

Наес fac ut felix vivas

Так поступайте, чтобы жить счастливо

Александр Вемь

сам
себе
ПСИХОЛОГ

У

Заговори, чтобы тебя увидели

101 секрет
успешного
общения



 ПИТЕР

Александр Вемъ

Заговори, чтобы тебя увидели. 101 секрет успешного общения

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=422022

Заговори, чтобы тебя увидели. 101 секрет успешного общения 2-е

издание: Питер; СПб.; 2009

ISBN 978-5-49807-355-2

Аннотация

Незнание законов общения не освобождает от ответственности! Особенно сегодня, когда успех каждого напрямую зависит от его коммуникационного мастерства. Хотите жить в дружественном мире, легко добиваться своих целей и доставлять радость окружающим одним своим появлением? Учитесь эффективному и бесконфликтному общению! В книге собраны самые эффективные и беспроблемные инструменты общения, а также уникальные авторские коммуникационные находки. Это настоящий самоучитель общения, с множеством тренировочных упражнений и иллюстрирующих примеров. Освоив секреты эффективного общения, вы научитесь:

- виртуозно начинать разговор;
- грамотно задавать вопросы;
- слушать и слышать собеседника;
- убеждать самых несговорчивых;
- внушать доверие самым недоверчивым;

- наносить точные коммуникационные удары;
- понимать язык жестов;
- говорить так, чтобы вас не только увидели, но и запомнили!

Содержание

Интерлюдия первая	5
Акт первый	8
Дело в... шляпе!	8
Цветик-семицветик	15
Люди в черном	15
Люди в красном	16
Люди в оранжевом	16
Люди в белом	17
Люди в желтом	17
Люди в зеленом и хаки	18
Люди в голубом (в хорошем смысле этого цвета)	19
Люди в синем (алкоголь здесь ни при чем)	20
Люди в фиолетовом	21
Мелочи жизни?	22
Антракт первый	32
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Александр Вемъ

Заговори, чтобы тебя увидели. 101 секрет успешного общения

Интерлюдия первая

По секрету всему свету...

*По секрету всему свету что случилось
расскажу... Жу-жу-жу!*

Что с вами? Почему вид такой грустный и неудовлетворенный? Ведь у вас в жизни все складывается хорошо... Что? Это мне так кажется? У вас не клеятся отношения с шефом? А у вас – что не вечер, то дома скандал? А вас упорно не замечают представительницы противоположного пола? А вам уже 34, но вы ни разу не были замужем? Все это происходит со всеми вами потому, что вы еще не знаете главный секрет жизненного успеха. Чтобы успешно общаться с людьми, нам необходимо... полюбить весь мир. Ваши скептические улыбки поберегите для других случаев. Отбросьте скепсис, цинизм, неверие, ведь в жизни эти качества не помогли до-

биться желаемого. Да, вы можете поворнуть: «Легко сказать, полюбить мир!». Что ж, жизнь – это сложная штука. А кто, собственно, говорил, что будет легко?

Начнем с малого. Давайте перво-наперво пойдем и улыбнемся тому... «кто сидит в пруду». Были же вы в детском саду на новогодней елке зайчиками, лисичками, снежинками, медвежатами! Представьте себя теперь Крошкой Енотом, и возраст здесь не при чем. Пруд, так уж и быть, искать не будем. Просто подойдите к зеркалу и улыбнитесь себе, а еще лучше – озорно подмигните, мол, все будет путем, мы еще повоюем с судьбой. И это будет ваш первый шаг к успеху. Любить мир мы начнем с самого важного – полюбим себя. Дальше будет проще. Улыбнулись себе? Улыбнитесь своим домашним. Сев в лифт, обязательно поздоровайтесь с соседкой. В транспорте по дороге на работу не раздражайтесь на агрессивных попутчиков, просто пожалейте их про себя, ведь они еще не знают Главный Секрет Жизни, который вам известен благодаря этой книге.

Можете подумать, что это все шуточки. Да нет, дорогие мои. Это – жизнь. И жизненный успех мы с вами будем постепенно приобретать – то с шутками-прибаутками, а то и серьезно.

