

Умение подать себя

Четыре основы
яркой речи
и самопрезентации



РОН ДЕЙКАР

Рон Дейкар
Умение подать себя.
Четыре основы яркой
речи и самопрезентации

*<https://litres.ru/74578637>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Можно быть умным, способным и остаться незамеченным. Мир сначала видит вашу подачу, а уже потом разбирается в таланте. Эта книга учит превращать впечатление в ресурс: создавать запоминающийся образ, уверенно входить в разговор и в комнату, работать голосом, осанкой, мимикой и поведением, быстрее завоевывать внимание и усиливать личный авторитет. Здесь самопрезентация рассматривается не как маска, а как навык управления тем, что люди считают о вас за первые минуты. Хотите, чтобы вас слушали, запоминали и воспринимали серьезнее? Перестаньте надеяться, что достоинства заметят сами. Научитесь показывать их так, чтобы пройти мимо было трудно. В процессе редактирования текста книги применялся Claude.

Содержание

Глава 1 Создание оптимального образа	4
Глава 2 Навыки поведения	68
Глава 3 Секреты успеха	113
Конец ознакомительного фрагмента.	118

Рон Дейкар

Умение подать себя.

Четыре основы яркой речи и самопрезентации

Глава 1 Создание оптимального образа

Без сомнения, жизнь — это «великое произведение», над которым человек работает всю жизнь. Как и всякое настоящее произведение, она рождается из самой жизни: из наблюдений, переживаний, любви к миру и умения выражать себя просто и искренне. Одного чтения и обучения недостаточно — важны личный опыт и поступки, в которых этот опыт проявляется. Уже в детстве и юности окружающие складывают о человеке определённое впечатление: он может казаться застенчивым, энергичным, мягким, честным и так далее.

Каким бы ни был человек, у окружающих неизбежно складывается его «образ». Именно через этот образ люди узнают друг друга, оценивают и выстраивают отношения. Невозможно вступать в отношения с совершенно безликим человеком: например, при выборе спутника жизни обращают

внимание на нежность и внимательность, внешность, здоровье, честность, силу, положение и достаток. У каждого есть свой образ. Чем он менее выразителен, тем труднее человеку привлечь внимание, добиться признания и быть принятым окружающими. Без ясного образа другим сложно понять, кто вы и чего от вас ожидать.

Итак, у каждого человека есть свой имидж. Он может производить хорошее или плохое впечатление, а в конкретной ситуации одни его черты становятся преимуществами, другие — недостатками. Сильные и слабые стороны всегда зависят от цели. Поэтому важно говорить о создании оптимального имиджа. В системе поведенческих навыков, то есть способов действовать и добиваться своего, работа над имиджем имеет ясную практическую цель. Такой образ может опираться и на естественные черты человека, и на качества, которые сохраняют привлекательность в самых разных обстоятельствах.

Если внимательно присмотреться к успешным людям и к тем образам, которые надолго остаются в памяти, в них можно увидеть общую черту — особое, почти универсальное обаяние. Оно способно приносить человеку пользу всю жизнь. В некоторых обстоятельствах яркая самопрезентация становится «вишенкой на торте» или помогает выйти из опасной ситуации; чаще же она создаёт новые возможности, помогает опередить соперников и занять более сильную позицию.

В современном обществе человеку трудно быть замеченным без яркого образа и убедительной самопрезентации. В разных обстоятельствах от нас требуются разные роли: лидера, профессионала, собеседника, гражданина, героя собственной истории. Важно уметь вести себя по-разному, не теряя главного — оставаться положительным героем своей жизни и действовать в соответствии с реальной ситуацией. Тогда, независимо от обстоятельств и от того, кто задаёт правила игры, вы сможете использовать ситуацию себе на пользу. Образ должен соответствовать «теме» происходящего, а не противоречить ей.

За сочинение, отклоняющееся от темы, учитель не поставит высокую оценку, а действия, «отклоняющиеся от темы», также никогда не приведут к достижению собственной цели. Статья должна соответствовать теме, а сознательные действия человека должны вращаться вокруг реальной темы и конкретной цели. Некоторые люди очень молоды, но именно таким образом им посчастливилось достичь своих целей. А некоторые уже перешагнули рубеж среднего возраста, но всё дальше отдаляются от своих жизненных идеалов. Это потому, что их усилиям не хватает направления, а их действия не имеют чёткой направленности.

Поэтому им трудно понять, что такое удача, а вот что такое несчастье — это они, пожалуй, понимают, ведь они не разработали конкретных целей для воплощения своих прекрасных идеалов и не создали образа, способного привести к

успеху. Поэтому в тот момент, когда им больше всего нужна была помощь, они не получили сочувствия окружающих; когда они боролись, они не получили понимания; когда «сражались», они не получили поддержки; а когда нуждались в продвижении по службе, они не получили признания со стороны начальства. Поэтому, какими бы прекрасными ни были их фантазии, они не могут воплотиться в жизнь, у их грандиозных устремлений нет шанса реализоваться, а даже «выдающиеся» способности не способны изменить их судьбу. В конце концов, между зубами у них остается лишь одно слово: «горе» или «ненависть». Какой же это несчастный исход.

Вернитесь, пожалуйста, к мышлению успешных людей. Успешные люди достигают успеха именно потому, что создают для себя образ, который неизбежно приведет к успеху. Точно так же, как в конце века в России Ельцин выбрал Путина в качестве своего преемника на посту президента. Это был неизбежный результат, потому что с момента возвращения в столицу Путин создал себе образ верного сторонника, решительно отстаивающего реформаторский курс Ельцина. Ельцин не мог передать власть сопернику, бросившему ему вызов, точно так же, как честь достаётся самому милосердному человеку, цветы — герою, вернувшемуся с победой, а красавицы всегда влюбляются в самых страстных и обаятельных гениев.

А венчурные инвесторы всегда вкладывают деньги в предпринимателей с наибольшим «потенциалом». Поэтому успех

неизбежен, ведь они создали для себя образ «неизбежного успеха». Без определённого «образа» не будет успеха; ни в коем случае не следует думать, что образ успешного человека можно создать только после достижения успеха. На самом деле каждый успешный человек добился успеха именно потому, что он «похож» на успешного человека, и поэтому люди дали ему шанс на успех, благодаря чему он и добился успеха. А другая часть людей, возможно, также обладает потенциалом для достижения успеха, но поскольку они «не похожи» на успешных людей, общество не может предоставить им шанс, ведь шансы очень ценны.

Совет директоров не сочтёт каждого подходящим на должность ректора. Избиратели также не сочтут любого человека подходящим на должность мэра. В отношении каждой возможности сначала идёт «похожесть», а потом — «бытие»; ни в коем случае не позволят всем поочерёдно попробовать себя в роли ректора или мэра. А наш лучший образ — это именно эта связь с целью, «похожесть», неотделимая, как тень. Каждый может добиться успеха, но сначала нужно «похожим» на успешного человека. А потом вы и станете успешным человеком. Вы приложили усилия, чтобы стать здоровым и позитивным человеком, и тем самым сотворили «чудо» как для других, так и для себя. Ведь до этого никто в вас не верил, и вы сами не смели верить, но всё-таки это наконец произошло.

Это мир, в котором можно увидеть прекрасное и богатое

будущее; каждый может его увидеть, и у каждого есть надежда обрести его. Это не путь, основанный на фантазиях, а процесс активных действий, процесс освоения эффективных навыков поведения. В прошлом люди уделяли слишком много внимания тренировке ума — методам, состоящим из множества этапов, ведущих к богатой жизни, — которые сейчас кажутся совершенно несоответствующими требованиям времени. Ведь этот процесс слишком сложен и длительный. Сегодня в обществе популярны конкретные, осязаемые практические навыки.

Эти простые навыки естественным образом объединяют ум, самосовершенствование и мудрость, позволяя напрямую достигать цели, благодаря чему вы будете лидировать во всех сферах жизни — в быту, карьере, учебе и конкурентной борьбе — и добиваться неожиданных успехов. Они также помогут вам понять, почему некоторые люди, не обладая выдающимся талантом или будучи совсем молодыми, достигают огромного успеха в этом мире. С точки зрения традиционного мышления успех многих людей — а именно успех всё большего числа людей — остается непостижимым. Это кажется мифами и легендами, однако стоит вам изменить образ мышления, принять новый подход и новые точки зрения, как вы обнаружите, насколько удивителен реальный мир, и что мифы и чудеса на самом деле являются реальностью. Эта новая реальность позволяет всё большему числу людей добиваться успеха. А ещё больше людей по-прежнему блуж-

дают за пределами этой реальности, словно они с рождения являются «зрителями жизни», а не «главными героями». В этом и заключается принципиальное различие между этими двумя типами людей, и в будущем эти две «роли» станут их судьбой, определяя разные жизненные пути.

Станьте «главным героем» своей жизни, активно участвуйте в «спектакле жизни», превращающем мечты в реальность, воплощайте это в каждом целенаправленном действии — вот в чём заключается магия сотворения чудес в сегодняшнем изменчивом и непредсказуемом мире. Само действие — это мудрость, само действие обладает врождённой способностью к размышлению. Оно может самостоятельно выбирать ответы на жизненные вопросы, отбирать способы мышления, познавать сущность вещей или незыблемые законы изменчивой реальности. Без активных и целенаправленных действий любая простая жизненная проблема может заставить великого философа трудиться над ней до седых волос, размышлять всю жизнь и остаться с пустыми руками. Если же речь идет об обычном человеке, то, конечно, это вполне возможно. Если на долгом жизненном пути не сделать первый шаг, то он, словно, уже закончился. Для первого это не печаль, для второго — естественно, несчастье, а мы здесь стараемся продвигать идею счастливого «третьего», «нового-нового человека».

Подобно тому, как в реальной жизни у некоторых людей чем больше книг они читают, тем длиннее становится их

жизненный путь. Только затраты, но ни малейшей отдачи. Естественно, мы вынуждены сказать, что жизнь «ограничена». Жизнь не может состоять только из затрат без какой-либо отдачи. Такую жизнь невозможно ни представить, ни понять, поэтому мы вполне обоснованно можем рассматривать её как «ловушку жизни», в то время как «прекрасная жизнь» некоторых людей, едва появившись на сцене, сразу же сияет во всей красе, словно только что родившаяся звезда, ослепительная и манящая. Именно такого рода соблазн и нужен в жизни. Без него жизнь была бы насколько скучной! Поверьте: действие само по себе — это мудрость, действие само по себе — это эпистемология и методология. Освоив различные навыки поведения, вы сможете напрямую достичь целей красивой и богатой жизни, создать свой жизненный миф. Поверьте этим словам, и вы извлечете из этого пользу на всю жизнь.

[Основы имидж-дизайна]

1. И яркий макияж, и естественный — оба хороши

Оформление оптимального внешнего образа разнообразно, однако из-за огромного разнообразия эстетических взглядов у каждого своё понимание внешних характеристик, поэтому здесь трудно описать всё подробно; можно лишь остановиться на трёх основных принципах формирования оптимального внешнего образа.

Говоря о внешних чертах обаятельного образа, в первую очередь возникает вопрос: насколько уместны уход и наряд?

Когда одежда и уход человека подобраны уместно и подчеркивают его (ее) красоту, это вызывает у многих людей чувство удовольствия и восторга. Поэтому одна всемирно известная кинозвезда сказала: «Не стесняйтесь уделять необходимое время уходу за собой. Это касается не только вашей самооценки, но и влияет на то, как вас оценивают окружающие».

Древнекитайский поэт Су Дунпо написал в одном из своих знаменитых стихотворений: «Если сравнить Западное озеро с Си Ши, то и яркий макияж, и легкий макияж ей одинаково идут». Однако не всем в этом мире выпала такая уникальная удача, как Си Ши; люди должны выбирать и творить свой образ, опираясь на свои индивидуальные особенности и в соответствии с различными эстетическими требованиями. Поэтому в этом огромном мире уход за собой должен быть таким: и яркий макияж, и легкий макияж — каждому по-своему.

Люди с красивой внешностью и стройной фигурой обладают большей свободой в выборе образа и не должны слишком много о чем беспокоиться; для них намеренное стремление к совершенству часто не может сравниться с естественной непринужденностью, которая лучше всего подчеркивает природную красоту; конечно, тщательно продуманный и умеренный образ действительно делает их ещё более сияющими.

Для большинства людей уход за внешностью — это спо-

соб скрыть недостатки и подчеркнуть достоинства. Аристотель говорил, что искусство — это «восполнение недостатков природы». Уход за внешностью — это своеобразное искусство, которое также требует умелого исправления недостатков внешности. Например, женщине с квадратным лицом стоит уложить длинные волосы так, чтобы они частично скрывали скулы, благодаря чему овал лица будет выглядеть более мягким. Или, например, мужчина с узкими плечами, надев одежду с плечевыми накладками, сможет визуально добавить себе немного внушительности.

Компенсировать недостатки не следует чрезмерно, это должно быть естественно и уместно. Если человек считает, что у него недостаточно большие глаза, и обводит глазные впадины густым чёрным контуром, это, напротив, приведёт к обратному результату: «недостаток» глаз станет ещё более заметным. На самом деле, к так называемым «недостаткам» нужно относиться с самосознанием, но при этом не стоит стыдиться своей внешности — то есть нужно принимать себя таким, какой ты есть.

Некоторые «недостатки» внешности и фигуры можно компенсировать с помощью одежды или украшений; а те, которые исправить невозможно, не стоит пытаться исправить или из-за них унывать — лучше просто спокойно принять их. На самом деле не все «недостатки» являются абсолютной уродливостью.

Даже для одного и того же человека в разных ситуациях и

на разных мероприятиях уместен как яркий, так и сдержанный макияж.

Отправляясь на торжественное мероприятие, дамам стоит нарядиться понаряднее, а мужчинам — выглядеть по-мужски. А в литературном салоне не нужно наносить яркий макияж — здесь более уместны элегантность и интеллектуальность. Если же речь идет о прогулке на природе или восхождении в горы, то джинсы и футболка создают ощущение непринужденности и свободы, гармонируя с дикой красотой природы; если же в такой момент наносить пудру, подводить глаза и красить губы, то, как только пот начнет струиться, лицо окажется испачканным разноцветными пятнами, и это будет просто невыносимо для взгляда.

Не учитывая ни себя, ни окружающую обстановку, слепо подражая какому-то стилю одежды, часто невозможно создать ощущение привлекательности; напротив, это выглядит нелепо и неуместно.

Индивидуальность в одежде и образе, стремление к оригинальности и неординарности способны привлечь внимание и, возможно, добавить некоторую долю очарования.

Шанхайская девушка Ли Чжи на конкурсе красоты в Гонконге благодаря своему индивидуальному стилю в одежде и укладке получила дополнительные баллы. Чтобы усилить впечатление от своего очарования, она разработала собственный образ: во-первых, прическа — в то время гонконгские девушки предпочитали короткие стрижки, а Ли Чжи

носила длинные волосы ниже пояса, что придавало ей воздушность; во-вторых, одежда — она не следовала модным тенденциям того времени, а самостоятельно переработала наряды, чтобы выглядеть необычно и уникально; в-третьих, украшения: серьги, ожерелья и прочие аксессуары, которые она носила, были необычайно экстравагантными и привлекали к себе всеобщее внимание. Эти решения действительно помогли ей завоевать победу и получить титул «Мисс Азия». Так называемая индивидуальность в образе не обязательно означает странные наряды и необычные украшения, а скорее заключается в неординарности и нежелании следовать за толпой. Когда яркость и роскошь становятся модными, поведение, идущее вразрез с этой тенденцией, зачастую может подчеркнуть уникальную красоту; Молоя говорил: отказ от единообразия в моде «сам по себе является проявлением оригинальности; самое простое часто бывает самым роскошным, самое простое — самым модным, а скромная одежда и легкий макияж часто превосходят яркий макияж и нарядные наряды».

Элегантность в одежде и внешнем виде — это то, к чему стремятся люди, особенно любящие красоту женщины. Что касается того, как достичь элегантности, мнения людей расходятся, и они могут быть совершенно разными. Элегантная одежда и внешний вид отличаются естественностью, мягкостью и отсутствием напыщенности; они не вызывают удивления, но позволяют ощутить гармоничную красоту. В этом

отношении Софи Лоран может поделиться своим опытом: она считает, что для проявления элегантности не обязательно носить мех и жемчуг, ведь душа элегантности — в простоте; она пишет, опираясь на собственный опыт: «За последние пятнадцать лет я обнаружила, что самая элегантная одежда — это простая и уместная. Это не самоограничение, а глубокое понимание того, в чём заключается истинная привлекательность».

Изысканная одежда и укладка призваны украшать человека, подчеркивать его достоинства и раскрывать его индивидуальность, а не наоборот — превращать его в придаток одежды и косметики или даже заглушать его ярким макияжем и нарядной одеждой.

Если одежда затмевает самого человека, это значит, что вы теряете больше, чем приобретаете, и упускаете главное из виду. Если картина вставлена в изысканную рамку, и люди восхищаются не самой картиной, а рамкой, в которой она находится, то эта картина, несомненно, является неудачным произведением. Если дама тщательно прихорашивается и надевает яркую модную одежду, но в итоге люди запоминают только фактуру и фасон её наряда, а о ней самой почти не остаётся никакого впечатления, то ей не стоит радоваться тому, что её одежда привлекает внимание, а следует скорее сожалеть о себе.

2. И мужчины, и женщины должны быть сексуальными

«Сексуальность» у нас по-прежнему остаётся деликатным словом. По крайней мере, мы не используем слово «сексуальность», чтобы сделать комплимент представителю противоположного пола. Ведь в настоящее время в представлении довольно многих людей «сексуальность» по-прежнему является синонимом так называемой порнографии, разврата, аморальности и тому подобного.

