

# ДЕЙЛ КАУНДЕС



## ДРУЗЬЯ И ЛЮБИМЫЕ КАК ИХ НАЙТИ И УДЕРЖАТЬ

КАК ПОСТРОИТЬ ГАРМОНИЧНЫЕ  
ОТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ,  
КОТОРЫХ ВЫ ХОТИТЕ СДЕЛАТЬ  
ЧАСТЬЮ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Лейл Лаундес

**Друзья и любимые. Как их найти  
и удержать. Как построить  
гармоничные отношения с  
людьми, которых вы хотите  
сделать частью своей жизни**

«Добрая книга»

2000

## Лаундес Л.

Друзья и любимые. Как их найти и удержать. Как построить гармоничные отношения с людьми, которых вы хотите сделать частью своей жизни / Л. Лаундес — «Добрая книга», 2000

Некоторые люди обладают редким даром притягивать к себе окружающих. Они оказываются в незнакомой компании – и все обращают на них внимание. Они садятся за стол переговоров – и партнеры инстинктивно чувствуют, что перед ними настоящие профессионалы. Если им что-то нужно, верные друзья готовы ради них разбиться в лепешку и свернуть горы. И даже прохожие на улице улыбаются, глядя им вслед. В чем же секрет этих людей? Умение заводить друзей и строить гармоничные отношения с любимыми и близкими людьми – это искусство, которым может овладеть каждый. Эта книга научит вас с успехом выходить из любых жизненных ситуаций, превращая случайных знакомых в верных друзей, новых клиентов или возлюбленных. Вы узнаете:

- какие особые качества помогают нам притягивать к себе окружающих;
- как отполировать свой имидж, чтобы он отражал вашу уникальную и неповторимую индивидуальность;
- помочь собеседнику почувствовать себя особенным для вас человеком;
- как зажечь в ваших отношениях пламя любви и постоянно поддерживать этот огонь;
- как собрать достойных рыцарей вокруг своего “Круглого Стола”: как создать собственную систему знакомств и связей, которая будет поддерживать вас и ваших друзей в самых сложных жизненных ситуациях;
- как рекламировать себя, пользуясь технологиями, разработанными для “раскрутки” голливудских “звезд”;
- что же на самом деле отличает так называемых “успешных людей” от “неудачников”.

© Лаундес Л., 2000  
© Добрая книга, 2000

## Содержание

Введение	7
Как притягивать к себе людей	7
Как найти ответ	7
Роковой фактор СНС (Страх, Неуверенность и Сомнение)	8
Друзья, любимые и рыцари	10
Платоническая дружба между мужчиной и женщиной: такого не бывает! (Или все-таки бывает?)	10
И, разумеется, любовь: то волшебство, что движет солнце и светила...	11
Мужская дружба: “Я люблю тебя, кореш!”	11
Женская дружба: “Ну почему мужчина не может быть таким, как женщина?”	12
Как добыть себе друзей: так кто же они, эти рыцари?	13
Почему эта книга обязательно поможет?	15
Это не книга – это контракт!	15
В нашем договоре все опирается на социологические исследования	15
В этом договоре содержатся конфиденциальные сведения, принадлежащие тысячам участников моих семинаров	16
Часть первая	17
Глава 1	17
Но действительно ли быть популярным значит “нравиться”?	17
Что такое ПО (показатель оптимизма)?	18
Глава 2	20
Глава 3	22
Глава 4	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

# Лейл Лаундес

## Друзья и любимые. Как их найти и удержать

© Leil Lowndes, 2000.

© Издательство “Добрая книга”, 2002 – перевод и оформление.

*Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

## Введение

# Как понравиться любому: верные способы притягивать к себе людей

## Как притягивать к себе людей

Держу пари, что у вас есть знакомые, которых можно с полным основанием назвать людьми-магнитами. Не такие уж они, казалось бы, красавцы, умники или богачи, но стоит им появиться в незнакомом обществе, как все сразу улыбаются. Они входят в бар, и все обращают на них внимание. Они садятся за стол переговоров, и партнеры инстинктивно чувствуют, что перед ними корифеи.

Если они не обременены супружескими узами, все хотят иметь с ними роман. Если они люди семейные, их любящие супруги благодарны судьбе за такой подарок. Если им что-то нужно, верные друзья готовы ради них разбиться в лепешку, свернуть горы, пройти огонь, воду и медные трубы.

Но послушайте! Ведь и у вас есть все то, что есть у них, а может быть, даже и больше. Так в чем же секрет?

Именно об этом вы узнаете из книги *“Друзья и любимые: как их найти и как их удержать”*.

## Как найти ответ

С младенческой поры, когда мы, требуя внимания, трясем решетку своей кровати и до той минуты, когда мы отправляемся в мир иной, нам хочется нравиться людям. Дети называют это популярностью, взрослые же предпочитают такие понятия, как “харизма” или “лидерство”. Но, пусть даже разные поколения и не сходятся в определении, *все* знают, что это такое. И каждый жаждет ЭТО иметь.

Обычно люди подразделяют этот вожеленный дар на три составляющих. Говоря о делах, они называют это “коммуникабельность”. Если речь идет о способности чувствовать себя непринужденно с незнакомыми людьми и заводить друзей – это “искусство общения”. Если же дело касается любви, то здесь все решает способность завоевывать сердца, и тогда говорят о “сексапильности”. Поскольку я дотошно исследовала все три составляющие, прочитала массу лекций и даже написала книги на эту тему, то хочу раскрыть вам маленькую тайну: *все это одно и то же!* Это просто то главное качество, благодаря которому окружающие вас любят и хотят быть частью вашей жизни сегодня, завтра и всегда. Его-то мы и собираемся освоить, читая эту книгу. Каждый раздел дает вам новый метод, помогающий обрести верных друзей и настоящую любовь, сделав свою жизнь богаче.

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ**, “Как с первого взгляда понравиться незнакомцу”, укрепит вашу уверенность в себе и научит тактике поведения в обществе. Кроме этого, она познакомит вас с маленькими хитростями, которые помогут вам дарить людям свет и вызывать у посторонних улыбку, где бы вы ни оказались.

**ЧАСТЬ ВТОРАЯ**, “Друзья и любимые”, расскажет о том, как отыскать (а потом не утрачивать) дружбу и романтическую любовь. Она научит вас находить самых разных людей, которые украсят вашу жизнь, и смогут действительно сыграть в ней ту роль, которая большинству известна только на словах. Если согласиться с Шекспиром, который сказал: “Весь мир театр, и все мы в нем актеры”, то этот раздел поможет вам выбрать себе партнеров по душе, расска-

жет о способах, которыми их можно завоевать, и научит развивать качества, позволяющие их сохранить.

**ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ**, “Секреты Купидона”, познакомит вас с целым рядом удивительных истин – маленький плут постарался их утаить, но недавние исследования сделали их доступными для всех. Мы превратили эти сокровища в любовные уловки, которые помогут вам очаровать любимых – и удержать их!

**ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ**, “Собираем рыцарей своего личного Круглого Стола”, поможет вам выстроить прочную систему поддержки, состоящую из людей с самыми разными дарованиями. Как король Артур, окруженный рыцарями Круглого Стола, вы обзаведетесь войском, которое когда-нибудь сможет спасти вас от гибели, – со мной это однажды случилось.

**ЧАСТЬ ПЯТАЯ**, “Рекламирую себя”, позволит вам по-новому узнать того, с кем вы прожили всю жизнь. Вы познакомитесь с *собой* гораздо глубже и узнаете о себе много нового. И, наконец, вы научитесь рекламировать эту уникальную личность потенциальным друзьям и возлюбленным – так голливудские творцы знаменитостей продвигают своих звезд.

## **Роковой фактор СНС (Страх, Неуверенность и Сомнение)**

На протяжении всей книги мы будем работать над тем, чтобы устранить главный фактор, отпугивающий от нас людей, – это Страх, Неуверенность и Сомнения, – иными словами фактор СНС.

Норман Винсент Пил, один из основателей подхода “Я смогу”, посвятил искоренению фактора СНС двадцать пять лет. Он видел, что в мире развелось слишком много нытиков и мнитиков, убежденных, что жизнь никогда не преподнесет им на блюде с голубой каемочкой ничего, кроме позора. Со времен Нормана сотни ораторов-вдохновителей и гуру-ободрителей пытались сделать нам прививку оптимизма, дабы избавить нас от этого вредного для жизни фактора. Но говорить всегда легче, чем делать. Вы не избавитесь от него, если влезете на стул и станете кричать: “Я лучше всех! Все меня любят!”

Даже Дейл Карнеги пытался научить нас завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Он славно потрудился, но не учел пары чрезвычайно важных факторов. Там, где дело касается поиска друзей и любимых, НЕЛЬЗЯ стричь всех под одну гребенку. Те, кто действительно умеет находить и выбирать себе друзей и любимых, уже давно обнаружили этот его промах.

Еще одна оплошность, которую допускают “учителя успеха”, заключается в том, что они навязывают нам *свое* мнение о том, что полезно, – или оказалось полезным для них, – а не то, что научно доказано в ходе достоверных исследований, которые проводили авторитетные ученые по всему миру. Эта книга отличается от всякой другой книги, посвященной отношениям между людьми, тем, что все мои слова опираются на социологические, антропологические и психологические исследования.

Большинство вдохновителей допускают еще одну большую ошибку. Они говорят нам, что нужно делать, а потом даже не удосуживаются поинтересоваться, согласны ли мы с ними. Они проповедуют с трибуны, а потом спускаются с нее под бурные аплодисменты, – жаль только, что мало кто из слушателей собирается следовать их заветам. Или они пишут книгу, но читатели, перевернув последнюю страницу, забывают о ней, а вместе с книгой и о своих благих намерениях.

Книга “Друзья и любимые: как их найти и как их удержать” не позволит вам так легко отделаться! Я прошу вас читать ее с карандашом в руке и решимостью в душе!

Это не просто лирика. Всем нам порой необходима дружеская помощь. Не сегодня, так завтра. Или послезавтра. Или через год...

Некоторые начинают это понимать, только когда становится слишком поздно. Они вкладывают средства в акции, облигации или недвижимость, полагая, что деньги обеспечат им надежность и счастье, которые они ищут. К сожалению, они пренебрегают самым важным в жизни вкладом – временем, необходимым для того, чтобы находить, завязывать и лелеять истинные дружеские отношения и истинную, непреходящую любовь.

## Друзья, любимые и рыцари

*“Я прорвусь, если мне немного помогут друзья”.*

*Джон Леннон*

Порой мы ведем себя как нация болванов, которые так ослеплены сексом, что не способны отличить настоящую любовь от того, чем занимаются птички и пчелки. Я вовсе не хочу сказать, что они делают что-то не то, – мы еще вернемся к этим очаровательным маленьким созданиям. Только без всяких сказок и выдумок. Мы собираемся поговорить о любви и сексе без прикрас. Ведь воркование попугаев-неразлучников слишком часто оказывается сладкой ложью, а пчелы очень больно жалят. Еще мы собираемся поговорить о дружбе: по мере того как мы взрослеем, друзья и подруги начинают играть в нашей жизни все более важную роль.<sup>1</sup>

Итак, кто же такой “настоящий друг”? Тот, кому вы доверяете? Тот, кому вы можете позвонить в четыре утра? Одна моя подруга говорит: “Это тот, кто знает о тебе все и, тем не менее, тебя любит”. Другая подруга считает: “Это до того близкий человек, что может сказать: “У тебя салат застрял между зубами”, а потом посмеяться – вместе с тобой, а не над тобой”.

Некоторые люди, особенно мужчины, мало ценят друзей одного с ними пола или подшучивают над ними. Когда я прочитала этот абзац своему другу Чарли, он сказал: “*Это правда, Лейл, только ты кое-что упустила. Если он и вправду настоящий друг, то одолжит тебе свою зубную щетку!*”

Пока Чарли ржал над своей безвкусной шуткой, я спрашивала себя: “Ну почему в наше время мужики с таким трудом признают, что им нужны друзья-мужчины?” В девятнадцатом веке мужчин связывали тесные дружеские узы, они доверяли друг другу самые интимные подробности своей жизни, писали друг другу любовные послания и даже спали в одной постели. Может, они были голубыми? Отнюдь! Такие дружеские отношения не только считались приемлемыми, но и пользовались уважением как у мужчин, так и у женщин. А сегодня, как только дело доходит до глубоких взаимных чувств, мужчины бросаются наутек, как собаки с жестянками на хвосте.<sup>2</sup>

Вот некоторые разновидности отношений, которые мы собираемся исследовать в этой книге.

### **Платоническая дружба между мужчиной и женщиной: такого не бывает! (Или все-таки бывает?)**

Многие люди, особенно мужчины, утверждают, что платоническая (лишенная сексуальной окраски) дружба между мужчиной и женщиной невозможна, – разве что эти двое совершенно не привлекают друг друга в сексуальном отношении.