Любителям серьезности могу гарантировать, что по прочтении этой книги вы научитесь:

- ◆ налаживать любые контакты;
- ◆ находить с людьми общий язык;

- ◆ эффективно вести беседы и переговоры;
- ◆ получать удовольствие от общения с людьми;
- ◆ говорить, и что более важно – слушать;
- ◆ привлекать окружающих к собственной персоне.

Акт первый

Первая встреча – последняя встреча?

Дело в... шляпе!

...Зорко

одно лишь сердце.

Самого главного глазами не увидишь.

Нет, я не циник. Ну, если и циник, то только чуть-чуть и не сейчас. И противоречие названия этой главы и цитаты – это не выражение моего циничного отношения к жизни, нет. Это подчеркивание жизненных противоречий. Как бы мы ни хотели, чтобы нас оценивали по уму, прекрасным глазам, доброму сердцу, первое впечатление складывается все равно по внешнему виду, по одежде. Так уж устроен мир. Да, читатель, ваш успех общения зависит от того, как вы одеты. Я не призываю вас гладить брюки обязательно со стрелочками. Просто нужно выглядеть соответственно времени и месту. Об этом теперь подробнее.

Как вы думаете, для чего мы одеваемся? Да, верно, голыми ходить могут только короли, притом только те, которых

обвели вокруг пальца мошенники. Голым как-то неуютно, да и вообще холодновато у нас. То ли дело в Африке... Крокодилы, пальмы, баобабы... Да и там люди ходят одетыми. Даже живущие в дремучих лесах аборигены хоть набедренной повязочкой, да обмотаются. Вездесущие психологи, изучающие значение одежды в человеческом обществе, пришли к некоторым общим выводам, хотя, конечно, это вовсе не означает, что они срабатывают на 100% во всех случаях жизни. Мужчины, как правило, одеваются так, чтобы обозначить свой социальный статус или профессию. Одежда для них – прежде всего символ их социальной принадлежности. Именно поэтому в племени у всех только набедренная повязка, а у вождя на плечи наброшена шкурка ягуарова – он здесь главный. Женщины же, по мнению психологов, более склонны одеваться так, чтобы подчеркнуть свои сексуальные сигналы. Однако оба этих общих правила все чаще и чаще нарушаются по мере освоения женщинами традиционно мужских профессий, что, в свою очередь, влияет на выбор одежды. Эх, зря, думаю, это! Пусть бы лучше сигналили коленками, плечиками. Извините, отвлекся. На чем я остановился? Ах, да! Определенная категория людей, к которой могут относиться как женщины, так и мужчины, одевается, чтобы продемонстрировать свое благосостояние (или же благосостояние своего партнера). Дорогие часы, украшения, одежда с этикетками престижных фирм (только этикетки не должны быть видны) и прочее служат этой цели, подчеркивая доста-

ток их обладателя.

Исследования показывают, что люди с комплексами и интроверты предпочитают более спокойные цвета, такие как серый, синий и коричневый. Экстраверты выбирают яркие, смелые расцветки и вообще нетрадиционный стиль одежды. Между прочим, синий костюм с белой рубашкой (бр-р-р) до сих пор иногда ассоциируется в глазах окружающих с успехом в бизнесе. Да, встречаются, действительно, по одежке. И не отмахивайтесь от этого стереотипа – перебороть его не удастся. Смиритесь и примите это как должное. Бунтарский дух – это, конечно, понятно. Но нужен ли вам он при собеседовании с потенциальным работодателем? А если ваша девушка пригласила вас домой «на чашку чая», то бишь продемонстрировать родителям кавалера, надо ли изображать из себя эдакого невиданного конька-горбунка? Если сотрудник позвал вас в филармонию, надо ли, стремясь проверить его чувства, одеваться как на панель? Результат тех или иных встреч зависит от разумности вашего поведения, чувства такта и вкуса.

Сейчас требования к служебной одежде менее строги, чем в советские времена, хотя в действительности это вовсе не означает, что на работе можно носить все, что угодно.

