям, когда они не позволяют ему и окружающим обращаться с ними оскорбительно. Они стараются помочь ребенку, своим поведением и образом жизни заслуживают уважения. Напротив, в семьях, где родители мешают ребенку развиваться, страдают алкоголизмом, наркоманией, игроманией или не заботятся о нем, уважения нет.

**Последствия отсутствия уважения. Как живет неуважаемый человек, качество его жизни**

Отсутствие уважения наносит существенный ущерб качеству жизни человека и тем самым сказывается на его благополучии в социуме. Оно формирует замкнутый круг недоверия, тревоги и снижения самооценки, который усложняет повседневное функционирование и снижает устойчивость к внешним стрессорам.

Неуважение к личности часто сопровождается хроническим стрессом и ощущением социальной небезопасности. Это ведет к снижению удовлетворенности жизнью, ухудшению сна и аппетита, снижению энергии и мотивации. Негативные переживания перерастают в тревожность и депрессивные симптомы, усиливая риск изоляции и отказа от активной социальной деятельности. В условиях постоянной критики и дискриминации возрастает риск возникновения сомнений в собственных способностях и ценности, что снижает способность к принятию решений и риску в профессиональной и личной сферах.

Отсутствие уважения разрушает доверие и сотрудничество, затрудняет формирование устойчивых связей и приводит к частым конфликтам. В таких условиях человек избегает близких контактов, ограничивает круг общения и демонстрирует защитные реакции, что ещё больше изолирует его от социальной поддержки. Отсутствие уважения в отношениях снижает качество коммуникации: сообщения становятся искажёнными, мотивы воспринимаются как враждебные, а совместная работа или партнёрство осложняются кон-

фликтами интересов и непереносимой критикой.

Вот примеры, с чем приходится сталкиваться в своей жизни неуважаемому человеку, и почему нужно с этим бороться :

— игнорирование, то есть на человека просто не обращают внимания как будто его и нет

— насмешки, над ним надсмехаются по любому поводу, мелочная агрессия, сарказм и уничижительные высказывания;

— с ним никто не хочет общаться. Соответственно, нет друзей и своей семьи. Социальная изоляция и нежелание помогать ему в трудные моменты.

Такие проявления снижают качество повседневной жизни, усиливают стрессовые факторы и провоцируют частые переоценки отношений, что в итоге может привести к длительной утрате доверия к обществу и к себе самому. Однако, существует очень много мифов, которые никакого отношения не имеют к достижению уважения

**Вот некоторые распространённые мифы о том, почему мы теряем уважение:**

— постоянное нарушение обещаний и непоследовательность поведения;

— нечестность, двойные стандарты;

— недостаток эмпатии и неспособность учитывать чужие чувства;

— эгоизм, пренебрежение социальными нормами и гра-

ницами;

— окружающие обстоятельства, усиливающие стресс и обуславливающие защитные реакции.

На самом деле, наоборот, данные качества человека ничуть не протеворечат главному принципу уважения: *способность обеспечить себя и своих близких всем необходимым, извлекать из всего выгоду. Именно за эти качества и уважают!! Запомните это! Да, важно держать слово и выполнять обещания, но это не так важно, как уметь о себе позаботиться физически и интеллектуально!*

**В чём разница между авторитетом и уважением? Кто такой авторитет и как им стать?**

Уважение и авторитет представляют собой разные, но взаимосвязанные явления в структуре межличностных отношений и общественной динамики. Уважение — эмоциональная и оценочная реакция окружающих на личные качества, поведение и ценности человека. Авторитет — степень влияния индивида в группе, которая закрепляется в доказуемой компетентности, ответственности и примере для других.

Уважение может возникнуть мгновенно после достойного поступка или благородной реакции, тогда как устойчивый авторитет требует продолжительного подтверждения компетентности и надёжности.

Характер влияния: уважение — это отношение себе к человеку, которое выражается в доверии, принятии и готовности поддержать. Авторитет — это способность влиять на

решения и поведение других в конкретной группе или сфере деятельности на основе экспертной ценности. Уважение может существовать без формального статуса; авторитет же чаще приближается к фактору лидерства в рамках структуры и обязанностей.

