

Николас Бутман

понравиться

за

90

секунд



как завоевать внимание
и расположить к себе

Николас Бутман
Понравиться за 90 секунд:
Как завоевать внимание
и расположить к себе

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69982012

*Понравиться за 90 секунд: Как завоевать внимание и расположить к себе: Альпина Паблшер; Москва; 2024
ISBN 9785961493566*

Аннотация

Во многих областях человеческой деятельности, будь то продажи, управление, поиск работы, ведение переговоров, вхождение в коллектив или сердечные дела, секрет успеха основан на общении с другими людьми. Всё начинается с первого впечатления. Чтобы составить его, людям достаточно 90 секунд или даже меньше. То есть у нас есть эти 90 секунд, чтобы расположить к себе людей. И сделать это нужно правильно – ведь если удастся понравиться тем, в ком мы заинтересованы, то и дела с ними наверняка пойдут на лад быстрее и лучше.

Эта книга написана известным канадским экспертом по общению Николасом Бутманом. Более 25 лет он работал фотографом в мире моды и постоянно сталкивался с тем, что люди: а) не умеют раскрепоститься; б) стесняются или не знают,

как общаться, чтобы произвести благоприятное впечатление на других; в) не знают, как раскрыть свой потенциал себе во благо. Так как у Николаса никогда не было таких проблем, он решил помогать людям налаживать общение и производить впечатление. Методика, которую он использует, базируется на его огромном опыте, на когнитивной психологии и даже в чем-то на НЛП.

Нравится вам это или нет, но людям достаточно и пары секунд, чтобы составить свое мнение о вас – при личной встрече и даже во время разговора по телефону. Если вы понравились, человек станет неосознанно замечать в вас только хорошее и, как следствие, соглашаться с вами и стремиться помочь. Если же вы произвели неблагоприятное впечатление, все будет ровно наоборот.

В книге есть не только теория и кейсы, здесь также практическая часть с небольшими упражнениями и заданиями. Выполняя их, можно разобраться в себе, понять, какие проблемы в общении существуют, какие зажимы мешают и как их лучше снять.

Мне стало предельно ясно одно: понравиться людям за 90 секунд или меньше – это навык, которому можно легко и просто научить любого. Люди постоянно повторяли: «Ник, это же чудо. Почему ты до сих пор не написал об этом книгу?» Я решил прислушаться к ним, и вот – моя книга перед вами.

Особенности

В приложении к книге, которое называется «Маленькие шаги к большой цели», есть рабочая тетрадь с вопросами и заданиями. Это авторская методика Николаса Бутмана,

помогающая проанализировать ваши навыки общения и развить уверенность в себе и коммуникативные способности.

Содержание

Благодарности	10
Предисловие	11
Часть I	15
Глава 1	15
Преимущества общения	17
Принцип симпатичности	21
Почему 90 секунд?	23
Глава 2	26
Первая встреча	27
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Николас Бутман

Понравиться за 90 секунд: Как завоевать внимание и расположить к себе

Переводчик *Анна Красильникова*

Редактор *Юлия Пиениснова*

Главный редактор *Сергей Турко*

Руководитель проекта *Ольга Равданис*

Художественное оформление и макет *Юрий Буга*

Корректоры *Елена Биткова, Мария Смирнова*

Верстка *Александр Абрамов*

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от то-

го, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

© 2000, 2008 by Nicholas Boothman

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблицер», 2024

* * *

Николас Бутман
понравиться
за
90
секунд

как завоевать внимание
и расположить к себе

Перевод с английского



альпина
ПАБЛИШЕР

Москва
2024

Нравится вам это или нет, но людям достаточно и пары секунд, чтобы составить свое мнение о вас – при личной встрече и даже во время разговора по телефону. Если вы понравились, человек станет неосознанно замечать в вас только хорошее и, как следствие, соглашаться с вами и стремиться помочь. Если же вы произвели неблагоприятное впечатление, все будет ровно наоборот.