Это осложняется еще и тем, что каждый понимает платонические отношения по-своему. Я попросила одну свою подругу дать определение платоническим отношениям, и она сказала: “*Это дружба с представителем мужского пола, которого ты уважаешь и ценишь, не считая половую близость с ним ни престижной, ни желанной*”.

Потом я спросила о том же своего друга. Он ответил: “Платонические отношения – это прозрачная садистская уловка, при помощи которой привлекательная и во всем остальном приличная женщина разрушает личность и дух знакомого мужчины, проявляющего к ней романтический интерес. Она заявляет ему: “Я хочу, чтобы мы оставались только друзьями”, – и тем

---

<sup>1</sup> Здесь и далее цифрами даны ссылки на источники, список которых приводится в конце книги.

самым вырывает у бедолаги сердце и кромсает его на мелкие кусочки”. Впоследствии он признался, что однажды ему нанесла тяжелую эмоциональную травму женщина, вооруженная беспощадной дубинкой под названием “Я хочу, чтобы мы оставались только друзьями”.

Прошу прощения, если я ненароком навязываю свое мнение (ведь, в конце концов, я автор этой книги), но я решительно считаю, что между мужчиной и женщиной *могут* существовать платонические отношения. Мне ли не знать, если у меня самой есть неподражаемый платонический роман. На самом деле, этот мужчина мне больше, чем друг – он мой сожитель! (Нью-йоркские цены на жилье способствуют появлению таких вот необычных платонических сожителей.) Фил со своими откровениями по поводу разнообразных побед и поражений в отношениях со слабым (ха!) полом, будет облекать в плоть и подтверждать многие из исследований, на которых эта книга основана.

## **И, разумеется, любовь: то волшебство, что движет солнце и светила...**

Ну да, любовь... Любовь между мужчиной и женщиной столь загадочна, столь удивительна, столь чудесна, что не поддается однозначному определению. Это самое зыбкое, самое обманчивое и все же, как ни странно, самое завидное состояние. Это состояние, над которым мы не имеем никакой власти. Мы не говорим, что завязываем дружбу или деловые отношения вопреки своей воле. Когда же мы влюбляемся, создается впечатление, что мы оказались в любовной лодке не по своей воле.

Очутившись в этой лодке, большинство из нас забывает проверить ее корпус, – а вдруг он дырявый? Мы даже не удосуживаемся взглянуть на карту и проверить, куда нас собираются завести эти отношения! Стоит прекрасный солнечный день, а потому мы просто улыбаемся, поднимаем паруса и позволяем ветрам увлечь нас в открытое море.

Он позвонил? Он прислал цветы? Он сказал, что любит вас? Словно огромная волна подняла вас на самый гребень, и вы чувствуете себя на седьмом небе... Вы смеетесь, вы болтаете, вы поете, вы танцуете, вы занимаетесь любовью, и вся ваша вселенная кружится в ритме вальса.

Она сказала, что “не созрела для таких отношений?” Она хочет, чтобы вы “оставались друзьями”? Вы подозреваете, что она встречается с кем-то еще? Волна обрушивается, захлестывает вас, и вы чувствуете, что тонете.

Теперь утреннее солнце сменилось мраком, зловещим предвестником шторма. Слепленные ветром и брызгами, вы не способны удерживать ваши отношения на прежнем курсе и сохранять равновесие в неустойчивой любовной лодке. Теперь это кошмар, от которого вам никак не пробудиться!

Мы собираемся много говорить о любви: как ее завоевать, как ее дарить и как ее сохранять. Кроме того, вам будут преподаны уроки судовождения, которые помогут обойти шторм.

## **Мужская дружба: “Я люблю тебя, кореш!”**

Мужчины способны на глубокие чувства, но склонны их подавлять. Ведь некоторым мужчинам нелегко даже выдать из себя эти слова: “мой друг”. Таков и Манни, мой старый институтский приятель. Много лет я слышу от него о Джоне, его близком друге. Он говорит: “Джон – мой главный кореш” или “мой приятель”. Или, может быть, “амиго”, “товарищ”.

Если он все же произносит слово “друг”, то для пущей суровости навешивает на него целый хвост мужских определений. Начиная писать эту книгу, я спросила его:

– Скажи, Манни, сколько у тебя друзей-мужчин?

Он почесал в затылке, будто услышал новое для себя слово, и изрек:

– Друзей? Ты имеешь в виду крутых мужиков, честных-благородных парней, которые плевать хотели на своих вертихвосток-жен?

– Ладно, Манни, можешь говорить что угодно. Но ведь есть же хоть один стоящий парень, который не только гоняется за юбками, надирается и пропадает на бейсболе, – парень, который тебя по-настоящему знает и понимает?

Манни пожал плечами и сказал:

– Понимает меня? Большинству мужчин даром не нужно, чтобы их понимали.

Глядя на его самодовольную улыбку, я поняла, что он гордится своей доморощенной идеологией. Но она быстро испарилась, когда я спросила его:

– Ну ладно, тогда скажи, с кем бы ты мог бы поделиться своими чувствами?

Манни потер зажимок и сказал:

– Да будет тебе, Лейл. Не собираешься же ты кормить меня занудной чушью старика Роберта Блая про мужскую сентиментальность? Кажется, я вижу, куда ты клонишь. Только я не из тех слюняев, которые готовы бить в бубен и плясать в лесу в чем мать родила, лишь бы соприкоснуться со своим инфантильным “я”.

– Когда женщины хотят, чтобы мы выражали свои чу-у-увства, – произнося это слово, он сморщил нос, – они предполагают, что у нас эти чувства есть. Ну, разумеется, есть – одно или два. Но они остаются под спудом, потому что, если выпустить их на поверхность, это нарушит их подлинность.

Тут Манни поднял вверх палец, будто собрался изречь какую-то глубокую философскую истину, и произнес:

– Наш дух – как джин: он крепок, потому что его держат в бутылке. А теперь, – завершил он свою тираду, – можешь вставить это в рамку и повесить на стенку.

Я решила оставить эту тему – на время...

## **Женская дружба: “Ну почему мужчина не может быть таким, как женщина?”**

Во всяком случае, именно так большинство женщин понимает дружбу. Мы считаем себя в некотором смысле “экспертами” по дружбе. Но так ли это?