Уважение может быть ситуативным и зависеть от конкретной ситуации или контекста отношений. Авторитет же обычно стабилизируется со временем в рамках профессиональной роли: повторяемые результаты, надёжность и прозрачность действий укрепляют доверие к источнику влияния.

Область применения: уважение чаще проявляется в межличностной коммуникации, этике взаимодействий и культурных нормах общества. Авторитет наиболее заметен в рабочих и общественных контекстах, где требуется руководство, принятие решений и ответственность за последствия

Взаимодействие уважения и авторитета отображает взаимную зависимость: авторитет часто вызывает уважение за счёт объективной эффективности и ответственности, однако уважение может существовать и без формального авторитетного статуса. В то же время устойчивое уважение поддерживает доверие к человеку, что облегчает становление и поддержание авторитета. Формирование авторитета требует сочетания честности, компетентности, ответственности и примера для окружающих, а поддержание уважения — постоянной этики взаимодействия и заботы о благополучии других.

Таким образом, становление авторитетом — это целена-

правленный процесс развития профессиональных качеств и этического лидерства, подкреплённый временем и подтверждённый результатами. Уважение же служит эмоциональной основой доверия, необходимой для устойчивого обмена и сотрудничества в любом обществе. Оба элемента способствуют личностному развитию и гармоничным отношениям в обществе.

### **Как стать авторитетом: практические шаги**

**Нужно развивать компетентность:** систематическое обучение, углубление знаний в своей области, демонстрация конкретных результатов и достижений.

**Быть честным и ответственным:** соответствие словам и делам, прозрачность в мотивах и действиях, умение признавать и исправлять ошибки.

**Показывать пример для других:** последовательность в поступках, этичность, уважение к людям и правилам, соблюдение профессиональных стандартов.

**Эффективная коммуникация:** ясность формулировок, умение слушать, аргументировать позиции и приводить обоснованные доводы без манипуляций.

**Вносить вклад в сообщество:** участие в проектах, помощь коллегам, создание благоприятной среды для развития и обмена знаниями.

**Забота о репутации:** ответственное поведение в различных ситуациях, отсутствие двойных стандартов, защита ценностей и принципов.

Управление отношениями: развитие доверия через конструктивную обратную связь, умение управлять конфликтами и поддерживать конструктивную атмосферу.

Саморефлексия и развитие этики лидерства: регулярная оценка личного поведения, анализ последствий решений и стремление к коррекции при необходимости.

Также важно сохранять баланс между авторитетом и диктатурой: нужно сохранить открытость к мнению других, признавать вклад команды и избегать пренебрежительного тона.

**Как добиться уважения людей или как сделать свою жизнь счастливой?**

Наконец мы дошли до главного вопроса: как добиться уважения людей или как выжить, стать счастливым? Это одно и то же. Мы хотим много друзей, высокую должность, богатство, безопасность. Мы хотим для себя лучшую долю, поэтому ответ на вышеназванный вопрос нам жизненно необходим!

Каждый человек обладает огромными возможностями, чтобы сделать свою жизнь такой, какой ему захочется. Надо лишь уметь ими пользоваться.

Чтобы ответить на вопрос: как добиться уважения важно хорошо узнать и понять себя, и исходя из понятого определять своё дальнейшее поведение. У кого-то в генах заложено быть бойцом, защищать себя и своих близких любыми способами. Такие долго не думают: драться или не драться, при угрозе для чести и жизни, здоровья, бросаются в бой. Это

бойцы от природы. У таких людей хорошо развит инстинкт самосохранения, который руководит ими, как кукловод марионетками, но для блага. Он заставляет вести себя так, за что просто невозможно не уважать! Бойцы от рождения не могут по-другому, в отличие от тех, у кого инстинкт самосохранения, бойцовский инстинкт выражен слабо или его вообще, нет. Как правило, это приводит к отсутствию гордости, когда вопрос касается чести. У таких людей нет нужной природной программы — защищать себя! Поэтому, им часто приходится задаваться вопросом: как добиться уважения или как выжить? Чтобы они смогли выжить, им приходится программу по защите собственной личности от унижения, искусственно вкладывать в мозг, путём установок, внушений по соответствующему поведению, то есть прививать навыки выживания. Люди, которые получили данную программу от природы, практически не нуждаются в советах, как добиться уважения. Они и так знают, их нутро чувствует, когда и что делать, чтобы «не упасть лицом в грязь». «Наука об уважении» им тоже будет полезна, они почерпнут из неё много интересно и возможно, много нового, но больше всех нуждаются в этой книге те, кто реально не знает, как добиться уважения, и страдает от этого. Именно для создания уважаемой личности написана данная книга. Этим мы и займемся. Мы выработаем в себе качества, благодаря которым сможем достойно выйти из любой ситуации, гордиться собой, стать лучшими представителями общества и выжить!