На самом деле люди не полностью отказываются ценить сексуальность; при виде сексуальных людей они не всегда следуют принципу «не смотри на то, что не прилично», — напротив, скорее обращают на них ещё больше внимания; люди также не всегда безразличны к собственной сексуальности или стараются избегать её как огня; напротив, есть признаки того, что всё больше людей сознательно или бессознательно стремятся к ней — что проявляется, например, в уходе за внешностью, выборе одежды, занятиях фитнесом и т. д.

Поэтому, независимо от того, скрывают люди свою сексуальность или нет, никто не может отрицать: сексуальность действительно является одним из видов человеческого очарования.

Известный биолог и антрополог Джон Моррис, опираясь на научные исследования, отмечает: в широком смысле человек сам по себе является сексуальным животным. Что касается уникальных сексуальных сигналов человека и его высокой степени сексуальности, Моррис считает, что это «не

является следствием разращения и деградации современной цивилизации, а представляет собой тенденцию, глубоко укоренившуюся в биологических инстинктах и вполне здоровую с эволюционной точки зрения». Конечно, «сексуальность» в биологическом смысле, о которой говорит Моррис, не совсем совпадает с «сексуальностью» в общепринятом понимании: первая понятие более широкое, второе — более ограниченное.

Однако, будь то в широком или ограниченном смысле, сексуальность, в конечном счёте, имеет основные общие черты. У человека есть два основных половых признака: анатомическая форма половых органов, которая является первичным половым признаком обоих полов; а также телосложение, резко отличающее оба пола, например, широкие плечи, крепкая грудь и спина, сильные конечности у мужчин; у женщин — высокая грудь, тонкая талия, пышные ягодицы; кроме того, у мужчин — борода, волосы на теле, кадык, а у женщин — нежные черты лица, голос и роскошные волосы — все это является вторичными половыми признаками. Сексуальность в основном проявляется именно через вторичные половые признаки человека. Поэтому, по-видимому, можно сказать: так называемая сексуальность — это ярко выраженные и здоровые вторичные половые признаки, доставляющие человеку чувственное удовольствие и эстетическое наслаждение. Такая сексуальность обладает неоспоримым шармом, и это само собой разумеется.

Тело человека является областью, наиболее чувствительной к сексуальным сигналам. Что касается женщин, то выпуклая грудь служит не только для удовлетворения потребностей кормления грудью, но и является органом сексуальности; Морис, проанализировав приматов, отметил: «Грудь у женщин, по-видимому, эволюционировала в высокую, выпуклую форму с ярко выраженными очертаниями именно для того, чтобы служить сексуальным сигналом». В старые времена в Китае девушки с самого подросткового возраста были вынуждены завязывать грудь, что, очевидно, делалось для подавления женских половых признаков; с точки зрения феодальных моралистов, высокая грудь девушки была способна сбивать людей с толку и считалась предзнаменованием разврата, поэтому её необходимо было строго сдавливать, накладывая слой за слоем длинные полотна ткани.

Современные женщины, конечно, не испытывают таких мучений; напротив, некоторые молодые девушки, напротив, переживают из-за недостаточной полноты груди, в результате чего появились такие средства, как «Фэнлюбао» и «устройства для увеличения груди», а также женская аэробика. Половые признаки мужского тела не столь кокетливы, как у женщин, но внушительная фигура, широкая грудь и спина, а также крепкое телосложение пользуются популярностью у современных женщин. В целом, будь то женщины или мужчины, хорошо развитое тело, пышные формы и полная жизненной энергии фигура лучше всего подчеркивают

красоту половых признаков; а костлявость, истощенность и болезненный вид вряд ли могут быть связаны с сексуальной привлекательностью.

Одежда и наряд влияют на степень выраженности сексуальной привлекательности именно потому, что они могут подчеркивать, демонстрировать или усиливать сексуальные черты человеческого тела. Не стоит скрывать, что бикини или откровенная одежда достаточно «сексуальны». Однако красота сексуальных черт, подчеркиваемая одеждой, заключается не только в обнажении тела. Китайское женское платье-ципоу, которое западные люди считают «сексуальной одеждой», вероятно, привлекает именно тем, что оно подчеркивает изящные женские формы. В суровую зиму, когда дуют резкие северные ветры, молодые девушки без страха носят облегающие спортивные штаны именно потому, что они подчеркивают красоту их изгибов. А высокие каблуки нужны не для того, чтобы добавить несколько сантиметров роста, а для того, чтобы девушка могла демонстрировать красивую осанку с прямой спиной и выпяченной грудью.

Что касается макияжа и ухода за внешностью, то они также тесно связаны с сексуальным очарованием. Антропологи путем наблюдений и исследований доказали: помада используется для усиления сексуальных черт губ, подводка для глаз делает взгляд более ярким и неотразимым благодаря контрасту света и тени, а духи позволяют телу источать аромат, наполненный сексуальностью...

Сексуальное очарование проявляется в речах и поведении, но это не означает кокетливых взглядов, вызывающих жестов или легкомысленных сексуальных намеков; если бы дело ограничивалось лишь этим, то это были бы лишь поверхностные и вульгарные сексуальные уловки. Истинное сексуальное очарование — это естественное проявление красоты, заложенной в половых признаках; оно привлекает, но не вызывает ощущения вульгарности или непристойности. Один психолог сказал: «Тот, кто отрицает сексуальность, отрицает жизнь. Независимо от пола, только тогда, когда человек может утвердить свою сексуальность, он становится настоящим мужчиной или женщиной». Это действительно так. Сексуальность — это проявление и пульсация чувственной жизни человека; зачем же подавлять этот яркий цветок живой жизни? Стремление к красоте — это природная сущность человека, а сексуальное очарование — это одна из форм красоты.

3. Одно изящество превосходит тысячу очарований

Осанка — это проявление красивой позы, а также проявление темперамента. Как правило, осанка соответствует темпераменту: человеку с плохим темпераментом трудно обрести по-настоящему хорошую осанку; а какая осанка у человека, зачастую зависит от его темперамента. Если говорить о том, что характер нужно формировать постепенно, что является делом длительного времени, то манера поведения может опираться на технические факторы, или, иными слова-

ми, ею можно «управлять». Например, фотомодели с помощью технических факторов (одежда, косметика, поза, освещение, звуковое сопровождение и т. д.) тренируются, чтобы обрести привлекательную манеру поведения. Разумеется, при этом нельзя ни на мгновение упускать из виду работу над улучшением характера.

Даже в повседневной жизни манера поведения человека зависит от технических факторов; одетый в хорошо сидящую и гармоничную одежду человек, естественно, выглядит более элегантно, чем тот, кто одет неаккуратно; а то, насколько уместны жесты и движения, насколько умеренны речи и улыбки, также тесно связано с манерами. Придание значения техническим факторам не является пустой показухой. Практически нет человека, который не заботился бы о «самооценке», а манера поведения является одним из проявлений «самооценки»; таким образом, использование технических факторов для улучшения манеры поведения вполне соответствует природной склонности человека к красоте. Недопустимо лишь злоупотребление техническими факторами с целью создания ложного образа для достижения каких-то целей. Человек, не имеющий ни капли знаний, но пытающийся с помощью мастерства макияжа придать себе «ученый вид», как бы он ни старался, в конечном итоге не будет обладать подлинным ученым видом. В мире, где подделки «очарования» смешиваются с подлинными, эффективность технических факторов действительно ограничена.

Образ требует самосознания. Необходимо трезво оценивать себя, не занижая и не преувеличивая своих достоинств, и принимать правильные решения. Даже если у вас высокие ожидания в отношении своего образа, нельзя выходить за пределы самого себя и «вырывать ростки, чтобы помочь им расти». Поэтому предпосылкой применения технических приёмов является самопознание и выбор.

Манера неотделима от опыта. Под опытом подразумевается не только технический, но и, в первую очередь, психологический опыт. Человек, не имеющий опыта общения, внезапно оказавшись в незнакомой социальной обстановке, из-за недостатка технического опыта в общении будет растерян или будет вести себя несоответствующим образом; более того, из-за отсутствия психологического опыта у него возникнет чувство страха, он будет говорить очень напряжённо, а его мимика будет скованной — в таком случае, конечно же, о манере не может быть и речи.

Иногда мы хвалим того или иного спортсмена за «величественное поведение»; помимо того, что это означает его широту взглядов и высокий стиль, это часто свидетельствует о том, что в любой ситуации он сохраняет самообладание и хладнокровие; даже находясь в крайне невыгодном положении или потерпев поражение, он не теряет достоинства. Это, конечно, обусловлено его богатым техническим опытом и обширным психологическим опытом.

В жизни нам тоже не помешает перенять немного «вели-

кодушая», смотреть на вещи с широким взглядом, уметь и брать на себя ответственность, и отпускать ситуацию — это поможет нам избавиться от некоторой «мелочности» и обрести больше терпимости и широты взглядов, а привлекательность для окружающих естественным образом усилится.

Этикет всегда сопутствует достоинству. Этикет — это не только знания и навыки, но и неразрывно связан с культурным и нравственным воспитанием.

Человек с достоинством обязательно понимает важность этикета; даже люди с грубым и суровым характером, как правило, не выбирают невежливость и грубость в качестве своего образа. Человек, пренебрегающий этикетом, использующий нецензурную лексику, ведущий себя опрометчиво и вульгарно; или же громко кричащий, как будто вокруг никого нет, в ситуациях, где не следует шуметь; или же самонадеянный, произвольно унижающий и оскорбляющий других, при этом даже не осознавая этого... Такого человека будут считать «невоспитанным», и о каком здесь может быть речи о благородном поведении?

Джентльменские манеры часто вызывают у людей положительное впечатление именно потому, что они отличаются изяществом и вежливостью. Человек с джентльменскими манерами ведет себя с другими вежливо и тактично; даже если происходит что-то неприятное, он сохраняет хладнокровие и самообладание, реагируя на ситуацию адекватно, ни унижаясь, ни возвышаясь, а не поддается эмоциям, что при-

водит к потере самоконтроля; особенно в общении с женщинами джентльменские манеры еще ярче подчеркивают величие, шик и изящество, позволяя женщинам почувствовать, что к ним относятся с уважением и заботой, благодаря чему они искренне восхищаются мужчинами с джентльменскими манерами и проявляют к ним симпатию.

Кто-то может подумать: современные люди — это вовсе не «джентльмены», современные люди — это те, кто превозносит себя, не придаёт значения этикету и поступает так, как ему заблагорассудится; именно в этом заключается их непринуждённость и их манера поведения. Почитание себя не вызывает никаких возражений, но этикет не только не наносит ущерба «я», но, напротив, придает «я» прекрасный облик. На самом деле, современные люди в развитых странах очень придают значение этикету; этикет современного человека является признаком уровня культуры, воспитания и зрелости личности. Один художник сказал: «Очарование проявляется только в отношениях с другими людьми». Для современного человека «отношения с другими людьми» неизбежно расширяются, а значит, этикету следует уделять ещё большее внимание. Можно даже сказать, что, не зная основ этикета современного человека, нельзя считаться полноценным современным человеком, и о каком-то «шарме современного человека» не может быть и речи. Конечно, современному человеку не нужно заикливаться на формальностях, и тем более нельзя быть напускным и искусствен-

ным. Этикет должен служить нам, а не быть инструментом, которым мы пользуемся. Быть одновременно вежливым и непринуждённым, следовать естествену и соответствовать человеческим чувствам — вот в чём заключается элегантное поведение современного человека.

II. Человек с самым джентльменским поведением

Кто-то формирует свой образ с помощью голоса, кто-то — с помощью поступков, демонстрируя лучшие качества, а кто-то — благодаря собственному самосовершенствованию и полученному образованию. Существует множество способов формирования образа. Например, Сун Цзян из романа «Вода под горами» «создал» себе образ «старшего брата», помогая другим, а Гуан Юй из «Трёх царств» сформировал свой образ «праведника» благодаря своей преданности друзьям. Сегодня эти образы, подобно божественным статуям, не купить ни за какие деньги; их возносят на алтарь. Поэтому, когда Сун Цзян попадает в беду, его «поддерживают» братья, а младшие товарищи «несут» его на руках; когда Гуань Юй «сломал крыло», Фу Сюн сожалел о гибели героя.

Современное общество, наследуя лучшие традиции древней цивилизации, также нуждается в наследии материальных ценностей и различных образцов достойного поведения — это квинтэссенция человечества: образ «верности», образ «доверия», образ «искренности». И так далее — это и образы, и качества, и цели, и средства. Они являются необходимыми средствами и качествами для достижения успеха в де-

ле. Точно так же, как в жизни мы требуем, чтобы женщины были леди, а мужчины — джентльменами. Ведь для мужчины джентльменские манеры — это «сертификат качества», который требует от него современность. Обладая этим сертификатом, «рынок» открывается перед вами. Чего же может беспокоиться мужчина, у которого есть «рынок»? А что можно ожидать от мужчины, у которого нет «рынка»?

Чтобы быть современным мужчиной, нужно быть мужчиной с наивысшим уровнем джентльменских манер. Какими бы методами вы ни пользовались, вам необходимо сформировать именно такой образ. Это похоже на то, как в бизнесе вы умеете просчитывать все до мелочей, в карьере умеете использовать людей, как Лю Бэй, а на торговой арене обладаете авторитетом, как Цао Цао: все три стрелки часов имеют своё предназначение, они не только не мешают друг другу, но и взаимодействуют, образуя единое целое. То есть даже если это три образа, пока они вращаются вокруг одного центра, все они будут способствовать преодолению «трудностей жизни».

В прошлом людей часто считали «животными с недостатками», но на самом деле это не так. Мужчина должен быть «многогранным существом». Возвышенные идеалы, великие дела, прекрасная жизнь, а также раскаяние в сердце — вот в чём заключается их очарование, и именно это делает их похожими на джентльменов с безупречным стилем. Все эти качества помогают им создавать различные образы, необхо-

димые для достижения успеха: будь то благочестие, трудолюбие, трогательность или уязвимость. Все это гарантирует, что они будут широкими духом, дальновидными, эмоционально богатыми, мудрыми и решительными: сталкиваясь с трудностями, неудачами и бурными перипетиями карьеры, они всегда будут на высоте. Смелость в стремлении к успеху и понимание необходимости раскаяния в жизни позволяют мужчинам раскрыть свой огромный потенциал, не сбиваясь с пути. Они идут в ногу со временем, богаты перемен, но при этом не становятся извращенными.

Чтобы достичь такого уровня, мужчине, возможно, потребуется довольно длительный процесс самосовершенствования. На самом деле, стать мужчиной с наивысшими джентльменскими манерами — это и первый шаг, и конечная цель этого пути. Ведь само по себе поведение настоящего джентльмена создаёт высокомерный путь к жизни «просветлённого», поскольку это самосовершенствование подсказывает: «То, что преграждает путь Будде, — это собака, а то, что преграждает путь собаке, — это Будда». Никто не будет препятствовать вашему духовному пути, потому что никто не хочет быть собакой; никто не боится, что вы ему мешаете, потому что Будда стоит на пути собаки. «Будда» — это успех мужчины, это состояние, когда мужчина стремится быть джентльменом с твердыми убеждениями. Став «Буддой», вам не придётся беспокоиться о том, что у вас не хватит средств на благовония или на создание золотого образа.

«Будде не нужно прятать золото, у него и так есть золотое тело». Поэтому у мужчины нет причин не быть джентльменом: только джентльмен, умеющий каяться, может гарантировать, что на пути «духовного совершенствования» он не сойдёт с пути и не впадёт в безумие, что, борясь, он не станет заблудшей овечкой, что, столкнувшись с бедами, он не будет ни печален, ни огорчён, и в конце концов обретёт успех.

[Три вида мотивации]

1. Физический капитал

Обычно считается, что главными чертами мужского обаяния являются подтянутое тело и мужественный характер, то есть так называемая «мужественность». Подтянутое тело — это капитал джентльменского поведения мужчины.

Как правило, к четырём годам мальчик начинает осознавать важность мускулатуры для своего самовосприятия. Его родители, сверстники, книги, которые он читает, и телепередачи, которые он смотрит, недвусмысленно дают ему понять: чем он сильнее, тем больше уважения он вызывает у окружающих.

Конечно, все это не может полностью определяться внешними влияниями. У мальчиков есть врожденный интерес к крепкому телу. Большая часть их биологической структуры — различные железы, гормоны и СГ, а также комплекс лобных импульсов, который Лейг называет «биологическим я» — побуждает их стремиться к координации мышц и демонстрировать их.

Мужчины очень заботятся о своей физической форме; они не только ценят собственное подтянутое тело, но и завидуют подтянутости других мужчин.

Однако общество не поощряет и тем более не одобряет, когда мужчины ценят в своём теле те черты, которые считаются менее «мужественными». Если женщина скажет ему, что ей нравятся его широкие плечи, он будет очень рад. Однако если женщина скажет своему партнеру, что ей очень нравится его тело — линия ног, изгибы ягодиц, текстура кожи, — он, скорее всего, покраснеет, смущенно опустит голову и, возможно, почувствует стыд. Красота — это прерогатива девушек, мужчинам лучше не прикасаться к этой теме — таково общественное ожидание в отношении мужчин. Когда люди говорят мужчине, что он красив, он не знает, что на это ответить.

Возможно, он действительно осознает, что его худощавое телосложение и стройные конечности привлекают женщин, и, возможно, даже тайно этим гордится. Однако если в вашей похвале нет намека на восхищение его мужественностью и силой, он почувствует себя неловко.