Что это, по-вашему, такое – “уметь дружить”? Считать, что это значит иметь много друзей и быть чутким к любым невысказанным нуждам друга, – свойственно женщинам.<sup>3, 4</sup> Считать, что это значит ставить подруг на первое место и любить их всей душой, – женское качество. (Одно исследование показало, что многие женщины любят своих лучших подруг больше, чем мужей!<sup>5</sup>) Если вы считаете, что это значит более открыто говорить о своей дружбе, чем слабый пол, – это также женское свойство.<sup>6</sup> Кто на склоне лет способен получать больше утешения от друзей того же пола? – Несомненно, женщины.<sup>7</sup> Считать необходимостью быть в курсе самых интимных подробностей жизни своих друзей – свойственно также им. Посадите двух первых попавшихся женщин рядом в поезд дальнего следования, и к концу пути они смогут написать друг о друге роман. Посадите двух типичных представителей мужского пола за соседние столы в офисе – через два года никто из них не будет знать, как зовут жену соседа, и вообще, есть ли у него жена!

Считать, что присутствие в жизни друзей помогает дольше жить, укрепляет иммунитет, замедляет процесс старения и уменьшает шансы получить простуду, грипп, гипертонию и болезни сердца, – женское качество.<sup>8</sup>

Все это веские доказательства в пользу того, что женщины умеют дружить. Но действительно ли они умеют дружить лучше мужчин? Поживем – увидим.

## Как добыть себе друзей: так кто же они, эти рыцари?

Большинство из нас, собираясь в отпуск, говорят: “Какое счастье, что у нас есть друг Том из турагенства”. Если вас вызывают в суд, вы говорите: “Какое счастье, что у меня есть подруга Лора, адвокат”. Если ваш пес заболел, вы говорите: “Какое счастье, что у меня есть друг Винни, ветеринар”. И так бывает практически во всех ситуациях, с которым нам раньше или позже приходится столкнуться. И если даже в порыве азарта вы пообещаете об заклад, что с вами никогда не случится того-то и того-то, будьте уверены: это “то-то” *обязательно* случится – и наверняка застанет вас врасплох.

Может быть, вам просто повезло, что в числе ваших друзей оказались Том, Лора и Винни, когда вы решили посмотреть мир, когда вас призвали к ответу за то, что вы бросили на тротуар банановую кожуру, или когда вашему Барбосу поплохело?

Только если вы непредусмотрительны. Всем нам в жизни нужны томы, лоры, винни и еще уйма разных друзей, обладающих самыми разными талантами, друзей, которым можно позвонить в случае необходимости. Я называю таких людей, мужчин и женщин, рыцарями.

Чтобы найти эту аналогию, мне пришлось вернуться в прошлое – такое далекое! – к тем временам, когда перед сном я лежала во фланелевой рубашонке, свернувшись клубочком и обняв плюшевого мишку, а мама читала мне любимую легенду...

Из камня торчал меч, и тому, кто сумеет его вытащить, суждено было стать королем. Никому это не удавалось, пока не явился веснушчатый паренек по имени Артур и не вытащил меч, словно нож из масла. Впоследствии он стал королем – королем Артуром – и женился на прекрасной деве по имени Гвиневера. Больше всего в этой легенде я любила рассказ о том, как сразу после венчания волшебник Мерлин встал, поздравил короля Артура и молодую королеву Гвиневеру, а потом откашлялся и произнес торжественную речь.

*“Сегодня первый день союза Рыцарей Круглого Стола. Каждому из вас отведено кресло, и все эти кресла равны между собой. Когда один рыцарь умирает, его кресло занимает другой, и начертанное на кресле имя меняется само собой”. В заключение он сказал: “Теперь я вверяю вас мудрому попечению вашего короля. Прощайте, и да благословит вас Бог”.*

Когда Мерлин удался, Король Артур встал и призвал всех к вниманию. Часто последними словами, которые я слышала, уплывая в страну сновидений, был вопрос короля Артура: “Будете ли вы служить верой и правдой своему королю и друг другу?” Иногда я пыталась не заснуть, чтобы дослушать до конца, как все сто пятьдесят рыцарей произносят по очереди свою священную клятву: “Один за всех, и все за одного”. Но обычно я засыпала, когда очередь доходила до четвертого или пятого рыцаря.

Но это меня не печалило, потому что в моих снах рыцари снова выходили “на бис”. Они убивали огнедышащих драконов, изрыгавших клубы багрового дыма и оранжевого пламени, и спасали дев от беды. Эти видения на целый день вселяли в меня чувство безопасности. Я искренне верила, что король Артур и рыцари Круглого Стола существуют на самом деле, и если со мной что-нибудь случится, они волшебным образом придут мне на выручку. Но, как королю Артуру когда-то приходилось обходиться без Мерлина, так и мне, когда я выросла, пришлось обходиться без детской веры в короля Артура и его рыцарей. И тогда я заменила легендарных рыцарей Круглого Стола реальными. У меня есть рыцари, мужчины и женщины, которые ради меня одолеют любую напасть, даже величиной с дракона, и спасут меня, окажись я в беде. И, конечно же, сама я убью любого их дракона, если это мне по силам. Один за всех. Все за одного. В современном обиходе это называется “полезные знакомства”, и они необходимы нам всем.

Откуда я это знаю? Просто однажды со мной случилась большая беда, – но об этом я расскажу немного позже. Будь на то моя воля, я не пожелала бы себе такого никогда. Но этот

случай навсегда изменил мою жизнь и заставил меня понять, что любовь и дружба – умение отдавать и получать – это самое главное на свете.

Поэтому, если вы готовы наполнить свою жизнь друзьями, любимыми и создать крепкую систему поддержки, – вперед! Возьмите ручку, чтобы подписать некоторые пункты личного договора между вами и вами же самими и отметить те пункты, к которым вам еще придется вернуться. Вы составляете план, который обогатит всю вашу жизнь. Может быть, однажды он даже спасет вас, как это было со мной.

Кстати, тщательно разрабатывая этот план, не забывайте наслаждаться путешествием. Как написал Джон Леннон перед тем, как его застрелили перед отелем “Дакота”:

*“Жизнь – это то, что проходит, пока ты строишь другие планы”.*

## **Почему эта книга обязательно поможет?**

### **Это не книга – это контракт!**

Это очень личный договор между вами и тем человеком, за которого вы больше всего в ответе, то есть вами самими.

Согласно определению давно покойного (но до сих пор часто цитируемого) Ноя Вебстера, составителя одноименного словаря, договор – это “соглашение, которое обычно связывает, как минимум, двоих людей или две стороны”. Поскольку в каждом из нас живут эти “как минимум, два человека”, будем считать, что вас двое.

Как смотрящаяся в зеркало женщина, мы постоянно ведем со своим отражением беседы, задавая ему такие вопросы:

ВЫ 1: Надеть сегодня эти старые джинсы?

ВЫ 2: Да ну, ты в них похожа на продавленный диван!

