

Игорь Незовибатько

[influence]

ОБЩЕНИЕ КАК ИСКУССТВО ОЧАРОВАНИЯ

ПРАКТИКИ, ПРИЕМЫ, МЕТОДИКИ

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ



ФЛИРТ

ЖЕСТ И ПОЗА

ОБЩЕНИЕ КАК ИГРА

ИСКУССТВО СОБЛАЗНЕНИЯ

Игорь Борисович Незовибатько

Общение как искусство очарования: практики, приемы, методики

Серия «Практический тренинг»

*Текст книги предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68662165*

*Общение как искусство очарования: практики, приёмы, методики:
АСТ; Москва; 2023
ISBN 978-5-17-152836-2*

Аннотация

Эта книга написана для тех, кто стремится к успеху посредством общения с людьми. Для мужчин и женщин, ищущих партнёра, желающих очаровать и стать более интересными для неё или него; для представителей бизнеса, дела которых зависят от связей с клиентами; для людей, стремящихся к гармоничным и интересным отношениям в разных областях жизни с теми, на кого пал их выбор.

Очарование в процессе общения – это как включение лампочки, кнопку вы нажимаете в себе, а загорается – в собеседнике. Кто-то жмёт или не жмёт случайно. Кто-то зажигает нужный ему свет привычно легко, даже не понимая как. А вот

если нет... тогда надо что-то с этим делать: лампочку менять или проводку, а может, и на другую кнопку нажать.

Чтобы достичь нужного результата, необходимо изучить и опробовать вполне конкретный набор действий, описанный в этой книге. Очарование можно рассматривать как науку, и в ней есть свои законы, познав которые вы сможете импровизировать и творить.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Первая встреча	6
Встреча вторая	19
Третья встреча	39
Конец ознакомительного фрагмента.	46

**Игорь Борисович
Незовибатько
Общение как
искусство очарования
Практики,
приемы, методики**

*** * ***

© Незовибатько И.Б.

© ООО «Издательство АСТ»

Первая встреча

О себе

Познакомимся? – Ведь я уже общаюсь с вами – или в книжном магазине, или с экрана компьютера, или мой голос звучит в наушниках или смартфоне, а, может, мы на каком-то тренинге, у ваших друзей или, возможно, я почему-то оказался у вас дома... Чтобы наше общение продолжилось, оно должно быть нам интересно обоим, не так ли? И вам и мне. И, естественно, вам хочется узнать:

Кто я и чего можно ждать от нашего знакомства? Стоит ли его продолжать дальше? – Я не буду скромничать – молчать и смущённо опускать глаза (интересно, как это можно сделать в книге?), задавать банальные вопросы или говорить о чём-то непонятном. Или же твердить: «*Закройте эту книгу, закройте. Не слушайте. Она не для вас*». Я откроюсь вам. Откроюсь настолько, чтобы вам было хорошо со мной, не скучно и даже полезно вместе провести время – сколько вы сможете себе позволить. И я начну это делать уже сейчас...

Как меня зовут? – Игорь. Фамилия – Незовибатько. Да – да, это фамилия, не псевдоним...

Запоминающаяся и весьма редкая? – Это одна из моих «изюминок» – то на что обращают внимание в первый мо-

мент, когда её слышат.

Что означает моя фамилия? – Потом – потом... И совсем не то, что первым приходит в голову. Её значение и то, как она звучит по – настоящему расскажу позже – при наших следующих встречах, на страницах этой книги или на тренинге. Если, конечно, будет вам интересно, и вы дочитаете до этого момента или успеете задать мне тот вопрос лично.

Интригую? – Да. Это может быть полезным для вас, для моей книги и для нашего будущего общения. Интерес – мощное чувство, и нам пригодится.

Чем я занимаюсь? – Ответ мой прост: ***Я создаю мир, в котором хочу жить.***

Понимаю, что звучать это может быть пафосно и не слишком понятно. Но по сути, и сейчас вместе с вами я делаю это. Ведь мир, в котором я живу и хочу жить – это не только место и дом, страна и город, а прежде всего, те люди, с которыми я общаюсь и то дело, которое я с ними вместе делаю. Получается, если я сам определяю, с кем мне общаться, а с кем – нет, как общаться и что при этом делать, то я и создаю мир, в котором живу. Более того, эта книга и написана для того, чтобы вы так же создавали такой мир для себя. И есть вероятность, что наши миры будут схожи и дружелюбны, а значит, это будет наш общий мир. И мы с вами вместе, читая эту книгу или встречаясь на курсах, будем создавать ***мир, в котором каждый из нас хотел бы жить.***

И для этого я помогаю людям и самому себе (разве можно

помогать развиваться другим, не развиваясь самому?) быть очаровательными и эффективными, находить общее с теми людьми, с которыми интересно вместе жить, и строить с ними партнёрские отношения.

Я знаю несколько путей в этом направлении:

жить и общаться так, я считаю полезным и приносящим удовольствие мне и тем, кто рядом,
вести курсы, где люди могли бы учиться этому,
писать книги, которые могут подсказать, как это лучше делать.

Я не переделываю *целый мир* – я создаю с вами вместе *свой мир*, и в нём живу. Книга – это часть того мира, в который я вас приглашаю.

Почему я взялся за это? – Этот вопрос мне задают часто: ведь раньше я занимался делом понятным – театром, и вдруг, будучи уже известным в этой области человеком, имевшим свой театр в Москве и кое-чего достигшим в этом искусстве, посвятим ему восемнадцать лет своей жизни, ушёл в совершенно иную область – вести тренинги и писать книги, которые их дополняют. И делаю это уже почти 25 лет...