На основе своего и чужого опыта, я составил перечень правил, которые укажут, что и как нужно делать, чтобы добиться уважения. Каждое правило приведенное в этой книге — результат тщательных исследований ситуаций из жизни. Принцип уважения и каждое правило, которым нужно следовать, проверены самой жизнью! Честно, Вам повезло! Вам не нужно набивать шишки, позориться, учась методом проб и ошибок. За вас это сделали другие люди: я, мои знакомые и посторонние люди, у которых я научился. Вам осталось лишь прочитать и запомнить данную книгу. Я вам завидую, мне бы так раньше! Вы пришли на всё готовое! Раньше у меня не было такой книги, и потому наделал много глупостей, ошибок, о которых теперь стыдно вспоминать. Я жил, не зная как, не знал, почему ошибался и как исправлять свои ошибки! Мне никто не помогал. Все, что я добился, я добился самостоятельно. Знания, полученные таким путем бесценны! Но вам остается лишь прочитать то, что здесь написано. Честно, я вам завидую! Будь эта книга раньше, моя жизнь была бы намного лучше, мне не пришлось бы стыдиться некоторых эпизодов своего прошлого!

Осторожно изучайте эту сложную, но интересную науку, потому что, когда изучите её, у вас появится искушение ей воспользоваться! Всё, что вы узнаете, можно использовать не только во благо, но и во зло. Прочитав в дальнейшем все правила, Вы поймете: как добиться уважения и изменить свою жизнь!

**Правило номер 1. Никогда не делайте то, что Вы не обязаны и не хотите**

**Нельзя находиться в подчинении у тех, кто не имеет права вами командовать. Не допускайте, чтобы вами командовали те, кто не имеет на это права. Нельзя, чтобы нами командовали все кому не лень. Нельзя находиться в подчинении у тех, кто не имеет права вами командовать. Это одно из основополагающих правил в достижении уважения. Одно дело подчиняться своему руководителю на работе, в учебе, спорте и т. д. Это нормально. И другое дело, когда командуют те, кто не имеет на это полномочий. Например, в кругу друзей обычно есть лидер, которого все слушаются, хотя не обязаны. Но по-другому не могут. Ему подчиняются, потому что не могут справиться с его давлением физическим или чаще всего психическим! Но, что приводит к лидерству одних, и подчинению других? Мы отличаемся друг от друга складом мышления, темпераментом, характером, амбициями и т. д. Из-за определенного набора качеств некоторые сильнее окружающих, и подчиняют их. Манипулирование или открытое командование при умелом применении происходит естественно. Порой даже не замечаешь, как выполняешь чьи-то поручения и становишься ведомым, утрачиваешь свою свободу и независимость. Просто отношения так сложились, что следуешь чужой воле! Но так нельзя! Нельзя находиться в подчинении у тех, кто не имеет на это право.**

Роли в отношениях определяются с момента их зарождения. Как правило, какими они устанавливаются, такими и остаются. Лидер не захочет терять свое положение, и сделает все возможное, чтобы его сохранить, а возможностей у него больше, чем у его подчиненных. Изменить сложившиеся порядки труднее, чем их установить изначально. Поэтому важно сразу зарекомендовать себя личностью, которая не позволит собой помыкать. Лучше не находиться в подчинении с самого начала отношений. Однако мало быть морально и физически сильнее окружающих, важно еще быть в центре внимания, чтобы вы были интересны и полезны! Предлагайте наиболее правильные решения и доказывайте их эффективность, преимущество по сравнению с идеями других людей. Люди привыкнут, что вы говорите правильные вещи, и будут вас слушать! А, если еще будете уверенно и красиво это делать, то слушаться. Именно так становятся лидерами.