В некоторых компаниях до сих пор существуют формальные правила, предписывающие носить на службе какую-то определенную одежду, тогда как в других может ничего и не говориться на этот счет, однако все прекрасно знают о су-

ществовании неписаных правил. Но, чтобы это понять, вы должны сначала устроиться на работу, и то, как вы оденетесь для собеседования, может повысить или понизить ваши шансы на успех. В идеале интервью работодателя и соискателя работы должно длиться полчаса. В нашем неидеальном мире все происходит намного быстрее – побеседовали десять минут, и вам холодно сказали: «Вы нам не подходите». Решение человеком было принято в первые пять минут, остальное время он вам уделял из вежливости. Исследования показывают, что мнение о рейтинге претендента, сложившееся у того, кто проводит собеседование, в течение первых четырех минут, почти всегда предвосхищает конечный результат. И, что еще более удивительно, это мнение складывается до того, как проводящий собеседование хотя бы заглянет в заполненную соискателем требуемую анкету.

Ученые-НЛП-сты утверждают, что работодатель составляет свое мнение о соискателе должности еще до того, как последний открыл рот и произнес приветствие. Вот, оказывается, какое сильное действие оказывает на нас первое впечатление! А потом вы будете курить сигареты одну за одной и задавать известнейший вопрос: «Кто виноват в том, что и сюда меня не приняли?». Ответ на этот вопрос предоставим искать Господу Богу. Конструктивнее будет подумать о том, что делать.

Итак, что у нас, то есть у вас, есть? Желание устроиться на работу – это раз. Что нам известно? Что то, как вы выглядите

во время собеседования, во многом определяет, получите ли вы работу или нет – это два. Решение предлагаю следующее: проанализировать данную ситуацию.

Между прочим, проблему, что же именно надеть, в известной степени легче решить нам, мужчинам, так как у нас существует в некотором роде «униформа», которая подбирается в зависимости от той конкретной работы, на которую нужно устроиться. Но... есть одно важное «НО», которое может перевесить даже униформизм, – это НЮАНСЫ. Например, выставленные напоказ ярлыки и фирменные знаки плохо воспринимаются не только в компаниях, занимающихся производством одежды, где демонстрация собственных пристрастий выглядит бестактно, но и на вечеринках это – признак дурного тона.

От продавцов и служащих, непосредственно работающих с клиентами, обычно ожидают, что они будут одеты модно, однако без крайностей, чтобы не огорчать традиционно мыслящих людей. Если вы когда-либо раньше трудились на том поприще, куда вновь хотите попасть, то прекрасно представляете сами, чего от вас ждут, если же нет, то проведите пару минут в конце рабочего дня, наблюдая, какую одежду носят работающие в этом учреждении люди.

Да, мужчины, мы с вами подглядели, как одеваются сотрудники, – и, можно сказать, дело в шляпе. Как же сложно барышням! Их помимо вопросов «Кто виноват?» и «Что делать?» мучают еще, по крайней мере, два вопроса: «Что на-

деть?» и «Как я буду выглядеть при этом?».

С одной стороны, хорошо, когда у тебя есть свобода выбора. Но когда свобода выбора заключается в том, что можно надеть брюки, а можно и платье, а можно и юбку, причем длина их может быть самой разнообразной... Да, сильной половине человечества повезло больше, поскольку в одежде выбор у нас меньше. Бедняги шотландцы! Хотя их юбки, кажется, определенной, традиционной длины.

Так вот, первая проблема, которую приходится решать женщинам, – подчеркнуть ли свою женственность или же придать себе более строгий вид.

Поскольку вы не желаете выглядеть ни слишком строго, ни чересчур легкомысленно, добиться желаемого равновесия нелегко. Психологи утверждают, что чересчур женственный наряд не принесет вам удачу в устройстве на работу. Сейчас миром правит стиль «унисекс». Из этого следует, что лучше всего выбрать что-то, слегка напоминающее мужской костюм, не заходя, однако, слишком далеко.

Власть одежды, конечно, очень сильна, но потенциальный работодатель не склонен принимать на работу монстра, которого он не сможет контролировать. Ваш будущий хозяин желает быть уверенным, что сможет руководить вами, если вы будете приняты. Исследования подтверждают, что женщины, которые подают себя, завуалировав свою женственность, воспринимаются как более компетентные, упорные, заинтересованные в работе и уверенные в своих силах, чем

откровенно женственные.