Не жалею ли о том, что ушёл из театра? Не хочу ли вернуться? – Я рассматриваю то, что со мной происходит – как новый этап своего развития и возможность более полно реализовать в жизни свои возможности. **В профессии ведущего и тренера** я могу использовать многое из предыдуще-

го моего театрального опыта (кто был на тренингах, это видит), и при этом освободиться от многого, что не удовлетворяло и не нравилось мне в театре – оторванность от реальной жизни. Ведение тренингов для меня новый и более высокий уровень развития. Это возможность непосредственно влиять на окружающую жизнь и помогать в этом своим ученикам.

Что такого особенного в этих тренингах? – В хорошем тренинге нет деления на наблюдателей и тех, кто им что-то представляет или показывает. Участие в тренинге – это интересный и полезный, эмоциональный и яркий опыт проживания своей жизни и выстраивание новой. ***Тренинг – это жизнь в концентрированном виде.***

Это, порой, возможность, в течение нескольких часов или минут пережить и понять больше, чем в течение нескольких месяцев или лет обычной жизни, а так же просмотрев десятки спектаклей или фильмов. И важно: участник проживает свою нынешнюю и возможную иную жизнь уже сейчас, а не смотрит, как делают это другие – тренинг непосредственно связан с жизнью, перетекает и влияет на неё. Мне кажется это существенным отличием от любого вида традиционного искусства, да и от обычных семинаров и лекций. Это интереснее.

А как же творчество? – На тренинге я и актёр, и режиссёр, и автор сценария, и мужчина, и личность, которая выражает не чужие (по роли или тексту пьесы), а именно ***свои мысли*** – и потому я имею возможность творить наиболее

полно. И вы – те, кто читаете мои книги и встречаетесь со мной на тренинге – так же творите рядом со мной сейчас свою жизнь. И каждый раз это неповторимо.

Почему я так много и увлечённо говорю о себе и своих тренингах? – Потому что, раз вы взяли и открыли эту книжку, то вам ваша судьба не безразлична. И у нас есть уже общие интересы.

О вас мне уже известно кое-что: вы читаете книги, вы интересуетесь не просто развлекательной литературой, но и той, что развивает и обогащает, вы готовы следовать не стереотипам поведения (тому «как принято»), а способны менять или улучшать что-то в своей жизни. И, как мне кажется, вам не безразличны люди, в том числе представители противоположного пола. Значит, *эта книга – для вас и таких людей, как вы*. Ибо то, что вы читаете сейчас – не литература в чистом виде, а именно *книга – тренинг*, который вы вместе со мной, читая и практикуясь, сможете пройти.

Вам интересно это? Если да, мы продолжим общение, встретившись вновь или тут же устроив нашу новую встречу.

Как и где это будет происходить? – Это зависит от вас. Вам нужно лишь перевернуть эту страницу...

Продолжение встречи. Искусство очарования

Можно ли учиться очарованию?

Предвижу сомнения:

Можно ли научиться быть очаровательной? Не даётся ли это от рождения? – Да, в слове «очарование» есть что-то мистическое, что-то «оттуда» (смотрю вверх). Вроде от меня это не зависит и даётся от «Кого – то». Или есть или нет, и ничего не поделаешь. Как – будто ветром надуло: раз – и обаятельный! Ветра нет – ничего не поделаешь, хоть на пупе вертись.

Очарование ассоциируется с волшебством? – Но то, что мы называем «волшебством» для кого-то – умение или действие, мастерство или наука, и у них есть свои законы (которым можно научиться). Но они могут быть кому-то пока неизвестны, и для него это – как раз волшебство.

Если бы волшебству очаровательного общения учили в школе, то данный предмет воспринимался бы вполне реально, как математика или химия.

Если волшебник (колдун, шаман) берёт, скажем, веточку дерева, втыкает её в землю, плюёт на неё и говорит некий набор звуков, а в результате этого, после месяцев засухи, идёт дождь, то значит, что это

работает, и в этом искусстве есть свои закономерности, вне зависимости от того, знаем ли мы их или нет. В этом колдовство мало отличается, например, от включения лампочки на кухне: мы нажимаем на какую-то кнопку в одном месте (в коридоре), а загорается свет в ином месте. Незнакомому с электричеством человеку это показалось бы колдовством.

И очарование – это включение той же лампочки, но кнопку вы нажимаете в себе, а загорается – в другом человеке.

Кто-то жмёт или не жмёт случайно. Он не знает, от чего зависят результаты его действий, и что делать, чтобы «свет загорелся» – на какую кнопку и как нажимать. Ну, не научился он этому! Кто-то зажигает нужный ему свет привычно легко, даже не понимая как (повезло ему – жизнь научила). А кто-то к тому же ещё и понимает, как, что и для чего он это делает. Вернее, когда лампочка привычно загорается, он не думает об этом действии привычно. А вот если нет... тогда он и понимает, что с этим делать: лампочку менять или проводку, а может и на другую кнопку нажать.

И потому, чтобы знать, что для этого делать, и какой результат получать – чтобы достигать нужного «колдовского» результата – необходимо изучить и опробовать вполне конкретный набор действий. Поэтому «очарование» можно рассматривать как науку и в нём есть свои законы, познав которые, вы можете импровизировать и творить. И тогда очарование из *ремесла* превращается в *искусство*.

С чем можно сравнить очарование? – Прежде всего, с музыкой. Создающий это искусство – одновременно и музыкант, и инструмент. Музыкант должен знать, какие мелодии, как и для кого он будет играть. А его инструмент: тело, голос, взгляд, движения, внешность, эмоциональные реакции, слова, руки, энергия, запах и так далее – позволяют ему эти мелодии успешно и с удовольствием играть. Если человек слаб в том или ином качестве – как музыкант или как инструмент – то происходит следующее: на прекрасном инструменте (скажем, скрипке Страдивари) играют какой-то примитив (пусть «Собачий вальс»), и больше не знают, какие звуки можно ещё извлекать. Или же пытаются на детском пластмассовом пианино играть, скажем, Второй концерт Рахманинова – много сыграешь?