**Правило номер 2. Сохраняйте всегда самообладание и спокойствие. Абсолютно контролируйте свои эмоции, мимику, речь и взгляд, телодвижения**

Самообладание и спокойствие — важное условие для принятия правильных решений, создания авторитетного образа в глазах окружающих и управления окружающими!

Сохраняйте спокойствие, хладнокровие и ясный ум в любых ситуациях. При выяснении с кем-то отношений поведение играет решающую роль. Спокойное поведение во время конфликта свидетельствует об уверенности в собственных

силах победить в конфликте, что вызывает чувство опасности у оппонента. Не каждый осмелится противостоять уверенному в себе человеку. Что значит спокойное поведение? Лицо должно быть невозмутимым, нельзя реагировать на слова и телодвижения оппонента, если, конечно, он не нападает. Если вы покажите, что нервничаете, боитесь, то над вами почувствуют превосходство.

Возможно, с вами случалась такое: вы в гнев кричите на человека, а на его лице не видно не то, что обиды, даже растерянности! Вы потеряли самообладание! Его спокойствие приводит в замешательство. Вы чувствуете себя клоуном, развлекающим народ, который с интересом смотрит и ждет, что будет дальше. Появляется злость и желание убрать невозмутимое выражение с его лица любым путем. Вы кричите еще громче, но к своему ужасу понимаете: не удастся! Этот человек лишь потешается над вашим криком, несдержанностью, и чем сильнее кричите, тем он увереннее себя чувствует! Он, будто смотрит цирковое представление, наслаждаясь каждым увиденным номером. Ваше неумение держать себя в руках только унижают вас в его глазах и смешит. Вы чувствуете себя жалким и оскорбленным, потому что ваш гнев был проигнорирован и воспринят, как интересное зрелище. Этот человек не проронил ни слова, даже не шелохнулся, а вы морально сломлены и побеждены. Он был всего лишь спокоен!

Спокойствие — это невидимый щит, от которого отража-

ются все враждебные эмоции оппонента, обезоруживая его и побеждая.

Спокойствие показывает уверенность в собственных силах и превосходство перед оппонентом, который не может взять себя в руки. Тот, кто спокойнее, тот лучше владеет собой и ситуацией. Однако сохранить спокойствие в конфликтных и других чрезвычайных ситуациях сложно. Это возможно лишь при абсолютном самообладании — качество по-настоящему сильных людей, и без него невозможно добиться уважение!

Есть еще одна особенность. Если человек чувствует, что у него не хватает интеллекта, чтобы людей в чем-то убедить или защитить себя, то иногда он пытается надавить на психику криком. Чтобы доказать превосходство над психически неуравновешенными людьми, достаточно сохранить спокойствие. Суетливость, нервозность, истеричность — признак слабой нервной системы, неспособности управлять собой, что принижает.

Когда обстановка напряжена, у лидера единственный способ успокоить своих подопечных и влиять на них — быть самим спокойным. Тогда спокойствие и уверенность в благополучном исходе передастся другим. Люди в спокойном состоянии более склонны к здравомыслию и подчинению, чем в панике.

Даже во время дружеского общения нельзя проявлять много эмоций, выпускать их из контроля. Сложно что-ли-

бо рассказывать, когда тебя переполняют эмоции настолько, что сбивается дыхание, появляются слезы. Это неудобно рассказчику и окружающим, потому что они начинают испытывать то же самое. Не забываем, эмоциональное состояние передается! У всех возникает чувство дискомфорта, и вообще, излишнее, неконтролируемое проявление эмоций — слабое звено. Воздействуя на него можно управлять человеком, поэтому лучше его не раскрывать. Чтобы вы ни рассказывали, рассказывайте спокойно, добавляя лишь столько эмоций и там, где это необходимо для украшения рассказа. Самообладание — важное условие для принятия правильных решений, создания авторитетного образа в глазах окружающих и управления окружающими! Сохраняйте спокойствие, хладнокровие и ясный ум в любых ситуациях.