Однако не следует принимать это утверждение слишком прямолинейно; необходимо также учитывать традиции, присущие каждой определенной сфере деятельности. Стилисты не рекомендуют надевать слишком много украшений или выставлять их напоказ, так как это рассеивает внимание проводящих интервью. Часики на запястье прекрасно подойдут – если только вы не поглядываете на них во время собеседования, что свидетельствовало бы о вашем волнении и желании поскорее унести ноги.

Впрочем, какой бы наряд вы ни избрали, чтобы соответствовать ситуации, вам необходимо хорошо себя в нем чувствовать – он должен поддерживать вашу уверенность в себе.

Если же вы будете выглядеть так, словно потратили массу времени и усилий, чтобы одеться соответственно выбранной роли, ваш работодатель так или иначе поймет, что вы готовились к собеседованию как к серьезной борьбе. С другой стороны, нигде не отнесутся хорошо и к тому, если вы будете производить впечатление человека, в спешке набросившего на себя то, что надевали вчера!

Цветик-семицветик

*Багровый и белый – отброшен и скомкан.
В зеленый – горстями бросали дукаты,
А черным ладоням сбежавшихся окон —
Раздали горящие желтые карты...*

Между прочим, себя представить в выгодном цвете, то есть свете, или выкупить намерения своего собеседника можно, зная цветовые секреты.

Итак, приоткрою завесу цветных тайн. Учитесь, студенты!

Люди в черном

Во-первых, у этих людей нет перхоти. Если же она есть, то им на это глубоко наплевать. Вы думаете, это их характеризует с исключительно положительной стороны? Вовсе нет! Люди в черном бывают исключительно хороши и положительны только в фильмах. В жизни такой человек выражает протест существующему порядку вещей, считает, что все идет не так, как надо.

Такой человек препятствует любому влиянию на его точку зрения и поднимает бунт против судьбы. Однако в итоге это чаще всего оказывается неразумной политикой. В общем, как сказал классик жанра, который сам предпочитал черное: «Мама – анархия, папа – стакан портвейна.»

Люди в красном

Люди, предпочитающие красный цвет, – страстные, взрывные, но отходчивые. Они любят быть лидерами и не любят отступать. Эти люди редко страдают от угрызений совести, обычно проявляют мужество перед лицом опасности и обладают чрезвычайно сильным инстинктом выживания.

Красный – цвет животной страсти. Французский поэт А. Рембо писал, что женщину в красном легко соблазнить, так как красным цветом она уже «подсказывает», что была бы не прочь испытать некоторое возбуждение.

Вообще, люди, предпочитающие красный цвет, любят выражать себя через физические, тактильные ощущения. Красный цвет несет мускульное возбуждение. Он одинаково сильно возбуждает и мужчин, и женщин, однако мужчины гораздо чаще считают красный своим любимым цветом.

Интересно, что женщины чаще выбирают в качестве своих любимых цветов желтый и фиолетовый, а мужчины предпочитают красный и синий.

Люди в оранжевом

Предпочтение оранжевого цвета говорит о стремлении человека к самораскрытию и установлению контактов с окружающими. Оранжевый – цвет освобождающий, раскре-

поощающий, способствующий терпимому и доверительному отношению людей друг к другу.

Люди, предпочитающие оранжевый, невероятно изобретательны. Они способны мысленно становиться на место своих оппонентов и просчитывать любой их возможный маневр, а затем действовать согласно своим расчетам. Однако эти люди склонны быть холодными и отчужденными: они нелегко выказывают расположение, заботу или сочувствие.

Оранжевый пробуждает скрытые силы и возможности, настаивает на щедрость, дает чувство радости, укрепляет волю, восстанавливает равновесие, дает силы пережить горе.

Люди в белом

Они смелы и уверены в себе. Это цвет чистоты и совершенства, который содержит в себе мощь преобразования и является мощным исцеляющим цветом. Способствует развитию творческого воображения и божественной реализации себя. Он очищает наше внутреннее пространство и аккумулирует божественную любовь. В общении люди в белом могут снять напряжение, отогнать тревогу, успокоить собеседника.

