

МИРОВОЙ
БЕСТСЕЛЛЕР

ГОВОРИТЕ ТОЧНО!

АЛПАН И БАРБАРА

ПИЗ

АВТОРЫ №1
ПО ПСИХОЛОГИИ ОТНОШЕНИЙ

Барбара Пиз
Аллан Пиз
Говорите точно!
Серия «А и Б = Формула успеха»

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10254292

*Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу
убеждения: Эксмо; М.; 2017
ISBN 978-5-699-96348-5*

Аннотация

Разговаривать умеет и любит каждый, но правильно выбрать тему и интонацию, четко сформулировать и ясно выразить свои мысли, доверительно разговорить собеседника, убедить его в своей правоте – это целое искусство. Эта книга написана международными экспертами по «технологиям общения», она научит вас отделять фразы формальной вежливости от зерен истины и расшифровывать невербальные сигналы. Вы сможете оценить искренность партнера и верно интерпретировать его мысли, а умение говорить комплименты и внимательно слушать позволит вам не только добиться успеха в личной жизни, но и поднимет вас на вершину профессиональной карьеры, сделает «мастером разговора».

Содержание

Вступление	5
Глава первая	8
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Аллан Пиз, Барбара Пиз

Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу убеждения

© Новикова Т., перевод на русский язык, 2017

© Издание на русском языке, оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

*** * ***

*ПОСВЯЩЕНИЕ: ВИККИ, МЕЛИССЕ,
КАМЕРОНУ И ДЖАСМИН
АЛЛАН ПИЗ*

Вступление

Вы за неделю имеете гораздо больше возможностей вступить в личный контакт с незнакомыми людьми, соседями, друзьями, членами семьи, детьми и коллегами по работе, чем ваши средневековые предки имели за всю жизнь. Однако ваше умение общаться находится практически на том же уровне, что и у них, то есть равно нулю.

Пока вы еще ребенок, взрослые учат вас читать, писать, складывать и вычитать. Вы делаете ошибки, они вас поправляют – так растет ваше умение. Умение правильно разговаривать – это совсем другое дело. Вас учат правильно произносить слова, строить предложения, но никто не учит ребенка тому, как эффективно общаться со своим собеседником. И когда вы делаете ошибки, то никто не поправляет вас, даже не говорит, что вы ошиблись. В результате множество людей, с которыми вы встречаетесь, не могут оценить вас по достоинству, а порой даже отворачиваются от вас и предпочитают другого собеседника. Если дело касается бизнеса, то вполне возможна ситуация, когда ваши партнеры или покупатели выбирают для себя кого-то другого, с кем они чувствуют себя комфортнее.

Подобные ситуации далеко не редкость. На самом деле они очень широко распространены. Как показывают исследования в области психологии общения, большинство людей

всю жизнь повторяют одни и те же ошибки, которые они совершали еще в детстве. Лишь очень немногие из нас умеют правильно и эффективно общаться, завязывать дружбу и поддерживать прочные и долгосрочные отношения.

В результате исследований были выработаны некоторые приемы, помогающие добиться максимальной эффективности общения. Некоторые люди владеют ими в полной мере. Однако доказано, что любой человек в состоянии за достаточно короткий срок научиться этим приемам. К сожалению, подобные исследования в основном печатаются в толстых академических журналах, а такие уроки дают очень ограниченное число преподавателей.

В нашу книгу мы включили два курса, призванных заполнить этот пробел и научить искусству эффективного общения любого наиболее простым и интересным для слушателя образом.

Один из них носит название «Разговорное общение: как достичь максимальной социальной эффективности». В настоящее время в стране функционирует целая сеть дипломированных преподавателей и десятки тысяч человек уже прослушали этот курс.

Второй курс – «Техника и стратегия личного общения» – разработан лично Алланом Пизом и был неоднократно применен в Австралии. Он учит людей, как использовать словесные и невербальные средства в разговоре, чтобы убедить собеседника, заключить сделку, добиться успеха на перегово-

ворах или на собеседованиях.