Если музыкант знает и умеет играть различные мелодии, и его инструмент ему это позволяет, то он сможет устанавливать контакт с различными людьми (если ему это надо): сыграть простейшие танцевальные мелодии для посетителей дискотеки (и заставить их танцевать) или же сложнейшие симфонические произведения для завсегдатаев Консерватории (и заслужить их горячие аплодисменты).

Всем ли дано быть очаровательными? – «Очарование» может создавать, выстраивать и излучать по собственному желанию практически каждый психически здоровый человек – надо лишь не лениться и прилагать к этому усилия. В каждом из нас есть практически всё – мы можем быть в

определённые моменты нашей жизни и привлекательными и отталкивающими. И *очаровательным* – то есть притягательным, обольстительным, желанным, интересным может быть любой из нас, если мы не поленимся найти в себе и развить то, что может быть желанным и притягательным для других людей.

Умение использовать эти свои способности в нужное время и в нужном месте для того, чтобы добиваться того, что нам нужно в общении – это и есть *мастерство общения и искусство очарования*.

Почему люди хотят быть очаровательными?

Вот варианты наиболее частых ответов, которые дают мне участники моих курсов:

- Для того, чтобы не быть в одиночестве.
- Для того, чтобы общаться именно с теми, с кем я хочу общаться.
- Чтобы жить интересно среди интересных людей.
- Для того, чтобы добиваться в жизни того, что нужно, используя своё обаяние.
- Чтобы меня любили те, кто мне нравится.
- Получить хорошую работу и успешно продвигаться по службе.
- Достигать материального и личного успеха через общение с людьми.

- Чтобы не давать собой управлять или манипулировать.
- Чтобы жить мирно и гармонично с близкими и друзьями.
- Чтобы комфортно чувствовать себя среди мало знакомых людей.
- Чтобы лучше чувствовать себя, зная о своей привлекательности.
- Чтобы чувствовать себя настоящей женщиной (ответ женщин).
- Чтобы чувствовать себя настоящим мужчиной (говорят мужчины).
- Для того, чтобы самому выбирать, с кем и как жить.
- Получать удовольствие от жизни и дарить его через общение.

Для чего я развиваю в себе способности быть очаровательным и помогаю в этом другим, я уже сообщил раньше.

А вам для чего это нужно?

... (время на ответ)

Не поленитесь ответить – понимание этого поддерживает интерес к тому, чем мы с вами занимаемся, а потому и результаты будут более явственными. Иначе, как вы поймёте, в какую сторону и для чего вы движетесь?

«Для того, кто никуда не плывёт, не бывает попутного ветра».

Какой курс мы выбираем?

Определившись с целями (время на их корректировку ещё есть), я предлагаю определиться с курсом – направлением и этапами продвижения.

Искусство очарования, проявленное через общение, можно рассматривать как цепочку действий, приводящих к нужному результату. Вот эта схема – цепочка или основные составляющие общения:

- Настройка на общение,
- Выбор объекта общения,
- Привлечение внимания,
- Создание первого впечатления (формирование оценки),
- Эмоциональный фон и передача эмоционального настроя,
- Пристройка – согласование,
- Вовлечение в общение,
- Узнавание и поиск интересов партнёра,
- Заинтересовывание партнёра собой,
- Нахождение взаимных интересов,
- Предложение,
- Прояснение и снятие возражений и сомнений (если они есть),
- Достижение взаимовыгодных договорённостей,
- Развитие или изменение отношений,

- Поддержание партнёрских отношений,
- Прекращение отношений (если нужно) или перевод их в иное русло.

Вот по этому плану мы и пойдём (или этим курсом и поплывём), чтобы случайное волшебство сделать запланированным мастерством. Притом, эти этапы общения не обязательно идут друг за другом в этом порядке, а потому и рассматриваться нами будут в разное время. Они могут пересекаться, совпадать, иногда меняться местами, сжиматься или растягиваться – но, как правило, они в наличие, если общение успешно развивается. А потому мы их все и рассмотрим.

Предлагаю:

Вспомните варианты создания успешных отношений (кратковременных или длительных), которые были или есть у вас в жизни. Какие из вышеназванных этапов (как вы их понимаете), вы можете заметить при начале и развитии вашего общения?

А когда отношения не складывались (особенно в самом начале), что отсутствовало тогда?

Это для разминки. Предлагаю, держать примеры из вашей жизни всё время перед собой, чтобы сопоставлять то, о чём я говорю и пишу, с вашей жизненной практикой.

Теперь о них подробнее – при нашей следующей встрече...

Встреча вторая

Настройка на общение

Изначально я предлагаю вам отнестись к тому, что мы делаем как к игре. Более того – и к тому, что мы называем «человеческим общением», лучше, приятнее и полезнее относиться как к игре.

Общение как игра

Как общение превратить в игру?

Общение – это всего лишь игра? – Да, превратите занятия по искусству очарования в лёгкую и забавную игру. Не относитесь к её промежуточным результатам: удачам или сбоям – слишком серьёзно. И вы увидите, что поставленные цели: нахождение интересных спутников жизни или извлечение максимальной пользы от общения с людьми – достигаются так значительно быстрее.

Люди, общаясь, играют постоянно. Трудно найти те редкие мгновения, когда они перестают играть, хотя бы на время. Сетовать на это так же бессмысленно, как сетовать на то, что у человека только два глаза или он не может долго жить

под водой. Раз так, то примите это как данность, и играйте на здоровье!

Многие люди относятся к этим играм очень серьёзно, до умопомрачения, и страшно переживают по поводу того, что игра (ведь они не относятся к ней как к игре) в чём-то не задалась. Советую уважать эту особенность окружающих, подыгрывать им, если хотите строить с ними полезные для вас отношения (с серьёзным лицом – вовне, и с улыбкой – внутри). Но вам самим по поводу игр расстраиваться зачем? Игра есть игра. И доставлять удовольствие вам она будет тогда, когда вы отнесётесь к ней, как к игре. Вспомните: *когда нам что-то нравится, то и лучше получается*. Начинаешь стараться, пыhtеть, переживать – ох, как трудно всё идёт!

