

ДЕЙЛ ДАУНДЕС

ЗНАКОМСТВА И СВЯЗИ

КАК ЛЕГКО
И НЕПРИНУЖДЕННО
ЗНАКОМИТЬСЯ
С КЕМ УГОДНО
И ПРЕВРАЩАТЬ
НЕЗНАКОМЫХ
ЛЮДЕЙ
В ДРУЗЕЙ
И ПАРТНЕРОВ



Лейл Лаундес
Знакомства и связи. Как
легко и непринужденно
знакомиться с кем угодно
и превращать незнакомых
людей в друзей и партнеров

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22096449

*Лаундес Л. Знакомства и связи: как легко и непринужденно
знакомиться : Добрая книга; Москва; 2016*

ISBN 978-5-98124-463-6

Аннотация

Восхищались ли вы когда-нибудь теми удачливыми людьми, у которых есть все, о чем только можно мечтать? Они уверенно выступают на деловых встречах и непринужденно болтают на вечеринках, у них самая интересная работа, самые красивые спутники жизни, самые крутые друзья. Однако многие из таких людей ничуть не умнее вас, и выглядят они ничуть не лучше. Секрет их успеха сводится к одному: успешные люди более искусно общаются с окружающими их собратями.

Эта книга, ставшая продолжением бестселлера Лейл Лаундес «Как говорить с кем угодно и о чем угодно», рассказывает о новых продвинутых приемах эффективного общения из арсенала успешных людей, чтобы и вы смогли достичь совершенства в игре, которая называется жизнью, и получить в ней то, чего вы хотите. Вы научитесь:

[u]Легко и непринужденно знакомиться с людьми, которых вы увидите впервые, и уверенно общаться с ними.

Внушать доверие окружающим и вдохновлять их в любых ситуациях, завоевывая уважение друзей и коллег.

Находить новых друзей и заводить полезные знакомства везде, где бы вы ни были[/u].

Книга учитывает новые реалии современной жизни: возросшую роль интернета, электронной почты и мобильной связи в наших коммуникациях, новые тенденции в современном деловом этикете.

«В нашей жизни есть два типа людей: те, кто, входя в комнату, говорят: “А вот и я!”, и те, кто произносит: “А вот и ты!”» (Лейл Лаундес)

Содержание

Введение. От чего зависит успех на работе и в личной жизни?	6
Часть 1. Семь маленьких хитростей, которые помогут произвести благоприятное впечатление еще до знакомства	26
Как установить зрительный контакт с помощью десяти простых шагов	26
Как с помощью взгляда заставить людей добиваться вашего расположения	31
Как излучать уверенность при знакомстве с людьми	36
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Лейл Лаундес

Знакомства и связи.

**Как легко и непринужденно
знакомиться с кем угодно
и превращать незнакомых
людей в друзей и партнеров**

© Leil Lowndes, 2009

© Издание на русском языке, перевод на русский язык –
ООО «Издательство «Добрая книга», 2015

*** * ***

Введение. От чего зависит успех на работе и в личной жизни?

Мы следим за прической, начищаем обувь, тщательно подбираем одежду, демонстрируем свои таланты и способности и никак не можем понять, почему одни люди преуспевают в жизни, а другие – нет. Среди тех, кто пользуется наибольшим успехом и окружен любовью, встречаются как застенчивые люди, так и бойкие. Одни победители – себе на уме. Другие – бесхитростны. Многих интровертов высоко ценят, в то время как некоторых экстравертов избегают. И если вы не метите на роль ведущего на церемонии вручения премии Американской киноакадемии, возможность быть любимым и добиться успеха в жизни не зависит исключительно от вашего характера и внешности. Тогда от чего же, спросите вы? И поможет ли разобраться в этом данная книга?

Сначала послушайте, о чем в этой книге пойдет речь и о чем в ней не сказано, а потом – решите сами. Я не стану уверять, что в ближайшем времени вы сможете легко и непринужденно обсуждать нефтяные фьючерсы с брокером. И не дам никаких гарантий, что вы научитесь беседовать с доктором философии о деталях и тонкостях его диссертации. Но я обещаю, что у вас появится возможность чувствовать себя

уверенно, знакомясь с людьми, разговаривать с ними, не испытывая неловкости, и быстро устанавливая контакт с кем угодно.

Вероятно, вы уже обнаружили, что в личной и профессиональной сферах над вашей головой, так же как и над головами всех людей, словно нависает прочный «стеклянный потолок», выше которого не прыгнуть. Эта книга даст вам оружие, с помощью которого вы сможете вдребезги разбить его: вы овладеете премудростями общения, о существовании которых даже не подозревали. И конечно, из нее вы узнаете, как не допускать в словах и поступках тех самых мелких ошибок, чреватых потерей контакта с людьми, потенциальных сделок, дружбы и любви.

Кроме того, вы узнаете, как преподносить окружающим уникальный дар – дар чувства собственного достоинства. Как это ни печально, люди редко вспоминают о нем во время общения.

Но как это сделать?

Пройдем в лабораторию

В сопровождении профессора психиатрии вы входите в лабораторию и видите двух мужчин, сидящих на стульях с прямыми спинками: оба совершенно раздеты, на лицах – смущенные улыбки. Профессор сочувственно бросает каждому одеяло и объясняет вам задание. «Эти джентльмены, –

сообщает он, – работают в одной и той же транснациональной корпорации. Один из них – директор, представитель высшего руководства. У него есть любящая семья, преданные подчиненные и верные друзья. Ему хватает денег для того, чтобы радоваться жизни, заботиться обо всех, кто ему дорог, и даже щедро жертвовать средства на благотворительность».