После долгих обсуждений и споров эти два курса были объединены в одну книгу. Любой курс обычно занимает несколько дней или даже недель, на протяжении которых участники семинара имеют возможность попрактиковаться в предлагаемых приемах и испытать их в жизни. А книгу вы можете отложить или вообще забыть про нее. Просто читая книгу о лыжном спорте, вы не станете лыжником-профессионалом, точно так же, как чтение книги о бодибилдинге не сделает вас Мистером Олимпия. Чтобы добиться успеха, вам не следует читать более одной главы за один раз. Мы советуем вам тщательно изучить каждую главу и попытаться применить описываемые в ней приемы в жизни. И только убедившись, что очередной урок усвоен, вы можете переходить к следующему.

Мы получили удовольствие от написания этой книги и полагаем, что и вам будет приятно наблюдать приятные изменения в вашей повседневной жизни. Уверены, что наша книга поможет вам добиться максимальной эффективности в общении.

Глава первая

Метаязык, или как читать между строк



В книге «Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам» Аллан Пиз составил настоящее руководство по практически не исследованной области распознавания сигналов тела и понимания их связи с ментальной сферой человека. Он утверждает, и с ним соглашаются большин-

ство исследователей, что от 60 до 80 процентов личного общения осуществляется через невербальные каналы, однако словесное общение тоже чрезвычайно важно. В первой главе мы попытаемся изучить почти полностью закрытую область метаязыка – то есть слов и фраз, выражающих подлинные мысли собеседника. Как и язык тела, метаязык основывается на «интуиции», «предчувствии», «шестом чувстве» и понимании, что слова и мысли собеседника – совсем не одно и то же. Хотя эта область является наименее формализуемой из всех областей человеческого общения, мы попытаемся облегчить вам понимание множества основных слов, фраз и выражений, которые наиболее часто используются в разговоре, но в то же время постараемся избежать излишнего упрощения этой довольно сложной области. Большинство рассматриваемых в этой главе выражений легко распознаются и используются людьми, но сознательно интерпретируются только несколько метаслов для того, чтобы раскрыть истинный смысл сказанного.

В «Словаре» Маккери понятие «метаязык» расшифровывается, как «язык, который скрывает истинный смысл выражаемого обычным языком». Другими словами, это язык, скрытый под обычным разговорным. Представьте себе, что мы стоим в магазине и ожидаем служащего. И вот он появляется со словами: «Добрый день! Чем могу помочь?» На метаязыке его слова можно передать следующим образом: «Вам так уж необходимо было тревожить меня именно сейчас?» И

именно подобное ощущение мы с вами и испытываем.



Часто используют метаязык и агенты по продаже недвижимости. Их цель – сделать продаваемый объект наиболее желанным для покупателя. Приведем ряд примеров из их лексикона и раскроем подлинный смысл этих выражений.

Метаязык

Уникальное предложение!
Очень интересный
Компактный
Уютный коттедж
Дом с большим потенциалом

Перевод

У нас серьезные трудности с продажей
Страшный
Очень тесный
Выглядит по-деревенски
Натуральная развалюха

Исключительно спокойный тихий район

Уникальный по красоте дом

В доме просторный холл, большая гостиная, 3 спальни и современная кухня

Близость городского транспорта

Окна на солнечную сторону

Очень оригинальная планировка

Идеальный дом для человека, который любит работать руками

Далеко от магазинов и школы

Самый заурядный

Крохотный холл, тесная гостиная, 3 спальни без шкафов и свежепокрашенная кухня

Стоянка автобуса прямо у дверей

Все окна на запад

Туалет на улице

На ремонт потребуется целое состояние

НЕКОТОРЫЕ РАЗДРАЖИТЕЛИ

Наиболее типичные раздражающие метаслова – это «понимаете ли», «так сказать» и «ну». Эти знаковые фразы наиболее распространены среди малообразованной части общества, однако и во множестве радиопередач мы можем встретиться с подобными выражениями.

Вот типичный пример интерактивной радиопередачи, куда слушатели звонят и обсуждают какие-то личные проблемы. Программа идет по воскресным вечерам, ведет ее священник. Чаще всего ему звонят молоденькие девочки, которые забеременели и не могут заставить отца ребенка признать отцовство. Вместо того, чтобы сказать: «Я беременна, что мне делать?», они начинают описывать свое положение косвенно. В результате беседа выглядит примерно так.

ДЕВУШКА: Я встречалась с парнем, и вот теперь... ну, вы понимаете...