ВЫ 1: Не так уж они плохи. К тому же узкие джинсы выглядят сексуально.

ВЫ 2: Ты что, шутишь? Люди подумают, что тебя в них коленом затолкали.

Или, допустим, вы холостяк, который спрашивает себя:

ВЫ 1: Может, пригласить ее прогуляться?

ВЫ 2: Конечно, нет, придурок. Она скажет “нет”.

ВЫ 1: Но ведь если не пригласить, так никогда и не узнаешь... А вдруг она скажет “да”?

ВЫ 2: Тебе? Болван! К чему такой шикарной женщине появляться на людях с уродом вроде тебя?

Вот какие раздоры бушуют у вас внутри. Но не волнуйтесь, скоро вы научитесь так составлять договор между своими воюющими половинами, чтобы всегда выигрывала лучшая сторона.

Книга “Друзья и любимые: как их найти и как их удержать” – это один долгосрочный контракт, и в нем много пунктов. Пусть вас не беспокоит, если вы не можете прямо сейчас согласиться со всеми до единого. Я тоже не могу – пока (но работаю над собой). Прошу вас только об одном: тщательно обдумывайте каждый ПУНКТ и ставьте под ним свою подпись только в том случае, если вы согласны сделать этот совет частью своей жизни.

### **В нашем договоре все опирается на социологические исследования**

Вполне возможно, что, прочитав какой-либо из пунктов этого договора, вы решите, что приведенной в нем информации недостаточно, чтобы убедить вас под ним подписаться. В этом случае я прошу вас заглянуть в примечания. Именно там в качестве доказательств вы найдете подлинные научные исследования.

Предупреждаю заранее: большинство исследований написано на странном диалекте, который я называю академическим. Этот непонятный наукообразный стиль имеет пять баллов за точность и только единицу за доступность для непосвященных. Что, например, по вашему мнению, значит следующее предложение? Вам дается тридцать секунд на раздумья. “Когда данный уровень анализа концепции был открыт для обсуждения, Клейн и другие предположили, что справедливость и строгость исследования можно увеличить, используя такие стратегии измерений, которые позволяют провести эмпирическое тестирование соответствующих уровней анализа”.

Ну, что скажете? Вы гораздо лучший читатель, чем я, если поняли, что люди просто хотели сказать: “Если вы не уверены в результатах, лучше проверить их таким методом, который позволяет измерить легче и точнее”.

Так или иначе, со скоростью улитки, но зато с довольной улыбкой, я проштудировала исследования, из которых почерпнула некоторые важные, позарез необходимые для нас сведения. Например, почему одни “мыльные оперы” могут быть вредны для здоровья, а другие можно смотреть без всяких опасений? Или почему мужчины согласны помогать женщинам в одних делах, но категорически отказываются от участия в других, и где они проводят границу?

Затем я взяла результаты этих исследований, которые нередко приводили меня в изумление, и перевела их на доступный язык. Надеюсь, читатели и серьезные ученые простят мне те языковые вольности, которые я допустила по отношению к их очень важным трудам.

## **В этом договоре содержатся конфиденциальные сведения, принадлежащие тысячам участников моих семинаров**

Вот уже восемь лет я провожу семинары по развитию навыков общения и психологии межличностных взаимоотношений по всему англоязычному миру и, быть может, сама узнала от своих учеников не меньше, чем они от меня – особенно это касается того, насколько мужчины и женщины заблуждаются относительно друг друга. Оба пола постоянно разочаровывают друг друга и в зале заседаний, и в спальне, и в других местах. Однако они не решаются спросить: “Почему ты...?” или “Что ты действительно думаешь по поводу...?”

На моих семинарах, предназначенных как для бизнесменов, так и для широкой публики, участники могут без всякого смущения задавать вопросы анонимно, поставив в качестве подписи только букву “М” для мужчин и “Ж” для женщин. Потом я задаю эти вопросы группе, и женщины отвечают на вопросы мужчин, а мужчины – на вопросы женщин. Если известен только пол задавшего вопрос человека, это заставляет представителей противоположного пола сплотиться, и они выдают зачастую ошеломляющие, но всегда искренние ответы. Имея в кармане эти три гарантии, приготовьте ручку, чтобы поставить свою подпись под теми пунктами, которые превратят вас в магнит, притягивающий к себе людей.

## Часть первая

### Как с первого взгляда понравиться незнакомцу

#### Глава 1

#### Как я тебе?

Вспомните свои студенческие и школьные годы. Вспомните Первого Парня Колледжа, Королеву Красоты, Капитанов Болельщиков – по-настоящему “крутых” ребят. В большинстве школ именно таким все завидуют. Все одеваются, как они, стараются ходить и говорить, как они, каждому хочется быть к ним поближе. Если вы были обычным подростком, вам наверняка хотелось встречаться с ними или быть их лучшим другом. Вам хотелось нравиться им, хотелось, чтобы на вас упал отблеск их славы.

Но подумайте, действительно ли они вам нравились? Я имею в виду, нравились ли они вам по-настоящему? Вот вам тест. Скажем, вы плывете на лодке по большому озеру и вдруг видите плот, который быстро тонет, а на нем – два человека. Оба кричат: “Помогите! Помогите!” Изю всех сил спеша к плоту, вы видите, что один из них – Люк, Первый Парень Колледжа. А другой... О, нет! Не может быть! Это Фрэнк – по-собачьи преданный, верный до гроба чудаковатый малый, с которым вы вместе выросли. Лодка совсем маленькая, и вы сможете спасти только одного.

Теперь, положив одну руку на сердце, а другую на Библию, скажите, кого бы вы выбрали? Фрэнка? Разумеется, его. Откуда я знаю? Оттуда, что удивительные новые исследования показывают: способность нравиться другим и та популярность, о которой мы так мечтали в школе, – это НЕ одно и то же. И когда приходит решающий миг, в первую очередь мы помогаем тем людям, которые нам по-настоящему нравятся.

#### **Но действительно ли быть популярным значит “нравиться”?**

Это странное явление, и все же оно имеет место повсюду. Когда двое или больше детей собираются вместе, они устанавливают свою иерархию, как цыплята на ферме устанавливают “очередность клева”. Спросите любого ребенка: кто в классе пользуется популярностью, а кто – нет, и он вам сразу ответит.<sup>9</sup>

Вплоть до недавнего времени все думали, что если ты пользуешься популярностью в школе, это само собой подразумевает, что ты всем нравишься. Но исследователи были просто поражены, когда начали конфиденциально задавать школьникам вопросы: “Кто пользуется популярностью?” и “Кто вам нравится?” Многие дети не только не любили тех, кто пользуется популярностью, – они просто терпеть их не могли. Они хотели быть в их компании, только чтобы повисить собственный статус. Кроме того, одиннадцать процентов школьников откровенно признались, что просто презирают тех ребят, которых все остальные считают “крутыми”.<sup>10</sup>

Из последующих вопросов исследователям стало ясно, что на самом деле многие из “крутых” – просто слабаки.<sup>11</sup> Они создают вокруг себя поле ложной исключительности, никогда не водясь со своими менее популярными одноклассниками. Зачастую это делается для того, чтобы скрыть собственную неуверенность. Это не та популярность, о которой идет речь здесь.