«...Другой, – продолжает профессор, – следит за чистотой полов в офисе той же компании. Этот уборщик – порядочный и честный человек. Но за плечами у него несколько неудачных романов, друзей почти нет, и он с трудом сводит концы с концами. А от вас, уважаемый ученик, требуется определить, кто из них кто».

Вы вопросительно смотрите на обоих участников этого эксперимента. Они не так уж сильно отличаются друг от друга. С виду они ровесники, имеют почти одинаковый вес, схожий цвет кожи и уровень интеллекта – насколько можно судить об этом по внешности. Профессор подходит к ним, приподнимает нижние края одеял и демонстрирует вам четыре босые ступни.

– Годится такая подсказка? – спрашивает он у вас.

– Вообще-то нет, – отвечаете вы, теряясь в догадках.

Тогда профессор поднимает одеяла повыше, обнажая колени участников эксперимента, и снова спрашивает:

– А теперь стало яснее?

Но вы по-прежнему сбиты с толку и потому отрицатель-

но качаете головой. Профессор снова берется за одеяла, вы закрываете глаза, опасаясь худшего. Потом опасливо открываете их – и, вместе с закутанными в одеяла джентльменами, испускаете вздох облегчения. Профессор обнажил только верхнюю часть торса каждого.

Поглаживая свою бородку клинышком, он сверлит вас взглядом в ожидании ответа на заданный ранее вопрос. Вы переводите взгляд с одного участника эксперимента на другого. Для съемки на центральный разворот журнала *Cosmo* ни один из них не подойдет, но оба они выглядят довольно неплохо.

– Не могу я определить, кто кем работает, – вынуждены признать вы.

Профессор ничуть не удивлен. Он продолжает:

– А что если я скажу вам, что оба они родились в семьях, имеющих одинаковый социальный и экономический статус, выросли по соседству, вместе играли в детстве, посещали одни и те же учебные заведения и в ходе тестов на коэффициент умственного развития показывали одинаковые результаты?

Вы окончательно растерялись.

Если не внешность, не интеллект, не образование, не богатство и не воспитание – тогда что?

Вы когда-нибудь бывали столь же озадачены? Перед вами два человека, похожих друг на друга во всем, начиная с внешности. Однако один преуспевает, а другой – наоборот. Один живет выше «стеклянного потолка», там, куда открыт доступ лишь победителям. Другой с тоской смотрит вверх и терзается вопросом: «Почему они там, наверху, а я по-прежнему прозябаю здесь, внизу?»

Некоторые считают, что «хозяева жизни» над «стеклянным потолком» оберегают свою территорию от посягательств и не пускают на нее чужаков. Но это неправда. Они *хотят*, чтобы и вы пробились к ним. Там, наверху, тоже бывает одиноко. В каком-то смысле эти люди устраивают прослушивания, чтобы понять, можете ли вы стать одним из них.

У меня есть несколько знакомых актеров: провалив очередные пробы на роль, они даже не подозревают, что режиссеры разочарованы гораздо сильнее. Они прилагают все старания, чтобы найти подходящего кандидата на роль. Точно так же преуспевающие люди жаждут найти новых членов для своего клуба. Как и все мы, они хотят радоваться обществу себе подобных, на своем уровне. Увы, многие люди, счита-

ющие этих важных птиц слишком недостижимыми, даже не догадываются, что влиться в эту компанию им мешают собственные промахи.

Вернемся в лабораторию

Профессор повторяет вопрос:

– Кто из этих мужчин руководитель компании, а кто – уборщик?

Вы пожимаете плечами.

– Сдаюсь.

Профессор улыбается, поворачивается к участникам эксперимента и произносит:

– Благодарю вас, джентльмены, вы можете идти.

Оба мужчины, как и вы, с нетерпением ожидали завершения эксперимента. Поплотнее завернувшись в одеяла, они встают.

Первый участник поворачивается ко второму со словами:

– Ручаюсь, Джо, вы рады, что все уже позади. Вы держались молодцом!

Направляясь к двери, он смотрит на вас с профессором и говорит:

– Могу себе представить, как неловко вам обоим было проводить этот эксперимент. Надеюсь, следующий окажется более приятным. Полагаю, ваши исследования имеют большое значение.

Собираясь уйти, участник номер два произносит:

– Я рад, что смог вам помочь.

У дверей он медлит с выжидательным видом. Профессор протягивает ему деньги, участник номер два торопливо берет их и пытается сунуть в карман, не сразу вспомнив об отсутствии не только карманов, но и одежды.

Профессор закрывает за ним дверь и вновь задает вам все тот же животрепещущий вопрос:

– Итак, уважаемый ученик, кто из них директор, а кто уборщик?

Расплывшись в улыбке, вы без колебаний отвечаете:

– Директор – первый.

– Совершенно верно! – радостно подхватывает профессор. – А как вы догадались?

Вы делитесь своими предположениями:

– Первый участник уделил внимание не только чувствам своего товарища, но и нашим. А второй сказал «я рад, что смог вам помочь», то есть поставил на первое место себя. Это прозвучало так, словно мы ему чем-то обязаны.