Люди в желтом

Желтый – цвет интеллектуалов. Любители этого цвета

стремятся к независимости и расширению горизонтов восприятия, а также к преодолению границ обособленности каждого из нас. Их жизнь полна ярких мгновений, они умны, чувствительны, всем своим существом устремлены к счастью и настойчиво его добиваются.

Такие люди верят в то, что жизнь предназначена для получения удовольствий. Интересен тот факт, что надеющийся человек выбирает желтый в качестве предпочтительного цвета, а разочаровавшийся и потерявший надежду этот цвет отвергает.

Желтый – цвет творческих людей, сильных волей и духом, умеющих много и плодотворно работать. Они часто становятся учеными, политиками или бизнесменами. Однако работа должна быть для них игрой. Об успехе они не судят с позиции денег: для них важнее внимание и любовь, полученные от окружающих, а также возможность свободы выбора.

Люди в зеленом и хаки

Люди, предпочитающие зеленый цвет, полны энергии и сил, они все делают быстро, перескакивая от одного дела к другому. Любители зеленого цвета предпочитают выработать идеи и составлять планы, заботиться же о деталях они поручают кому-нибудь другому, так как детали для них скучны и утомительны. Эти люди придают большое значение своему внешнему виду, одеваться они любят изящно и даже

утонченно.

Любители темно-зеленого цвета упрямы и настойчивы, а темно-зеленый в сочетании с золотом – цвет банкиров. Как правило, любители темно-зеленого вызывают у своих друзей и близких ощущение защищенности и безопасности.

Это люди сильной воли, способные преодолевать выпавшие на их долю трудности. Они не склонны менять свое мнение – для того чтобы изменить их отношение к чему-либо, нужны серьезная аргументация и огромное терпение. Те же, кто предпочитает светло-зеленый, мягки и нежны, эстетичны. В отличие от темно-зеленых, они раскованные, открытые и общительные. Любители светло-зеленого умеют ценить сотрудничество и являются очень обязательными людьми, их отличает чувство справедливости и доброжелательность.

Люди в голубом (в хорошем смысле этого цвета)

Люди, выбирающие голубой, обладают сильно развитой интуицией, они нередко могут предсказывать ход дальнейших событий. Больше всего эти люди ценят духовность и совершенные отношения со своими избранниками. Они чрезвычайно любвеобильны и эмоциональны, причем, как правило, однолюбы.

Эти люди очень щепетильны: они не любят беспокоить других людей или создавать кому-либо неудобства. Часто

для решения своих проблем им надо научиться любить самих себя. Они легко отдают, но им надо научиться так же легко получать, им следует помнить, что их труд должен быть высоко оценен.

Надо отметить, что любители светло-голубого цвета отличаются мечтательностью и романтизмом, они любят путешествия (часто стремятся к морю, к воде) и стремятся к общению во всех его проявлениях.

Любители темно-голубого, как правило, легко достигают своей цели, успеха и богатства; этот цвет считается цветом артистов.

Люди в синем (алкоголь здесь ни при чем)

Предпочтение темно-синего всем другим цветам нередко является признаком депрессии, развившейся из-за того, что человек действует ради других людей и чужих идей, которые, как ему кажется, он должен защищать больше, чем свои собственные.

Предпочтение синего говорит также о пассивном стремлении к безопасности. Для людей с избыточным весом характерно чувство одиночества, которое часто прячется за темно-синей одеждой. Наряду с тем, что темно-синий цвет зрительно уменьшает объем, он несет еще и психологическую нагрузку.

Люди в фиолетовом

Люди, предпочитающие фиолетовый, тянутся ко всему таинственному, пытаются найти разгадку необъяснимым явлениям. Они стремятся к духовному и интеллектуальному общению. Эти люди независимы, неординарны. Но нередко, обладая высокими интеллектуальными способностями, они в то же время слабы физически. Считается, что фиолетовые одежды выбирают люди, которые хотят вызывать симпатию окружающих и одновременно обладают большой внушаемостью.