***Абсолютно контролируйте свою речь, эмоции, мимику, взгляд и телодвижения***

Разум отвечает за адекватное реагирование. Если он собран, то человек сможет полностью контролировать свою речь, поступки, и поступать адекватно. Большое влияние на сознание и поведение оказывают эмоции и чувства. Неконтролируемое их проявление мешает адекватно воспринимать реальность и реагировать. Они, словно волна накрывают мозг и парализуют, затмевают рассудок, без которого невозможно эффективно управлять собой. Эмоции мешают рационально думать. Подчинение эмоциям приводит к безудержному и беспричинному смеху, крику, плачу и т. д. По-

этому контролируйте и управляйте эмоциями, а для этого необходимо сохранять спокойствие. Только в спокойном состоянии, ум может быть ясным и принимать правильные решения. Самообладание обеспечивает ясный ум, без которого невозможно говорить и действовать безошибочно. Чтобы взять вверх над людьми надо в первую очередь взять вверх над собой!

Для эффективного управления собой разуму необходимы правильные команды. При постановке цели указывайте ему не то, от чего нужно избавиться, например, от страха, а то, что надо делать. Подсознание не воспринимает отрицание, частицу «не». Приказав себе не бояться, вы будете бояться, так как подумаете о страхе!

Неэффективно давать неконкретные команды. Разум должен знать цель, чтобы ее достичь. Например, когда требуется следить за своими словами, эффективнее приказать себе: «контролируй свою речь», чем «контролируй себя». Когда сознание получает обобщенные команды, оно распределяет свои силы на все тело. В результате, участок, который в данный момент необходимо контролировать, получает меньше психической энергии, чем, если бы команда была в отношении только его. Указывайте, что именно нужно добиться в настоящем времени. Например сказав себе: «я буду уверенным», вы не почувствуете себя уверенным. Потому что вы запрограммировали себя на уверенность в будущем, в неопределенное время. Правильная команда: « я уверен в

себе».

Чтобы создать нужное поведение, сначала создайте условие для этого — самообладание! Без самообладания невозможно вести себя так, как нужно и хочется. Для раскованного поведения, прикажите себе: « Я контролирую себя и управляю собой! Данная команда вызовет самообладание. А затем скажите: Я расслаблен!

Запомните! Абсолютно контролируйте свою речь, эмоции, мимику, взгляд и телодвижения, в целом, сохраняйте самообладание!

**Правило номер 3. Соблюдайте принцип справедливости: ведите себя зеркально по отношению к людям, которые Вас окружают**

Как люди к вам относятся, так и вы должны к людям относиться, как они с вами разговаривают, так и вы с ними разговаривайте, Вам улыбаются и Вы улыбайтесь, с вами серьёзно разговаривают и вы ведёт себя серьёзно. Надо быть, как зеркало, полностью отобразить людям их поведение. По другому говоря, это принцип справедливости. Необходимо всегда соблюдать принцип справедливости. Его соблюдение всеми людьми на свете предотвратило бы многие преступления. Когда человек знает, что с ним поступят аналогично, то вряд ли он решится на необоснованную жестокость к людям. Ощущение безнаказанности рождает вседозволенность и хаос. Нельзя оставлять обиды безнаказанными, чтобы их не захотелось повторить. Все слова и поступки человека должны

ему возвращаться, чтобы он знал, что его ожидает. Если человек будет знать, что его действия навредят ему аналогично, то побоится их совершать. Он будет более осторожным и рассудительным при определении своего решения.

Принцип справедливости сделал бы мир добрее, спокойнее. Было бы замечательно реализовать данный принципом наказания на государственном уровне. У воров нужно забирать украденное (то есть возвращать то, что украли плюс аналогичную вещь забирать из их личной собственности) либо эквивалент, а также необходимо высчитывать с преступников затраты на их розыск, за моральный ущерб, который они нанесли жертве. Если нечем расплачиваться, то пусть отработывают, пока не расплатятся полностью. Убийц нужно убивать, причем таким же образом, как они убили своих жертв, чтобы никогда и никому больше не захотелось издеваться и убивать! Только путём реализации принципа справедливости в системе наказания государства можно искоренить преступления!