А если я отношусь к человеку серьёзно? Если именно общение с ним важно для меня? – Нередко мне говорят об этом те, кто пришёл заниматься на курс.

Сравните с собственным опытом: «Если не нравится мне человек или я к нему равнодушна, мне так легко с ним заговорить, познакомиться, его обаять. А как только чувствуешь, что нравится, что очень важен – ничего не получается, куда всё девается?». Знакомо?

Конечно, говорю я, ведь вы начинаете стараться. А старающийся человек никому не интересен, он становится одно-клеточным и плоским, мира вокруг себя не видит: у него все силы на старания уходят. Он забывает, о том, что можно иг-

рать легко. Он не играет и не получает от игры удовольствия – всё время о последствиях думает, всё экзамены сдаёт... А чего в этом состоянии добиться можно?

Поэтому, приучив себя легко играть в эти игры общения, вы и с человеком, который вам нравится (которого вы выбрали, чтобы он вам нравился) сможете начать играть и общаться легко, непринуждённо, а, следовательно, сможете открыть дорогу вашему обаянию.

Прибавив к этому некоторые умения, навыки и приёмы, вы превратите своё поведение в искусство, которое будет доставлять удовольствие вам и окружающим, и которому поддаться будет приятно. А чего достигать в результате такого настроя, вы решите сами.

Предлагаю:

Вспомнить жизненные ситуации, когда вы находились в игровом лёгком настроении. Что тогда с вами происходило? Насколько легко общалось и достигалось намеченное?

Как вы вошли в это состояние? Что сделали для этого? Что чувствовали?

Расскажите этот случай (или случаи) подробнее кому-нибудь (можете описать его и прислать мне)

Что с вами происходит, когда вы вспоминаете это и рассказываете (записываете)? Можете ли воспроизвести и подхватить внутри себя это состояние игры?

Если, да – то воспроизводите его почаще. Как минимум, когда читаете эту книгу и практикуетесь, основываясь на ней.

Это состояние легко поймать и в нём пребывать во время танца, когда двигаешься под заводную мелодию, и возникает хулиганское и при этом безобидное настроение что-нибудь «сотворить»...

Это состояние возникает и в иные моменты. Как в него входить по собственному заказу и желанию – об этом в отдельной главе. Пока поймайте его и запомните – к нему вернёмся.

Как создаются партнёрские отношения?

Итак, наше общение – игра. Мы – игроки, и очарование – это искусство игры. Хотите вы играть или нет, но общаться с людьми вы можете только играя. И выход из одной игры (или же отказ от неё) – это просто переход в другую игру.

Если цель моей игры – победить, и победить за счёт того, что кто-то проиграет (это принцип борьбы и соревнования) – то я всё время должен быть начеку. Я должен заботиться о том, чтобы меня не обыграли, чтобы я сам не проиграл. Тогда люди, с которыми я общаюсь – мои противники. Иногда я могу объединиться с ними, чтобы достичь своих целей (их

цели меня мало интересуют), но, как только, мне выгоднее их обставить, я это и сделаю.

Такую игру я назвал бы *соревновательной*. С детства (особенно в мальчиках) поощряется способность к конкуренции и победе. И для многих людей понятие выигрыша ассоциируется с проигрышем кого-то другого.

Такой подход развивает активность (или подавляет её, когда опасность проигрыша велика), поддерживает в тонусе (или же заставляет тратить все силы на борьбу, что обессиливает), заставляет мобилизоваться (или надрываться).

Яркий пример тому – профессиональный спорт.

В общении – законы войны и законы джунглей: кто – кого.

Я предлагаю играть по-другому. И это исходит из моих целей – жить в том мире, в котором я хочу жить. И я хочу жить среди людей, которые являются моими партнёрами. А раз так, то играть я собираюсь по-иному, и предлагаю то же вам.

Если человек, с которым вы играете, для вас – не соперник, а партнёр, то в выигрыше могут быть все участники игры. То есть вы играете так, чтобы это приносило пользу и выгоду и вам, и вашему партнёру. Заботясь о себе, вы одновременно заботитесь и о нём.

Я предпочитаю спорту физические упражнения и игры, где не надо никого побеждать. Вместе бегать легче и приятнее, плавать веселее и дольше. Мы выигрываем

вместе.

В общении – это сотрудничество и сотворчество.
Примеров, множество – они были и в вашей жизни.

И потому каждый человек, с которым вы вступили в игру – это ваш партнёр или партнёрша по игре (даже если он об этом не знает). А если вы отнесётесь к нему, как к сопернику, противнику или груше для отработки ударов, то ваша игра превратится в войну, соперничество, бой. Но зачем вам тратить силы на борьбу? Это бесперспективно. Даже если сегодня что-то выиграете вы, когда-нибудь ведь вы проиграете. Вечных победителей не бывает. И это причина многих человеческих страданий. Вам они нужны?

К сожалению, во многих неглупых и остроумных книгах по искусству общения я встречаю термины холодной или горячей войны. Женщины укрощают мужчин. Мужчины покоряют женщин. Всё воюют. Совершенствуют оружие. До какой степени? На одно оружие тут же найдётся «противо-оружие». Стоит ли тратить на это усилия? Может, лучше понять, что нужно на самом деле друг другу, совместить это и вместе создавать взаимовыгодную и приятную игру?

Если вы изначально знаете, что играете на общий выигрыш вы оба – это ***партнёрская игра***. Проигравших нет. Нет причин для страданий. Получайте удовольствие – вместе.

Как играть в глупые игры?

Так же есть немало игр – притом, очень серьёзных с виду – которые были придуманы до нас, и мы продолжаем в них играть, хотя их актуальность и полезность уже весьма сомнительны. Эти игры диктуют стереотипы поведения, предписания, как и в каком случае поступать, из этих игр вытекают разные умные советы «знающих людей».