Что касается внешнего вида тела, большинство мужчин заботится о его функциональности и тактильных ощущениях, особенно о том, насколько эффективно работает тело. Если мужчине нравятся его ноги, то только потому, что они работоспособны и позволяют ему быстро и ловко перемещаться. Если он считает свои руки ловкими и удобными, то

не потому, что они имеют прекрасную текстуру, изящные очертания или гладкий вид, а потому, что с их помощью он может делать то, что хочет: бросать, хватать, использовать их в качестве инструментов. Его тело — это инструмент. Если он считает, что в целом его тело способно эффективно и успешно выполнять различные действия, то он будет испытывать уверенность в себе и с большим спокойствием участвовать в общественной жизни.

Но женщины смотрят на это иначе: они предъявляют довольно строгие требования к внешнему виду мужского тела, включая рост, телосложение, пол и пропорциональность. Однако большинство мужчин, даже если в душе они довольны своим телом, редко считают его красивым или сексуально привлекательным. Мужчины редко хвалят свою внешность, и это скорее связано не со стеснительностью, а с недостатком уверенности в себе. Очень немногие мужчины считают, что их внешность способна покорить сердца, и отчасти такая реакция обусловлена тем, что в подростковом возрасте окружающие приучают их отказываться от всего, что считается женственным, в результате чего в атмосфере крайнего молчания они приобретают черты характера, которые считаются женственными или, по крайней мере, недостаточно мужественными. Это не значит, что мужчины, ищущие любви у противоположного пола, боятся своих женственных черт; они боятся, что другие сочтут их женственными или не на сто процентов мужчинами.

Внешность, конечно, по-прежнему важна — в этом многие сходятся во мнении. Одно исследование показало, что 94 % мужчин хотели бы изменить свою физическую внешность, причем подавляющее большинство из них мечтают о крепком телосложении: широких плечах, узкой талии, развитых руках и грудных мышцах. Самым прямым критерием самооценки мужчины является наличие отличного, подтянутого телосложения. Мужчины не очень довольны своим телом, что проявляется и в других аспектах. Согласно исследованию Школы общественного здравоохранения Мичиганского университета, 40 % мужчин хотели бы похудеть; 45 % — набрать вес; 30 % — быть выше.

Большинство мужчин с оптимизмом смотрят на свою судьбу и не придают большого значения радикальному изменению своей внешности; однако, несомненно, мужчины, как и женщины, не могут удержаться от того, чтобы комментировать внешность других мужчин. Каждый мужчина также оценивает себя на основе оценок окружающих, формируя свою социальную личность. Те, кто следует общепринятым тенденциям и соответствует стандартам красоты, пользуются большей популярностью, чем те, кто не соответствует этим стандартам. Данные исследователей показывают, что такая реакция наблюдается уже у детей в детских садах. Неудивительно, что мальчик, «красивый» от рождения, получает преимущество на старте жизненного пути: повзрослев, он становится уверенным в себе, общительным и дру-

желюбным, и ему легче добиться успеха, чем тем, кто в детстве считался «некрасивым». Вполне естественно, что оценки окружающих заставляют его ощущать в себе эти качества. А те, кто «некрасивы», с самого раннего возраста вынуждены справляться с не столь благоприятными оценками; суровая реальность жизни может сломить дух человека, а также вызвать сильный гнев, который у «сильного мужчины» нельзя недооценивать.

Однако внешняя привлекательность — лишь один из многих физических факторов в жизни мужчины. В целом, внешность также придается большое значение. Если мужчина и красив, и крупно телосложен, то он, возможно, обладает не просто суммой отдельных факторов. Помимо реакции, которую он вызывает у окружающих, тело мужчины также напрямую и незаметно влияет на его личность. Это связано с тем, что на арене детства физическое соперничество — это всё: от самых ранних организованных спортивных мероприятий до дружеских потасовок в помещении и яростных ссор — телосложение мальчика может и зачастую влияет на его будущий жизненный путь.

Мальчик, ростом ниже окружающих, часто терпит поражения в конфликтах чаще, чем одерживает победы, и эти повторяющиеся неудачи могут оставить неизгладимый след; аналогично, мальчик, превосходящий своих сверстников ростом, возможно, изначально не обладает соревновательным характером, однако, как только он оказывается вовлеченным

в физическое состязание с другими сверстниками, его шансы на победу весьма высоки. Повторяющийся опыт побед или поражений накладывает отпечаток на самооценку, а такое представление о себе является ключевой частью социальной и внутренней личности мужчины.

2. Источники харизмы

Если свести мужское очарование к их привлекательной внешности, вы наверняка с этим не согласитесь: вам будет легко перечислить целый ряд мужчин из вашего окружения или с экрана, которые, без сомнения, красивы, но при этом лишены очарования; в то же время вам будет столь же легко назвать таких мужчин, которые, хотя и не отличаются привлекательной внешностью, а порой даже кажутся немного неуклюжими и туповатыми, тем не менее глубоко привлекают вас.

Очевидно, что привлекательная внешность не равна очарованию — это лишь благоприятное условие для проявления мужского очарования. Очаровательный мужчина часто меняет ваше первоначальное впечатление о его внешности — мужское очарование оказывается настолько волшебным! Одна девушка вспоминает: «Когда я впервые встретила его, он даже показался мне немного некрасивым: его глаза казались немного маленькими, рот слишком выпячивался вперед, а лоб был слишком широким». Но после того, как я по-настоящему познакомилась с ним, его теплота, искренность и чувство юмора прочно привлекли меня. В его компании я

всегда испытывала неопишное удовольствие и счастье: его казавшиеся маленькими глаза становились живыми и очаровательными, а выпяченный рот — очень сексуальным. Мужчины именно такие, а его широкий лоб всегда вызывал у меня желание погладить его и поцеловать. Все больше мужчин начинают понимать истину: женщин привлекает их внутренний облик.

Характер — это личностная черта, а также сложный «химический состав». В его состав входят врождённые черты: внешность, телосложение, группа крови и тонкие генетические факторы, а также приобретённые впоследствии: атмосфера окружающей среды, культурный уровень, эстетические вкусы, ценностные ориентиры и психологические механизмы и т. д. Характер — это огромная «химическая лаборатория», в которую люди входят, отбирают различные «химические элементы» из себя и из внешнего мира, заменяют, нейтрализуют, разбавляют, усиливают, разделяют, синтезируют... Какое «соединение» получают люди, так и проявляется их индивидуальный характер. Темперамент подобен необработанному камню: его можно высекать и шлифовать, и этот процесс не имеет конца. Однако в темпераменте заложена и стабильность: какой бы темперамент вы ни обрели, он, скорее всего, будет с вами в радости и в горе, сопровождая вас всю жизнь. Темперамент — это не одежда, которую можно надеть, когда захочется, и снять, когда захочется.

Следующие типы характера являются истинным источни-

ком джентльменского поведения.

Люди, обладающие простотой и искренностью, позволяют окружающим почувствовать их истинную сущность. Возможно, кто-то сочтёт их «поверхностными», но речь идёт не о мелочности, а о чистой простоте. Общение с такими людьми даёт возможность чувствовать себя более непринуждённо, без лишних подозрений и настороженности. Их простота и неприязнательность не ограничиваются внешностью, а глубоко укоренились в душе; даже если они одеты некрасиво, это несколько не умаляет их внутренней простоты. Их искренность — это не опрометчивость и легкомыслие, а искренность в отношениях с людьми. Поэтому они производят впечатление милых, заслуживающих доверия и близких, что позволяет им естественным образом трогать и привлекать людей.

Некоторые считают, что такой «естественный» характер — самое доступное качество. На самом деле это не так. Многие невинные юноши и девушки обладают природной простотой, но с возрастом и под влиянием негативных жизненных уроков многие из них теряют эту естественность: одни становятся утончёнными и ловкими, другие — фальшивыми и коварными. Те, кто, пройдя через жизненные перипетии и испытав изгибы и трудности, всё же сохраняют свою простоту и искренность, обязательно обладают твёрдыми жизненными убеждениями, стойким характером и волей, а также драгоценным детским сердцем.

Изысканность характера зависит от культурного уровня и эстетического вкуса. Однако образование не всегда является свидетельством изысканности: в мире немало людей с высоким уровнем образования, но низким уровнем поведения.

Как правило, изысканная манера формируется постепенно. Внешнюю изысканность можно достичь с помощью ухоженного внешнего вида или краткосрочного обучения; но внутренняя изысканность требует многолетнего накопления опыта: обогащая себя обширными культурными знаниями и утонченным эстетическим вкусом, наполняя, проникая и формируя себя, со временем можно взрастить прекрасный цветок изысканной манеры.

Человек, обладающий подлинно изысканным характером, обязательно отличается уверенностью в себе и чувством собственного достоинства. Он не стремится плыть по течению и не подстраивается под поверхностные обычаи и моды. Даже если его одежда проста и обычна, в его речи, улыбках, жестах и походке все равно просвечивает неземная утонченность; он излучает чувство спокойной и непринужденной достоинства.

Изысканность должна гармонировать с обстановкой и атмосферой. Такие люди избегают в неподходящих ситуациях принимать неизменную позу или высказывать никому не интересные высокопарные речи, чтобы продемонстрировать свою «изысканность». Если человек, считающий себя «изысканным», воспринимается окружающими как высоко-

мерный или вычурный, его «изысканность» теряет эстетическую ценность. Поэтому по-настоящему изысканный человек не только уверен в себе, но и скромен; он не стремится нарочито «выделяться из толпы», но при этом заставляет окружающих почувствовать его неординарность и искренне восхищаться его прекрасным обликом.

Люди с мягким и спокойным характером всегда вызывают у окружающих чувство удовольствия. Это тоже характер с «теплыми» оттенками: он, хотя и не такой «жаркий», как темпераментный и экспансивный характер, но его теплота зачастую сохраняется дольше, чем у последнего. Ощущение тепла этого характера подобно прогулке по душистой лужайке, когда мелкий дождь падает на кожу и проникает в самую душу...

Люди, обладающие мягким и спокойным характером, хотя и могут злиться, но обычно в общении с окружающими они уступчивы и сердечны. Их эмоции сравнительно сдержанны и безмятежны, и их нежная аура всегда незаметно проникает в сердца окружающих. Их чувства и поступки отличаются тонкостью; они часто замечают то, что ускользает от внимания других, улавливают мельчайшие детали и умеют дарить людям нежность и заботу, действуя «тихо и незаметно, как дождь, питающий землю». Говорят, что секрет красоты — в душевном покое. Люди с мягким и спокойным характером не только сами обладают этим душевным покоем, но и передают окружающим радость, исходящую от него

— именно в этом заключается их очарование.

Обретение такого прекрасного характера отчасти зависит от врождённых задатков, но в значительной степени является результатом воспитания — влияния окружающей среды, жизненного опыта, культурного уровня и нравственного совершенствования.

3. Сила духа

Только для тех немногих счастливчиков в обществе обаяние является врождённым, а для большинства людей оно является результатом постепенного обучения и даже упорного труда. Особенно это касается молодых мужчин: они часто мечтают о привлекательной внешности и изящных манерах, но, оказавшись в компании других людей, обнаруживают, насколько трудно вести себя достойно! Чувство неуверенности часто заставляет их говорить грубо и вести себя невежливо. Им очень легко показаться, что окружающие презирают их, и такая чрезмерная чувствительность часто только усугубляет ситуацию.

Очарование — это искусство уверенности в себе. Многие мужчины лишены очарования именно из-за недостатка уверенности в себе. Некоторые опытные продавцы рассказывали психологам, что, приходя в дом для продажи товара, им необходимо сначала определить, кто является главой семьи, и только потом начинать продажу — так они достигают гораздо лучших результатов. Как же с первого взгляда определить, кто является главой семьи? Способ выяснить это очень

прост: достаточно понаблюдать за тем, кто из сидящих членов семьи первым скрестит ноги.

Человек, сидящий с перекрещенными ногами, в случае необходимости не сможет сразу же встать. Только тот, кто не опасается, что собеседник может посягнуть на его авторитет, то есть осознающий своё относительное превосходство, может без всякой настороженности принять такую позу.

Приведу самый наглядный пример: когда руководитель вызывает к себе подчинённого, тот вряд ли осмелится сидеть, бесцеремонно скрестив ноги; чаще всего он садится, опустив обе ноги на пол, наклонившись вперёд или даже сидя только на передней части стула, то есть «на половине задницы», демонстрируя таким образом готовность беспрекословно подчиняться. А руководитель, напротив, может непринуждённо скрестить ноги, демонстрируя своё превосходство.

Люди больше предпочитают мужчин с зрелой личностью. Действительно, они обладают большим шармом, но им никогда не приходится прибегать к каким-либо уловкам: они уже стали идеальным «я» с независимой личностью, обладающим уникальным, целостным и эффективно адаптированным к окружающей среде образом жизни; они знают, как справляться с различными ситуациями, и при решении проблем часто выглядят спокойными и уверенными в себе.

Как определить, зрела ли личность мужчины и обладает ли он харизмой?

1. Эмоциональная стабильность: он не слишком чувствителен к внешним раздражителям, умеет саморегулироваться и поддерживает свое душевное состояние на относительно уравновешенном уровне.

2. Сдержанный характер: радость, гнев, печаль и страх не часто отражаются на лице. В отличие от мужчин с незрелым характером, которые открыто демонстрируют своё недовольство и неприятные переживания — сознательно или бессознательно, — он понимает чувства, уважает драгоценные человеческие отношения и умеет сопереживать другим.

3. Обладает выносливостью, глубиной, силой духа, не боится трудностей и способен выдержать любые неожиданные неудачи и удары судьбы; имеет достаточно глубокое понимание общества и жизни, перед лицом неудач сохраняет хладнокровие и демонстрирует стойкую выдержку.

III. Стройность, нежность и изящество

Обычно первое, что привлекает внимание людей в женщинах, — это стройные девушки, нежные и округлые невесты, изящные и утончённые дамы. Только потом люди начинают внимательно присматриваться: являются ли эти стройные девушки действительно девушками или уже молодыми женами; являются ли эти нежные и округлые девушки молодыми женами или ещё незамужними девушками; а те дамы, которые выглядят так благородно, — чьими женами они на самом деле являются. Психологи провели эксперимент: они попросили группу девушек пройти по улице, и люди обрати-

ли внимание только на тех из них, кто обладал стройной фигурой, а также на их одежду, в то время как одежду остальных девушек часто игнорировали.

А когда люди находились рядом с каким-нибудь двором, чаще всего их внимание привлекала та молодая жена, которая жила в этом дворе и отличалась нежной красотой и утонченными чертами лица. В театре и на балу же больше всего внимания привлекали женщины с изысканной манерой поведения и грациозной осанкой. Психологи считают, что это, возможно, связано с влиянием произведений искусства. В литературных произведениях и других видах классического искусства художники и писатели изображали множество девушек, неспешно шагающих на собрания или к берегу реки, чтобы таким образом передать их настроение перед встречей или участием в мероприятии. А в сценах беззаботной жизни часто изображались молодые женщины с красивыми глазами и пышными формами, что обогатило воображение людей об образе «нежной, как нефрит, и округлой, как жемчужина». А в кругах высшего общества и в мире искусства изысканный шарм благородных дам находит яркое воплощение, благодаря чему они выглядят особенно величественно.

На самом деле это говорит людям об одной истине: чтобы быть более привлекательной, женщина должна проявлять разную красоту в разных ситуациях. Различные проявления красоты подходят для разных обстоятельств, и нужно уметь раскрывать свои «сильные стороны». Умение использовать

возможности для самовыражения и овладение этим искусством — словно пропуск в прекрасное будущее. Если женщина умеет использовать эту психологию людей, то в любой обстановке она будет сиять, а в любой момент — излучать необычайную уверенность в себе. Это обязательный урок для женщин современного общества, стремящихся участвовать в общественной жизни и покорять «зрителей». Уверены, что сегодняшнее многообразие косметических средств и разнообразные техники макияжа помогут женщинам достичь своих целей.

Как стройная девушка, так и молодая женщина с ухоженной фигурой привлекают на улице в пять раз больше внимания, чем женщины с неопределённым внешним обликом; при поиске работы они получают в 3–7 раз больше сочувствия и заботы, чем последние. А шансы получить в обществе случайные возможности для развития, не имеющие к ним непосредственного отношения, у них в 7–20 раз выше. Люди воспринимают женщин через их «образ»; в этом есть как поверхностные причины, так и глубинные мотивы: идеалисты обращают на них внимание в стремлении к совершенству, а в коммерческой сфере проницательные бизнесмены пристально следят за ними из-за их потенциальной ценности. Попадая в более широкий мир и получая более обширную сцену для самовыражения, они легче, чем их сверстницы, демонстрируют лучшие результаты и достигают большего успеха.

1. Принцип приоритета красоты

Большинство мужчин согласны с таким мнением: женское очарование — это врождённая черта. Вы скажете: «Есть ли для женщины что-то важнее, чем красивое и очаровательное личико?» Возможно, вы правы. С самого детства вам всегда нравилось общаться с красивыми девушками. Особенно когда вы влюблены, вам кажется, что девушка, которую вы любите, — самая красивая женщина в мире; иначе такой сильный мужчина, как вы, не был бы так без ума от неё. Более того, всё больше фактов подтверждают вашу точку зрения. Принцип «красота превыше всего» в отношении женщин действует повсеместно. Очаровательная девушка в школе пользуется привилегиями; привлекательная женщина при нарушении правил дорожного движения получает не штраф, а любезное устное предупреждение; твоя красивая коллега, кажется, без особых усилий заняла ту должность, о которой ты давно мечтал...