– Именно! – И профессор поясняет с таким видом, словно сделал открытие: – Видите ли, первый джентльмен сумел поставить себя на место другого человека и таким образом установил с ним непосредственный контакт. Он почувствовал неловкость Джо и постарался смягчить ее похвалой. А от второго, который заставил нас почувствовать себя перед ним в долгу, я поспешил «откупиться». Таким образом, больше

мы ему ничего не должны.

Вы соглашаетесь:

– Да, но если бы первый попросил нас о небольшой услуге, мы с радостью согласились бы даже через несколько лет. Но, профессор, – нерешительно продолжаете вы, – почему оба были голыми?

Он отвечает:

– Для этого эксперимента я попросил участников раздеться, чтобы снизить уровень их комфорта и узнать, как каждый из них отреагирует на щекотливую или непривычную ситуацию вроде тех, с какими нам приходится иметь дело ежедневно.

Профессор смотрит на вас.

– Вы почувствовали, насколько увереннее держался директор? Все дело в том, что он предугадал, как перенесет унижительное положение второй участник. Поэтому его собственный дискомфорт отступил на второй план. Помните его первые слова: «Ручаюсь, Джо, вы рады, что все уже позади. Вы держались молодцом»? Он почувствовал, что Джо не помешает дополнительная доза самоуважения. Кроме того, директор вел себя уверенно, потому что на протяжении многих лет люди относились к нему уважительно и дружелюбно. А все потому что он обращался с окружающими так, как с нами троими. Он предугадывал эмоции людей и реагировал соответственно им. Мало того, директор задумался и о наших чувствах. Он понимал, что нам, скорее всего, неловко

проводить эксперимент с двумя обнаженными мужчинами. Вы помните, что он сказал?

Вы, конечно, помните.

– Он предвидел наши эмоции и выразил уверенность в значимости наших исследований. И пожелал нам успехов.

Разница между победителями и неудачниками

Директор продемонстрировал то, что я называю *эмоциональным предвидением (emotional prediction)*, или ЭП. Он сумел предугадать, как будете чувствовать себя после эксперимента вы с профессором и Джо. Всего с помощью нескольких фраз он установил контакт с каждым и отчасти сгладил неловкость.

Некоторые люди интуитивно пользуются этим навыком, который прежде не имел названия. Увы, большинство им не владеет – ЭП присуща такая сложность, что люди редко могут предугадать даже *собственные* эмоции, не говоря уже о чувствах окружающих.

В ходе исследования, результаты которого были опубликованы в «Журнале личности и социальной психологии» (*Journal of Personality and Social Psychology*), ученые за несколько недель до важного экзамена задавали студентам вопрос о том, как они будут чувствовать себя за несколько часов до экзамена и сразу после него. Затем исследователи спрашивали студентов, как они будут чувствовать себя перед

объявлением оценок. И, наконец, они спрашивали: «Что вы почувствуете, узнав, что сдали экзамен? А если не сдали?» Лишь несколькими студентам удалось точно предсказать собственную эмоциональную реакцию.

Вот она, *ваша* цель: к тому времени, как вы дочитаете эту книгу, вы научитесь понимать чувства других людей еще раньше, чем в этих эмоциях разберутся *они* сами. Благодаря этому вы сможете устанавливать с людьми контакт. Это не значит, что вы должны быть директором компании, вам не обязательно даже стремиться к этому. Но для достижения самых заветных и амбициозных целей, какими бы они ни были, вам не обойтись без навыка эмоционального предвидения. Такими целями может быть обретение друзей и любимых, успешное трудоустройство или просто умение ладить с людьми.

Чем эмоциональное предвидение отличается от эмоционального интеллекта?

Вопрос по существу. *Эмоциональный интеллект* (*emotional intelligence*) – понятие, которое ввел Дэниел Гоулман (Daniel Goleman) в своей одноименной книге. Оно включает в себя, во-первых, понимание собственных эмоций, во-вторых, управление своими эмоциями, в-третьих, мотивирование самого себя, в-четвертых, распознавание эмоций окружающих и, в-пятых, регулирование взаимоотношений.

Эмоциональное *предвидение* – еще один коммуникативный уровень. Это *заблаговременное предвидение* эмоциональных реакций людей, которые они демонстрирует в ответ на какие-либо слова или поступки. Владея искусством такого предвидения, можно соответственно выстраивать свое поведение, как правило, подкрепляя уверенность и чувство собственного достоинства у людей, с которыми вы имеете дело. Это позволит вам расположить к себе людей, а они в свою очередь будут укреплять вашу уверенность в себе. Почему? Потому что вскоре у вас появится привычка чутко реагировать на эмоции окружающих и благодаря этому получать от них позитивный отклик.

Большинство реакций, которые мы вызываем у людей, носят подсознательный характер. Этот стремительный отклик возникает в обход мозга и воспринимается непосредственно на уровне «чутья». Малкольм Гладуэлл (Malcolm Gladwell), проанализировавший это явление в своей книге «Озарение» (Blink), доказал и популяризировал его. Больше люди не сомневаются в существовании этой незримой реальности и той решающей роли, которую она играет.

Эмоциональное предвидение необходимо, чтобы сохранить любовь

Я часто удивляюсь тому, как люди, которые когда-то любили друг друга, жили вместе, даже вырастили ребенка или

построили компанию, доходят до взаимной ненависти.