Приличное поведение – яркий образец таких игр.

Что такое приличия? – Приличия – это соответствие определённым правилам и нормам, то есть соответствие тем ограничителям, что приняты в этой игре.

В футболе неприлично защитнику трогать руками мяч – за это наказывают. А вот в волейболе – это в порядке вещей, зато бить по мячу ногой неприлично.

В определённой компании неприлично произносить матерные слова и принято говорить о высоком искусстве, но в другой – материться в порядке вещей, а «заморачивать» других высокопарными рассуждениями не стоит.

Но так как в жизни игры бывают разными, и одна игра легко переходит в другую, то и правила приличия постоянно меняются. Ибо меняется их целесообразность.

Есть люди, которые придают большое значение этим правилам, считая их очень важными и незыблемыми. Есть те,

кто хотели бы их нарушить, так как эти приличия создают некоторые трудности и мешают быть эффективными, но бо-
ются их нарушить или нарушают иногда – но чуть-чуть, и му-
чаясь.

Это признак того, что эти люди серьёзно относятся к то-
му, что делают они и те, кто их окружают. А потому не по-
нимают, что эти правила приличия – тоже игра в приличия,
вернее, игра в приличных людей.

Но могу же я, при желании взять мяч руками!
Я не делаю этого, чтобы не быть оштрафованным
(штраф – это ведь тоже элемент игры). Но когда будет
возможность – я этот мячик с удовольствием покручу
в руках.

И, если мне надо для большего эффекта
матернуться, то я вкусно сделаю это – язык у меня не
отвалится, а уши у партнёров не завянут.

Я сам выбираю, когда быть приличным (если мне это вы-
годно), а когда эти правила и нарушить (по той же причине).
Понимание, что *приличия – это всего лишь игра*, и даёт
мне такую возможность.

Пример приличной игры: женщине неприлично
первой подходить к мужчине и заговаривать с ним.
Потому она ждёт, когда мужчина обратит на неё
внимание. И потому играет в игру «*Посмотри на меня*».
Если сыграть удалось, то она легко переходит в другую
игру: «*Нельзя сразу показывать, что я тебя хочу*»...
Если мужчина подхватывает эту игру – приличный

мужчина – то он, сначала смотрит и посылает сигналы того, что он заинтересован (подходить сразу неприлично), а затем начинает говорить на несколько отвлечённые темы, создавая отстранённый вид (сразу проявлять своё желание опять же неприлично)...

Так оба и играют, так и не достигая своих целей – ведь игра в любой момент может сорваться, когда кто-то из игроков не подхватывает очередной ход (например, не понял или не решился). Иногда игроки так заиграются, что уже и не помнят, чего хотели. Тогда сама игра – флирт – становятся самоцелью. И так время идёт, силы тратятся, люди так и не становятся ближе. Придуманные когда-то кем-то правила заставляют их так играть – делают их зависимыми. И всё это очень серьёзно: с переживаниями, сомнениями, страхами, радостями – по поводу того, как удаётся сыграть.

Мы можем сами выбирать, в какие игры играть, придумать правила и отказываться от того, что нам мешает.

Решил – и сказал: «Я хочу тебя». Поступил неприлично. Знаю, для чего.

Всегда ли возможно так делать? – Возможно – да. Но не всегда целесообразно. Так как многие наши партнёры по играм придают большое значение правилам и приличиям, а потому их можно такой резкой сменой способа игры испугать. И потому я выбираю, как и в какие игры играть, и каких правил приличия придерживаться, не потому, что я должен это делать, а потому что нахожу это полезным и принося-

щим нужные мне результаты. И соблюдаю приличия в игре с внутренней улыбкой, зная, что при желании я могу сыграть и по-другому.

В глупые игры так же можно играть, но не обязательно самому при этом быть глупым и серьёзным.

Женщина продолжает (улыбаясь внутри и понимая, что происходит) разговаривать на всякие интеллектуальные темы и наивно поглядывать на мужчину время от времени. Её партнёр – говорить, делать комплименты, спрашивать её о том, что ей нравится (понимая внутри, что оба таким образом проявляют свой интерес и желание друг к другу)... Они играют. И понимают, что делают. А потому, когда почувствуют (оба или кто-то из них), что партнёр готов перейти к новой игре, скажут друг другу о своих чувствах и предложат провести вечер вместе – то есть скажут вещи неприличные. И начнётся другая игра – где это уже прилично.

Играйте так, чтобы эти игры помогали вам и вашему партнёру создавать партнёрские отношения.

Бывают ситуации, когда такие глупые игры уже и не нужны – отказывайтесь от них. Это уже переход к более ясным, простым и умным играм. И приятно находить людей, которые к этому готовы. Мы говорим тогда: «Как с ним просто и легко!»

Бывает – когда надо и поиграть (разные ведь бывают люди, и не все эту книгу читали). Отнеситесь к этому с пони-

манием. Только сами себя при этом не мучайте. Играйте весело. И это так же входит в искусство очарования.

Общение как обмен сигналами

Каждый из нас, наверное, может вспомнить периоды жизни – часы или дни – когда люди, которые нас окружают, сами начинают стремиться к контакту с нами. Когда общаться легко и приятно. Когда не нужно прилагать практически никаких сил для того, чтобы общение было успешным: всё идёт как бы само по себе.

Но можно вспомнить так же и обратное – те периоды, когда общение даётся с трудом, куда-то уходит наша притягательность, и результаты такого общения мало приятны.

С чем связано это? – Прежде всего, с нашим внутренним настроем. С тем, что я назвал бы эмоциональным фоном нашей жизни в эти периоды.

Те чувства и эмоции, что доминируют внутри нас в данный момент, мысли, которые прокручиваются в нашей голове, наше отношение к тому, что делается мной и моим партнёром сейчас, тем или иным образом проявляются наружу, и мы – хотим того или не хотим – посылаем соответствующие сигналы окружающим нас людям. И они, соответственно, осознанно или неосознанно эти сигналы принимают.