Сами женщины тоже так считают. Ещё в детстве они понимают, что красота — это сила.

Постепенно они научились тому, как сделать лоб визуально шире, нос — уже и выше, глаза — больше, щеки — более худыми, грудь — более пышной или упругой, талию — более тонкой, ягодицы — более узкими или пышными, а ноги — длиннее, а ступни — меньше.

Женщины считают, что если их волосы будут сиять, их кожа — сиять, а они сами будут выглядеть нежными и оча-

ровательными, то этот мир будет принадлежать им, иначе он им просто не принадлежит.

Поразительно, но ради обретения очаровательной внешности и нежной кожи женщины безжалостно мучают и даже истязают себя. К малейшим недостаткам и несовершенствам своей фигуры женщины относятся с инстинктивной, поразительной проницательностью и способны без колебаний принимать решительные меры, чтобы их строго устранить.

Лицо занимает 5 % от общей площади поверхности тела человека, однако именно лицо в основном определяет облик человека.

Как правило, лицо женщины считается её важнейшей чертой внешности. Действительно, ни на одной другой части тела человека нет такого количества черт, как на лице: каждый квадратный сантиметр лица несет в себе множество привлекательных сигналов.

Лица всех людей в основном одинаковы: круглое и плоское лицо, две глаз, приподнятый нос, выпуклые губы и выступающий подбородок. Для существ с других планет лица людей, возможно, кажутся однообразными и скучными. Однако для жителей Земли мельчайшие различия в каждой части лица — такие как размер ноздрей, толщина губ, угол между основой носа и верхней губой и т. д. — вполне достаточны для того, чтобы одно лицо казалось «красивым», а другое — «заурядным». Красота заключается не только в коже, но и в мельчайших деталях.

В красоте лица нет ничего таинственного. Её можно проанализировать, перечислить её черты, слепить из глины или нарисовать карандашом на бумаге. С тех пор, как цивилизованное человечество начало фиксировать примеры идеальных лиц, стандарты красоты лица практически не изменились. Статуя древнеегипетской царицы Нефтиди и сегодня выглядит столь же очаровательно.

Как хорошо известно пластическим хирургам, то, выглядит ли лицо величественно и возвышенно или нелепо и смешно, зачастую зависит всего лишь от доли миллиметра. Незначительные различия в размерах и пропорциях лица достаточны для того, чтобы люди были очарованы лицом одного человека и не обращали внимания на лицо другого. В чём же заключается красота лица? Почему вы проявляете больше энтузиазма по отношению к очаровательной героине фильма, чем к ведьме из пьесы?

Для представителей любого народа самым идеальным типом лица в любовных отношениях является лицо молодого человека в возрасте от 16 до 21 года с изящным контуром нижней челюсти. Кожа лица должна быть гладкой и упругой, без морщин и недостатков. Зубы должны быть ровно расположены, не выступать наружу и не быть загнутыми внутрь. Верхняя и нижняя челюсти должны точно совпадать, без явного преобладания одной над другой. Подбородок не должен быть слишком круглым («без подбородка») или слишком длинным и широким. Нос не должен быть слишком большим

и чрезмерно привлекать внимание. Во всем мире всегда нравятся пропорциональные лица.

Помимо этих общепринятых стандартов, идеальная форма лица должна обладать «мозаичной» структурой. Это означает, что она должна представлять собой сочетание следующих трех черт: во-первых, «миловидность младенца»; во-вторых, «зрелость»; в-третьих, «четкие очертания и сила». Лицо обычного человека представляет собой сочетание этих трех черт.

В любовных отношениях, при прочих равных условиях, люди с определённой комбинацией черт лица имеют преимущество перед другими. Например, лицо с широким лбом, широко расставленными глазами, изящным носом, округлым подбородком и высокими скулами очень привлекательно, поскольку в нём гармонично сочетаются зрелость и детская нежность.

Привлекательное женское лицо, как правило, сочетает в себе детскую нежность (черты лица младенца) и высокие скулы (признак зрелости), не демонстрируя при этом черт, указывающих на силу. А когда все три черты сочетаются на женском лице, эффект оказывается ещё более впечатляющим. Именно такой тип лица у знаменитой международной кинозвезды Софи Лоран, и такая женщина способна покорить мужчину с первого взгляда даже издалека.

Природа поистине поражает своим разнообразием в формировании женского лица. Когда девочка становится девуш-

кой, жировой слой кожи истончается, и тогда становятся заметны скуловые кости. Хрящи на носу укрепляются, иногда нос становится более заостренным, но его доля в общем объеме лица уменьшается. После полового созревания у девушки щеки становятся больше, нижняя челюсть — шире, под ушами появляются выпуклости, а подбородок выступает, образуя костный выступ.

Большинство мужчин считают зрелых женщин более привлекательными, чем молодых девушек. Если бы у женщины на плечах сидела куколка, вы вряд ли влюбились бы в неё; точно так же большинство женщин не любят детских черт на вашем лице, поэтому природа занимается некоторой гармонизацией. Природа накладывает признаки зрелости на детские черты, чтобы отличить «женщину» от «девочки». В то же время природа сохраняет врождённое очарование детского возраста, создавая синтетический образ, который можно назвать «лицом взрослой куклы».

Суть заключается в следующем: взяв за отправную точку милые черты младенца и не изменяя ту очаровательную форму глаз, носа и рта, характерную для младенцев, добавляем к ним черты зрелости, что позволяет добиться целостной красоты.

2. Заклинание «фигуры-мечты»

Как правило, вы смотрите на лицо женщины всего одну-две секунды, а затем быстро переводите взгляд ниже шеи, чтобы оценить ее фигуру: грудь, руки, талию, ягодицы и но-

ги.

Не так много частей тела, которые так четко различают половые признаки, как плечи. Женские плечи, по сравнению с мужскими, кажутся более узкими и изящными. Однако широкие женские плечи так же привлекательны, как и широкие мужские.

Ключевым фактором гендерных различий является толщина плеч в передне-задней плоскости, а не их ширина в боковом направлении. Мужчинам нравятся как узкие, так и широкие плечи. Узкие плечи свидетельствуют о незрелости, а широкие — визуально подчеркивают тонкость талии и придают движениям изящность. Независимо от того, маленькие ли у женщины плечи и наклоняются ли они вниз, или широкие и ровные, благодаря своей хрупкости и изящности, а также очаровательной динамике, они всегда сильно привлекают мужские взгляды.

Многие мужчины не могут налюбоваться женскими плечами. Это потому, что Творец, создавая женские плечи, добавил по обеим сторонам по одному очаровательному шартику. На предплечьях женщины мягкие дельтовидные мышцы и подкожный жир плавно спускаются от плеч, образуя пышные и изящные изгибы. Очарование плеч превосходит понимание большинства мужчин. Когда женщина носит топ без рукавов, её округлые плечи пробуждают у мужчины первобытное тактильное желание, заставляя его искать любые поводы, чтобы протянуть руку и погладить эти пышные округ-

лые плечи. Это особенно верно, если предплечья у женщины тонкие, ведь чем тоньше предплечья, тем ярче выделяются округлые плечи.

Тонкие женские руки очаровательны именно потому, что они контрастируют с крепкими мужскими. Для многих половых сигналов сами по себе размеры и толщина не обладают внутренней привлекательностью — привлекательно именно то, что они символизируют различия между полами. Мужчины хотят, чтобы запястья женщин были меньше их собственных, тонкими и изящными; они также хотят, чтобы пальцы женщин были тонкими, как нежные бамбуковые побеги. Конечно, женщины инстинктивно осознают это, поэтому носят изящные браслеты, чтобы сделать запястья более заметными, а также красят ногти — не только для того, чтобы привлечь внимание, но и для того, чтобы пальцы казались длиннее.

По сравнению с мужчинами грудь у женщин не такая широкая, а мускулатура не такая развитая. Однако Творец не обделил эту важную часть женского тела, наделив её двумя весьма привлекательными шаровидными образованиями.

После полового созревания грудь у женщин начинает расти, становясь признаком половой принадлежности. У животных, эволюционно менее развитых, чем человек, например, у шимпанзе, грудь набухает только в период кормления, а в остальное время грудь самки остается плоской. У женщин же после достижения половой зрелости грудь начинает ста-

новиться пышной.

Подобно другим сферическим частям тела — например, плечам и ягодицам — женская грудь привлекает взгляд мужчины и одновременно пробуждает его тактильное желание; однако грудь, в отличие от других частей тела, имеет неоднозначные особенности и является самым обсуждаемым женским органом.

Возьмём, к примеру, Новую Гвинею. На Тробрианских островах женская грудь не прикрывается, и местные мужчины оценивают её с жадным взглядом и с помощью чрезвычайно тонкого лексического запаса. Мужчины на острове называют полную, округлую и упругую грудь «нутавия», а маленькую, недоразвитую, девчачью грудь — «нупиписига». Ещё одно название — «свисающий спелый плод» — применяется к дряблым, обвисшим грудям. Для обвисших, покрытых морщинами и постаревших грудей существует особое название, а ещё одно название образно сравнивает мелкие груди с «воздушными корнями дерева луду».

Кроме того, мужчины во всех частях мира предпочитают одну и ту же форму груди. «Нутавия», то есть грудь среднего или крупного размера с изящными изгибами, без каких-либо провисаний и впадин, характерная для большинства девушек от подросткового возраста до двадцати пяти лет, считается идеальным эталоном. Пышная грудь символизирует половую зрелость и ярко выраженную половую принадлежность; она служит подготовкой к воспитанию потом-

ства, обеспечивает достаточное питание и доставляет тактильное удовольствие — неудивительно, что мужчины возбуждаются при виде пышной груди.

Возможно, самым ярким половым признаком женского тела является тонкая талия. Мужчины во всех уголках мира, увидев женщину с изящной талией, не могут сдержать восторг. Вполне вероятно, что на протяжении 40 тысяч лет истории современного человечества тонкая талия всегда оставалась центральным элементом красоты. Точно так же вполне вероятно, что и в течение следующих 10 тысяч лет фигура, напоминающая бутылку «Кока-Колы», по-прежнему будет неотразимой.

Мода на одежду меняется, стандарты размеров то и дело меняются, но тонкая талия всегда остается в моде. Конечно, это всего лишь относительно. Самая тонкая талия в мире составляет всего 13 дюймов и принадлежит женщине по имени Этель Грейнджер из Битбаро, Англия; все остальные части её тела не отличаются от обычных. Под «узкой» талией подразумевается, что талия тоньше бедер. Любая женщина, у которой обхват талии примерно на 15 % меньше обхвата бедер, может похвастаться фигурой в форме бутылки «Кока-Колы», и такой силуэт способен заставить сердце любого мужчины трепетать.

Многие женщины, не обладая модной сегодня худощавой фигурой спортсменки, считают, что их фигура не привлекательна. Однако на самом деле это не так: чрезмерная худо-

ба — всего лишь мода, а не необходимое условие для завоевания сердца мужчины. Фигура в форме бутылки «Кока-Колы» важнее самой стройности; кроме того, спортивное телосложение не так привлекательно для мужчин, как это пропагандируют средства массовой информации. Если бы у них была возможность выбора, обычные мужчины предпочли бы кокетливую женщину, а не девушку со спортивной фигурой и мальчишескими чертами.

Конечно, женщины с одинаковой толщиной в верхней и нижней частях тела действительно не привлекают особого внимания. Чтобы пробудить визуальное желание у мужчин, им необходимо изменить фигуру так, чтобы обхват талии был примерно на 15 % меньше обхвата бедер. Обычным женщинам не нужно стремиться к фигуре, соответствующей стандартам конкурсов красоты, где обхват талии на 30 % меньше обхвата бедер, то есть обхват груди 36 дюймов, а талии — 26 дюймов. С точки зрения привлечения мужского внимания, пропорции 35:30:35 вполне достаточны, чтобы понравиться мужчинам, или же 36:34:40. Здесь необходимо прояснить: женщине не нужно морить себя голодом, чтобы обрести фигуру, как у фотомодели, и удовлетворить визуальные желания мужчин. Ей не нужно прилагать больших усилий, чтобы достичь результата «разницы в 15%», а такая фигура гораздо привлекательнее, чем у тех фотомоделей с узкими бедрами.

Длина ног является признаком половой зрелости. Как у

мальчиков, так и у девочек, по достижении половой зрелости конечности удлиняются и становятся пропорциональными туловищу. Поэтому, независимо от пола, длинные ноги являются признаком красоты, поскольку это одно из отличий молодежи от детей. Мужчины всегда с легким предубеждением восхищаются длинными ногами женщин — моделей, кино- и телезвезд, а также танцовщиц в ночных клубах, чьи ноги длиннее, чем у обычных людей, и поэтому они больше нравятся мужчинам.

Однако женщинам с короткими ногами не стоит расстраиваться. Дело в том, что некоторые мужчины считают короткие ноги у женщин не менее привлекательными, просто по другим причинам. Несмотря на то, что они ценят фигуры танцовщиц, они, как и большинство мужчин, предпочитают женщин, которые ниже их ростом. Очевидно, что миниатюрные девушки пользуются большей популярностью, чем красавицы с длинными ногами — миниатюрность означает нераскрытую красоту, но главное — это именно миниатюрность.

Обратите внимание: на деловой встрече, когда женщина выходит вперед, чтобы представить отчет о продажах, взгляд мужчин невольно прилипает к её ягодицам, словно камушек. Даже в серьезной и торжественной обстановке женские ягодицы притягивают к себе посторонние взгляды, как свет свечи привлекает мотыльков. Ягодицы, в которых скопилось большое количество жира, — это ещё одна сфериче-

ская часть тела, как и предплечья и грудь, обладающая такой же визуальной и тактильной привлекательностью.

В этом вопросе кроются причины, связанные с процессом эволюции человечества. Пышные ягодицы изначально обладают привлекательностью, и, похоже, у мужчин просто нет другого выбора. Мужчины любят пышные ягодицы, потому что так было с древних времён, и эта склонность передаётся из поколения в поколение.

3. Современная женщина, обладающая изысканным вкусом

Женщина, сочетая наряд с природой, добавляет к ней слой искусственного украшения; в глазах мужчин и в своих собственных глазах она — цветок, драгоценный камень. Ее любовь к безделушкам, коврам, подушкам и букетам не идет ни в какое сравнение с ее страстью к перьям, жемчугу, шелку и парче, ведь последние становятся частью ее тела. Некоторые женщины зачастую не могут сдержать свою чрезмерную любовь к драгоценностям или символическим предметам, забывают о своём истинном облике и наряжаются чрезмерно. Маленькие девочки полагают, что, нарядившись, они могут превратиться в фей, королев или цветы; когда они украшают себя венками из цветов и бабочками, они считают себя очень красивыми, поскольку ошибочно отождествляют себя с этими изящными вещами. Многие пожилые люди просто рассматривают наряджение как развлечение, как в юности, когда они только начинали взрослеть. Напро-

тив, утончённая женщина, хотя и может искать в макияже чувственное и эстетическое удовлетворение, наряжается в соответствии со своей внешностью; цвет одежды подчеркивает красоту её кожи, а фасон выгодно подчеркивает или корректирует её фигуру. Она ценит не материальные вещи, украшающие её, а саму себя в этом наряде.

Наряжаться — это не просто украшать себя. Как уже говорилось выше, наряд также явно указывает на социальный статус женщины. Только женщина низкого вкуса наряжается исключительно ради самоукрашения; такие вещи, как окрашенные в оранжево-красный цвет волосы, старинные платья, усыпанные мелким цветочным узором, туфли на высоких каблуках, обтягивающие шелковые брюки, густая пудра и румяна, а также резкий запах модных духов — всё это служит рекламой её безвкусицы. Любая другая женщина, если она «оденется как уличная девушка», подвергнется критике. Она должна одеваться в соответствии со своим социальным статусом.

Социальное значение наряда заключается в том, что он позволяет женщине выражать своё отношение к обществу через личный стиль одежды. Если она подчиняется общественным обычаям и традициям, то будет одеваться прилично и по последней моде. При этом она может проявить собственную изобретательность: она может представить себя уязвимой, наивной, загадочной, откровенной, скромной, живой, спокойной, смелой или прямолинейной. Напротив,

если она презирает общепринятые нормы, её одежда может выделяться своей необычностью. Стоит обратить внимание на то, что многие современные женщины часто носят смелую одежду, чтобы отличаться от других женщин. Юные девушки любят одеваться как зрелые женщины, пожилые дамы наряжаются как маленькие девочки, высококлассные проститутки одеваются как аристократки, а дамы из высшего общества выглядят очень раскрепощённо.

Даже если каждая женщина одевается в соответствии со своим положением, у них всё равно есть множество вариантов, и эти варианты, как и искусство, зачастую отличаются богатым воображением. Самая глупая женщина — та, которая наряжается не так, как ей подобает, а пытается выглядеть как красавица с картинки, как скульптура или как актриса на сцене. Она стремится отождествиться с той нереальной, неизменной и совершенной героиней романа, считает себя персонажем с картины или гипсовой статуей, чтобы удовлетворить свои потребности. Она намеренно отождествляет себя с этими образами, только так она чувствует себя уверенно.

Прическа так важна для женщин потому, что они ошибочно полагают, что она одновременно формирует внешний мир и их внутреннее «я». В романе под названием «Девушка в платье из искусственного шелка» описывается страсть одной девушки к белому меховому плащу. Ей нравилась мягкость этого плаща; надев его, она чувствовала счастье и безопас-

ность, ей казалось, что она обладает всей красотой и судьбой, совершенно не соответствующей реальности.