Гарвардская школа медицинских наук

Посвящается Венди, разумеется

Благодарности

Какой потрясающий пример синхронности! Я искренне благодарен моей прекрасной подруге Керри Кинг – именно она решительно сказала мне: «Садись за книгу! Сейчас же» Моему ангелу-хранителю Доротее Хелмс, в нужный момент заявившей: «Самое время найти хорошего издателя». Питеру Уоркману, моему харизматичному издателю, который без остатка вкладывается в каждую книгу, окружая себя самыми талантливыми людьми. Благодарю покойную Салли Ковальчик, замечательного редактора из команды Питера, – она поразила своей способностью словно вдыхать рукопись и выдыхать готовую книгу. И сменившую Салли Марго Эрреру, которая как будто обладает суперсилой подбрасывать все в воздух, а затем делать так, чтобы это приземлилось в нужном месте и в нужное время. Спасибо моей младшей дочери Пиппе Бутман за то, что она превратила эту книгу в 90-минутный обучающий курс для подростков и представила ее тысячам молодых людей по всему континенту, а также внесла неоценимый вклад в новое издание.

Все вы – живое доказательство того, что люди – наш величайший ресурс.

Предисловие

Секрет успеха очень прост: чем лучше вы ладите с людьми, тем легче вам живется.

Впервые я открыл для себя секреты искусства общения, когда работал фотографом в сфере моды и рекламы. Я заметил, что для меня совершенно не имело значения, сколько человек находится в моем объективе – одна-единственная модель для журнала *Vogue* или 400 пассажиров норвежского круизного лайнера, который мне предстояло отснять для рекламы, – в любом случае я всегда больше взаимодействовал с людьми, нежели с камерой. Более того, не имело значения и место съемки – будь то отель Ritz в Сан-Франциско или старенький домишко на склоне горы в Африке: общие принципы взаимодействия с людьми везде были одни и те же.

Сколько себя помню, мне всегда было легко ладить с окружающими. Может быть, это дар? Существует ли вообще такой врожденный талант – находить общий язык с людьми? Или это навык, который приобретается в течение жизни? А если этому можно научиться самому, то можно ли научить других? Я решил это выяснить.

За 25 лет работы фотографом я понял: настрой и язык тела имеют первостепенное значение для создания кадра

с ярким визуальным эффектом, способным заинтересовать читателя журнала за пару секунд, – ведь потом вы просто перевернете страницу. Я также понял, что даже совершенно незнакомые люди будут чувствовать себя комфортно и непринужденно, если выбрать правильный тон голоса и грамотно использовать язык тела. А еще я осознал, что тщательно подобранные слова могут не только изменить выражение лица собеседника, но и повлиять на его настроение и поведение. Вооружившись этими идеями, я решил копнуть глубже.

Почему с одними людьми ладить легче, чем с другими? Почему у меня может получиться интересная беседа с человеком, которого я только что встретил, а кто-то другой вовсе не заметит его или сочтет скучным и даже опасным? Очевидно, это связано с тем, что происходит за пределами нашего сознания, но с чем именно?

Размышляя над этим, я наткнулся на раннюю работу докторов Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе по нейролингвистическому программированию (НЛП). Многое из того, что я применял интуитивно, работая фотографом, для Бэндлера и Гриндера, а также их коллег оказалось предметом научного исследования и анализа под общим названием «искусство и наука личностного развития». Помимо прочего, они обнаружили, что у каждого человека есть так называемое «ведущее (предпочитаемое) чувство». Если вы сможете опреде-

лить, какое именно является таковым у вашего собеседника, у вас в руках будет тот самый ключик к сердцу и разуму любого человека.

Когда кое-что для меня прояснилось, я решил отложить камеру и сосредоточиться на изучении внутренних процессов межличностного общения и их внешних проявлений. В течение следующих нескольких лет я учился у доктора Бэндлера в Лондоне и Нью-Йорке и получил лицензию практикующего специалиста по НЛП. Я с головой погрузился в изучение речевых паттернов (в Америке, Канаде и Англии) и роли мозга в межличностном общении. Сотрудничая с актерами разных жанров, американскими театральными педагогами и даже африканскими сказителями, я задался целью разработать специальные упражнения, основанные на импровизации, для развития коммуникативных навыков.

С тех пор я веду семинары и выступаю по всему миру, работаю с группами и индивидуально с самыми разными людьми – от менеджеров по продажам и учителей до руководителей компаний, уверенных, что они все знают, и детей, настолько застенчивых, что окружающие считают их глупцами. И мне стало предельно ясно одно: понравиться людям за 90 секунд или меньше – это навык, которому можно легко и просто научить любого.

Люди постоянно повторяли: «Ник, это же чудо. Почему ты до сих пор не написал об этом книгу?» Я решил прислушаться к ним, и вот – моя книга перед вами.