Более 40 % современных браков заканчиваются разводами, которые чаще всего сопровождаются конфликтами. Если партнеры плохо понимают чувства друг друга, их любовь трансформируется в скрытую враждебность. Зачастую люди сдерживают в себе взрывные эмоции, которые становятся подобны неразорвавшимся гранатам. И так продолжается до тех пор, пока его очередная реплика не подтверждает: «Он тиран». Или ее очередной поступок не свидетельствует: «Она идиотка».

Эти события и становятся последней каплей. Когда партнеры осознают, что отношения приносят им больше боли, чем удовольствия, один из них разрубает узел. Нанесены слишком тяжелые травмы. Пара распадается.

Психиатры и психологи пользуются термином «принцип удовольствия – неудовольствия» с 300 г. до н. э., с тех пор как за перо и папирус взялся греческий философ Эпикур. Зигмунд Фрейд, которому часто приписывают введение этого понятия, конкретизировал его в своих трудах. Сравнительно недавно крупный специалист по мотивации Тони Роббинс (Tony Robbins), прославившийся хождением босиком по раскаленным углям, приплясывал на сцене и разглагольствовал о своей теории, согласно которой люди стремятся к тому, что им приятно, и бегут от неприятного.

В какой бы упаковке ни подали эту концепцию, проверенная временем истина гласит: принцип удовольствия – недо-

вольствия влияет на все взаимоотношения между людьми. Воздействие любых ваших вмешательств в чужую жизнь, вплоть до самых незначительных, постепенно накапливается. Если вы невольно вызываете у кого-либо негативные чувства, этот человек наверняка захочет устранить вас из своей жизни. С другой стороны, если при каждом контакте с вами его отношение к себе меняется в лучшую сторону, он вознаграждает вас уважением и привязанностью.

Речь идет не о комплиментах. Эта чушь в стиле Дейла Карнеги устарела лет на семьдесят. Сегодня нарочитые комплименты выглядят неуместно и слишком очевидно. Чтобы завоевать уважение и привязанность людей, необходимо копать глубже, исследовать их психику и выяснять местонахождение, масштабы и формы их хрупкой самооценки. Справившись с этой задачей, вы сможете точно предсказывать их эмоции, чутко реагировать на них и вызывать ощущение связи с вами.

Вернемся к директору и уборщику

Голый директор в лаборатории эхом повторил ваши чувства и чувства профессора. Когда он сказал: «Я понимаю, как неловко вам обоим было проводить этот эксперимент», его слова не звучали как похвала. Он просто выразил понимание и предугадал ваше отношение к проведению столь странного эксперимента.

Мойщик полов говорил только о себе. Он не выразил ни малейшего понимания ваших с профессором чувств. Его эгоизм и бесчувственность могут восприниматься как мелкая неприятность – назовем ее «шпилькой». Поскольку это ваш единичный контакт с Джо и ничто не сглаживает впечатление от него, «шпилька» оказывается достаточно болезненной, чтобы лишить вас какого бы то ни было желания вновь встречаться с этим человеком. За свою жизнь бедолага наверняка успел истыкать «шпильками» каждого встречного, потому он и продолжает драить полы.

Чужое самолюбие подобно человеку, страдающему гемофилией, с болезненно тонкой и нежной кожей. Малейший укол вызывает сильное кровотечение. Если по недомыслию воткнуть в человека слишком много таких «шпилек», его истекающее кровью самолюбие прикажет хозяину: «Держись от этого типа подальше. Он опасен для меня!»

Цепляйтесь за удовольствие, а не за боль

Нейролингвистическое программирование (НЛП) – направление психотерапии, разработанное в 70-е гг. XX в. Его сторонники сказали бы, что мойщик полов «заякорился» на боли. Человек, которому Джо доставил чуть больше негативных впечатлений, будет испытывать неприятные чувства от одного вида Джо. Я знаю женщину, которая на протяжении долгих лет испытывала приступ тошноты, проезжая мимо

больницы, где когда-то проходила курс химиотерапии. Чтобы избежать этих ощущений, она выбирала объездной путь и тратила на дорогу лишние двадцать минут.

Согласно теории НЛП, если, допустим, мы будем щелкать себя по носу каждый раз, когда ощущаем радость, то одного щелчка по носу хватит, чтобы мы вновь испытали радостные чувства. Действие щелчков по носу я на себе не проверяла, но при виде фотографий моих близких и детей меня переполняет радость. Иными словами, они служат «якорями», связывают меня с радостью.

Приведенные далее 96 уникальных коммуникативных навыков, которые впредь мы будем называть «маленькими хитростями», помогут вам стать «якорями» удовольствия в жизни близких людей. Если вы используете эти методы по отношению к кому-либо, ваш вид и даже мысли о вас будут вызывать у этого человека радость.

Если же вы обнаружите, что уже пользуетесь описанными в этой книге методами, улыбнитесь и похвалите себя: у вас есть дар эмоционального предвидения. Этим редким качеством некоторые люди обладают от природы, но большинству требуется развивать его так, как делала я, временами преодолевая серьезные препятствия. В дальнейшем я не раз буду ссылаться на свой опыт.

Но прежде чем начать, я расскажу вам о двух необычных «соавторах», внесших свой вклад в работу над этой книгой.