Женщины придают такое большое значение нейлоновым чулкам, перчаткам и шляпкам не без причины. Ведь для неё поддержание своего статуса — это неизбежная обязанность. Современные женщины тратят большую часть своей зарплаты на косметику и одежду. Во Франции чем красивее одета женщина, тем больше к ней относятся с уважением; чем больше ей нужно искать работу, тем тщательнее она должна ухаживать за собой. Красивая внешность — это оружие женщины, её знамя, защита и визитная карточка.

4. Очарование никогда не увядает

Очарование, однажды обретенное, остается навсегда, ведь оно не боится старения и не покидает вас с возрастом.

В жизни часто можно заметить, что красивых людей встретишь повсюду, а вот людей с харизмой — редко. Многие женщины считают, что без врожденного таланта невозможно обладать харизмой, и поэтому не придают себе значения; в то же время немало женщин, считающих себя красивыми, ошибочно полагают, что харизма у них есть от природы, и тоже не придают себе значения. На самом деле женская харизма проявляется во многих аспектах и сферах.

Многие женщины лишены очарования не только потому, что не могут отличить красоту от очарования, но, пожалуй, в значительной степени и потому, что у них нет ценителей, которые обладали бы достаточным уровнем восприятия очарования.

рования.

Это хорошо видно на примере брака. Некоторые мужчины при выборе жены часто руководствуются внешней красотой, не придавая значения внутреннему очарованию. А у женщин, как ни странно, молодость быстро уходит, и с уходом молодости уходит и уверенность в себе, уступая место комплексу неполноценности и обиде. Дальше проблем становится ещё больше: одни становятся подозрительными, другие — болтливými, третьи — вспыльчивыми — в общем, они становятся неприятными в общении. А эстетические критерии мужчин остаются прежними. И тогда те, у кого совесть чище и сердце мягче, продолжают жить вместе; а те, у кого совесть нечиста, ищут повод, чтобы найти другую.

Чтобы избежать трагедии, женщина должна стремиться обрести очарование, а не полагаться на юную красоту, ведь на неё нельзя полагаться. А очарование, однажды обретенное, останется навсегда, потому что оно не боится старения и не уйдёт от вас с возрастом. Более того, оно подобно изысканному вину: чем дольше оно выдерживается, тем лучше становится его вкус.

Женское очарование — это красота, сочетающая внутреннюю личность и внешний облик. Для очаровательной женщины, конечно, важны врождённые качества, но в значительной степени это связано с знаниями и воспитанием — результатом приложенных усилий.

Богатый внутренний мир. Наличие идеалов — важный

аспект внутреннего богатства; наличие знаний — ещё один важный аспект, необходимый современной женщине. Определённые научные и культурные знания позволят женскому очарованию засиять с новой силой. Помимо этого, необходима широта взглядов. Французский писатель Виктор Гюго сказал: «Шире моря — небо, шире неба — человеческое сердце». Однако большинству женщин это не под силу.

Благородный характер. Американский журналист Сноу, впервые увидев Сун Цинлин, отметил, что эта «госпожа Сунь» излучала святое сияние, отличалась благородными чертами лица и изящными манерами, а когда говорила о судьбе китайского народа, ее речь была полна самоотверженности и сострадания, что произвело на него неизгладимое впечатление. Эта женская красота, способная тронуть душу, и есть благородная красота. Она проистекает из глубины доброго и нежного женского сердца и тесно связана с великим материнством. Она проявляется в глубоком сочувствии, в нежном сострадании к немощным и несчастным людям; она проявляется в великом самопожертвовании.

Она также проявляется в глубокой и непоколебимой силе воли, которая способна покорить даже самого гордого представителя противоположного пола. Во время Второй мировой войны супруга Черчилля решительно инициировала сбор средств в помощь Советскому Союзу и, проявив поразительную моральную смелость, лично отправилась в Советский Союз, чтобы помочь детям-сиротам войны. Её по-

ступки тронули Сталина, который нередко свысока смотрел на Рузвельта, Черчилля и других представителей союзников; после войны Сталин неоднократно выражал восхищение женой Черчилля, называя её самым надёжным человеком на всём Западе. Благородная женщина способна привести представителя противоположного пола к вершинам добродетели, успокоить одиночество и боль блуждающей души; неудивительно, что люди говорят: «Хорошая женщина — это школа».

Изящная речь. Слова — это голос сердца, а речь — один из главных каналов, позволяющих заглянуть в внутренний мир человека. В разговоре уважать старших, быть скромным и вежливым с ровесниками, заботиться о младших — вот добродетели, которыми должен обладать молодой человек. Вежливая речь и вежливое обращение с людьми — это проявление добродетели.

Теплота и сердечность. 25-летняя американка Дженни с детства страдала тяжелым заболеванием: у неё были спазмы и паралич лицевых мышц, и её внешность могла напугать любого. Однако, приехав в Голливуд в качестве драматурга, она стала «самой популярной девушкой»: многие красивые актеры и модели соревновались за право пойти с ней на свидание, и немало из них неоднократно делали ей предложения руки и сердца. Журналисты с любопытством спрашивали этих мужчин, в чём же заключается очарование Дженни, и все они как один отвечали: «Джени вызывает у меня ощущение

ние теплой близости, она понимающая, нежная и скромная, не давит на человека. В общении с ней я чувствую облегчение, словно сняли груз с плеч, как будто я нахожусь у себя дома». Похоже, секрет успеха Джени заключается в её женственности, которая вызывает у окружающих чувство близости.

Изысканные увлечения. Изысканные увлечения становятся изюминкой женского образа, наполняя любовь и семейную жизнь очаровательными красками.

У каждой женщины свой характер. Женский характер неотделим от ее нравственных качеств, темперамента, образования, интеллекта, жизненного опыта и мировоззрения. Чтобы обладать изящным характером и манерами, необходимо хорошее образование и высокая культурность.

IV. Современный вкус

Вы можете быть очень богаты, но в этом мире всегда найдутся люди, которым деньги не важны. Ведь вкус важнее денег: деньги могут сделать женщину блестящей и нарядной, а вкус — величественной, великодушной и выдающейся. Мы не можем рассчитывать, что каждый будет таким богатым. Особенно молодые люди, только вступающие в жизнь. Никто не станет считать, что те, кто родился в богатой семье и умеет тратить деньги лучше других, обладают более инновационным мышлением и имеют больше перспектив. Люди будут верить только в то, что молодежь с современными взглядами и высоким вкусом станет лидером будущего мира. Их каче-

ства и тонкое чувство реальности позволяют людям увидеть их хорошее воспитание и врожденный талант. Люди будут неосознанно возлагать на них надежды и открывать перед ними все двери.

Вкус способен объединять единомышленников, формируя «сообщество». Это делает их ещё более привлекательными. В современном обществе, где жизнь становится всё более насыщенной, а шансов на успех — всё больше, люди с одинаковым вкусом, благодаря преимуществам «группы», всегда сталкиваются с самыми неожиданными возможностями. А благодаря постоянному совершенствованию всего коллектива эти возможности неизбежно приводят к появлению новых, что позволяет им ещё больше оторваться от своих сверстников. Поэтому с точки зрения личностного развития вкус — это «бренд», это «марка», которая пользуется наибольшей популярностью на «рынке».

У каждого человека может быть много недостатков, особенно у тех, кто только что вступил во взрослую жизнь: их манера поведения и самосовершенствование, возможно, ещё не достигли должного уровня. Если легкомысленно демонстрировать всё это, это, несомненно, значительно ухудшит ваш имидж, поэтому очень важно подчеркивать необходимость «брендового» сознания. Возможно, вы на самом деле не думаете об этом, но, учитывая «выгоду», которую неизбежно принесёт наличие «золотой вывески», вы просто обязаны поступать именно так. Не ради чего-то другого, а ради

завтрашнего дня, ради того, чтобы не потерять многое из-за мелочей. Жизнь — это игра. Так поют не только в песнях, но и в сущности это действительно так. Чтобы победить в этой игре и обрести счастье, вам необходимо хорошо знать её правила и овладеть секретами успеха. Это состязание таланта и мудрости, а также радость жизни. Счастье принадлежит тем, кто выходит победителем из соревнования. Если вы не нарушаете эти правила, то независимо от того, как вы их используете и применяете свои навыки, вы всегда будете удостоены одобрительных аплодисментов.

Начиная со второй главы, эта книга познакомит вас с секретами успешной жизни. Это незаменимый инструмент для достижения успеха в наше время, который позволит вам всегда быть в центре внимания и за кратчайшее время завоевать признание окружающих, словно вы с рождения отличаетесь от других, выделяетесь из толпы и обречены на успех в работе, учебе, повседневной жизни и карьере. Овладев этими приёмами, вы словно получите пропуск в прекрасное будущее.

V. Красота души

Красота женщины — это состояние души. Косметолог с высокой зарплатой лишь работает с «внешней оболочкой» женщины. А красота женщины ни в коем случае не зависит от мастерства визажиста — она всего лишь отражает состояние души женщины. Если это состояние души не выражено в меру, то даже самые искусные навыки макияжа ничего

не изменят. Точно так же отец не станет выкладывать кучу денег только потому, что дочь постоянно хочет покупать самые модные наряды и самую дорогую косметику. Муж тоже не станет выписывать один чек за другим только потому, что жена увлечена роскошными удовольствиями. Но стоит дочери искренне найти самый подходящий повод, чтобы отец понял, насколько ей нужна эта юбка, — даже если он не может полностью принять этот наряд с эстетической точки зрения, — он, прочитав мысли дочери и почувствовав красоту в её сердце, обязательно щедро раскошелится и пойдёт на эти расходы. Ведь он прекрасно понимает: чтобы вырастить дочь, красивую как внутри, так и снаружи, нужно потратить немного больше денег. Ведь красота дочери — это, в конце концов, честь отца.

Точно так же муж, только действительно увидев прекрасные чувства своей жены, сможет почувствовать её очарование и «с тяжёлым сердцем» оплатить крупный счёт. При этом для него неважно, красива ли жена — без этих прекрасных чувств он либо считает, что эти кожаные туфли тебе не подходят, либо что ты не достойна этих слишком дорогих туфель. Именно эта красота души делает тебя такой очаровательной, когда ты получаешь что-то; он не разочарует тебя, потому что твоё разочарование непременно разочарует его ещё больше — он почувствует, что у него больше идей, чем у тебя: ты получила лишь небольшую часть, а он наслаждается гораздо большим.

Так как же женщина может быть прекрасной в офисе, где все — белые воротнички? Все дело в прекрасной душе. Среди современных офисных работников тебя не сочтут красавицей только за то, что у тебя пропорциональные конечности, яркие брови и белоснежные зубы, или за пышную грудь и округлые ягодицы. Они также будут оценивать, обладаешь ли ты прекрасной душой или же ты просто дура, которая использует свою внешность как оружие. Без такой красоты души даже самая красивая женщина — всего лишь бумажный цветок, лишенный того трогательного блеска и аромата, ничем не отличающийся от вазы с цветами, поставленной у входа. Это различие похоже на то, как по-разному смотрят на уважаемую женщину и на «любовницу», о которой все сплетничают.

Современные мужчины оценивают женщин уже не так, как раньше, не ограничиваясь лишь внешностью, а уделяя больше внимания изучению их «внутреннего содержания». Они ценят «качество» и изысканность женщин, а также то, насколько приемлемы для них способы, которыми женщины проявляют себя и скрывают свои слабости, чтобы завоевать их уважение. В некотором смысле современные мужчины гораздо менее великодушны, чем мужчины прошлого; по сравнению с прошлым они, кажется, стали более строгими к женщинам. Поэтому для женщин становится всё важнее научиться правильно преподносить себя и демонстрировать свою привлекательность.

Под «шоу» в «Выступить с блеском» мы подразумеваем яркое выступление, жизнь, сияющую на сцене, — это наглядный и осязаемый навык, позволяющий самой себе создавать возможности для развития. Это сверхпрогрессивная стратегия общения, которая поможет вам воплотить в жизнь прекрасную жизнь и всегда выходить победительницей из любых испытаний.

Глава 2 Навыки поведения

Когда Линкольн был адвокатом, однажды он выступал в суде в качестве защитника подсудимого.

Адвокат истца в суде более двух часов излагал один и тот же простой аргумент, перебирая его со всех сторон, так что слушатели уже начали терять терпение.

Наконец-то настала очередь Линкольна выступить в защиту подсудимого. Он подошел к трибуне, сначала снял пиджак и положил его на стол, затем взял стакан и сделал два глотка воды; после этого снова надел пиджак, снова попил воды, а затем снова снял пиджак. Так он повторял это пять или шесть раз, заставляя слушателей в зале хохотать до слез.

Линкольн промолчал и только после того, как смех утих, приступил к своей защитительной речи.

Главная особенность сегодняшнего разноцветного общества заключается в том, что форма важнее содержания. Традиционное поведение — это естественное проявление чувств, проистекающих из простой мысли. Сегодня мы утратили естественность: шум и суета заглушили эту естественность, и всё требует «упаковки». Даже то, что является чистой естественностью, нужно тщательно «упаковывать», представляя в роскошной или преувеличенной форме; то же самое касается и нашего поведения. Люди привыкли понимать истинные чувства через «упаковку». Поэтому изучение

приёмов выражения истинных чувств и освоение методов «упаковки» поведения являются крайне необходимыми. Это похоже на то, как в театре, когда персонаж выходит на сцену, трижды ударяют в гонг. Несмотря на то что ставятся сотни спектаклей, везде используется одна и та же фиксированная, стилизованная схема. Ведь такая стилизация способствует раскрытию содержания спектакля.

То же самое и с пьесой под названием «Жизнь». Несмотря на то, что жизненный путь каждого человека индивидуален, существуют схожие стилизованные методы и приемы, которые помогают выразить себя, создавая ощущение яркого выхода на сцену, привлекая внимание окружающих, подчеркивая свое место на большой сцене общества и даже определяя собственную роль. Современные предприниматели понимают: каким бы хорошим ни был их продукт, чтобы реализовать его ожидаемую ценность и получить щедрую прибыль, необходимо тщательно спланировать всё от начала до конца — от упаковки до маркетинга, — только так можно занять более значительную долю рынка. Если это касается даже простого товара, то разве не будет слишком опрометчиво не проводить комплексного планирования и «упаковки» собственной жизни, которая имеет гораздо большее значение? Каждый, кто стремится к успеху, должен учиться у предпринимателей и у всего общества, воспринимать себя как знаменитость высокого статуса, тщательно продумывать и «упаковывать» свой имидж, чтобы в кратчайшие сроки ре-

ализовать свою ценность — так же, как предприниматели осваивают рынок для своих продуктов, — осваивать свой собственный «рынок» и эффективно и успешно продвигать себя.

Независимо от того, в какой группе вы находитесь и с какой новой средой сталкиваетесь, всегда нужно иметь в виду необходимость продвигать себя. Внимание к навыкам поведения поможет нам «повысить эффективность» и с минимальными затратами добиться максимального «результата».

Плавание

Во время военных учений полковник установил на мосту табличку с надписью: «Мост взорван».

Из штаба полковник через бинокль увидел, как группа пехотинцев, не обращая на это никакого внимания, перешла реку. Он очень рассердился. В порыве гнева он приехал на джипе к мосту, готовясь строго отчитать солдат.

Добравшись до берега, полковник с удивлением увидел, что один из солдат держал в руках табличку с надписью: «Мы плывем!»

I. Стил «выхода в эфир»

1. Умейте проявлять свою оригинальность. Например, хотя 90 % выступления на собрании, возможно, будет состоять из чужих идей, но если 10 % — это ваши собственные взгляды, это позволит вам выделиться из толпы и показаться выше остальных.

2. В работе будьте «передовым» сотрудником. Будучи

представителем или выполняя задания с высокой степенью самостоятельности, по возвращении в компанию или учебное заведение активно рассказывайте окружающим о выполненных вами задачах. Пусть каждый поймет ваши стремления, распространяйте информацию о своих достижениях.

3. Организуя различные мероприятия, вы сможете повысить свой авторитет в глазах окружающих.

4. На публике сознательно создавайте свой имидж. Например, если вы будете стоять спиной к свету, когда говорите, это придаст вам ореол таинственности.

5. При организации ужинов или вечеринок проявляйте энтузиазм — это сделает вас более похожим на хозяина.

Умелый ответ царю

Однажды царь приказал вызвать к себе великого украинского поэта Шевченко (1814—1861). Во дворце все чиновники и военачальники склонились перед царем, только поэт стоял, выпрямившись. Царь пришёл в ярость и спросил: «Почему ты не склонился передо мной?»

Поэт холодно улыбнулся и ответил: «Ваше Величество пожелали меня видеть. Если я наклонюсь и поклонюсь, как они, как же Вы сможете меня разглядеть?»

Держись подальше от лжи

Однажды известный литературный критик Гильберт был вынужден написать рецензию на книгу своего друга. Он написал рецензию в верхней части листа, а свою подпись поставил в самом низу. Между текстом рецензии и подписью

осталось большое пустое место.

Друг спросил Гильберта: «Что означает это пустое место?»

Гильберт ответил: «Я считаю, что честность — это добродетель человека. Как гласит пословица: „Держись подальше от лжи“».

1. Ключ к «появлению в кадре»

Вы когда-нибудь слышали о понятии «выделиться»? С развитием времени важность «выделения» для тех, кто мечтает о успехе и славе, стала не чем иным, как глотком свежей воды в пустыне. Проще говоря, «выделиться» — это значит выделиться из толпы и стать тем, кто выделяется как белая ворона среди стаи кур.