Такая популярность, служащая прикрытием и нуждающаяся в поддержке замкнутой группы, популярность, толкнувшая двоих мальчишек на убийство, – совсем не то, о чем мы

с вами говорим. Мы исследуем те качества, которые побуждают вас к добру и состраданию и вызывают у людей желание быть частью вашей жизни сегодня, завтра и всегда.

## Что такое ПО (показатель оптимизма)?

Чтобы выяснить, какие качества заставляют людей нас любить, Американская социологическая ассоциация провела обширное исследование.<sup>12</sup> Каковы же оказались результаты? Во главе списка стояли жизнеутверждающий, оптимистический нрав и уверенность в себе.

Вы наверняка видели по телевизору интервью, которые берут у спортсменов перед теннисным или футбольным матчем или перед схваткой на ковре. Корреспондент спрашивает теннисистку:

– Вы рассчитываете победить?

– Разумеется! – отвечает она.

В другом интервью корреспондент задает тот же вопрос ее сопернице и получает такой же ответ:

– Обязательно!

Или корреспондент спрашивает боксера:

– Вы собираетесь победить? И тот отвечает:

– Я уложу этого грязного ублюдка!

Затем он задает тот же вопрос противнику, который отвечает:

– А то! Я не собираюсь резину тянуть. Этот слюнтяй у меня и пятнадцати секунд не продержится, оглянуться не успеет, как уткнется носом в пол!

Всякий раз, слушая эти интервью, я думала: «Какое вульгарное и грубое высокомерие. Ведь *один* из них должен знать, что дурачит самого себя. Ведь не могут же *оба* противника быть стопроцентно уверенными в победе».

Теперь я стала старше и мудрее, и понимаю: чтобы добиться успеха, нужно быть по-настоящему уверенным в себе. Нельзя просто надеть маску уверенности на время соревнований, на время заседания, вечеринки или свидания. Нужно чувствовать, как уверенность пульсирует в ваших жилах. Ваше сердце должно стать барабаном, отбивающим ритм уверенности. Каждое слово, вылетающее из ваших уст, должно стать гимном уверенности.

Спортсмены-олимпийцы не просто «настраиваются на игру». Чтобы подготовиться к сражению, они стараются войти в состояние, которое некоторые из них называют «зоной». На это уходят долгие годы: они приучают тело двигаться инстинктивно, не теряя драгоценных секунд на то, чтобы остановиться и подумать, что делать дальше. Вы тоже должны приучить свое тело инстинктивно реагировать так, чтобы добиваться успеха, не думая о нем. Ваша цель – не метание копья или диска. Вы должны начинать каждый день, как тот паровозик, который говорил себе: «Ведь я смогу».

Может быть, вы помните детскую сказку о маленьком красном паровозике, которому приходилось взбираться на большую гору. Он пыхтел и потел, ему было ужасно тяжело. Но каждым своим пыхтением паровозик говорил: «Ведь я смогу. Ведь я смогу. Ведь я смогу». И действительно смог.

Благодаря этому красному паровозу я познакомилась в университете с другом, с которым мы и по сей день сохраняем самые нежные отношения. Я пришла на вечеринку студенческого братства, и, страдая тяжелой формой робости, по обыкновению постаралась слиться с обоями. Поскольку никто со мной не разговаривал, я поплелась к камину и сделала вид, что меня заинтересовал игрушечный деревянный паровозик, стоявший на каминной полке.

Спустя несколько минут я услышала у себя над головой протяжный тexasский говор: «Прошу прощения, мэ-э-м, но я не мог удержаться от восторга, видя, как вы восхищаетесь моим паровозиком». Я стремительно обернулась и уперлась носом в могучую грудь. Медленно

подняв глаза вверх, я увидела улыбающееся лицо высоченного техасца. Почувствовав мою застенчивость, он стал рассказывать историю о том, как еще в детстве получил этот паровозик в подарок от отца как символ настроя “я все смогу”.

Разговаривать с ним было на редкость легко, и мы проболтали (как он выразился, “простучали языками”) всю вечеринку. Вскоре мы дошли до вопроса о том, чем каждый из нас хотел бы заниматься после окончания университета. Парень рассказал мне, что его отец умер, не оформив никакой страховки, так что у семьи ничего не осталось, кроме дома, где они жили. Это навело его на мысль избрать в качестве будущей сферы деятельности страхование жизни.

Из этого разговора у меня в голове засели два момента. Во-первых, Дейл рассказал мне *правдивую* историю, которая *вдохновила* его на то, чтобы посвятить себя этому делу. Он остановил свой выбор на страховании жизни не просто потому, что это лучший способ заработать. Он создал *правдивую и вдохновляющую историю*. Запомните это, потому что мы еще вернемся к этому случаю в пятой части, когда будем говорить о том же умении рекламировать себя, с каким импрессарио рекламируют новых звезд.

Вторая особенность, которая мне запомнилась, – это ореол спокойной уверенности, окружавший Дейла от шляпы величиной с колесо до узконосых ковбойских сапог. Дейл не говорил: “*Хочу* продавать страховки”. Он не говорил: “*Постараюсь* стать лучшим страховым агентом в Техасе”. Он говорил: “*Стану* лучшим страховым агентом в Техасе”. И стал им.

В этом нет ничего удивительного. Людям нравится покупать у него страховые полисы, потому что он никогда не переносит на клиентов собственные проблемы. У него прекрасный офис в окрестностях Далласа. Несколько лет назад во время сильного урагана с дома сорвало крышу, на него упали деревья, в офисе затопило полы, мебель и документы оказались испорчены. Телефоны тоже были явно не в порядке, поэтому в тот вечер я позвонила Дейлу домой, чтобы спросить, как его офис пережил ураган.

Дейл сказал: “Дорогуша, бьюсь об заклад, ты от волнения протоптала дорожку в ковре. Ветрище был такой, что плюнь, попадешь себе в глаз. Но ты не беспокойся. Все обошлось. Хотя мой офис общипало почище рождественской индейки, не пройдет и недели, как дела у нас пойдут еще лучше прежнего”.