H. B.

Часть I

Первая встреча

Глава 1

Сила людей

Контакты с людьми чрезвычайно полезны. Если вы нравитесь окружающим, ваша жизнь значительно легче и приятнее: чтобы получить новую работу или повышение, успешно продать свой товар или очаровать нового партнера, зажечь публику или произвести впечатление на будущих родственников, достаточно расположить к себе того или иного человека. Люди и связи с ними – наш самый большой ресурс. Именно благодаря людям мы появились на свет; они кормили, одевали и обеспечивали нас, пока мы не встали на ноги; с людьми мы плачем и смеемся; они утешают и лечат, инвестируют наши деньги, чинят автомобили и даже хоронят нас. Мы и умереть не можем без людей, а жить – тем более.

Установление межличностных контактов – это именно то, чем занимались наши предки тысячи лет назад, собираясь у костра, чтобы приготовить и съесть стейки из мяса мамонта, а потом сшить из его шкуры одежду по последней моде. И сегодня, что бы мы ни делали, мы постоянно общаемся

и взаимодействуем с людьми – вместе шьем лоскутные одеяла, проводим конференции, турниры по гольфу и гаражные распродажи; общение лежит в основе всех наших культурных ритуалов – от серьезных, вроде свадеб и похорон, до развлекательных, как встречи фанатов кукол Барби и конкурсы по поеданию спагетти.

И даже самые нелюдимые художники и поэты, запираясь в одиночестве у себя в студии или кабинете на долгие месяцы, обычно надеются, что их творения станут своего рода мостиком между ними и обществом. На связях между людьми зиждутся и три столпа нашей демократической цивилизации: правительство, религия и телевидение. Да-да, телевидение. Ведь именно благодаря ему у нас есть сериалы типа «Офис» и «Остаться в живых», которые мы можем обсудить с жителями любой части мира, от Берлина до Брисбена, – и это в очередной раз доказывает, что телевидение помогает наладить связь между всеми обитателями планеты.

Тысячи людей влияют на нашу жизнь: и ведущий прогноза погоды из соседнего города, и техник телефонной компании на другом конце континента, и женщина с острова Тобаго, собирающая манго, которое позже попадет к нам на стол. Каждый день, сознательно или нет, мы устанавливаем и поддерживаем огромное количество связей между людьми по всему миру.

Преимущества общения

Личностный и социальный рост, эволюция – это результат общения и взаимодействия людей, будь то группа неандертальцев, которые охотятся за мамонтом, или рабочий коллектив, расслабляющийся по пятницам в местной пиццерии. Как биологический вид мы инстинктивно стремимся объединяться и создавать группы друзей, ассоциации и сообщества. Мы не можем существовать вне социума.

Общайтесь и живите дольше

Устанавливать связи наш мозг умеет лучше всего. Информация, которая поступает к нему через органы чувств, обрабатывается и превращается в бесчисленные ассоциации (ассоциативные связи). Это полезно и для самого мозга, ведь в процессе формирования таких ассоциаций он растет и развивается.

То же самое происходит и с людьми. Научно доказано, что чем больше человек общается с окружающими, тем дольше он живет. Лоренс Кац и Мэнниг Рубин в своей великолепной книге «Не дай своим мозгам засохнуть» (Keep Your Brain Alive)¹ приводят данные исследований Фонда Макартуров, Международного центра долголетия в Нью-Йорке

¹ Кац Л., Рубин М. Не дай своим мозгам засохнуть. – М.: Попурри, 2003.

и Южно-Калифорнийского университета. Эти исследования доказали, что люди, сохраняющие социальную и физическую активность, живут дольше. И речь вовсе не о том, чтобы регулярно встречаться со старыми друзьями или крутить педали на велотренажере до изнеможения, а о том, что нужно выходить из дома и заводить новых друзей.

Когда вы устанавливаете новые связи во внешнем мире, они образуются и во «внутреннем мире» – вашем мозге. И это сохраняет молодость и бодрость духа. Эдвард Хэллоуэлл в своей остроумной книге «Общайтесь» (Connect) ссылается на исследование округа Аламеда (Калифорния), проведенное в 1979 г. доктором Лизой Беркман из Гарвардской школы медицинских наук. Беркман и ее команда в течение девяти лет внимательно наблюдали за 7000 участников исследования в возрасте от 35 до 65. Результаты наблюдений показали, что люди, у которых отсутствуют социальные связи, почти в три раза чаще умирают от болезней, чем те, кто много общается. И это без учета их социально-экономического статуса и привычек, влияющих на состояние здоровья, таких как курение, употребление алкогольных напитков, наличие или отсутствие физической активности и т. д.!