Кошки и собаки

Пес героя комикса Peanuts Чарли Брауна, Снупи, был любимцем всей Америки на протяжении полувека, с 1950 по 2000 гг. Этот щенок обладал богатым воображением и комплексом Уолтера Митти¹.

Он был мастером в любом деле, по крайней мере, в своих мечтах, которым он предавался в уютной конуре. При этом он не произнес ни слова. Его мысли возникали в похожих на облачко пузырях, соединенных с его головой дорожкой пузырьков поменьше. В мультипликации они так и называются – «пузырями» или «выносками».

Такие невысказанные мысли возникают не только у Снупи, но и у каждого из нас. Они играют значительную роль в этой книге. Поскольку на клавиатуре моего компьютера нет клавиши «пузырь», тайные мысли людей, о которых идет речь, я буду выделять курсивом. Он означает, что эти мысли так и остались невысказанными.

Их просто подумали, как делал Снупи.

Любители кошек, вашему любимому животному тоже от-

¹ Герой одноименного рассказа Джеймса Тербера, опубликованного в 1939 году, – фантазер, мечтающий об удивительных подвигах, но не имеющий необходимых качеств, чтобы совершить их. «Уолтами» в Америке называют мужчин, одержимых войной и военизированными играми и преувеличивающих свои зачастую воображаемые боевые заслуги. – *Примеч. пер.*

ведена в этой книге особая роль. В ней вам не раз встретится выражение «важный кот». Почему я выбрала его? Потому что общество, в котором мы живем, иногда называют «человеческими джунглями». Когда в джунглях встречаются два льва, тигра или ягуара, они медленно обходят друг друга по кругу. Зоркие и хладнокровные, они точно определяют, у кого из них более развиты навыки выживания. И люди в своей среде обитания делают то же самое – кто-то осознанно, кто-то бессознательно. Однако они оценивают не размеры, остроту зубов или когтей. Решающим для выживания фактором является умение успешно общаться с другими обитателями «человеческих джунглей».

Поскольку такие выражения, как «воротила», «заправила», «большая шишка» и «важная птица», имеют негативный оттенок, я буду называть тех, кто прекрасно владеет коммуникативными навыками и эмоциональным предвидением, «важными котами» и «важными кошками». Подобно голому директору, «важные коты» всегда имеют ясное представление о себе, своем окружении, ситуации и людях вокруг, в соответствии с которым прилагают усилия, чтобы добиться гармонии всех четырех компонентов.

Почему в книге так подробно рассказывается о том, как добиться от окружающих уважения?

Многие из перечисленных далее маленьких хитростей

предназначены специально для того, чтобы придать вам уверенность и повысить ваш авторитет. Возможно, вам покажется, что они идут вразрез с другой целью – созданием ощущения комфорта у окружающих. На самом же деле это впечатление обманчиво. Люди мечтают о том, чтобы к ним относились с уважением, и в то же время жаждут стать своими в кругу тех, на кого они смотрят снизу вверх.

Потребность в такой оценке и признании возникает в довольно раннем возрасте. Дошколята ждут одобрения от своих родителей. Ученики младших классов мечтают о похвалах учителей. Подростки стремятся войти в круг самых популярных ровесников. Даже став взрослыми, люди жаждут признания со стороны тех, кого они уважают.

Если люди уважают вас, ваше почтительное отношение к ним повышает их самооценку. А если вы восприимчивы к эмоциям, которые окружающие склонны подавлять в себе, их привязанность и уважение могут перерасти в подлинную любовь к вам.

В защиту манипуляций

Многие читатели задают мне один и тот же вопрос: «Но послушайте, Лейл, разве ваши маленькие хитрости – это не манипуляции?»

Чтобы ответить на него, перенесемся в «ревушие двадцатые», а точнее – в 16 января 1920 г., за пятнадцать минут

до полуночи. В это время американцы допивали очередную порцию спиртного, как потом выяснилось, последнюю легальную на территории США в ближайшие тринадцать лет. В полночь вступил в действие «сухой закон».

Один мудрый политик, отвечая на вопрос, поддерживает ли он «сухой закон» или выступает против него, сказал:

Если под спиртным, оказавшимся под запретом, подразумевается опасный напиток, который разрушает семьи, превращает мужей в чудовища, приводит к избиению жен и халатному отношению к воспитанию детей, тогда я полностью за «сухой закон». Но если под спиртным подразумевается благородный напиток, укрепляющий дружбу и превращающий любую трапезу в удовольствие, тогда я против «сухого закона».

Здесь мне хотелось бы провести параллель. Если под манипуляциями имеются в виду обходные маневры, нечестные средства, применяемые для того, чтобы добиться чего-либо от другого человека, склонить его на свою сторону, смошенничать или сделать что-либо исключительно ради собственной выгоды, тогда я против манипуляций.

Но если под манипуляциями подразумеваются приемы, помогающие предвидеть эмоции людей, повысить их самооценку, придать им уверенность и в то же время помочь почувствовать себя непринужденно в вашем обществе и по достоинству оценить отношения с вами, тогда я – сторонница

манипуляций.

Я искренне надеюсь, что вы будете использовать маленькие хитрости только ради достижения благородных целей. И я мечтаю о том, чтобы эта книга, прочитанная вами, принесла пользу всем, с кем вы будете иметь дело. Если общение с вами будет оставлять у окружающих только приятные воспоминания, стоит воспринимать это не как следствие манипуляций, а как просто побочный, но очень ценный продукт.