В заключение надо отметить, что современные исследователи цвета считают красный, голубой и желтый основными, определяющими цветами, дарящими жизнь; оранжевый, зеленый и фиолетовый – вспомогательными; а белый и индиго (темно-синий) – интегральными, синтезирующими. Ведь при разложении белого цвета мир наполняется священной радугой красок: цветами любви, жизни, созидания, исцеления и взаимопонимания. Более подробно о том, как цвет влияет на физическое и моральное здоровье человека, можно узнать из книги Елены Егоровой «роЦВЕТание по Макс-у Люшеру».

Мелочи жизни?

*Вошел к парикмахеру, сказал – спокойный:
«Будьте добры, причешите мне уши...»*

Покажите опытному психологу свою обувь, и он поставит вам диагноз. Дело в том, что обувь может многое рассказать о личности человека. В этом отношении обувь попадает в ту же категорию, что и ногти на руках, зубы или волосы, так как человек, за ними не следящий, в общем и целом воспринимается окружающими как неаккуратный. Оценивается вовсе не то, какую обувь вы носите, а то, насколько тщательно вы за ней ухаживаете. Важно и то, подходит ли она к вашему костюму и соответствует ли случаю. Например, кроссовки превосходно подходят к небрежному и спортивному стилям одежды, однако выглядели бы нелепо со строгим костюмом. И наоборот, элегантные выходные туфли, надетые с джинсами или же на пляже, означали бы для большинства окружающих, что вы начисто лишены вкуса! Целый ряд распространенных выражений, таких как «стоптанные каблуки», «опустившийся до того, что подметки отрываются», ботинки «каши просят» и тому подобных, указывают, что обувь в значительной степени характеризует... достаток владельца.

Ухоженные, начищенные до блеска башмаки связывались в представлениях окружающих с престижной работой, кото-

рая диктует выбор соответствующей одежды. Стиль также играет важную роль. Женщины упорно не желают отказываться от высоких каблуков, несмотря на всю их непрактичность и причиняемые ими неудобства.

Шпильки нравятся и мужчинам, и женщинам. Именно они, подчеркивая движения бедер при походке, делают женщин более сексуально привлекательными, что одинаково нравится и им самим, и нам, заинтересованным лицам. Мне интересно было узнать, что из мужской обуви, по мнению многих женщин, наиболее сексуально привлекательными являются либо строгие черные, хорошо начищенные туфли, либо кожаные ботинки «ковбойского» типа, так как и те и другие ассоциируются в их глазах с мужественностью и силой. А я-то, предпочитая спортивный стиль и кроссовки, диву давался, почему на меня барышни внимание не особенно обращают?

Да, им подавай либо респектабельных кавалеров, либо ковбоев. Мужчины! Братья по разуму! Знайте, что строгие, хорошо вычищенные ботинки для строгих костюмов плюс «ковбойские» ботинки, плюс кроссовки для соответствующих случаев – вот тот джентльменский набор, который выручит вас в большинстве жизненных ситуаций. Однако все осложняется тем, что если вы хотите произвести на окружающих хорошее впечатление, вам необходимо подбирать обувь не только к случаю, но также ко всей остальной одежде и аксессуарам.

Ну да, одежда, ботинки – это все понятно, – скажете вы. Оделся прилично, ботинки начистил, – и вперед. Нет, еще рановато. Успех встречи зависит от многих мелочей. К примеру, «Надевать очки или нет?» – этот вопрос занимает людей с неидеальным зрением. «Краситься или не краситься?» – этот вопрос мучает нашу лучшую половину. «Что у меня на голове?!» – этот вопрос задают себе владельцы пышных шевелюр. «Бриться или не бриться?» – вопрос из фильма «Три плюс два». Со всем разберемся по порядку.

Начнем с очкариков. Очкарики бывают натуральные и ненатуральные. В то время как миллионы отдадут предпочтение контактным линзам, гораздо больше людей, чем вы предполагаете, носят очки несмотря на прекрасное зрение, так вот это – «ненатуралы».

Зачем им это нужно? Еще в XX веке изящные очки превратились в модный аксессуар, и нет никакого сомнения в том, что хорошо подобранная пара окажется удачным штрихом вашего внешнего облика.