Конечно, настоящий талант и знания являются важной основой для «выделения», но в столь конкурентном обществе, помимо богатого внутреннего содержания, ключом к «выделению» является улучшение личного имиджа.

Некоторые считают, что внешность — это дар Божий, и к ней нельзя прилагать никаких усилий; в этом есть доля правды. Внешность может подчеркнуть внутреннее содержание человека, и, если приложить к этому усилия, она способна даже «превратить обыденное в чудесное». Каждый человек должен активно формировать свой собственный стиль, позволяющий ему «выделиться».

Многие говорят, что человек — это существо, обладающее как разумом, так и эмоциями, и, если вникнуть глуб-

же, эмоции оказываются сильнее разума. Увидев элегантно-го и презентабельного человека, неизбежно возникает ощущение, будто тебя обдувает весенний ветерок. А когда приходится давать оценку кому-либо, первое, о чём приходит в голову, — это внешность собеседника; это естественная психологическая реакция. Тот, кто понимает эту психологическую реакцию, будет стремиться улучшить свой внешний вид, чтобы завоевать симпатию окружающих. В результате все дела будут идти как по маслу, и вы извлечете из этого огромную пользу. Конкуренция в деловом мире будет постепенно обостряться, и для выживания каждому нужно как можно больше «оружия». Можно предсказать, что в будущем приличный внешний вид будет считаться самым мощным оружием в общественной жизни.

Руководители в обществе часто вынуждены вести насыщенную светскую жизнь, ежедневно сталкиваясь со множеством новых людей. Как же за короткое время произвести на собеседника глубокое и благоприятное впечатление? Конечно, необходимо сочетать в себе ухоженный внешний вид, хорошие манеры и правильную осанку, а если к этому добавится от природы красивое лицо, это станет «вишенкой на торте» и придаст неоценимое сияние.

В Европе и Америке каждый предприниматель глубоко осознал, что улучшение личного имиджа является ключом к успеху, и вкладывает огромные усилия и средства в формирование своего внешнего облика. В нашей стране также

постепенно формируется такое общее понимание. Если вы по-прежнему считаете внешний вид несущественным и не уделяете ему никакого внимания, то, боюсь, вам не избежать судьбы отсева.

Наличие здания с уникальным стилем считается одним из элементов современного формирования имиджа компании, а к внешнему виду сотрудников, работающих в этом здании, предъявляются очень строгие требования. Более того, для некоторых предприятий обязательными условиями при приеме на работу являются: во-первых, наличие знаний; во-вторых, привлекательная внешность; в-третьих, благополучная семейная обстановка; в-четвертых, хорошие манеры.

Униформа сотрудниц выглядит особенно модно и элегантно, выполненная в соответствии с последними тенденциями моды. Если мужчина, идущий бок о бок с такими сотрудницами, будет одет небрежно, он, скорее всего, почувствует себя неловко.

При устройстве на работу, если вы успешно прошли письменный тест, но были отсеяны из-за того, что не осознали эту тенденцию, это будет очень жаль. Система пожизненного найма ушла в прошлое, и сотрудники с низкой производительностью в любой момент могут быть уволены, поэтому во всех аспектах следует действовать с осторожностью.

Активные люди умеют ориентироваться на требования времени, идут в ногу с модой и всегда следят за своим внешним видом.

2. Внешний блеск и безграничное очарование

Развитие компьютерных технологий изменило характер работы людей, что также является характерной чертой современного коммерческого общества. Простые задачи выполняются машинами, а люди занимаются тем, что компьютеры не могут сделать, например, ведут переговоры и координируют работу. Таким образом, межличностное общение составляет большую часть рабочей нагрузки, и впечатление, которое вы производите на собеседника, является одним из способов показать ему свои профессиональные способности. Человек, обладающий талантом и способный произвести на собеседника хорошее впечатление, добьётся больших успехов. Первым фактором, формирующим впечатление, является внешний вид, и в эту эпоху, когда внешнему виду уделяется большое внимание, можно сказать, что это и есть проявление самой себя.

В обществе, где большое значение придается личности, все технические задачи могут быть выполнены машинами, а человек проявляет свой шарм и талант на более высоком уровне, недоступном для машин. Человеку, чьи способности остаются нераскрытыми, для того чтобы в полной мере проявить свой внутренний потенциал, необходимо в первую очередь преодолеть препятствия и улучшить свой внешний образ — это чрезвычайно важно, и в будущем обществе будет приобретать всё большее значение.

Как известно, темпы прогресса общества ускоряются:

раньше люди считали, что одно поколение соответствует десятилетию, а сейчас этот срок сократился до пяти или даже трех лет, поэтому каждые три-пять лет общество претерпевает радикальные изменения. Те, кто по-прежнему придерживается ценностей пятилетней давности, уже считаются «старым поколением», а ценности десятилетней давности воспринимаются как «доисторические».

Точно так же ускоряется и темп ведения бизнеса: медленные переговоры, убеждение и заключение сделки ушли в прошлое, а сегодня мы вступили в эпоху высокой эффективности, когда всё решается быстро и решительно.

Если вы действуете неторопливо, это означает, что вы уже отстали от времени; необходимо представлять себя лаконично и эффективно. И чем больше это характерно для данной эпохи, тем, конечно, большее влияние оказывает внешний вид.

В условиях чрезвычайно загруженного общества при общении с клиентами ни в коем случае не забывайте, что ваш собеседник тоже очень занят. Если вы будете постоянно ходить вокруг да около, это только усилит стресс и нагрузку на клиента. Лучший способ — за короткое время произвести на собеседника хорошее впечатление, вызвать у него доверие и улучшить свой имидж.

Под высокими технологиями понимаются не только компьютеры, телекоммуникации или факсы, но и более глубокие аспекты, например, навыки понимания психологии собесед-

ника.

В последнее время концепции ведения бизнеса претерпели значительные изменения. Благодаря развитию компьютерного и телекоммуникационного оборудования даже в обычных семьях появились факсы, и все деловые вопросы, большие и малые, решаются с помощью передачи данных по факсу. Что касается официальных встреч, то они, как правило, используются в ключевых ситуациях, когда машины не способны должным образом обсудить деловые вопросы.

В компаниях широко распространены видеотелефоны, что позволяет сэкономить время, а при официальных встречах симпатичные и обходительные девушки, сидящие за стойкой регистрации, обладают навыками «оценки людей»: они могут по внешнему виду посетителя решить, впустить его в компанию или отказать в доступе.

Кроме того, в некоторых компаниях на стойке установлены камеры, напрямую связанные с кабинетом председателя правления, чтобы подтвердить личность посетителя; в западных семьях также используют видеодомофоны для проверки личности посетителя перед тем, как впустить его в дом, и такое оборудование постепенно становится все более распространенным.

Поэтому, имея элегантный и презентабельный внешний вид, легче быть принятым, получить возможность встречи и не наталкиваться повсюду на препятствия.

3. Идеальное «появление на экране»

Каждый день мы сталкиваемся со множеством новых лиц, особенно те, кто работает на передовой бизнеса — у них это происходит еще чаще. Каждое впечатление чрезвычайно важно, ведь его точность превосходит даже компьютерную — это действительно поразительно.

Психологи говорят: у каждого человека есть инстинкт самозащиты, и он отталкивает тех, кто представляет для него угрозу, поэтому в течение крайне короткого времени он определяет намерения незнакомого человека.

Из этого следует, что если первое впечатление, которое вы производите на других, будет идеальным, то в дальнейшем у вас всё будет складываться удачно, и вы будете добиваться успеха во всём. То есть первая встреча может решить исход дела: будет ли заключена сделка, сохранятся ли дружеские отношения — всё это определяется именно в этот короткий промежуток времени.

Необходимо помнить, что первое впечатление бывает только один раз и его невозможно повторить. Нельзя откладывать встречу из-за плохого самочувствия или плохого настроения. А наибольшее влияние на первое впечатление оказывает внешний вид, отсюда следует важность ухода за внешностью.

Под первым впечатлением понимается не то впечатление, которое складывается в течение всего времени первой встречи, а то, что формируется в первые несколько секунд.

В психологии существует специальный термин «эффект

первого впечатления», означающий, что мгновение первой встречи достаточно, чтобы определить исход дела.

Фраза «любовь с первого взгляда» может вызвать у многих недоумение: что же можно понять при первой встрече?

Хотя мгновенный контакт позволяет познать лишь поверхность, главное — это настоящие способности и знания, но в нашу суетливую эпоху встречи между людьми проходят в спешке, и о многом приходится судить по мимолетным впечатлениям, полученным во время встречи.

Чтобы в полной мере использовать «эффект первого впечатления» в своих интересах, нужно уделять внимание внешнему виду. Современное общество считает, что человек, не заботящийся о своей внешности, как правило, не заботится и о самосовершенствовании.

Среди внешних проявлений наибольшее влияние на «эффект первого впечатления» оказывают фасон и цвет одежды, взгляд и мимика.

Профессор Хираки Кёва из факультета педагогики Университета Васеда в Японии, лектор по психологии улучшения имиджа в Токио, однажды сказал: «Словарный запас, используемый для описания впечатления о человеке, насчитывает около 550 слов, тогда как для описания первого впечатления используется всего пять-шесть, потому что первое впечатление можно описать только с помощью крайне поверхностных слов!»

Кроме того, согласно экспериментам профессора То, для

описания первого впечатления используются такие прилагательные, как «симпатичный», «неприятный», «умный», «красивый», «нежный», «энергичный» и т. д.

Способность установить хорошие отношения между людьми зависит, в первую очередь, от первой встречи: нужно хорошо проявить себя, чтобы появился шанс на следующую встречу. Например, в деловой среде, если вы произведете на собеседника впечатление умного и способного человека, у вас, конечно же, появится возможность для сотрудничества.

Заслужить пять-шесть лестных слов несложно: достаточно приложить немного усилий, чтобы насладиться результатами улучшения своего имиджа. Однако для улучшения имиджа недостаточно просто прилично одеться — важно, как с помощью внешнего облика выразить внутреннее содержание.

Даже если вы полностью уверены в своей умности и таланте, но не получаете положительных отзывов, шансы на следующую встречу уменьшаются.

Есть поговорка: «Первое впечатление решает всё», и то, каким взглядом на вас смотрит собеседник, а также какое впечатление вы на него производите, также имеет решающее значение.

Впечатление, которое вы производите на собеседника, не похоже на пазл, где-то, что не было замечено при первой встрече, восполняется при второй: на самом деле новые и старые впечатления постоянно накладываются друг на друга.

Если первое впечатление — умный и уравновешенный человек, то даже если при следующей встрече возникнет довольно острая дискуссия, собеседник, учитывая предыдущее впечатление, посчитает вас человеком, преданным своей работе. Напротив, если первое впечатление — небрежная одежда, отсутствие изящества и несерьезное отношение к работе, то даже если при второй встрече вы будете искренне общаться, собеседник обязательно посчитает вас упрямым и высокомерным человеком.

Формирование первого впечатления основывается на следующих факторах:

А. Пол; В. Возраст; С. Внешний вид; D. Мимика; Е. Взгляд; F. Поведение; G. Голос; H. Содержание разговора и т. д.

Одним словом, первое впечатление является ключевым моментом в установлении межличностных отношений. Особенно в деловых отношениях от этих отношений зависит абсолютно всё.

4. На пути к успеху

У человека есть тонкий психологический механизм: привлекательная внешность оказывает тонкое влияние на его психику. Японская актриса г-жа Отаке говорит:

«Думаю, у женщин есть такой опыт: когда макияж нанесен неудачно или украшения подобраны несоответствующе, в этот день часто теряется уверенность в себе, на встречах с людьми чувствуешь себя неловко и оставляешь плохое впе-

чатление».

На самом деле с мужчинами происходит то же самое: если утром, спеша выйти из дома, они завязывают галстук, не подходящий к костюму, или причесать волосы неаккуратно, то в течение всего дня они, скорее всего, будут колебаться в деловых вопросах, будут рассеянны при встречах с людьми и даже утратят смелость, необходимую для того, чтобы решить исход дела в личной беседе.

Лучшим доказательством того, что внешний вид может влиять на внутреннее настроение, служит пример актёров: когда они репетируют в официальных костюмах, им особенно легко вжиться в роль, словно они и есть сам персонаж.

Поэтому, занимаясь деловой деятельностью, особенно на руководящих должностях, в первую очередь следует уделять внимание своему внешнему виду, ведь случаи, когда внутреннее состояние влияет на внешний вид, встречаются гораздо реже.

Профессор Тайбун Такасе с факультета коммерции Университета Васеда говорит: «Раньше у студентов на воротниках были жесткие пластиковые вставки, а сама одежда была грязной и помятой; они носили потрепанные шляпы. Всякий раз, когда я видел, что студенты неряшливо одеты или у них отросла борода, я всегда пристально смотрел на них, чтобы в следующий раз они привели себя в порядок, потому что пренебрежение внешним видом не только вызывает неприязнь, но и свидетельствует о беспорядочном образе жизни и

упадке духа».

Однажды один выпускник университета, господин Х., не мог адаптироваться к напряжённой общественной жизни и всегда был подавлен. Однажды он потратил большую часть своей зарплаты на покупку лучшей одежды, галстуков и обуви, и с тех пор каждый день с бодростью отправлялся на работу. Он пришёл к выводу: «Одежда и психологическое состояние взаимодействуют друг с другом».

Ношение аккуратной и элегантной одежды действительно может придать человеку бодрости и свежести. Поступки господина Х были мудрыми: вскоре он выбрался из кризиса, и его рабочие показатели стали стремительно расти.

«Внешний вид должен соответствовать общественным ценностям», — всегда активно утверждает профессор Токива Киёказу из Университета Васеда. Он считает, что внешний вид способен улучшить имидж и укрепить уверенность в себе, и высказывает множество мнений по вопросам, связанным с внешностью:

«Например, сейчас в моде стройная и высокая фигура, и многие люди стремятся к ней. Можно сказать, что стройная и высокая фигура стала нормой социально-культурных ценностей. Чем больше сторонников у этой нормы, тем сильнее она превращается в социальное давление, которое влияет на каждого человека, и зачастую становится основной причиной, препятствующей здоровой социальной активности».

Напротив, чем больше человек соответствует обществен-

ным нормам, тем больше у него уверенности в себе. Если вы полностью довольны своей внешностью с головы до ног, ваше настроение и отношение к жизни естественным образом будут полны энергии и уверенности, а в работе вы сможете достичь совершенства.

Среди людей, добившихся успеха в карьере, нет ни одного, кто бы утратил уверенность в себе. Поэтому, научившись ухаживать за внешностью и уделяя больше внимания своему внешнему виду, вы обязательно обретете уверенность в себе.

В последнее время многие люди занимаются разносторонней деятельностью. Например, господин А. помимо работы пишет книги, выступает на лекциях и т. д. — его по праву можно назвать многогранной и активной личностью. Секрет того, что он способен достойно выполнять каждую из этих ролей, заключается исключительно в умении менять свой внешний вид.

У господина Ванга в центре города есть студия, предназначенная специально для смены одежды и изменения образа в соответствии с требованиями различных ситуаций.

«Если я работаю в компании, а по ходу дела мне нужно отправиться куда-то выступить с речью, я не хочу появляться там в неряшливом виде, потому что у меня есть свой имидж, и я должен менять себя в соответствии с ним».

Как можно догадаться, господин Ван использует внешний облик, чтобы контролировать своё внутреннее состояние.

Несколько лет назад одна компания разрешила своим со-

трудникам один день в неделю не носить костюм и галстук, что привело к неожиданному результату: это привлекло внимание общественности, и сотрудники в повседневной одежде смогли повысить производительность труда даже больше, чем в униформе.

Не думайте, что у вас есть только один вид индивидуальности, который вы можете проявить. На самом деле у каждого человека есть множество разных стилей, и самое главное — проявить себя именно тем «стилем», который отличается от других.

2. «Создание» стиля

1. Глубокий, звучный голос способствует формированию образа высококлассного мужчины.

2. Проявляя особую скромность в тех видах деятельности, которые не являются вашими сильными сторонами, вы сможете создать о себе положительный образ.

3. Выступление с подводящими итоги словами до окончания совещания или мероприятия может создать у окружающих впечатление, что вы обладаете ясным умом, собственным мнением и талантом.

4. Если вы часто отвечаете на звонки и звоните сами, окружающие будут считать вас очень способным человеком.

5. Приходя в школу или на работу раньше других, вы укрепляете впечатление о своей целеустремленности.

6. Сохраняя прямую осанку, вы создадите образ надежного человека.

7. Когда коллеги или руководство приглашают вас на общественные мероприятия, время от времени отказывайтесь, чтобы показать, что у вас есть свои принципы.

Я музыкант

На одном из банкетов была женщина с хриплым голосом, которая упорно настаивала на том, чтобы спеть для всех песню «Мой родной Кентаки». Закончив петь, она даже почти-тельно поклонилась всем.

В этот момент одна пожилая гостья неожиданно расплакалась.

Хозяин спросил: «Миссис Хилл, вы родом из Кентукки?»

Пожилая гостья ответила: «Нет».

«Тогда почему вы расстроились?»

«Я музыкант!»

Вкус — это совокупное проявление внешней культуры и внутренних психологических качеств человека; он отражает его мысли и чувства, характер и темперамент, образованность и воспитание, а также отношение к жизни. Принимают ли окружающие вкус человека, зависит в первую очередь от того, как он себя ведет и насколько хорошо он это делает. Существование вкуса человека, по сути, по-прежнему зависит от того, каким он представляется в глазах окружающих. Личный имидж напрямую влияет на то, как его воспринимают окружающие. Чтобы продемонстрировать свою привлекательность и «проявить» свой вкус, нам необходимо активно работать над улучшением личного имиджа.