Как мы посылаем сигналы?

Приведу пример одной игры – весьма распространённой в жизни, и которую мы воспроизводим на курсе, чтобы лучше понять, какие сигналы мы посылаем и принимаем. Этот эксперимент вы можете провести и самостоятельно. Опишу, как это делается на курсе во время нашей первой встречи.

Объявляется игра:

Мужчины в течение 10 минут подходят к находящимся в зале женщинам и знакомятся с ними. Их задача: за это время расположить женщин к себе так, чтобы у них появилось желание продолжать с ними знакомство. Подойти успеть нужно к трём женщинам.

Женщины расположены нейтрально. То есть не помогают мужчине и не мешают ему. Действуют по ситуации, если бы это был незнакомый мужчина в безопасном месте (но не на курсе).

Кстати, эту игру так же разыгрываем и в обратную сторону: женщины подходят – мужчины принимают их общение. Возможна и отработка в парах женщина – женщина, мужчина – мужчина. Пока описываю первый вариант – он привычнее для многих.

По окончании работы (хоть и игра, но это работа) подводится итог – так называемая «*обратная связь*»:

1. *Женщины* подходят к тем мужчинам, кто заинтересовал

их и касаются их плеча.

2. *Мужчины* считают, каковы результаты, и затем по кругу быстро их сообщают. Например: «два из трёх».

3. После чего *мужчины* подходят к женщинам, с которыми познакомились, и получают от них уже подробную «обратную связь»: что женщинам понравилось, а что – нет в этом первом контакте.

Степень нашей привлекательности – то, как нас воспринимает партнёр по общению – можно понять, именно получая обратную связь. В жизни, к сожалению, нам её никто давать не будет – можем лишь догадываться о ней по результатам контакта, но выводы при этом делаются не всегда адекватные. Часто человек акцентирует своё внимание или придаёт значение не тому, что действительно было важно для другой стороны – сам за партнёра всё придумывает.

Да, есть что-то очень индивидуальное в поведении и восприятии, но есть и типичные ошибки или успешные приёмы общения, которые встречаются у многих людей – а потому их мы и обсуждаем в этой книге и на курсе. И касается это не только тех, кто сам подходил, но и тех, к кому подходили.

Ко всем ли одинаково подходили мужчины? – Нет. К кому-то – многие, к кому-то – почти никто.

Почему они выбрали ту или иную женщину? – Выясняется, что мужчины реагировали на определённые сигналы, которые исходили от, казалось бы, *ничего не делающих* женщин. Причём, многие женщины говорят, что никакие сигнала-

лы они и не посылали – как те, к кому подходили больше, так и те, кто к кому подходили меньше. Но когда мужчины перечисляют, что же они подразумевают под этими сигналами, то многие женщины начинают признаваться, что это они действительно делали. И вот они получили результат: мужчины или подошли к ним, или же обошли их стороной и выбрали других.

Но если женщина ничего специально не делала для этого? – Многие сигналы мы – мужчины и женщины – посылаем неосознанно, почти автоматически, но от этого они сигналами быть не перестают, и окружающие всё равно их воспринимают. Но ведь возможно взять под контроль эти сигналы, управлять ими и направлять на нужных нам людей. Почему мы так часто не делаем это, отдаваясь на волю случая? Лень? Или незнание, что и как нужно делать?

Можно сказать, что человеческое общение на всех этапах его развития строится на передаче и приёме сигналов. Часть сигналов могут и не восприниматься – можно их назвать *нейтральными*, другие отталкивают или отдаляют – назовём *отталкивающими*. Те же, что привлекают и заинтересовывают, назовём *притягивающими*.

Почему ты меня привлекаешь?

Большинство сигналов, которые мы воспринимаем, проходят мимо сознания. Они формируют то, что мы называем

«чувством». То есть уже сигналият нам изнутри.

Сколько времени надо, чтобы составить первое впечатление? – Большинство людей отвечает: от двух до десяти секунд. Что можно узнать и понять за это время? При этом данного времени уже достаточно, чтобы сформулировать: *нравится – не нравится, моё – не моё, хочу – не хочу* (у каждого по своему)...

Когда же спрашиваешь на курсе, *почему вам симпатичен или несимпатичен тот или иной человек*, то, как правило, возникают затруднения с ответом. То есть человек еще не осознает *почему*, хотя уже знает, нравится или нет ему человек.

Затем, если я настаиваю, то всё же слышу ответ – но часто слишком общий и поверхностный, что говорит о том, что отвечающий пытается найти объяснение тому, что он почувствовал – сделать осознанным то, что неосознанно сформировало его мнение. Значительно легче отвечают, когда я до или во время обсуждения подбрасываю несколько конкретных вариантов объяснений, почему человек может располагать к себе.

Например, улыбается или говорит приятные слова, смотрит в глаза и внимательно, шутит и раскован в общении, мягко касается и удобно стоит...

И тогда часто следует ответ, повторяющий по-своему сказанное мной. То есть опять же пока еще смутное чувство (неосознанное) укладывают в предложенную схему, что-

бы оправдать свой выбор и сделать его осознанным. Лишь немногие честно говорят: *«Не знаю. Просто почувствовал»*.

В таком признании ничего предосудительного нет. Это как раз подсказка нам, что большинство людей в основном будут воспринимать нас на уровне чувств и ощущений и лишь в малой степени на уровне сознания. Различные исследования сообщают примерно одинаковые цифры: 80 % информации, которую люди получают от нас, – это невербальная (несловесная) информация. И на те же 80 % выбор в сторону симпатии (или антипатии) к тому или иному человеку определяется нашим подсознанием, и всего лишь на 20 % здравым смыслом. И совпадение этих цифр неслучайно.

Зная это, мы можем сами заранее просчитывать, как посылаемые нами сигналы, будут закладываться в подсознание человека и формировать представление о нас.