И еще один плюс – люди будут считать вас в очках умнее, чем без них. Причем разница эта весьма существенна – при отсутствии другой информации, коэффициент ваших интеллектуальных способностей вырастет в глазах окружающих на 15 позиций, которые позволяют перейти от «среднего» к «блестящему» или же от «блестящего» к «суперблестящему». В данном случае этот переход происходит чисто умозрительно и, скорее всего, под влиянием стереотипа.

Другое исследование показало, что те, кто действительно нуждается в очках, в среднем на самом деле умнее остальных людей, однако превосходят их лишь на 5-10 позиций, а вовсе не на 15. Некоторые ученые утверждают, что разница может быть наследственной.

Другими словами, если вы унаследовали слабое зрение, то не выживете и не произведете на свет себе подобных, если не будете чуть-чуть умнее других и тем самым не компенсируете свой недостаток. Короче, если вы длинноногая красивая, но глупая блондинка – очки выручат вас, если вы окажетесь в компании интеллектуалов.



Прическа также может повлиять на ваш успех или неуспех. Наше отношение к различным прическам в основном является данью условностям, а потому имеет тенденцию меняться с течением времени. Длинные волосы, по крайней мере у женщин, в нашем сознании прочно связаны с юностью и сексуальной привлекательностью, в то время как короткие стрижки многие считают неженственными и даже ху-

лиганскими. Восприятие это полностью зависит от человека, и, конечно, существует разница между стрижкой почти наголо и разнообразием причесок из коротких волос, которым часто отдают предпочтение люди веселые и в еще большей степени те, у кого выпадают волосы.

Поэтому если у вас лысина, то лучше побрейтесь налысо, а не отращивайте с боков жалкие волосенки, чтобы в результате кропотливой работы преобразить свой «оазис» прической «а ля Сенкевич».

Люди старшего поколения до сих пор презрительно говорят о «волосатых хиппи», хотя еще сравнительно недавно люди творческих профессий предпочитали носить в качестве прически нечто, напоминающее конский хвост. Даже в очень кратком описании внешности другого человека мы часто упоминаем о его прическе.

К примеру, когда узнаем о том, что некая заморская дама подала жалобу на то, что ее кандидатура на выборы в Парламент была отвергнута партийной комиссией, так как против высказалась команда консерваторов. Независимо от того, была отклонена ее жалоба или же нет, все поняли, людей какого сорта она имела в виду, и не важно, кто был прав в этом конфликте. Не только другие люди склонны к предположениям такого рода, мы и сами часто осмеливаемся следовать подобным стереотипам.

Как и одежда, прическа часто указывает на принадлежность данного человека к той или иной социальной группе.

Так, стоящие ирокезом разноцветные волосы свидетельствуют о том, что перед нами панк, дреды – индивидуальная особенность растаманов, а тугие мелкие завитки сообщают о том, что предки этого человека жили в Африке или районе Карибского моря.

Один мой знакомый начал на подбородке отращивать локоны. Именно на них он поймал свою нынешнюю подружку. Теперь она второй год заплетает эту козлиную бороду в косички. Косичек обычно бывает от шести до десяти. Они счастливы вместе. Это – идиллия нашей жизни.

Некоторые носят бороды, чтобы дополнить выбранный ими артистический или академический имидж. Например, никто особенно не удивится, увидев бороду на лице профессора или директора театра. Следует помнить, однако, что, если за бородой тщательно не ухаживать, она легко может придать своему владельцу неопрятный, неухоженный вид.

Некоторые люди склонны полагать, что бородатому человеку всегда есть что скрывать – раз уж он скрывает свой собственный подбородок! Специальные опросы показали, что у женщин не существует единого мнения относительно того, кто привлекательней – бородатые мужчины или же мы, их гладко выбритые собратья. Усы также способны передавать множество сигналов – в зависимости от конкретных людей или ситуаций. Они могут свидетельствовать о жизнерадостности и энергии и, может быть, оттого столь популярны у военных летчиков и вообще людей веселого нрава. В нашей

стране усы частенько носят водопроводчики. Вы не будете со мной спорить – все они люди веселого нрава, поскольку постоянно пьяны. С другой стороны, иногда усы на мужском лице могут производить и неприятное впечатление несколько авторитарного оттенка, например, ассоциируясь с усами военных, или же внушать недоверие, вызывая в памяти лица торговцев подержанными машинами.