Держать в тюрьмах преступников бессмысленно и глупо, даже аморально по отношению к их жертвам и родственникам. Зачем кормить и лечить тех, кто убивает, насилует, ворует, калечит за счет их жертв и остальных законопослушных граждан? По статистике, большинство уголовников после выхода на свободу принимаются за прежнюю деятельность. Может быть лучше общество избавить от вредителей навсегда? Заключение имеют крышу над головой, кро-

вать, регулярное питание, лечение, даже есть развлечения, то есть то, чего нет у нищих и бездомных! Разве это справедливо? Неужели бандиты лучше бездомных? По логике получается, чтобы получить минимальный комфорт и удобства, необходимо нарушить закон. Подобная система наказания побуждает совершать преступления, а не предотвращать. Это несправедливо! Негуманно вынуждать законопослушных граждан содержать тех, кто им навредил. Современный принцип ответственности за преступления лишен справедливости, потому приводит к хаосу, и вседозволенности, что сейчас и происходит во всех странах мира. Так будет продолжаться до тех пор, пока каждый не станет получать по заслугам. Украл, верни. Убил, будь убитым! Зло — это несправедливое действие. Поэтому, все, что восстанавливает справедливость — добро. Убийство зла — добро!

Ведите себя с людьми так же, как они с вами. Если человек с вами дружелюбен, будьте с ним дружелюбны. Вы должны быть, как зеркало. Копируйте выражение лица вашего собеседника и его отношение к вам. Не показывайте дружелюбие, не смейтесь и не улыбайтесь, когда вас оскорбляют, а также тому, кто враждебен вам. Когда собеседник с вами неприветлив и груб, будьте с ним таким же. В противном случае, вы будете выглядеть странно и глупо. И наоборот. Ругая человека, который не сказал и не сделал вам ничего плохого, вы вызовете у него чувство несправедливости и негативную реакцию. С каждым человеком обращайтесь аналогично его

обращению с вами в прошлом и настоящем. *Не здоровайтесь с теми, кто не хочет с вами здороваться. Не прощайтесь с теми, кто не считает нужным с вами прощаться!*

**Правило номер 4. Будьте влиятельным человеком. Необходимо уметь влиять на людей: убеждать их сделать то, что Вам необходимо и соглашаться с Вашей точкой зрения**

Власть, это способность убедить окружающих сделать то, что Вам нужно. Чтобы добиться уважения людей, необходимо умение убеждать их в своей правоте, точке зрения, или по-другому говоря, влиять. Умение убеждать возможно применить только с помощью общения. Общение устанавливает с личностью контакт, который помогает создать у нее желаемое состояние и таким образом манипулировать. Тот, кто не общается с людьми, не может на них влиять, тем более вызывать расположение и доверие. Потому что нет контакта. Его не понимают.

Общение может быть вербальным (словами) и невербальным (жестами, взглядом, позами, походкой, мимикой). Для большей эффективности, с человеком необходимо общаться невербально и вербально.

Необходимо ладить со всеми людьми. Это обезопасит от них и позволит получить доступ к их возможностям. Необходимо становиться «своим» в любой компании. Для этого нужно говорить дружеской интонацией, смотреть дружески,

никого не оскорблять, не учить и не критиковать, когда не просят. Общение способно сблизить и отдалить.

Наукой общения с людьми может овладеть каждый умственно полноценный. Она несложная. Как и в любой науке, в ней есть свои правила, которые необходимо запомнить и всегда их соблюдать. В первую очередь определитесь с целью. Что вы хотите от человека? Если хотите с ним подружиться, то добивайтесь его расположения, доверие, ему должно быть интересно с вами. Когда вам нужно его в чем-то убедить, то не обязательно, чтобы ему было интересно с вами. Достаточно, чтобы он вам доверял и симпатизировал. Как видите, стратегия поведения зависит от цели.

Без умения убеждать людей, их умы и мир не захватить, поэтому научитесь это делать!

### **Как убедить человека в своей правоте?**

Давайте рассмотрим техники, которые помогут нам ответить на вопрос: как убедить человека в своей правоте?