1. Формирование подлинного «я»

В жизни мы всегда стремимся произвести на окружающих хорошее впечатление, чтобы они нас любили и доверяли нам. Чтобы этого добиться, нам часто приходится немного менять своё поведение, манеры, привычки в общении, интересы и увлечения и т. д., чтобы соответствовать требованиям общения и вызвать у собеседника симпатию. Однако такое сознательное изменение себя не означает, что вы должны превратиться в другого человека, стать «актером», подражающим или подстраивающимся под вкусы других, или даже намеренно скрывать свои истинные чувства и эмоции, маскировать свою истинную сущность, полностью отказываться от своего внутреннего характера и превращаться в маску на общественном поле. На самом деле такой подход нежелателен: он не только лишает вас подлинности, но и, как только окружающие разгадают вашу игру, приведет к обратному результату. Некоторые люди заставляют себя ходить в толпе с высоко поднятой головой и широким шагом, выглядя впечатляюще, слишком сильно жмут руку при рукопожатии, при разговоре пристально вглядываются в собеседника, а чтобы показать, что у них есть чувство юмора, громко и преувеличенно хохочут... Если вы действительно будете так притворяться, это будет выглядеть нелепо, вызовет неприязнь у окружающих и даже заставит вас самих чувствовать себя неловко.

На самом деле лучший способ — это сохранить свою из-

начальную индивидуальность и черты характера, оставаясь самим собой. Внутреннее достоинство — это самое ценное. Человек, который по-настоящему умеет общаться с другими, никогда не откажется от своих внутренних качеств из-за изменения обстановки или собеседника, не станет слепо подстраиваться под других и следовать за ними. Вы должны проявлять себя таким, какой вы есть, а не кем-то другим. Мы часто сталкиваемся с людьми, которые постоянно считают, что их истинная сущность уступает другим, и поэтому, в зависимости от обстановки или собеседника, постоянно меняют себя, в результате чего становятся неузнаваемыми. Сохранение подлинного «я» не означает, что нужно выделяться из общей массы или стремиться к необычности, а тем более — упрямо не исправлять свои ошибки или избавляться от вредных привычек, даже когда вы ясно осознаете их наличие. Сохранять свое истинное «я» — значит сохранять свою уникальную и здоровую индивидуальность, отличающую вас от других. Люди с ярко выраженной индивидуальностью, возможно, обладают определенным шармом.

2. Успех порождает новый успех

Естественно, лучший способ «проявить» свой стиль — это добиться выдающихся результатов в работе. Ваши выдающиеся достижения и принесённая ими репутация покажут людям, насколько вы замечательны. Люди могут убедиться в этом, ознакомившись с вашими прошлыми успехами или просто наблюдая за тем, как вы работаете. Точно так же,

как вы, увидев теннисиста, свободнодвигающегося по корту, сразу понимаете, что он профессионал, люди, наблюдая за вашими выдающимися достижениями в вашей сфере деятельности, не будут сомневаться в вашем профессиональном уровне.

Если ваша карьера только начинается или, несмотря на несколько лет развития, вы все еще не достигли желаемого уровня, вы можете воспользоваться принципом «успех порождает новый успех». Первое, что вам следует сделать: всегда выглядеть занятым, ни в коем случае не давайте своим клиентам понять, что у вас очень мало заказов; напротив, создайте у них впечатление, что ваш график всегда «заполнен до предела».

Техника формирования образа успешного человека с помощью принципа «успех порождает новый успех» заключается в том, чтобы иметь внешний вид, который выглядит очень успешным. Если у вас изношен воротник рубашки, грязные туфли, устаревший крой лацканов пиджака и грязный галстук, то, очевидно, вы либо не преуспеваете и не можете позволить себе подходящую одежду, либо просто бездельник! При наличии любого из этих двух образов вы, без сомнения, являетесь неудачником.

Принцип «Успех порождает новый успех» требует украсить стены вашего офиса символами, которые могут повысить ваш имидж. Дипломы, академические сертификаты и тому подобные вещи очень точно покажут клиентам, на-

сколько вы выдающийся и насколько ваш вкус отличается от вкуса других людей.

3. «Продемонстрируйте» себя

1. При заключении договора с кем-либо укажите время в формате «часы и минуты» — собеседник посчитает, что вы очень эффективно подходите к делу.

2. Естественное употребление профессиональной терминологии в разговоре привлечет к вам внимание.

3. Установление межличностных отношений начинается с того, что вы называете собеседника по имени.

4. «Мгновение тишины» — эффективный способ привлечь внимание слушателей.

5. Говорите громко: при приветствии говорите чуть громче, в разговоре — чуть громче, чтобы каждый уголок стал сценой для вашего выступления.

Пожалуйста, смейтесь

Один американский генерал-майор посетил военную часть в другой стране. В конце визита он выступил перед солдатами. Чтобы разрядить обстановку, он целых 10 минут рассказывал анекдот, который, по его мнению, был очень смешным.

Когда настала очередь переводчика, тот перевел анекдот всего тремя предложениями. Все присутствующие разразились хохотом!

Генерал был в восторге. Позже он спросил переводчика: «Почему ты смог так кратко и понятно передать столь длин-

ную шутку?»

«Дело в том, генерал, — вежливо ответил переводчик, — что, на мой взгляд, в вашей шутке не так просто уловить всю ее прелесть, поэтому я просто сказал им: „Только что этот генерал рассказал очень забавную шутку, пожалуйста, все громко посмейтесь, чтобы продемонстрировать дружелюбие!“»

4. Мастер общения

1. Предложение гостю «расти вместе» — отличный способ завоевать его расположение.

2. Чтобы подчеркнуть свою честность, можно слегка раскрыть некоторые свои недостатки.

3. Постарайтесь помочь руководителю или коллеге преодолеть трудности, чтобы создать о себе хороший образ.

4. На собраниях общайтесь как можно больше с как можно большим количеством людей.

5. Уважайте своих противников и используйте наличие общего врага, чтобы повысить свой авторитет.

6. Проявляйте яркий индивидуальный стиль на общественных мероприятиях.

7. На следующее утро после коллективной поездки с начальником или в присутствии руководства придите в компанию раньше, чем обычно, чтобы усилить чувство зависимости начальника от вас.

Есть хитрость при установке телефона

Редактор одной бульварной газеты переехал в новый дом.

На следующий день он позвонил менеджеру телефонной компании: «Ваши сотрудники сказали, что телефон мне установят только через три месяца. Мне кажется, они подарили мне отличный повод для статьи».

На третий день телефон установили.

1. Секрет выразительности

По-настоящему харизматичный человек не только зрел и умен, но и способен вести содержательные беседы, а также сохранять самообладание в любой социальной ситуации, становясь настоящим мастером общения.

Индийский святой Ганди был именно таким человеком, обладающим высокими коммуникативными навыками. Хотя он всегда питался скромно и вел простой и скромный образ жизни, благодаря своим глубоким коммуникативным навыкам с ним могли откровенно беседовать как высокопоставленные чиновники и лидеры разных стран, так и простые люди, и между ними не возникало никаких барьеров. Эта способность не была врожденной, а была тщательно выработана Ганди. Еще в юности он поставил перед собой цель стать «английским джентльменом». Он не только покупал модную одежду, менял прическу и усердно отрабатывал британский акцент, но и активно посещал всевозможные светские мероприятия. Будучи иностранцем, Ганди прекрасно понимал, что цвет кожи и акцент — это черты, которые он никогда не сможет изменить, однако подходящая одежда и умелое ведение беседы помогали постороннему человеку проникнуть

в тот или иной социальный круг. Хотя многие не одобряли его целенаправленные попытки влиться в британское высшее общество, его отточенные навыки общения были очевидны для всех. Помимо социальных навыков, молодой Ганди также активно тренировал свои навыки публичных выступлений перед аудиторией. Благодаря планомерной работе над преодолением своих слабостей он естественным образом укрепил способность общаться с людьми, что, в свою очередь, усилило его харизму.

Несмотря на то что Ганди пробыл в британской высшей общественной среде совсем недолго, методы, которые он использовал, и навыки, выработанные им в течение долгого времени, оказали огромную помощь в его дальнейшей политической карьере. Благодаря отличным социальным навыкам, коммуникативным способностям и уверенности в себе Ганди, даже одетый в простое полотно и сандалии, не только мог на равных общаться с британской элитой и обсуждать политические вопросы, но и завоевывал сердца людей в Индии, Европе и даже во всем мире.

Очарование Ганди заключалось в его умении общаться с людьми простым и искренним языком. Один из его последователей позже вспоминал:

«Его интонация всегда была такой мягкой и доступной, что он мог свободно говорить даже перед многомиллионной аудиторией. Что бы он ни говорил, его слова были всегда ясными, лаконичными и уходили прямо к сути; он всегда из-

лагал простые истины простыми словами».

Очевидно, что очарование речи Ганди можно разделить на два аспекта. Во-первых, его послания всегда были доступны для понимания. Поскольку большая часть его слушателей принадлежала к низшим и средним слоям индийского общества, где образование было не так широко распространено, такие простые и понятные речи естественным образом проникали в сердца людей и вызывали широкий отклик. Во-вторых, это его спокойный тон. Речи Ганди зачастую не были столь пламенными и полными энергии, как речи обычных харизматичных ораторов. Однако его манера выступления идеально соответствовала его цели: вести людей к ненасильственным мирным реформам — к спокойному, но решительному решению проблем. Помимо Ганди, Иисус Христос и лидер движения за права чернокожих доктор Кинн также были харизматичными личностями, которые использовали подобные мирные методы для руководства массами.

Коммуникативная выразительность Ганди проявлялась также в его беседах с самыми разными людьми. Независимо от собеседника и темы разговора, он всегда мог вести приятную беседу, в полной мере демонстрируя черты коммуникативной выразительности: он не только владел искусством речи, но и умел вести беседу, устанавливая глубокий контакт с собеседником. Если эмоциональная выразительность — это способность мгновенно проявлять эмоции, то коммуникативная выразительность — это способность немедленно

облекать мысли в слова. Люди с сильной коммуникативной экспрессией всегда остаются доступными и в любой обстановке могут поговорить на любые темы.

В 1955 году в Бандунге состоялась конференция стран Азии и Африки. Делегаты, представляя разные интересы, придерживались своих точек зрения, спорили и ссорились, долго не могущие прийти к соглашению. Премьер-министр Чжоу Эньлай, оценив ситуацию, быстро собрал мысли и выступил на пленарном заседании, говоря плавно и убедительно. Он сказал: «Мы приехали сюда не для того, чтобы спорить, а для того, чтобы найти общие точки соприкосновения. Раз у нас так много общего, почему бы нам не прийти к согласию по тем вопросам, где мы едины, и оставить наши разногласия в силе?» Его высокий интеллектуальный уровень глубоко впечатлил делегатов, а его мягкие и деликатные слова нежно развеяли общие преграды в сердцах всех присутствующих. Делегаты, стремясь найти общие точки соприкосновения и сохранить различия, быстро пришли к единому мнению по вопросам общих интересов и достигли соглашения. Благодаря этому премьер-министр Чжоу Эньлай завоевал за рубежом репутацию выдающегося дипломата и политика.

Люди, обладающие такой силой социальной экспрессии, естественно, знакомятся с большим количеством людей и имеют больше друзей, чем те, кому не хватает навыков общения. Однако мы должны помнить, что одной только комму-

никабельности часто недостаточно для поддержания дружбы; ключом к развитию глубоких межличностных отношений является умение выражать эмоции. Тем не менее, поскольку коммуникабельные люди очень общительны и знакомы со многими, у них соответственно больше возможностей для развития дружеских отношений. Именно в этом заключается истинная причина того, что у них так много друзей.

Такая социальная экспрессивность должна сочетаться с другими вышеупомянутыми способностями, чтобы сформировать харизму; если же она не сочетается с другими способностями, это может привести к негативным последствиям. Дело в том, что, хотя люди с высокой социальной экспрессивностью могут говорить без умолку и способны направлять ход беседы, если в их речи отсутствует выражение эмоций, она неизбежно будет безжизненной, и даже самый интересный контент не сможет заинтересовать окружающих.

Одним из важных факторов, позволивших Линкольну войти в Белый дом, стало то, что он, опираясь на свою искреннюю и пламенную эмоциональность, победил своего соперника Дугласа и стремительно поднялся по карьерной лестнице. По сравнению с Линкольном Дуглас отличался изящными манерами, спокойным видом, яркими и красивыми речами, а также энергией выдающегося политика. Однако в речах Дугласа, из-за чрезмерного увлечения риторикой, чувствовалась некоторая напыщенность. В своих выступле-

ниях он уделял больше внимания самосовершенствованию, а не эмоциям и психологическим потребностям слушателей. В речах Линкольна в простом стиле чувствовался неприторченный народный колорит. Во время выступлений он обращал внимание на реакцию слушателей, выражал их мысли и чувства; его слова часто были тем, что хотели сказать сами слушатели. Люди интуитивно чувствовали, что позиция, взгляды и эмоции Линкольна действительно на их стороне, что он является их представителем. Оба политика провели в штате Иллинойс знаменитую дебат, которая произвела фурор по всей Америке. Линкольн не только одержал победу, но и был прозван «искренним Авером», в то время как Дугласа в шутку называли «маленьким великим человеком».

Исследователи однажды посетили скучную лекцию известного психолога. Поскольку они хорошо знали содержание его работ, перед посещением они с нетерпением ждали возможности увидеть его харизматичное выступление. Но кто бы мог подумать, что, как только этот ученый вышел на сцену, он достал рукопись, надел очки и стал читать строку за строкой, страницу за страницей медленным и низким голосом. Как бы они ни старались сосредоточиться, им не удалось полностью сконцентрироваться и уловить смысл его слов. После лекции исследователи заинтересовались мнением других слушателей, и их реакция оказалась схожей: им было очень трудно уловить суть того, что хотел донести до слушателей этот скучный докладчик. Через несколько дней

одна из коллег рассказала исследователям, что ей случайно довелось прочесть рукопись докладчика. «Это действительно потрясающая речь, — сказала она, — целая куча интересных и глубоких идей».

Этот оратор, очевидно, обладал отличными навыками письменного выражения мыслей, однако из-за недостатка эмоциональной выразительности его речь, какой бы блестящей она ни была, не смогла тронуть аудиторию, сидящую перед ним. Из этого следует, что без навыков невербального (эмоционального) общения социальная выразительность вряд ли сможет создать харизму и покорить сердца людей. Кроме того, человек с богатыми коммуникативными навыками должен уметь слушать, обладать социальной чуткостью и самоконтролем, чтобы знать, когда нужно действовать, а когда — уступить, и тем самым продемонстрировать всю красоту своего обаяния. Одним словом, чтобы раскрыть потенциал своего обаяния в полной мере, необходимо сбалансированно развивать как невербальные (эмоциональные), так и вербальные (социальные) навыки общения.

2. Секрет чуткости

На протяжении всей истории современной цивилизации люди всегда придавали большое значение изучению надлежащего поведения в обществе; количество книг и курсов по этой теме просто не поддается подсчёту (многие школы этикета строят свои программы именно на межличностных нормах). А в различных книгах, посвящённых навыкам обще-

ния, межличностные нормы часто систематизируются, например, в разделы «этикет для мужчин», «этикет для женщин», «этикет высшего общества» и т. д. Обычно родители с раннего возраста приучают детей к вежливости и умению вести себя в обществе. Такое понимание межличностных правил и является социальной чуткостью.

Люди, обладающие социальной чуткостью, как правило, легко улавливают тонкие нюансы межличностного взаимодействия в повседневной жизни; они не только умеют наблюдать, но и охотно слушают, благодаря чему информация со всех сторон поступает к ним непрерывным потоком.

Психологи Ази и Як разработали новаторский метод измерения социальной чувствительности, названный «Тестом интерпретации социального поведения». Этот инструмент представляет собой видеокассету, содержащую двадцать различных социальных ситуаций. Каждая ситуация длится от тридцати до шестидесяти секунд и представляет собой естественную, нерепетированную социальную ситуацию. Например, в одной из них показана пара, стоящая плечом к плечу и обсуждающая свои планы на отпуск. После просмотра этой сцены испытуемый отвечает на следующий вопрос с вариантами ответов:

Эти двое —:

1. Друзья, знакомые друг с другом более полугода.
2. Знакомые, которые общались всего несколько раз.
3. Незнакомцы, которые никогда не встречались.

Люди с достаточной социальной чуткостью, как правило, сразу замечают, что во время разговора оба собеседника ведут себя слишком официально и избегают прямого взгляда друг на друга. Таким образом, становится ясно, что правильным ответом является «3»: эти двое вообще не знакомы.

Кроме того, есть еще один эпизод, в котором запечатлено, как трое мужчин после партии в карты поочередно заявляют, что именно они выиграли. На самом деле победителем является тот, кто с уверенностью на лице сразу же объявил о своей победе. Если испытуемый сможет безошибочно определить реальную ситуацию в межличностном общении в этих двадцати сценах, он является мастером с первоклассной социальной чуткостью.

Социальная чуткость, измеряемая с помощью «Теста на интерпретацию социального поведения», отражает лишь способность улавливать тонкие сигналы межличностного взаимодействия. Социальная чуткость, о которой мы говорим (социальная чуткость, измеряемая с помощью шкалы социальных навыков), также включает в себя знание различных правил межличностного общения и умение вести себя соответствующим образом в разных ситуациях. Именно в таком определении социальная чуткость может считаться ещё одним ключевым фактором, формирующим харизму. Благодаря высокоразвитым навыкам социальной чуткости люди, обладающие харизмой, кажутся необычайно умными и являются настоящими «гениями» общения.