И нередко это восприятие друг друга связано с фундаментальными потребностями живого организма, на уровне биологии, на уровне выживания или инстинкта размножения.

Например, улыбка говорит о безопасности (не укушу, не зарычу). Открытая поза и раскрытые для рукопожатия или объятия руки – о том, что я не буду нападать и ничего от тебя не прячу (оружие, палку). Здоровый вид (кожа, волосы, фигура, блеск глаз) – со мной не будет проблем, я не несу в себе никакой опасной для тебя болезни, от меня может быть здоровое потомство...

Так можно проанализировать многие сигналы. Хотя, конечно, только этим объяснения не исчерпываются.

Приятно или больно?

Любое живое существо, в том числе и человек, стремится к удовольствию и избегает страдания и боли. Если я передаю сигналы о возможном удовольствии для партнера, то значительна вероятность того, что он будет стремиться к общению со мной. И сигналы, подсказывающие мне, что общение может привести к получению в том или ином виде удовольствия, становятся привлекающими. Сигналы, говорящие об обратном – отталкивающими.

Точно так же живое существо (человек) стремится выжить и жить, а так же избегает смерти и уничтожения, а потому притягивается к тому, что способствует выживанию и повышению качества жизни (полезно), и отталкивает то, что угрожает или несёт возможную опасность боли и уничтожения. Так стремление к удовольствию и к выживанию (пользе) соединяются при определении того, что привлекает или отталкивает.

И потому все привлекающие или отталкивающие партнёра по общению сигналы можно было бы сгруппировать по трём категориям:

Благополучен – не благополучен

Благополучие говорит о том, что у человека всё в порядке, он мне может быть полезен и не будет нагружать меня проблемами, которые мне не нужны. Не благополучие – о обратном. Подробнее – далее.

Доброжелателен – не доброжелателен

Доброжелательность говорит о том, что партнёр может поделиться своим благополучием, доставить тем самым мне какое-то удовольствие. Он – не опасен, ничем не угрожает мне.

Не доброжелателен – холодно с ним, пользы от него никакой (всё равно со мной не поделится), может и укусить.

Таким образом, благополучие и доброжелательность взаимосвязаны. Одно без другого мало действенно. И, действительно, чаще в людях сочетается и то, и другое. Но бывает и обратное: холёный и высокомерный человек или общительный и проблемный – такие сочетания вызывают двойственные ощущения, чаще отталкивают.

Соответствует – не соответствует личным ожиданиям (вкусу) партнёра

Восприятие сигналов другого человека зависит и от некоторых индивидуальных особенностей принимающего сигналы. И это заранее предсказать очень трудно. Так как эти сигналы сравниваются с тем, что лежит в памяти, с прошлым опытом, с тем, что уже приобрело маркировку «хорошо» – «плохо», «мое» – «не мое», «нравится» – «не нравится» –

с его прошлой практикой выживания и получения удовольствия.

Ну, не нравится мне такой нос – и всё тут!

А вот такой тип – это мой!

Конечно, что-то можно предугадать (собирая, например, какую-то информацию о человеке, о том, что ему нравится). О чем-то же вы сможете понять только при общении, отслеживая обратную реакцию партнера и вылавливая свободную информацию (о ней будем говорить позже) через его слова, взгляд, позу, голос. В этом деле практический опыт ничем не заменишь. На курсе предварительно можно потренироваться в этом. В жизни – тренировка начинается без предварительной подготовки.

Так что успешность первого впечатления (да и последующего) лишь частично зависит от нас. Благополучие и доброжелательность, конечно, прокладывают дорожку к сердцу партнёра, но путь этот лежит сквозь фильтр его личных ожиданий в этот момент и личных предпочтений. И потому даже самый совершенный мастер общения не застрахован от того, что успеха он так и не добьётся – что-то от него не зависит. Принять это – значит, избавиться от тех страданий, что порождаются стремлением всегда быть на высоте. Это стремление бессмысленно, ибо не реально.

Давайте держать в голове, что, как минимум, на тридцать процентов, успех вашего общения зависит не от вас, а от вашего партнёра – его настроения, жизненного опыта, вкусов и

текущего момента. Но остальные семьдесят процентов возможностей мы можем уже использовать по полной программе. И это не мало!

Как конкретно проявляются в жизни сигналы благополучия и доброжелательности, и как эти нужные для очарования качества развивать в себе – об этом дальше.

Третья встреча

Искусство любить и дарить

Искусство любить себя и других

Как научиться любить себя?

Любовь к себе – это основа притягательного эмоционального настроения. Это то, с чего стоит начинать развитие своей личности для того, чтобы быть любимым другими. Любить себя – и выгодно, и приятно.

Почему любить себя выгодно? – Единственное живое существо, с которым вы проживёте вместе всю свою жизнь – это вы сами. Кому приятно жить с не любимым? А возится с ним? Вкладывать в него силы и время? Если себя не любишь, то что это за жизнь? Какое удовольствие она приносит? Поэтому у нас нет выхода: нам нужно себя полюбить, чтобы быть привлекательными, очаровательными и эффективными в общении.

Всё то, что мы с вами наметили развивать, не может реализоваться без любви к себе. Почему?

Любовь к себе – это наилучший путь развития в себе со-

стояния благополучия, и любящий себя человек посылает (думает об этом или нет) сигналы благополучия. А важность этих сигналов мы только что с вами обсуждали.

Любовь к себе – наилучшая мотивация для самосовершенствования, а не для успокоения на том, что есть. Ведь лучше делать, помогать хочется именно любимому, а не тому, к кому ты равнодушен. Как раз отказ или неспособность человека «заниматься собой» – и есть показатель его нелюбви к себе.

Например, женщина говорит о себе с ненавистью: «Какая я жирная! С этим надо что-то делать» (или что-то подобное). То есть она собирается с *этим* бороться (то есть сама с собой). И вот делает зарядку – комплекс для похудения... один раз. Правда, через время («обстоятельства мешают») собирается с силами – и ещё раз... и всё.