Социологические исследования показали, что мужчины предпочитают общаться с женщинами, на которых минимальное количество косметики, хотя спят с более яркими особами. Есть в этом своя сермяжная правда! Какая вам бабочка больше нравится: капустница или во-о-он та, красненькая, с павлиньими глазками на крылышках? Понимаешь, что глупо, но отдаешь предпочтение последней.

Как в древности, так и теперь, накрасив губы, женщина подает сигналы сексуального характера, как бы напоминая нам о своем половом органе в состоянии возбуждения. Что бы вы сами ни думали на этот счет, существует неоспоримое свидетельство того, что рейтинг женщин, использующих косметику, в глазах окружающих выше рейтинга тех женщин, которые ею не пользуются. С другой стороны, отказ от ее употребления можно также рассматривать как своего рода позицию, согласно которой вы считаете себя человеком, близким к природе и не нуждающимся во всяких ухищрениях. Быть может, у вас уже сложилось твердое мнение в пользу той или иной точки зрения. Есть множество женщин, ко-

которые не чувствуют себя до конца одетыми, пока не нанесут на лицо косметику, и которые не могут даже помыслить выйти на улицу «без грима». Другие относятся к косметике как к детали своего служебного костюма. Для некоторых это – забава, скорее украшение, чем маска, тогда как для других – лишь способ оттенить выгодные стороны своей внешности, замаскировав недостатки. Поскольку не существует никаких общих правил, диктующих, пользоваться косметикой или нет, вам, дорогие вы наши бабочки, самим придется беспокоиться о том образе, который при виде вас рождается в сознании окружающих.

Искусство управлять теми впечатлениями, которые люди, например, известные политики, производят на широкую общественность, стало в наши дни особой профессией. В Англии ее иногда называют фолеттингом в честь Барбары Фолетт, стараниями которой руководящие члены лейбористской партии стали более привлекательными в глазах избирателей, в особенности телезрителей. Другим политическим деятелем, обращавшимся к услугам платных наставников, была, по слухам, бывший премьер-министр Леди Тетчер, и именно им она обязана всеми этими строгими костюмами и мягкими шарфами на шее, не говоря уже о работе над понижением природного тона ее голоса, ставшего не таким пронзительным благодаря их усилиям. Сама идея пришла к нам из Америки, где технические приемы такого рода широко применяются во время громких судебных процессов. К этим

техническим приемам относятся обучение языку жестов, постановка голоса и тому подобное, однако особое внимание уделяется одежде. Основная цель заключается в том, чтобы внешний облик подчеркивал положительные качества, хотя бы те, которые являются выигрышными для данного дела, и затушевывал приписываемые подсудимому отрицательные качества.

К примеру, строгие костюмы серых тонов ассоциируются у людей с солидностью и надежностью. Не потому ли так любят эти цвета президенты?

Антракт первый

Жажда – ничто, имидж – все

Настал момент проверить и оценить ваше отношение к одежде. Что ж, возьмите карандаши, прочитайте вопросы и варианты ответов и обведите те ответы, которые вам наиболее подходят.

1. Как вы относитесь к процессу покупки одежды?

а) это лучшее времяпрепровождение;

б) зависит от настроения;

в) необходимость, с которой вы время от времени миритесь.

2. Чем одежда является для вас?

а) она отражает вашу индивидуальность и подчеркивает ваши достоинства;

б) она защищает вашу ранимую натуру, является своеобразной маскировкой от внешнего мира;

в) она прикрывает наготу и защищает от холода.

3. Для чего вы одеваетесь?

а) чтобы доставить удовольствие себе любимому, а также представителям противоположного пола;

б) чтобы доставить удовольствие вашим постоянным сексуальным партнерам;

в) чтобы все, в конце концов, от вас отстали.

4. Выбирая одежду, следуете ли вы моде?

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.