Общайтесь и получайте помощь

Люди могут во многом вам помочь. Чего бы вам ни хотелось в этой жизни – романтических отношений, прекрас-

ной работы или билета на финальный матч Лиги чемпионов, – вам, скорее всего, понадобится чья-то помощь, чтобы обрести желаемое. Если вы нравитесь людям, то они будут искренне к вам расположены и захотят потратить на вас время и силы. И чем глубже будет ваше взаимопонимание, тем с большей вероятностью они вам помогут.

Общайтесь и чувствуйте себя в безопасности

Общение и межличностные связи полезны для общества, которое является квинтэссенцией множества связей различного уровня: общих убеждений, достижений, ценностей и интересов. Рим был построен не за один день, как и Детройт. 3000 лет назад, в том месте, которое сегодня мы называем Римом, индоевропейцы объединились, чтобы охотиться, выживать и вообще присматривать друг за другом. В другом краю 300 лет назад появился французский торговец, который нашел подходящее место для своего мехового бизнеса; он начал устанавливать многочисленные связи, и вскоре там вырос город Детройт.

У нас есть базовая физическая потребность в других людях; жизнь в сообществе взаимовыгодна, поэтому мы заботимся друг о друге. Сообщество, основанное на межличностных связях, дает своим членам силу и безопасность. А значит, можно направить энергию на дальнейшее развитие – социальное, культурное и духовное.

Общайтесь и чувствуйте любовь

Общаясь, мы поддерживаем друг друга эмоционально. Люди – не замкнутые, саморегулирующиеся системы; напротив, они открыты миру, и их существование регулируется и поддерживается обратной эмоциональной связью, получаемой от окружающих, в том числе через дисциплинирование, поощрение и порицание. Время от времени мы встречаем того, кто влияет на наше эмоциональное состояние и даже жизненные ритмы таким приятным образом, что мы называем это любовью. Посредством языка тела, жестов, мимики, интонаций или одних только слов люди помогают нам пережить трудные времена, а если у нас все хорошо, то от их участия становится еще лучше.

Эмоции окружающих словно воздух, которым мы дышим, и пища, которую мы едим. Без эмоциональных и физических контактов с другими людьми (даже улыбка и объятия могут иметь огромное значение!) мы зачахнем и умрем, как умерли бы без еды и воды. Вот почему мы часто слышим истории о детях-сиротах, которые воспитываются в детских домах и растут слабыми и болезненными, несмотря на то что их должным образом кормят и одевают. Люди с аутизмом отчаянно нуждаются в эмоциональных и физических контактах, но, в силу недостатка социальных навыков, зачастую лишены их. А как много известно случаев, когда один из супру-

гов, проживших в браке лет 50, умирает всего через несколько месяцев или даже недель после смерти своей второй половинки, хотя физически был здоров? Еды и крова человеку недостаточно. Мы нуждаемся друг в друге, и нам нужна любовь.

Принцип симпатичности

Если вы нравитесь людям, то есть симпатичны им, то рядом с вами они чувствуют себя легко и комфортно. Они готовы уделять вам внимание и с радостью откроют для вас свою душу.

Симпатичность во многом зависит от внешнего вида, но еще больше – от того, как окружающие чувствуют себя в вашем присутствии. Моя старенькая няня, которая привила мне любовь к людям, часто говорила, что у меня «солнечный нрав». Мы ходили гулять на набережную и по лицам прохожих пытались определить, кто из них так же, как и я, легко сходится с людьми; всех прочих мы между собой звали «ворчунами» и часто потешались над их мрачными лицами. Няня убедила меня в том, что человек сам выбирает, каким ему быть.

Лицом к лицу

Интернет всегда называли идеальным средством для объединения людей в сообщества по интересам. И это верно: довольно забавно наблюдать за тем,

как ширится круг «друзей» в социальных сетях; а если вы ищете коллекционеров плюшевых мишек в Толедо или любителей борьбы в грязи в Минске, в интернете вы их точно найдете. Для тех, кто в силу разных обстоятельств прикован к дому, сеть также может стать настоящей находкой.