СВЯЩЕННИК: Нет, я не понимаю.

ДЕВУШКА: Ну, он пригласил меня к себе, а потом поцеловал, ну... а потом... ну... ну, вы понимаете!

СВЯЩЕННИК: Нет, я не понимаю. Что конкретно произошло?

ДЕВУШКА: Ну, после того как он меня поцеловал, он... вы понимаете... А теперь я... ну... ну, вы понимаете... сло-

вом, я не знаю, что делать.

Девушка заканчивает разговор, повышая голос на слове «делать», оставляя слушателей в недоумении, просит ли она совета, что-то утверждает или вообще закончила разговор. Честно говоря, приведенный пример – это крайность. Метаслова «понимаете» и «ну...» говорят об отсутствии интимности в разговоре. Подобные метаслова стимулируют слушателя выразить свое понимание другим клише: «да-да».

«Вы понимаете» это способ сказать: «Я знаю, что выражаюсь не слишком ясно, но вы же достаточно разумны, чтобы понять, что я имею в виду». «Ну...» и «э-э-э...» это своего рода извинения за то, что говорящий не может подобрать правильного слова.

ЗАЧЕМ НУЖЕН МЕТАЯЗЫК?

Если убрать все метавыражения из нашей повседневной речи, то беседа станет краткой, резкой и исключительно смысловой. Мы начнем казаться друг другу грубыми, жестокими и невнимательными. Метаязык смягчает удары, которые мы наносим друг другу, позволяет нам манипулировать собеседником, достичь собственных целей и выпустить эмоции, не нанося смертельной обиды. Два посторонних человека начинают разговор как ритуал, с определенных, мало-значущих фраз, вопросов, клише и утверждений. Это дает

собеседникам время оценить друг друга, понять, сможет ли установиться связь между ними. Обычно разговор начинается с приветствия типа «Как дела?», за которым следует клише «Нормально», на что инициатор разговора с полным правом может заключить: «Это хорошо». Повторяя подобный ритуал, вполне можно получить ответ «Это хорошо» на фразу «Моя мать недавно умерла» – то есть собеседник часто произносит подобные фразы чисто машинально. Наиболее удобным для прощания является клише «Увидимся». Когда собеседник сообщает нам: «Было приятно повидаться», это означает, что он не собирается поддерживать ваши отношения в будущем.

При помощи метаязыка очень легко уловить подобные тонкости. Вы наверняка не раз видели общественные туалеты, на которых указано «Мужчины» и «Леди». Здесь налицо предубеждение против мужчин (подразумевается, что они не «джентльмены») и против женщин (то есть туалет для любого мужчины, а для женщин – только если они «леди»). Метаязык встречается повсюду. Играя чрезвычайно важную роль в развитии отношений, он, как и язык тела, является мощным средством вскрыть истинное отношение собеседника.

Например, большинство мужчин знают, что, когда женщина говорит «нет», она, как правило, подразумевает «возможно». А если она говорит «возможно», то это наверняка означает «да». Ну а если женщина сказала «да», то она яв-

но не леди. Эта старая шутка прекрасно иллюстрирует тот факт, что, как правило, говорится не то, что имеется в виду.

У каждого последующего поколения возникают новые метаслова, а старые выходят из употребления. В двадцатых-тридцатых годах наиболее популярными метасловами были «определенно» и «так сказать». «Определенно» использовалось для усиления верного слова. Вполне допустимым было сказать: «Вы определенно правы». Подобное усиление могло привести к подозрениям относительно истинных намерений говорящего: возможно, он хотел усилить эти слова из-за собственной неуверенности в их истинности.

В дальнейшем метаязык прочно обосновался в деловом общении. Сто лет назад работодатель вполне мог уволить работника с криком: «Убирайся, лодырь!» Однако позднее давление профсоюзов привело к тому, что подобная прямота полностью исчезла из обращения. Сегодня недобросовестный работник может получить от компании уведомление об увольнении, написанное следующим образом: «В связи с экстренной реорганизацией отдела импорта нашей компании образовалась необходимость объединить должности лизателя марок и варителя кофе к общему процветанию всех сотрудников и компании в целом. Главный лизатель марок Джо Блоггс решил сложить с себя полномочия и поискать применения своим силам в другом месте, где его способности и богатый опыт будут по достоинству оценены». На самом деле это означает «Убирайся, лодырь!», но метаязык де-

лает вышеприведенный текст более приемлемым для других сотрудников и не противоречащим требованиям профсоюзов.