Хватило только на это – на два раза. Знакомая картина?

Потому что извне что – то подталкивало: займись собой, сделай хоть что-нибудь... А не из любви к себе делалось. И потому что пыталась бороться сама собой – с тем, что не любила в себе (жир или ещё что-то). Не изнутри всё шло – не для себя любимой делала, а для кого-то другого. А будешь ли стараться и вкладывать усилия в нелюбимое или в нелюбимого?

Нас приучали с детства: не хвались, не зазнавайся. В нас поощряли чувство стыда (в том числе и классики литера-

туры). Воспевалась жертвенность, необходимость страдать. Жизнь во имя чего-то или кого-то.

– Запомни: ты не лучше других.

А если другие не так уж хороши? Значит, и ты такой же.

Вы заметили, что большинства людей неспособно спокойно и без извинений говорить о любви к себе? Получается либо демонстративное доказательство: «Я хороший!» А чего доказывать, если ты об этом и так знаешь? Либо оправдания: «Так уж получилось, что люблю» – Извините. Я не виноват!

Или «*я себя люблю вообще*!» – А что конкретно? Перечисли. Хоть часть.

И начинается: «Говорят, что...» – А ты в это не веришь?

«Иногда я...» – А в остальное время?

«У меня вроде...» – «Значит на самом деле это не так?»

И прочее, прочее...

О том, что говорить о любви к себе нужно, знают многие. Но кто может делать это спокойно, при людях, вне зависимости от их отношения к вам (а не в кругу избранных друзей, которые и так вас примут в любом виде), конкретно говоря о себе, а не о некоем отвлеченном персонаже? Немногие.

И не просто говорить, а жить, любя себя. Действовать с любовью к себе.

Как полюбить себя?

Легко сказать: люби себя! А как? – Я советую: не ждите, пока чувство родится само по себе (так можно долго ждать), а делайте то, что его может вызвать и потом питать и поддерживать. Если я начинаю что-то делать с любовью к себе (с данным отношением), то в этот момент я буду себя любить. Если я буду постоянно действовать с любовным отношением к себе, то я привыкну любить себя.

Начнём с самого простого: *что мы говорим о себе?* Произнесение слов – это тоже действие. Поэтому мы начнём хвалить себя и признаваться себе в любви. И будем делать это регулярно.

Предлагаю упражнение «Я люблю себя».

Для начала его сделаем дома.

Вы находите свободное время, когда ничего вам мешать не будет (телефон отключён – вас нет дома). Становитесь напротив зеркала. Если в комнате тепло, то лучше раздеться. И, глядя на себя в зеркало, начинаете любовно говорить о себе в слух. Каждая фраза начинается со слов **«Я люблю...»**:
«Я люблю свои длинные тонкие пальцы»,
«Я люблю свой длинный благородный нос»,
«Я люблю свою гладкую загорелую кожу»,

«Я люблю свой круглый мягкий живот»...

Фраза строится следующим образом: называется конкретная часть тела и она описывается прилагательными. Находятся слова, которые могут рождать внутри вас приятные ассоциации. Вкусные слова. Это особенно важно, когда вы описываете те части вашего тела, которые пока вами ещё не любимы. Вы не заставляете себя любить их! Заставить себя невозможно. А вы просто находите приятные вам слова, то, что есть в этих частях вашего тела приятного, и с любовью это называете.

Например, вы не говорите с отвращением: «Я ненавижу своё жирное тело», а вместо этого нежно произносите: «Я люблю округлые женские линии своего тела». Чувствуете разницу?

После того, как вы прошли все части вашего тела (в том числе и самые интимные), вы так же с любовью называете свои душевные качества и умения.

То, что мы называем с любовью, то мы культивируем.

Например,

«Я люблю своё умение ладить с людьми»,

«Я люблю свою широкую открытую улыбку»,

«Я люблю загадочную переменчивость своего характера» (а не «у меня несносный вредный характер и перепады настроения»)

«Я люблю свою тёплую нежность»...

Обратите внимание: *если о чём-то не хочется или трудно говорить, там и заключена проблема.* Значит, с этой частью себя вы пока не в ладах. Подружитесь и полюбите друг друга через похвалу и любовное описание.

Предлагаю сделать упражнение «Я люблю себя» с партнёром:

На курсе то же упражнение делается в парах или в группе. В этой ситуации эффект сильнее. То, что мы произносим при других – сильнее фиксируется в нашем сознании.

После того, как первый человек описал себя, партнёр (партнёры) дополняет: «А я бы ещё любил в тебе...» и дальше называет то, что не было сказано (вольно или невольно забыто).

Например:

«А я бы ещё любил в тебе твою длинную лебединую шею» или «А я бы ещё любил эту маленькую трогательную родинку».

Это позволяет нам как лучше узнать себя и то, что можно в себе любить. С другой стороны – замечать это в людях.

Замечено, что *человек, который любит себя, легче и чаще может хвалить и любить других.* То есть ему легче любить того, кто рядом с собой – дарить ему чувства.

Как и любое упражнение, для того чтобы оно принесло

пользу, делать его надо регулярно, пока его выполнение не будет проходить совершенно легко – без внутренних напряжений, «забываний» чего-то, оправдательных или агрессив-но-демонстрационных интонаций. Упражнение можно за-вершить, когда всё, о чём вы говорите, будет вызывать у вас приятные чувства. Тогда задача ваша будет выполнена.

Как сочетается любовь к себе и любовь к другим?

Возможно ли любить других, если любишь себя? – Я думаю, по-другому и невозможно. Именно любящий себя человек может любить и других. У него любви избыток. Он делится этими излишками – ему это не трудно. Он дарит свои чувства, а не требует их от других взамен.

Ведь не любящему себя человеку любви не хватает. Он «любит» по принципу: «*Люби Меня!*»

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.