*Не спрашивайте, что можно предпринять,
чтобы понравиться людям.*

*Спрашивайте, что можно предпринять,
чтобы люди понравились самим себе.*

И тогда они полюбят вас.

Часть 1. Семь маленьких хитростей, которые помогут произвести благоприятное впечатление еще до знакомства



Как установить зрительный контакт с помощью десяти простых шагов

Значение зрительного контакта мы начали постигать еще в те времена, когда мама не давала нам спрятаться за ее юбкой, ставила перед собой и велела посмотреть на гостей. В странах Запада взгляд в глаза выражает открытость, уважение, заинтересованность, искренность и уверенность. Тем не

менее многим из нас при знакомстве с людьми труднее всего смотреть им в глаза достаточно долго, чтобы установить контакт. Почему этот поступок превращается в целое испытание даже для уверенных в себе собеседников? Потому что у людей, как и в джунглях у тигров, смотрящих друг на друга, пристальный взгляд связан с примитивными инстинктами. Если тигр отводит взгляд, он может подвергнуться нападению. Недостаточно продолжительный зрительный контакт может стать помехой и в «человеческих джунглях». Научиться устанавливать зрительный контакт вам поможет терапевтическая программа из десяти шагов.

Глядя на человека, постарайтесь мысленно описать цвет его глаз. Не ограничивайтесь определениями «голубые», «карие», «светлые» или «темные». Голубые глаза бывают сапфировыми, бледно-голубыми, ледяными, карие – цвета лесного ореха, миндаля, земли. Серым можно назвать оттенок и светлого сланца, и грозовой тучи. Порой мы не можем в точности описать даже цвет глаз тех людей, которых знаем много лет. Вспомните пятерых-шестерых друзей. Вы можете сказать, какой оттенок имеют их глаза?

Взглянув на человека во второй раз, оцените форму его глаз. Они круглые? Овальные? Миндалевидные? Насколько видны белки? Насколько они белые? Может быть, немного красноватые?

Еще один способ дольше выдержать «испытание зрительным контактом» – оценить, насколько широко расставлены

глаза. Задайте себе вопрос: «Если этот человек одолжит мне бинокль, понадобится ли мне менять положение окуляров?»

Симметричны ли глаза человека, на которого вы смотрите? Может быть, один глаз меньше по размеру или больше прикрыт веком, чем другой?

В следующий раз сосредоточьте внимание на длине ресниц. Какого они цвета? Прямые или изогнутые?

Если вы находитесь в небольшой компании, понаблюдайте за всеми присутствующими, и определите, на кого преимущественно смотрит каждый человек.

Чтобы выдержать продолжительный зрительный контакт, к примеру, пока человек говорит, посчитайте, сколько раз он моргнет. В «Журнале исследования личности» (*Journal of Research in Personality*) была опубликована статья «Влияние зрительного контакта на ощущение романтической любви», в которой доказывалось, что люди, которым советовали считать, сколько раз моргнет их собеседник во время разговора, испытывали более сильные романтические чувства, чем представители контрольной группы, которым не давали никаких указаний насчет зрительного контакта.

Вот еще несколько способов, с помощью которых можно приучить себя к поддержанию зрительного контакта и не чувствовать неловкости. Например, попробуйте определить, носит ли ваш собеседник контактные линзы. Если да, то какие они – оттеночные или бесцветные?

Если собеседник носит очки, как расположены его гла-

за относительно середины оправы: находятся немного выше или немного ниже? Что это за очки, может быть, они бифокальные?

Последний совет предназначен только для женщин. В разговоре с другой женщиной определите, как она красит глаза. Пользуется ли она тушью? Тенями для век? Подводкой? (Прекратите смех, мужчины: мы, женщины, невольно обращаем внимание на такие детали.)

Если вы начнете регулярно применять эти десять приемов, глядя в глаза собеседнику, то постепенно установление зрительного контакта будет даваться вам все легче и вызывать меньше смущения.



Маленькая Хитрость № 1

Изучите десять характерных особенностей глаз собеседника

Чтобы поддерживать зрительный контакт с собеседником, определите цвет и форму его глаз, обратите внимание на вид белков. Затем изучите длину и цвет ресниц. Что носит ваш собеседник: контактные линзы или очки? Насколько широко расставлены его

глаза? Посчитайте, сколько раз он моргнет. Определите, на кого он чаще всего смотрит. Дамы, обратите внимание на то, как покрашены глаза собеседницы. У нее свои ресницы, или она носит накладные?

После нескольких месяцев подобных тренировок смотреть людям в глаза будет для вас проще простого. Продолжительный зрительный контакт войдет в привычку.

Освоив маленькую хитрость № 1, можно переходить к стратегическому применению взгляда – в тех случаях, когда это уместно.

Как с помощью взгляда заставить людей добиваться вашего расположения

В определенных обстоятельствах выражение лица, подобное описанным далее, может сыграть значительную роль и помочь добиться профессиональных, социальных или романтических целей.

В качестве примера рассмотрим последние, и я расскажу вам о том, как маленькая хитрость № 2 вскружила мне голову.