1. Начинайте разговор с человеком не с того, с чем у вас разногласия, а с того, с чем вы согласны с ним. Когда разговор с человеком начинается с согласия с ним, он расслабляется. Он чувствует, что у его собеседника одинаковое с ним мнение, не придется с ним спорить и следующие высказывания собеседника, он воспримет менее враждебно и с большим пониманием.

2. Не начинайте с просьб. Чтобы убедить человека в чем-то нельзя его ни о чем просить! Просьба принижает, так как

показывает зависимость от того, к кому адресована просьба. Человек, которого о чем-то просят, чувствует свое превосходство и у него появляется желание доказать его отказом. Поэтому просьбы в принятии решений, которые способны привести к серьезным последствиям, обычно не удовлетворяются. Вдобавок, просьба свидетельствует об отсутствии аргументов. Если человек просит, значит, у нет убедительных аргументов для убеждения. А то, что не аргументировано, не является истинной и не обязательным для выполнения. Но, как убедить человека сделать то, что Вам нужно, не прося его ни о чём?

Лучше предлагайте, чем просите. Например, давай встретимся, сходим в кино. Это лучше, правда, же, чем «можно встретимся?» Хочется сразу показаться хозяином положения и отказать.

3. Задайте собеседнику два вопроса или выскажите два утверждения, с которыми он наверняка согласится, а затем спросите или предложите то, на что вам необходим его положительный ответ. Это правило Сократа, которое помогает убедить человека. Его действие основано на том же принципе, что и первое правило. Сначала расслабить собеседника, пониманием, что он беседует не с оппонентом, а с единомышленником, а потом, спросить или предложить ему то, на что необходимо его согласие. По инерции он ответит положительно.

4. Продемонстрируйте убеждаемому, что предлагаемое

вами удовлетворяет его потребность. (Чтобы добиться желаемое от человека необходимо предложить ему взамен то, в чем он нуждается). У человека много потребностей, и если их знать, можно понять, как убедить человека.

Согласно А. Маслоу, потребности людей делятся на:

- физиологические (пища, вода, жилье, сон, здоровье, секс и т.д.);
- потребность в безопасности, уверенности в будущем;
- потребность принадлежать какой-то общности (семье, компании единомышленников, друзей, коллективу и т.д.); —
- потребность в уважении, признании;
- потребность в самореализации, проявлении своих возможностей;
- духовные потребности;

Чтобы убедить человека, что ваша позиция верна, дайте ему понять, что, согласившись на ваше предложение, он удовлетворит свою потребность, принесет себе пользу. Однако он согласится лишь, если поверит вам. Поэтому важно добиться его доверие. Данное правило можно представить в виде формулы:

Мишень воздействия + Приманка + Аттракция = Скрытое управление

Мишень воздействия — это потребности и желания человека, его слабости.

Приманка — это то, что позволяет удовлетворить потребности и желания человека.

Аттракция — это расположение и доверие объекта воздействия. У каждого человека есть своя цена. Узнайте ее, и вы сможете им манипулировать.

У каждого человека есть своя цена. Узнайте ее, и вы сможете им манипулировать.

5. Прежде чем предложить что-то человеку, представьте себя на его месте, и подумайте, как бы вы отреагировали на это предложение.

Иногда люди ставят перед собой недостижимые цели и идут на заведомо проигрышные операции. Предлагайте людям лишь то, с чем они действительно могут согласиться.

6. Если вы предполагаете, что человек не согласится с вашим предложением, представьте себя на его месте, и подумайте, что ему ответить для склонения его к своей точке зрения.

Чтобы не оказаться в растерянности в случае отказа, желательно знать, что предпринять в такой ситуации. Необходимо предвидеть реакцию оппонента.

7. Чтобы убедить человека встать на вашу сторону или вам нужна его помощь, то предложите ему встать на ваше место и решить, что бы он сделал на вашем месте.

8. Чтобы убедить человека принять решение, которое вызовет у него проблемы, необходимо предложить ему варианты решения этих проблем.

Человек эгоистичен, повторим еще раз. Ему безразличны чужие проблемы, и не хочет думать, как их решать. Для него

важно, чтобы именно у него не было проблем. Поэтому подумайте за него, как ему избежать проблем, если он примет выгодное для вас решение.

# 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.