Так и вышло. Даже говоря о проливном дожде, Дейл умеет одарить слушателей лучиком солнечного света.

## Глава 2

### Как дарить свет всем, кого встречаешь

У Дейла всегда есть с собой пригоршня солнечного света, и это заставляет людей сиять, где бы он ни появился. Он не только всегда видит во всем хорошее, но и смотрит на все глазами собеседников, завоевывая таким образом их расположение. Думаю, это одна из его самых подкупающих черт.

Несколько лет назад, когда я выступала с докладом в Далласе, мы с Дейлом встретились дождливым утром в кафе, чтобы пораньше позавтракать, а потом пройтись по его новым офисам. В кафе мы были единственными посетителями. Делая заказ, он сказал официантке:

– Могу поспорить, мэм, что в такую рань вам не доставит удовольствия запах яичницы с ветчиной, но...

– Ничего страшного! – улыбаясь во весь рот, сказала официантка.

Заказывая завтрак, Дейл сумел увидеть ситуацию глазами официантки.

Оплачивая счет, он сказал кассирше:

– Как вам это понравится? Я ваш первый клиент, и вам приходится наскребать мне сдачу с пятидесяти долларов. Надеюсь, я вас не разорил.

– Ничего страшного, – сказала кассирша, широко улыбаясь и выгребая тридцать пять долларов сдачи.

По дороге к своему новому зданию Дейл остановился у бензоколонки.

– Какая жалость, дружище, что тебе пришлось вылезти под дождь, чтобы заправиться бак какому-то бездельнику.

– Ничего страшного, сэр. (Улыбается.)

Когда мы входили в вестибюль его офиса, швейцар открыл нам дверь. Какие же слова нашлись у Дейла для него? “Чертовски жаль, что сегодня ваш пол затопчут грязными галошами”.

Я увидела, как швейцар широко улыбнулся из-под капюшона дождевика: “Ничего страшного”.

Когда Дейл открывал дверь офиса, телефон уже звонил. Секретарши еще не было, и он поднял трубку сам. И вот что я услышала: “Мне очень жаль, мэм, вы зря потратили четвертак. Придется вам проверить этот номер по справочнику, потому что здесь нет девушки по имени Бетти Энн”. Даже ошибочный звонок заслужил от Дейла подход “глядя глазами собеседника”. Когда он повесил трубку, я представила себе лицо позвонившей женщины: она улыбалась, несмотря на то, что, набрав неверный номер, зря потратила время и деньги.

Я прозвала этот Дейлов прием – смотреть на все глазами собеседника – общением в стиле “влезь в чужую шкуру”. Недавно я начала использовать его со всеми встречными. Результаты оказались потрясающими! Все так и расцветают улыбками. Попробуйте сами. Этот прием можно использовать практически в любом общении. Вы обнаружите, что он особенно хорошо действует на незнакомых людей.

Например, представьте себе, что, приехав на отдых, вы безнадежно заблудились. Вы не имеете представления, где находится ваша гостиница. Слава Богу, вы отыскали полицейского и можете выяснить у него дорогу.

Вместо того чтобы спрашивать: “Эй, где тут гостиница *Центральная*?” или даже: “Извините, не могли бы вы мне подсказать, где здесь гостиница *Центральная*?” – попробуйте задать вопрос в стиле “влезь в чужую шкуру”.

“Знаю, это не ваша работа, но не могли бы вы указать мне дорогу к гостинице *Центральная*?”

“Вам наверняка надоели подобные вопросы, но не могли бы вы указать мне дорогу к...”



*“Могут поспорить, вы думаете: “Вот еще одна заблудившаяся туристка”. И вы правы. Но не могли бы вы...?”*

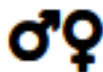
*“Я знаю, вы заняты более важным делом – стоите на страже порядка, но не могли бы вы подсказать, где...?”*

Вам не только улыбнутся, но и подробно расскажут, как добраться до гостиницы.

Говоря что угодно и кому угодно, всякий раз ставьте себя на место собеседника. Что он думает или чувствует, когда вы с ним разговариваете? Когда только представится случай, говорите, ставя себя на место собеседника. Попробуйте! Вы увидите, как хмурые лица расцветают улыбками, скука сменяется весельем, а НЕТ превращается в ДА!

Вот первый ПУНКТ книги “Как понравиться любому”. Поскольку он адресован и муж-

чинам и женщинам, я пометила его значками  и . Если вы искренне хотите научиться разговаривать, ставя себя на место собеседника, распишитесь на линии. Это ваше обязательство перед самим собой.



### **ПУНКТ 1**

#### **В чужой шкуре**

Отныне я буду слушать все, что говорю, ушами собеседника и всякий раз, когда представится случай, ставить себя в разговоре на его место.

## Глава 3

### Как сделать так, чтобы любой человек почувствовал себя особенным

Однажды я похвалила Дейла за то, что даже при самой мимолетной встрече он умеет найти к каждому особый подход. Он ответил: “А что тут такого? Почему не сделать так, чтобы каждый момент и каждый человек что-то значили в твоей жизни? Это приносит радость и тебе, и людям. В такой ситуации выигрывают обе стороны”.

За день мы перекидываемся парой слов с десятками людей: с банковскими служащими, шоферами такси, продавцами, водителями автобуса, официантами, контролерами, кассирами, стюардессами. Обычно мы так поглощены своими мыслями, что не воспринимаем их как людей. Для нас они роботы, которые открывают нам двери, проверяют билеты, отпускают товар, получают от нас деньги и дают сдачу. Точно так же и они не видят в нас людей. Для них каждый из нас – просто очередной клиент, которому нужно открыть дверь, проверить билет или отсчитать сдачу.

По какую бы сторону прилавка вы ни стояли, есть способ сделать день еще более солнечным – и для себя, и для незнакомого вам человека. Закончив свое дело, посмотрите на незнакомца еще секунду-другую, прежде чем отвести глаза. Почувствовав ваш взгляд, он тоже посмотрит на вас. Вы оба ощутите, как между вами пробегает электрический ток – будто зажглась сияющая неоновая надпись: “Мы общаемся по-настоящему” и “Мне кажется, вы совершенно особенный”.

Работая стюардессой, я разносила тысячам пассажиров подносы с едой и слышала от них в ответ лишь невнятное “спасибо”, такое же искреннее, как записанный на пленку смех в телевизоре. Начав сразу же оценивать величину булочки или подсчитывать количество горошин в салате, они явно забывали о том, кто принес им поднос с едой. Как я радовалась, когда изредка кто-нибудь из пассажиров смотрел мне в глаза, улыбался и внятным голосом, не заглушаемым жеванием и шуршанием, произносил: “Спасибо” или “Спасибо, отличная работа”. (Сколько вы хотите поставить на то, что до конца полета я ни разу не обслужила этого пассажира вне очереди?)