Однажды во время круиза на корабле «Гомер» меня вместе с группой других наслаждавшихся путешествием пассажиров пригласили за капитанский стол. Во время застольной беседы я обратила внимание на лицо капитана Аккорнеро. Он смотрел на меня так, что мне вдруг захотелось свернуться в клубочек в его руках. Его голова была наклонена, брови нахмурены, он смотрел на меня пристально, слегка прищурившись. Выражение лица усиливало впечатление, будто он искал что-то. По-видимому, Джорджо оценивал и изучал меня. Его манера казалась величественной, исполненной превосходства. Я почувствовала себя римским гладиатором, который мечтает, чтобы император даровал ему жизнь.

Но, признаться, эти ощущения пришли мне по вкусу.

Наконец губы Джорджо расслабились, и на них заиграла такая улыбка, словно он спас меня от львов.

Увы, через несколько месяцев после того, как мы начали встречаться, я поняла, что внимательное выражение лица Джорджо вовсе не было «частью стратегии покорения Лейл», хотя этой цели он, бесспорно, добился. Причина его пристального взгляда была проста: ему как капитану корабля приходилось много ночей подряд проводить на капитанском мостике, высматривая в густом тумане огни других судов. Поэтому я назвала очередную маленькую хитрость «пытливый взгляд».

Сначала я объясню вам, как придать лицу подобное выражение, а потом подскажу, где и в каких случаях им можно воспользоваться.

Как сделать взгляд пытливым?

Представьте себе, что вы ведете машину по извилистой проселочной дороге в малонаселенном районе страны. Ночная тьма непроглядна и густа, как чернила: ни луны, ни фонарей. Внезапно вас окружает плотный туман, двигатель глохнет. Вы молитесь лишь о том, чтобы поблизости был какой-нибудь дом, в котором можно попросить о помощи. Выйдя из машины, вы прищуриваетесь и напряженно всматриваетесь во тьму, пытаетесь разглядеть в ней хоть малюсенький огонек.

Вы освоили первый этап упражнения «пытливый взгляд».

Второй этап. Вскоре вы видите вдалеке свет фар приближающегося автомобиля. Наконец-то вы спасены! Ваше лицо расслабляется, на губах появляется легкая улыбка.

Первый этап создает у окружающих впечатление, будто вы оцениваете их, но не настроенно, а очень вдумчиво. Затем, увидев ваше выражение лица на втором этапе, они приходят к выводу, что вы сочли их достойными, и высоко оценивают ваше внимание.

Применение в бизнесе

«Пытливый взгляд» – эффективный инструмент в деловой сфере. Он демонстрирует, что вы вдумчиво подошли к оценке собеседника или даже выдвинутого кем-либо предложения. Оценивая окружающих, вы занимаете превосходящее положение. Сохраняйте пытливые выражение лица так долго, как требует ситуация.

Дамы, поскольку нас зачастую считают слишком снисходительными, эта маленькая хитрость станет нашим эффективным инструментом в работе. Она устраним впечатление слабости, придаст вам более авторитетный вид. Обращайтесь к ней в определенных ситуациях, особенно когда приходится иметь дело с руководителями-сексистами старой закваски.

Применение в обществе

Встречаясь с людьми, с которыми вы хотите подружиться, постарайтесь смягчить первый этап «пытливого взгляда», сделать его мимолетным. Но, несмотря на всю краткость, этот взгляд наполнит ваше дружеское «привет» сердечностью и искренностью. Впоследствии постарайтесь поддерживать располагающий к себе зрительный контакт во время общения.

Применение в романтических отношениях

Мужчины, «пытливый взгляд» неизменно действует на женщин, как вы уже убедились на примере моего романа с капитаном. При уместном применении такой взгляд может побудить женщину искать вашего расположения.

Верно и обратное: женщины, если вы намерены воспользоваться «пытливым взглядом», чтобы покорить потенциального партнера для романтических отношений, будьте осторожны. Большинство мужчин боятся быть отвергнутыми, и ваш пристальный взгляд они могут расценить как попытку отвергнуть их. Первый этап взгляда должен быть предельно кратким, сразу же после него переходите к одобрительной улыбке.



Маленькая Хитрость № 2

Оцените собеседника «пытливым взглядом»

В тех случаях, когда это уместно – при оценке делового предложения, идеи или человека, – на короткое время изобразите пристальное внимание. После этого, когда будете готовы согласиться на сделку или завоевать расположение собеседника, превратите «пытливый взгляд» в легкую одобрительную улыбку. У собеседника создастся впечатление, что он добился вашего одобрения.

Разумеется, чтобы ваше расположение стало для собеседника ценной и желанной наградой, вы должны выглядеть уверенно, казаться человеком, который чувствует себя непринужденно в обществе.

Далее пойдет речь о том, какая подготовка для этого потребуется еще до встречи!

Как излучать уверенность при знакомстве с людьми

Следующие две маленькие хитрости надлежит регулярно практиковать и женщинам, и мужчинам, и детям, если они хотят чувствовать себя уверенно на важных встречах, приемах или в первый день в новом детском саду.

Однажды летом довольно крупная юридическая компания пригласила меня провести семинар под названием «Корпоративный имидж». Моими слушателями должны были стать в основном помощники юристов, административные ассистенты, а также немногочисленные адвокаты. В компании процветала консервативная культура, и, само собой, я должна была послужить образцом безупречного стиля. Но как назло меня одолела извечная женская проблема под названием «мне нечего надеть». Мне срочно требовался летний костюм, соответствующий имиджу престижной компании. Следовательно, появился прекрасный повод пройтись по магазинам, что я делала не так уж часто.