СЛОВА – ЭТО ЕЩЕ НЕ КЛЮЧ

Слова сами по себе не несут в себе эмоционального содержания. Подобно тексту, появляющемуся на экране компьютера, они являются лишь констатацией фактов и передачей информации. Слова составляют всего 7 процентов личного общения. Будучи записанными, они абсолютно бесстрастны – поэтому очень легко понять, как присяжные могут отправить невинного человека в тюрьму. Истина познается лишь путем понимания подтекста, обстоятельств разговора и способа использования отдельных слов.

Поэтому неудивительно, что больше всего споров возникает вокруг газетных статей, а не сообщений в других средствах массовой информации. Читатель интерпретирует написанные слова сугубо индивидуально. Прочитанное одним человеком совсем не обязательно совпадает с тем, что увидит в данной статье другой. Аллан Пиз обнаружил это, когда оставил своего семилетнего сына Камерона с бабушкой на школьных каникулах. Как и большинство семилетних мальчиков, он нахватался в школе грубых слов и пользовался ими в присутствии бабушки. Ей это скоро надоело, и она решила положить этому конец.

БАБУШКА: Камерон, есть слова, которые я НЕ ХОЧУ слышать в СВОЕМ доме. Это «сволочь» и «паразит».

КАМЕРОН: Хорошо, бабушка. А какие это слова?

Мальчик не понял, что она говорит о двух конкретных словах, из-за того, что она сделала ударение на других. Он расшифровал ее фразу так, что бранными словами можно продолжать пользоваться, но только тогда, когда бабушка его не слышит, и лучше не в ее доме. Он продолжал использовать их в любых других местах и даже при ней, когда они были вне дома. Налицо классический пример, как неверное использование и неправильное истолкование сказанного может привести к напряженности во взаимоотношениях.

СЛОВА И ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ НАГРУЗКА

Слово «мой» однозначно сигнализирует об эмоциональной вовлеченности говорящего. Например, слова «моя жена» несут эмоциональную нагрузку, а просто слово «жена», превращающее человека в объект, не имеет эмоционального оттенка и даже несет на себе налет пренебрежения и враждебности. Выражение «мой босс» показывает эмоциональную связь с начальником, в то время как слово «босс» демонстрирует дистанцию. Фраза «Моя страна испытывает финансовые трудности» показывает глубокое знакомство с про-

блемой и эмоциональную вовлеченность, и наоборот, если вы скажете «У Австралии серьезные экономические проблемы», то тем самым покажете, что это проблемы государства, а не вас лично.

Дистанцию между людьми обозначают и другие выражения. Если вы говорите, что кто-то говорил ВАМ, то этот человек наверняка вам не близок, но если кто-то разговаривал С ВАМИ, то это уже совсем другой эмоциональный уровень. Когда говорят ВАМ, то в таком выражении ощущается некоторый оттенок выговора и диктата. Разговор С ВАМИ, наоборот, означает, что беседа была взаимной и скорее всего приведет к позитивным результатам. Сказав собеседнику, что вам нужно что-то ему сказать, вы непроизвольно возводите между вами барьер. Сказав же, что вам нужно с ним поговорить, вы призываете его к сотрудничеству.

На переговорах один из участников пригрозил, что прекратит дискуссию, словами: «Похоже, наши дороги разошлись». Подобная фраза лучше подошла бы расстающимся любовникам, чем профессиональному бизнесмену, поэтому другие участники переговоров поняли, что он вовлечен в процесс эмоционально, возможно, даже лично. Тогда один из них изменил подход – то есть вместо безликого финансового подхода выбрал тактику доверительной личной беседы. Это сработало, и переговоры завершились ко взаимному удовлетворению.

УДАРЕНИЕ

Изменение интонационного ударения на словах предложения может полностью изменить смысл сказанного. Прочитайте приведенные ниже предложения, делая ударения на выделенных словах, и обратите внимание на то, как меняется смысл.

«Я должен получить эту работу». (Я должен получить эту работу, а не вы.)