И все же стоит помнить, что часы, проведенные перед монитором, и сообщения, отправленные в киберпространство, не имеют ничего общего с тем полноценным спектром эмоций и впечатлений, которые дает общение *лицом к лицу*. Да, на сайте знакомств вы можете встретить того, кто вам понравится, но разве вы согласитесь вступить в брак с этим человеком прежде, чем увидите с ним хотя бы несколько раз?

Чтобы уловить все вербальные и невербальные сигналы, нужно физически побыть рядом хотя бы какое-то время. Атмосфера, которую создает физическое и ментальное присутствие, важна так же, как и внешняя привлекательность, если не больше. Например, какую атмосферу вы создадите вдвоем? Насколько будете открыты, спонтанны и непринужденны? Захочется ли вам общаться дальше? А что насчет взаимной поддержки и принятия?

Ваши отношения вряд ли продлятся долго, если между вами не будет ничего общего. А выяснить это можно только при контакте лицом к лицу.

Симпатичные люди заметны сразу – они будто подают громкие и четкие сигналы о том, что открыты и готовы

к общению. И эти сигналы выражают искренность, доверие и уверенность в себе. У таких людей теплые, добродушные лица, которые словно сияют и говорят: «Я готов к общению! Я открыт к взаимодействию!» Симпатичные люди приветливы и дружелюбны и привлекают внимание окружающих.

Почему 90 секунд?

«Время бесценно», «Время – деньги», «Не трать мое время впустую»... Время становится все более востребованным товаром. Мы планируем свое время, хотим остановить его, замедлить или ускорить, иногда теряем ему счет или искажаем и даже покупаем устройства, чтобы его экономить. И все же остановить или сохранить время невозможно, – оно течет постоянно.

В былые времена люди относились друг к другу более уважительно: уделяли знакомству гораздо больше времени, искали точки соприкосновения, общие интересы. Сейчас, в суете современного мира, мы по уши загружены срочными, безотлагательными делами и, к сожалению, не находим времени, чтобы узнать другого человека как следует. Мы ищем ассоциации, оцениваем, предполагаем, делаем выводы и принимаем решения в течение нескольких секунд, часто еще до того, как будет произнесено хотя бы одно слово. Это друг или враг? Защищаться или бежать? Безопасность или угроза? Свой или чужой?

Люди оценивают и делают выводы инстинктивно. И если вовремя не приложить усилия и не представить себя в лучшем свете, мы рискуем остаться совсем незамеченными.

Еще одна причина, по которой завоевать симпатию собеседника следует за 90 секунд или даже меньше, связана с устойчивостью человеческого внимания. Хотите верить, хотите нет, но среднестатистический человек может фокусироваться на каком-либо объекте не дольше 30 секунд! Наше внимание всегда жаждет новизны – его нужно постоянно развлекать, оно, словно стая диких обезьян, скачущих с ветки на ветку, все время ищет материал для установления новых связей. Если ничего примечательного в фокусе нет, внимание тут же переключается на что-то более впечатляющее, вроде дедлайнов, футбола или мира во всем мире.

Прочтите это предложение, затем оторвите взгляд от страницы и сосредоточьтесь на каком-нибудь неподвижном объекте (картина на стене не в счет). Не сводите глаз с этого объекта в течение 30 секунд. Скорее всего, уже секунд через десять, а то и раньше вы почувствуете, что ваши глаза будто стекленеют.

При личном общении (лицом к лицу) завладеть вниманием собеседника недостаточно. Нужно еще его удержать, чтобы донести до человека свое послание или намерение. Симпатичность поможет вам обратить на себя внимание, но сохранить его вы сможете только благодаря раппорту (кон-

такту), который нужно еще установить. Успех в этом деле по большей части зависит от трех вещей: 1) вашей внешности и манеры поведения; 2) вашей позиции и настроения (*что* вы говорите, *как* вы говорите и насколько вы вообще интересны); 3) вашего влияния на эмоциональное состояние других людей.

Когда вы научитесь быстро устанавливать с людьми осознанный раппорт, отношения с ними – и дома, и на работе – значительно улучшатся. Вам откроется радость искренности и легкости, с которыми вы можете найти подход к любому человеку. Но имейте в виду: мы не собираемся менять вашу личность; это не новый способ бытия или образ жизни. Не стоит ожидать, что вы, как по волшебству, вдруг станете желанным гостем в любом доме; суть в том, чтобы развить свои коммуникативные навыки и научиться уместно и эффективно их использовать.