Не найдя ничего подходящего в десятке мест с разумными ценами, я забрела в дорогуший бутик, хотя и не собиралась ничего покупать там. И увидела на манекене *ego* – костюм от Билла Бласса, не вписывающийся в мой бюджет, но буквально умоляющий купить его. Этот наряд идеально подходил для предстоящего выступления перед юристами. Ко-

стюм был великолепен: юбка в складку из крепового шелка, длинный жакет и заоблачная цена. Но я уже влюбилась в него. Еще до того, как повертеться перед зеркалом в примерочной, я поняла: от этого костюма я ни за что не откажусь.

Вернувшись домой, я бережно повесила покупку в глубинную шкафа и не прикасалась к ней до самого дня семинара.

Знаменательный день настал

В день семинара, посвященного корпоративному имиджу, я вырядилась в свой шикарный новый костюм. Перед самым началом выступления я заскочила в туалет, освежила помаду на губах, в последний раз полюбовалась на себя в зеркало и отправилась покорять слушателей.

Вступительная речь прошла блестяще. Но спустя десять минут мне понадобилось кое-что записать в большом презентационном блокноте, и я повернулась спиной к слушателям. Зал ахнул. Послышались сдавленные смешки женщин. Обернувшись, я увидела, как юристы с ухмылками толкают друг друга в бок. Некоторые смущенно отвели глаза. Наконец собравшиеся не выдержали и разразились дружным хохотом.

Организатор семинара просеменила по проходу испуганным белым кроликом и прошептала мне на ухо: «Лейл, у вас юбка сзади заправлена в колготки». На этот раз ахнула я и поспешно завела руку за спину, думая, что схвачусь сзади

за юбку. Но вместо этого нащупала колготки, а под ними – выпирающую бугром шелковую юбку. Выходит, я показала зад почтенным юристам и их помощникам!

Я попыталась загладить неловкость с помощью шутки:

– Хе-хе, никто и не обещал, что выступление будет «скромным».

Эта жалкая попытка успеха не имела, и я предприняла вторую: сообщила, что выражение «прикрыть собственную задницу» неожиданно приобрело для меня новое значение (на жаргоне юристов оно означает «заранее обезопасить себя от возможных претензий»). Наконец-то мне удалось растопить лед. В зале засмеялись, чувство неловкости рассеялось. В отличие от моего стыда.

Вернуться к теме семинара оказалось непросто. Я рассудила, что лучше о юбках даже не заикаться и выбрать другой предмет.

– Хм... Жакет – эфффективная деталь облика женщины... – начала я, заглянула в свои записи и заметила, что у меня под мышками расплываются пятна пота – словно круги от камня, брошенного в озеро. – Только если они не шелковые, – проямлила я.

Усевшись таким образом в лужу, я добавила к списку маленькую хитрость № 3.



Маленькая Хитрость № 3

Перед важным событием проведите «генеральную репетицию в костюмах»

Отправляясь на важную встречу, собеседование, собрание, свидание, не надевайте ни разу не ношенную вещь. Если вы не любитель смешков и ухмылок, устройте своему новому наряду «прогон». К примеру, наденьте его, собираясь на встречу с подругами или отправляясь пить пиво с друзьями.

Если бы перед выступлением на семинаре я хотя бы раз надела свой новый костюм, то обнаружила бы, что шелковая юбка липнет к колготкам, а пятна пота отчетливо видны на жакете.

Не только для женщин

Мужчины, мода и соображения безопасности предписывают вам также разносить новую одежду, прежде чем выйти в ней в свет. Холостяков это касается в первую очередь, так как в оценке мужской внешности женщины бывают беспощадны. Одного носка, сползшего с волосатой щиколотки,

достаточно, чтобы вас вычеркнули из списка перспективных кандидатур.

От мужчин я наслушалась ужасов про отпоровшиеся подгибы штанин, отскочившие пуговицы, расстегнувшиеся в самый неподходящий момент застежки-молнии. Один молодой человек поведал мне историю о том, как девушка, с которой он только начал встречаться, услышала, как он взвыл в туалете. Но как он мог объяснить, что молния прищемила его интимный орган?

Хотите верьте, хотите нет, но в престижных консервативных компаниях одежда мужчины имеет еще более важное значение. В определенной степени от покроя костюма и блеска обуви зависит продвижение их обладателя по служебной лестнице.

А если мне негде разносить новую одежду? Глупо наряжаться в новый костюм и туфли на шпильках ради похода в супермаркет по соседству.

Ничего страшного. Читайте дальше.

Дом, милый дом

Все мы чувствуем себя непринужденно и расслабленно, валяясь перед телевизором или листая журнал в любимых джинсах и футболке. С этой одеждой неразрывно связано ощущение безмятежности. Каждый раз, переодеваясь в нее, мы испытываем чувство психологического комфорта. Для

нас эта одежда словно вторая кожа. Нам незачем беспокоиться о том, что футболка слишком тесная, а джинсы чересчур короткие. Почему? Да потому, что мы в них вжились, мы с ними сроднились.

А теперь перейдем к вашим сногшибательным нарядам для выхода в свет. Вам известно, что в них вы неотразимы. Но если одежда не вызывает ощущения комфорта, если вы не вжились в нее, свободно держаться в ней не так-то просто. Чтобы произвести благоприятное впечатление, вы должны быть расслаблены, независимо от того, что на вас надето. Вот как этого можно добиться.

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.