«Я ДОЛЖЕН получить эту работу». (Я должен получить эту работу, а не сделать что-то другое.)

«Я должен ПОЛУЧИТЬ эту работу». (Я должен получить эту работу, а не отклонять предложение или критиковать его.)

«Я должен получить ЭТУ работу». (Именно эту, а не какую другую.)

«Я должен получить эту РАБОТУ». (Хотя она мне и не нравится.)

Приведенный пример показывает, как возможно манипулировать тем, что люди услышат в ваших словах, расставляя ударение в предложении по-разному, и как можно по-разному интерпретировать газетные статьи.

Прочитайте предложенный вопрос собеседнику с ударе-

нием на выделенных словах и послушайте ответ: «Поскольку животных КАЖДОГО ВИДА Моисей взял с собой в Ковчег?» Большинство людей, не раздумывая, отвечают: «По два». Однако правильный ответ – «ни одного». Моисей никогда не был в Ковчеге, спасал животных от потопа Ной. Когда вы сделали ударение на словах «каждого вида», вы получили совсем иной ответ, чем если бы выделили слово «Моисей», но тогда шутка не имела бы смысла.

Приведем еще один пример: «Что делал слон, когда пришел НА ПОЛЕ ОН?» Обычно люди отвечают: «Не знаю», воспринимая слова «На поле он» сказанными слитно из-за ударения, что отправляет их в XIX век к Наполеону. Хотя на самом деле правильно было бы ответить «Щипал траву» или что-то в этом роде, потому что имеется в виду обычное поле, на которое пришел слон.

Из-за того, что обманутый слушатель всегда дает ожидаемый ответ на соответствующим образом заданный вопрос, большинство наших разговоров с собеседниками превращаются в определенную манипуляцию слушателями. Зачастую такая манипуляция происходит бессознательно, поэтому ниже мы рассмотрим, как же это случается.

КЛИШЕ

По мере развития разговорной речи значение языка тела снижалось, и люди стали использовать стандартные, незна-

чащие фразы, которые призваны начать, завершить или поддержать разговор, подтолкнуть собеседника к продолжению беседы и применить собственное подобное выражение. Клише – это стандартная фраза, используемая человеком, не отличающимся богатым воображением, или теми, кто слишком ленив, чтобы описывать ситуацию так, как они ее воспринимают. (Банальности и трюизмы – это тоже разновидность клише.)

Клише может стать путеводной нитью для понимания мыслей собеседника. Например, «между прочим» – это извинение за неуместность и является одним из наиболее часто используемых выражений в современном английском языке. «Между прочим» используется и в некоторых других формах, как, например, «кстати», «пока не забыл», «я вот тут подумал». Все эти клише призваны замаскировать важность того, что собеседник собирается сказать. Приведем пример. «Спасибо, что одолжили мне машину, – а, между прочим, на бампере всегда была эта вмятина?» Слова «а, между прочим» были использованы для того, чтобы замаскировать тот факт, что вопрос о вмятине на бампере был основным.

Подобные слова должны сразу настораживать вас – как правило, за ними скрываются основные части предложения.

«Джон, мы высоко ценим то, как ты поработал над проектом. Ты много сделал. Между прочим, твой отпуск откладывается до следующего месяца».

Что вы можете сделать с клише, если чувствуете себя

некомфортно из-за того, что часто ими пользуетесь? Лучше всего было бы вообще вычеркнуть их из словаря. Если это кажется вам трудным, то попробуйте заменить их юмористическим вариантом, который будет для ваших собеседников внове. Например, фразу «Синица в руках лучше журавля в небе» можно заменить фразой «Небо в руках лучше двух синиц». Фразу «За каждым мужчиной всегда стоит женщина» можно освежить, дополнив словами «но иногда это совсем другая женщина». А самый главный совет – старайтесь в разговоре избегать клише, банальностей и трюизмов и стремиться к изобретательности. Сначала это будет нелегко, но впоследствии значительно повысит качество вашего разговора.