Уверена, что и у вас возникало такое же чувство опустошенности, когда вы покупали в аптеке лекарство, и продавщица давала вам сдачу, так и не взглянув вам в глаза. Будь вы даже страшилищем, снежным человеком, она не заметит этого, если емкость для сдачи (ваша ладонь) похожа на человеческую.

Не забывайте дарить каждому встречному небольшую порцию радости. Всего одно мгновение глядя человеку в глаза, вы говорите ему очень много. Вот как это можно перевести:

**Я нахожу вас интересным.**

**Я нахожу вас привлекательным.**

**Вы мне нравитесь.**

**Мыс вами настроены на одну волну.**

**Мы чувствуем друг друга.**

**Это всего лишь мгновение для нас обоих, но мы оба его заметили.**

**Я вас уважаю.**

**Я вижу в вас человека.**

**Вы – особенный.**

Говоря “спасибо” кассирше в кафе, продлите обмен взглядами еще на секунду. Говоря “спасибо” водителю автобуса, одарите его одним лучистым взглядом. Говоря “спасибо” носиль-

щику, который нес ваш чемодан, одарите его сияющим взглядом. Говоря “спасибо” женщине, которая обслуживает вас в прачечной, одарите ее еще одним благодарным взглядом.

В течение всего дня, продлевая обмен взглядами, вы, словно по волшебству, превращаете пешек в королей. Лишний раз одарите лукавым взглядом маляра. Лишний раз одарите смеющимся взглядом портниху. Лишний раз приветливо взгляните на швейцара. И в тот же миг ваша встреча из заурядной и обыденной превратится в совершенно особенную. К концу дня мгновения, когда в ваших улыбающихся глазах танцуют искорки, составят, скорее всего, не больше минуты – всего шестьдесят секунд. Но и эта малость заставляет людей отвечать вам совершенно по-другому.



## **ПУНКТ 2**

### **Еще один лучистый взгляд**

Чтобы превратить повседневную рутину в волшебные мгновения, мои глаза лишнюю секунду глядят в глаза собеседника.

## Глава 4

### Покорите их сердца десятком слов, а то и меньше

Когда я была стюардессой, в мои обязанности входило стоять у трапа, пока пассажиры покидали самолет, и прощаться с каждым. Это давалось мне нелегко, потому что, говоря “до свидания” больше сотни раз подряд, я чувствовала себя заводной куклой Барби.

Чтобы этого избежать, я решила упростить процесс. Я прикинула, что, если говорить достаточно громко, мой голос в толпе будет слышен в радиусе четырех метров. Затем я подсчитала, что в этот четырехметровый диапазон попадают пять пассажиров, выстроившихся в колонну вместе с ручной кладью. Следовательно, шестой пассажир меня уже не услышит. Быстро подсчитав на пальцах, я пришла к выводу, что нужно иметь наготове пять разных вариантов “до свидания”, чтобы ни один пассажир не почувствовал, что нашему прощанию недостает искренности. Теперь моя партия состояла из: “Счастливо”, “До свидания”, “Всего доброго. Надеюсь, полет вам понравился” и, в зависимости от места прибытия, “Оревуар”, “Адъес”, “Чао”, “Сайонара” или “Ауффидерзейн”.

К моему удивлению, только одна из вышеперечисленных формул прощания вызывала искренние улыбки, а не те натянутые гримасы, на которые только и способны пассажиры, на восемь часов втиснутые в узкие кресла и вынужденные с этим смиряться. Догадываетесь, какая именно?

*Искренние* улыбки появлялись на лицах тех, кому я говорила: “Всего доброго. Надеюсь, полет вам понравился”, то есть так называемое “расширенное спасибо”. Почувствовав теплый отклик, я начала расширять и конкретизировать все свои “спасибо”, адресуемые людям, – как на борту самолета, так и вне его.

Эти “расширенные спасибо” также помогают выкручиваться из тех мелких неприятностей, с которыми мы сталкиваемся каждый день. Буквально на прошлой неделе, когда я покупала губную помаду, продавщица в отделе косметики терпеливо ждала, пока я, наконец, решу, какой из оттенков выбрать: кроваво-красный, кораллово-красный, рубиново-красный, бруснично-красный, вишнево-красный или малиново-красный. В конце концов, к ее великому облегчению, я приняла решение. На прощание я сказала:

– Спасибо, что вы с таким терпением отнеслись к моей нерешительности.

Она широко улыбнулась и солгала:

– Ну что вы, ничего страшного. Я же знаю, как важно подобрать нужный оттенок.

Я научилась платить той же монетой и теперь, когда приходится лететь на самолете уже в качестве пассажирки, благодарю стюардессу словами: “Спасибо, что вы так вкусно накормили нас”. Если рядом пилот, я скажу: “Спасибо, что вы так прекрасно посадили самолет в такой ветер” или просто: “Привет! Спасибо, что доставили нас сюда”.

Лучший способ сказать “спасибо” (и доставить человеку то удовольствие, для которого это слово предназначено) – это объяснить, за что вы ему благодарны. Конкретизируйте причину своего “спасибо” парой лишних слов. В награду за эту расширенную благодарность вы получите широкие улыбки и дружеские слова.



#### ПУНКТ 3 Расширенное спасибо

Прежде чем сказать “спасибо”, я постараюсь понять, уместно ли в данной ситуации уточнить, за что именно я благодарен. Затем я скажу: “Спасибо за...”

Очевидно, что если у вас есть три или четыре причины для благодарности, не обязательно перечислять их все. Достаточно самой главной. Дамы, ведь вы не станете говорить смазливому официанту: “Спасибо за отличное обслуживание, и за то, что посоветовали такое великолепное вино, и за то, что вы такой милый”. Достаточно сказать: “Спасибо за отличное обслуживание”.

Как только вы научитесь непринужденно разнообразить свои “спасибо”, можно начинать разнообразить и другие слова, которые обычно говорят для проформы. Вместо “доброе утро” можно сказать: “Привет! Надеюсь, это утро для тебя действительно доброе”. Вместо “добрый день” можно сказать: “Искренне надеюсь, что этот день будет для вас удачным”. Это меньше, чем десять слов, но вы сами удивитесь, как многого можно добиться, украсив свое приветствие крупицей оригинальности и сделав его более личным.

## **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.