Многих может напугать это условие – наладить контакт с человеком или даже с группой людей всего за 90 секунд, особенно если необходимо сделать это, скажем, в переполненном зале суда или в деловой аудитории. Хотя, как ни удивительно, жизненно важному навыку общения практически не обучают, вскоре вы обнаружите, что в вас уже заложены многие способности, необходимые для успешного установления естественных социальных связей, – просто вы никогда об этом не подозревали.

Глава 2

Первое впечатление

Для лучшей реализации главной цели – научить вас продуктивно общаться – книга разбита на три части в соответствии с фазами коммуникативного процесса: 1) знакомство (первая встреча); 2) установление контакта (раппорта); 3) общение. Все эти три фазы протекают очень быстро, зачастую накладываясь одна на другую. Наша задача – сделать так, чтобы все происходило как можно более естественно, плавно и гладко, и прежде всего – чтобы общение было приятно и принесло ощутимую пользу обеим сторонам.

Итак, общение, как известно, начинается со знакомства, с первой встречи. Иногда встречи с новыми людьми случайны, и вы можете неожиданно познакомиться в поезде с женщиной, которая разделяет вашу страсть к фильмам Хамфри Богарта. Иногда такие ситуации могут быть устроены сознательно – например, ваш двоюродный брат может познакомить вас с мужчиной, который, как и вы, любит Шекспира, разбирается в изысканных винах и обожает прыгать с тарзанки.

При непосредственной встрече двух или более человек общение начинается почти сразу же, как только они оказываются рядом. И между этими двумя фазами – фактической встречей и общением – проходит 90 секунд, в те-

чение которых между собеседниками устанавливается раппорт, или контакт.

Первая встреча

Если в течение трех-четырех секунд первой встречи вам удастся произвести благоприятное впечатление на собеседника, он почувствует вашу искренность, проникнется к вам доверием и будет чувствовать себя в безопасности рядом с вами. Это открывает возможности для установления естественного раппорта и дальнейшего продолжения коммуникации.

Приветствие

Первые несколько секунд встречи мы называем «приветствием», которое можно разбить на пять частей: открытая поза – зрительный контакт – улыбка – «Привет!» – легкий наклон. Эти пять действий составляют «программу приветствия», которой можно придерживаться при первой встрече.

Открытая поза. Прежде всего, приветствуя человека, примите открытую позу. Чтобы встреча получилась приятной и прошла успешно, нужно сохранять позитивный (продуктивный) настрой и постараться передать этот настрой собеседнику.

Убедитесь, что язык вашего тела говорит о том, что вы от-

крыты для общения. При продуктивном настрое это не потребует от вас особых усилий. Откройте свое сердце собеседнику, как в прямом, так и в переносном смысле: не прикрывайте область сердца ладонями, не скрещивайте руки на груди. Если есть возможность, расстегните верхнюю одежду.

Зрительный контакт. Вторая часть приветствия – зрительный контакт. Установите его первым: посмотрите собеседнику прямо в глаза. Постарайтесь, чтобы взгляд отражал ваш позитивный настрой. Констатирую очевидное: зрительный контакт – это *уже* контакт!

Привыкайте смотреть людям в глаза. Когда смотрите телевизор, старайтесь обращать внимание на цвет глаз каждого человека на экране и мысленно проговаривайте этот цвет. Затем проделайте то же самое на улице: замечайте цвет глаз случайных прохожих и не бойтесь смотреть им прямо в глаза.

Улыбка. Эта часть приветствия тесно связана со зрительным контактом и может значительно оживить встречу. Улыбнитесь первым! Пусть выражение вашего лица отражает позитивный настрой.

И вот, пожалуйста, благодаря открытой позе, прямому взгляду и лучезарной улыбке, вы уже смогли привлечь внимание собеседника. Он подсознательно воспринимает вас как искреннего и открытого человека, а не ухмыляющегося чудака, который таращит на него глаза (даже если в какой-то момент вам покажется, что именно так вы и выглядите).

«Привет!» Неважно, произнесете ли вы «Привет!», «Здравствуйте!» или даже «Йоу!», главное – дружелюбная интонация. Не забудьте назвать собеседнику свое имя («Привет! Меня зовут Наоми»). Представьте первым, возьмите инициативу в свои руки, как и в случае со зрительным контактом и улыбкой. И тогда, всего за несколько секунд, вы получите о собеседнике массу полезной информации, которую сможете продуктивно использовать в дальнейшем разговоре.

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.