МЕТАЯЗЫК ОДНОГО СЛОВА

Давайте рассмотрим некоторые наиболее часто используемые метаслова, которые служат сигналом, что собеседник стремится скрыть правду или направить беседу в неправильное русло. Слова «честно говоря», «по правде» или «если быть искренним» сразу же дают понять, что собеседник далеко не так правдив, честен и искренен, как он утверждает. Восприимчивые люди бессознательно расшифровывают эти слова и интуитивно ощущают, что собеседник пытается их обмануть. Например, фразу «Честно говоря, это лучшее из того, что я могу вам предложить» нужно понимать, как «Это,

конечно, не лучшее предложение, но, может быть, вы все же поверите». «Я тебя люблю» более заслуживает доверия, чем «Я действительно люблю тебя». «Несомненно» дает повод к сомнениям, «вне всяких сомнений» звучит более определенно.

Многие люди имеют дурную привычку использовать подобные слова. Они часто предваряют ими действительно честные предложения, а в результате добиваются обратного эффекта – к их словам относятся с недоверием. Спросите ваших друзей, коллег или родственников, замечают ли они в вашей речи метаслова, и если это так (а это наверняка будет именно так), то вам станет ясно, почему люди не стремятся построить с вами отношения. Выражения «о'кей» или «правда» заставляют собеседника соглашаться с вами: «Вы ведь согласны с этим, правда?» Слушатель просто обязан ответить «да», даже если он и не согласен с точкой зрения говорящего. Кроме того, слово «правда» в конце предложения показывает сомнение в способности собеседника к восприятию и пониманию темы беседы.

Слова «всего лишь» и «только» используются, чтобы минимизировать значение слов, которые последуют за ними. Фраза «Я отниму всего лишь пять минут» наиболее часто используется самыми медлительными людьми, которые наверняка собираются отобрать у вас час, а то и больше. «Наш разговор займет пять минут» – звучит более точно и достоверно. Слово «только» используется, чтобы уменьшить чув-

ство вины собеседника за какие-либо неприятные последствия разговора. Приведем пример. Мать оставила ребенка в машине, а сама отправилась в супермаркет. Температура была около 35 градусов, и ребенок умер от жары. Когда журналисты спрашивали мать, как это могло случиться, она ответила: «Я отошла только на десять минут». Слово «только» уменьшало ощущение виновности. Скажи она: «Я отлучилась на десять минут», то однозначно была бы признана виновной и подверглась жестокой критике за безответственность. (На метаязыке «десять минут» обычно означает неопределенный промежуток времени от двадцати минут до часа.)

Фразы «только 9.95 долларов» или «всего лишь 40-долларовый депозит» призваны убедить слушателя или читателя в том, что назначенная цена весьма незначительна. «Я всего лишь человек» – это ключевая фраза человека, кто не хочет нести ответственность за свои ошибки. «Я просто хотел сказать тебе, что я люблю тебя» маскирует робость влюбленного, который, будь он более уверен в себе, просто сказал бы: «Я люблю тебя».

Как только вы услышали слова «всего лишь» или «только», вам следует осознать, что собеседник стремится снизить важность своих слов. Происходит ли это оттого, что он не чувствует себя свободным, боится показать свои истинные чувства? Или он сознательно хочет вас обмануть? Или пытается снять с себя ответственность? Только глубокий анализ

контекста, в котором использовались эти слова, может дать ответ на эти вопросы.

Слово «пытаться» обычно используется людьми, которые привыкли к неудачам. Они стремятся заранее сообщить вам, что могут и не добиться успеха в порученном деле или даже ожидают неудачи. Когда человека просят выполнить трудное задание, он может ответить: «Я попытаюсь» или использовать эквивалентное выражение: «Сделаю все, что смогу». Обе фразы сигнализируют об ожидании неудачи. В переводе эти выражения означают: «Сомневаюсь, смогу ли я это сделать». Когда подобного человека действительно постигает неудача, он разводит руками и говорит: «Что ж, я пытался», подтверждая тем самым, что он и раньше сомневался в своих способностях выполнить задание. «Я просто хотел помочь» — другая фраза, которой пользуются сплетники и люди, любящие совать нос в чужие дела, когда их застают за этим неблагоприятным занятием. В контексте слово «просто» означает попытку снизить намеренность вмешательства, а слово «хотел» показывает, что на самом деле он и не собирался помогать решить проблему. Страстно влюбленный мужчина, совершивший неподобающий поступок и схлопотавший от дамы пощечину, оправдывается: «Я просто пытался проявить дружелюбие», желая скрыть свою неловкость.

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.