Люди, обладающие социальной чуткостью, как правило, легко улавливают тонкие нюансы межличностного взаимодействия в повседневной жизни; они не только умеют наблюдать, но и охотно слушают, благодаря чему информация со всех сторон поступает к ним непрерывным потоком.

Премьер-министр Чжоу Эньлай обладал высоким мастерством социального общения. Он отличался глубокой социальной чуткостью и прекрасно умел улавливать сигналы, которые люди передавали своими жестами и мимикой. Кроме того, он мог быстро и точно реагировать на ситуацию, устраняя препятствия и налаживая социальные связи. Однажды он устроил банкет в честь иностранных гостей, которые высоко оценили изысканную культуру, отраженную в китайских блюдах. В это время на столе появился суп с овощами, вырезанными в виде различных узоров; среди них были ломтики зимних бамбуковых побегов, вырезанные в виде национальных орнаментов. Когда во время трапезы их перемешали ложкой, они перевернулись и приняли форму эмблемы нацистской партии — символа фашизма. Иностранные гости были потрясены, и кто-то сразу же обратился за разъяснением к премьер-министру Чжоу. Премьер-министр Чжоу в тот момент тоже был застигнут врасплох, но тут же, сохраняя полное самообладание, ответил: «Этот символ — благоприятный знак на груди Будды Шакьямуни, изображение иероглифа „ван“, символизирующего долголетие и благополучие, — это наши наилучшие пожелания уважаемым

гостям». Затем он с юмором добавил: «Даже если это и фашистский символ, ничего страшного — давайте вместе уничтожим фашизм, съедем его!» Едва он закончил, как и гости, и хозяева разразились громким смехом, и атмосфера стала ещё более оживлённой и дружеской.

На этом банкете, столкнувшись с бурной реакцией, вызванной этим символом, премьер-министр Чжоу сохранил хладнокровие и, опираясь на свою дипломатическую чуткость, коммуникативные навыки и высокое мастерство в реагировании на непредвиденные ситуации, превратил пассивную ситуацию в активную: он не только разъяснил глубокий смысл этого символа в буддизме и его значение как символа удачи в китайском народном фольклоре, но и искусно ответил на вопросы и упреки иностранных гостей, и, наконец, с помощью юмористического каламбура «Давайте вместе уничтожим фашизм» укрепил глубокую дружбу между китайским народом и народами всего мира, добившись отличного дипломатического эффекта. Поэтому президент США Никсон в своих мемуарах «Лидеры» высоко оценил остроумие и находчивость премьер-министра Чжоу, написав:

«Остроумие и находчивость Чжоу Энляя значительно превосходят качества любого другого лидера, которого я знаю; это уникальное и особое качество, присущее только Китаю, — кристаллизация многовекового исторического развития и квинтэссенция китайской цивилизации. Он был очень скромным в общении, но при этом хладнокровным

и решительным. Его изящные манеры, прямолинейность и самообладание свидетельствовали об огромном обаянии и непринуждённом поведении... В беседе четыре его черты производили неизгладимое впечатление: энергичность, тщательная подготовка, высокое мастерство в вынесении суждений и хладнокровие в стрессовых ситуациях.

Похвала Никсона в адрес премьер-министра Чжоу, естественно, включала в себя признание широты взглядов и необычайного таланта этого политика, а также выражала восхищение его высоким интеллектом.

3. Секрет самоконтроля

Социолог Кауфман в книге «Самовыражение в повседневной жизни» отмечает: «Поведение людей в общении напоминает игру актеров на сцене: каждый играет разные роли в разных ситуациях, надевая маски, соответствующие обстоятельствам. В процессе взаимодействия люди привыкли находить в реакциях других соответствующие модели поведения и ориентиры для дальнейших действий».

Социальную самоконтроль можно назвать именно таким навыком ролевой игры. Человек, обладающий высоким уровнем социального самоконтроля, умеет играть в жизни разные роли, чтобы адаптироваться к различным ситуациям. Он (она) всегда способен в любой момент скорректировать своё поведение в соответствии с требованиями конкретной ситуации.

Супруга американского президента Рузвельта, Элена Ру-

звельт, в совершенстве владела этим искусством. Будь то роль обычной домохозяйки, первой леди в Белом доме или исполнение обязанностей мужа, она везде проявляла себя с лучшей стороны. Леш говорит: «Её жизнь всегда была наполнена целями; независимо от того, выступала ли она с позиции жены, невестки или политического обозревателя, её слова всегда были обоснованными и убедительными».

Какой бы слабой и беспомощной она ни была в душе, Елена всегда старалась наилучшим образом исполнять каждую роль, в полной мере демонстрируя последнее качество, составляющее её харизму: умение управлять общением. Янс говорит: «Она действительно первоклассный политический деятель — её элегантные и очаровательные манеры глубоко трогают сердца людей: будь то журналисты, воины, члены законодательного собрания или простые домохозяйки, фермеры и рабочие — все без исключения поддаются её очарованию. А тот прекрасный новый мир, который она описывает в своих произведениях и в своих выступлениях, вызывает ещё большее восхищение. Однако за своим открытым и решительным публичным образом у Елены на самом деле есть и слабая сторона».

4. Очаровательный образ

Все мастера общения обладают вышеупомянутыми тремя социальными навыками, причем эти три навыка должны быть сбалансированы. Если какой-либо из них слишком развит или недостаточно развит, это, напротив, может приве-

сти к неприятностям. Например, если человек слишком чувствителен, но не обладает надлежащей способностью выражать свои мысли и навыками самоконтроля, он легко подвергнется ненужной тревоге в социальной жизни, что может даже привести к замкнутости и уклонению от общения. По той же логике, если человек превосходит других только в плане социального контроля, но не обладает другими социальными навыками, которые бы его дополняли, он превращается в «социального хамелеона», от которого все держатся подальше — он умеет ладить с людьми в любой ситуации, говорит то, что нужно, но не способен устанавливать с ними глубокие эмоциональные связи.

Стоит отметить, что когда психолог выдвинул гипотезу о том, что харизма представляет собой совокупность различных социальных навыков — своего рода высшую форму социального интеллекта, — одна из научных ассистенток выразила явное несогласие. Хотя она соглашалась с результатами исследований экспертов и верила, что социальные навыки действительно способствуют успеху в социальной жизни, она упорно не считала, что социальные навыки равнозначны харизме. По её словам, харизма должна охватывать более широкий спектр — это удивительное качество, которое можно почувствовать, но которое очень трудно определить. Психолог попросил её найти в своём окружении харизматичных людей и поочерёдно протестировать их социальные навыки, чтобы выяснить, существует ли между ними какая-ли-

бо связь. В результате она нашла восемнадцать студентов, согласившихся помочь в исследовании, и раздала каждому по две анкеты по оценке социальных навыков, попросив их одну из них передать своему самому харизматичному, по их мнению, другу, а другую — тому, кого они считают самым нехаризматичным.

Результаты оказались совершенно предсказуемыми: у харизматичных людей средний балл по шкале коммуникативных навыков был на целых пятьдесят баллов выше, чем у тех, кто не обладал харизмой.

Человеку достаточно обладать этими социальными навыками в сбалансированном соотношении, чтобы оказывать влияние на других. Чем отточеннее навыки, тем сильнее влияние. Чем лучше человек понимает основные принципы человеческого поведения, руководствуется ими и умеет применять эти принципы на практике, тем больше он проявляет харизмы, и его слова и поступки естественным образом находят отклик в сердцах людей, оказывая на них влияние.

5. [Навыки выступления]

Блуждающая тарелка

Один абединский житель пришёл в ресторан на обед со своим недавно познакомившимся другом из Габрово. Как и следовало ожидать, они заказали всего одну рыбу. Когда официант принёс заказанное блюдо, они долго не решались прикоснуться к рыбе, чтобы не показаться слишком нетерпеливыми. В этот момент оба заметили, что есть рыбу, начи-

ная с хвоста, не считается, так как хвост у рыбы уже.

Рыба начала остывать. Абединский житель (хвост рыбы был обращен в его сторону) завел разговор.

— Знаешь, что такое философ?

— Не знаю.

Абединский житель перевернул блюдо так, чтобы голова рыбы была обращена к нему, и объяснил: «Философ — это такой человек, который может перевернуть мир, точно так же, как я перевернул это блюдо».

— Так ты философ? — спросил габровец.

«Конечно, нет».

«Тогда пусть мир останется таким, каким он был!» — сказал габровец и перевернул тарелку обратно.

Заказ

Один гость, заказывая блюда в ресторане, сказал: «Я хочу две яичницы: одну — настолько мягкую, чтобы желток вытекал, а другую — настолько прожаренную, чтобы она была твердой, как резина; соленое мясо нужно поджарить, а потом остудить; хлеб должен быть поджарен до черноты и хрустящим, чтобы крошился при прикосновении ножа; кофе — чем слабее, тем лучше, и он должен быть наполовину холодным, наполовину горячим...»

Официант выразил затруднение: «Сэр, все это, пожалуй, будет немного сложно приготовить».

«Не может быть», — ответил гость, — «я же только вчера утром завтракал здесь».

Вынесите

Один посетитель зашел в ресторан, чтобы пообедать, и, доев до половины, вдруг громко закричал: «Официант, быстрее сюда!» Все присутствующие были удивлены. Когда официант подбежал, он не спеша указал на свою миску и сказал: «Пожалуйста, помогите мне вынести этот камень из миски!»

За окружающую среду уже заплачено

Один сельский житель зашёл в нью-йоркский ресторан и заказал чашку кофе и датскую выпечку. Когда ему принесли счёт, он с недоверием уставился на него. «Что это такое?» — спросил он официанта. «Кофе и датская выпечка стоят 10 долларов? Должно быть, здесь какая-то ошибка».

«Всё верно, — ответил официант. — 10 долларов».

«За кофе и датскую выпечку?»

«Есть ещё кое-что», — пояснил ему официант. «Например, видите те произведения искусства, что висят на стене? Они стоят 2,5 миллиона долларов. Наша хрустальная люстра — одна из лучших в мире — стоит 50 тысяч долларов. Персидский ковёр на полу стоит 750 тысяч долларов. Короче говоря, вы должны заплатить не только за напитки и еду, но и за эту обстановку».

Селянин неохотно расплатился. «Тогда дайте мне ещё чашку кофе и датскую выпечку», — сказал он официанту. «И не забудьте — за обстановку я уже заплатил».

Заказ по меню

Женщина пришла с маленькой девочкой в ресторан быстрого питания. «Что закажете?» — спросил официант.

В ответ прозвучала целая тирада: «Гамбургер, чизбургер, большой и маленький стейки, сэндвич с куриным фаршем, порция обычной жареной еды, порция большой жареной еды, яблочный пирог, шоколадный напиток, ванильный напиток, клубничный напиток, Кока-Кола, Пепси, апельсиновый лимонад».

Работники упаковали всю эту еду в несколько пакетов, и когда принесли их ей, она сказала: «Я ещё не заказала, я просто зачитывала меню своей дочери».

Ожидание блюд

В одном ресторане посетитель, долго ожидавший своё блюдо, окликнул официанта: «Почему моя рыба в соусе до сих пор не готова?»

«Пожалуйста, подождите ещё немного, сэр».

«Что? Ещё ждать?» — раздражённо воскликнул посетитель. «Неужели вы рыбу прямо сейчас ловите?»

Бронирование столика

Официант: «Простите, сэр. Этот столик уже зарезервирован».

Посетитель: «Ничего страшного, мой друг. Вы можете убрать этот столик и поставить мне другой, который ещё не забронирован».

Суп из черепахи не скоро будет

В ресторане один посетитель с нетерпением спросил:

«Официант, я заказал суп из черепахи уже больше получаса назад, почему его до сих пор не принесли?»

«Я не забыл. Но вы же знаете, что с черепахой так быстро не поспеешь».

«Нет, я имею в виду, что если бы его принесли раньше, эта черепаха, может, была бы свежее!»

Кусок китового мяса

Один офисный работник, только что получив зарплату, пошёл с женой в роскошный ресторан поужинать. По окончании ужина он попросил владельца выставить счёт. При расчёте он спросил: «Один бокал вина стоит столько?»

«Да, в нашем заведении один бокал вина рассчитывается как целая бутылка. То же самое касается и остальных позиций».

Услышав это, жена служащего мгновенно побледнела. Муж испугался и поспешно спросил: «Что с тобой?»

«Я только что съела кусочек китового мяса!»

Не могу пить

Мак вошёл в ресторан и сел за столик. Он взглянул на меню, заказал суп, и официант сразу же принёс его. Через некоторое время он позвал официанта и сказал: «Извините, я не могу пить этот суп».

Официант удивился, принёс меню и предложил ему выбрать другой суп. Однако через некоторое время Мак снова позвал его: «Простите, но этот суп я всё равно не могу пить».

Официант был озадачен; на этот раз он не принёс меню, а

позвал менеджера. Менеджер почтительно кивнул Майку и сказал: «Сэр, этот суп — наша фирменное блюдо, оно пользуется большой популярностью. Неужели вы...»

«О, я вовсе не говорю, что суп невкусный. Несмотря на то, что он очень вкусный, я всё равно не могу его пить, потому что, посмотрите, где же ложка?»

Празднование повышения зарплаты

Босс: «Ду Цю, почему ты пьешь шампанское в офисе в рабочее время?»

Ду Цю: «Я отмечаю 20-летие моего последнего повышения зарплаты!»

Крепость спиртного

Хозяин дома угостил самодельным самогоном датчанина, проводившего лето в отдалённом городке. Выпив стакан, датчанин побледнел и с трудом произнес: «Сколько градусов в этом самогоне?»

«Не знаю, сколько градусов, но, выпив бутылку, можно устроить 12 драк и совершить одно убийство...»

Пить, стоя на одной ноге

Один шотландец зашёл в парижский отель и спросил, сколько стоит стакан коньяка.

«На террасе — два франка», — улыбнулся официант, — «а если вы будете пить у барной стойки, то достаточно заплатить полтора франка».

Шотландец немного подумал и спросил: «А если пить, стоя на одной ноге у барной стойки?»

«Секрет» продажи пива

Один посетитель пил пиво в гостинице. Выпив вторую кружку, он повернулся к хозяину и спросил: «Сколько пива вы продаёте здесь за неделю?»

«35 бочек», — с гордостью ответил хозяин.

«Что ж, — сказал посетитель, — я придумал способ, с помощью которого вы сможете продавать по 70 бочек пива в неделю».

Хозяин был удивлён и поспешно спросил: «Какой способ?»

«Это очень просто: вам нужно просто наполнять каждый бокал до краев».

Глава 3 Секреты успеха

Если вы действительно хотите добиться успеха, ничто не сможет вам помешать. Главное — делать всё с душой, и в любой момент у вас может появиться шанс прославиться. Любая ситуация может принести вам известность.

1. Метод «героя новостей». Станьте героем новостного события.

2. В чрезвычайных ситуациях или в решающий момент будь первым. Возможно, ты часто опаздываешь или уходишь раньше, но в таких ситуациях, как ликвидация последствий стихийных бедствий, ты ни в коем случае не можешь себе этого позволить.

3. Метод авторитета знаменитостей. Используйте авторитет знаменитостей и экспертов, чтобы доказать свои способности и вклад.

4. Метод «лучшего момента». Ни в коем случае не упускайте возможности повысить свою известность, ведь среди них может оказаться именно тот момент, который станет для вас лучшим шансом прославиться.

5. Метод импровизации. Быстрая реакция может сделать вас лидером.

6. Метод «нового в старом». Создавайте новое на основе старого, черпая вдохновение в блеске исторических событий и легенд.

7. Метод цитат известных людей. Используйте цитаты известных людей, чтобы объяснить другим свои поступки.

8. Метод «пересадки». В полной мере используйте влияние позитивных событий на общественность в интересах своей работы или карьеры.

9. Метод подчеркивания достоинств и преувеличения качеств. У каждого человека есть свои достоинства или выдающиеся способности. Но перед тем, как произойдет событие, способное изменить судьбу в решающий момент, нужно ярко продемонстрировать свои достоинства и преувеличенно подчеркнуть свои особенности или качества.

Термометр для пальцев

У немецкого химика Роберта Бенсена (1811—1899) из-за постоянной работы в лаборатории и длительного контакта с кислотами, щелочами и различными химическими веществами на руках образовались мозоли.

Однажды, объясняя устройство и принцип работы изобретённой им спиртовой горелки Бензена, он даже поднёс палец к пламени горелки и, делая вид, что это ни в чём не виноват, сказал:

«Там, где я держу палец, температура составляет примерно 300 градусов по Фаренгейту».

Продажа фруктов

Командующий городской обороной одной страны приехал для осмотра войск и спросил у лейтенанта: «Почему солдаты в первом ряду такие высокие и красивые, а все низкие и

некрасивые солдаты стоят в задних рядах?»

Лейтенант с глубоким почтением отдал воинский салют: «Ваше Превосходительство, я раньше торговал фруктами, и мне всегда нравилось выставлять впереди вкусные и яркие фрукты, а сухие и непригодные — сзади».

I. Любовь к жизни

[Заботиться о каждом человеке]

Хэ Цифан, бывший член Всекитайского союза литераторов и член правления Всекитайского союза писателей, вспоминал:

Однажды ночью премьер-министр Чжоу Эньлай пригласил меня в свой кабинет, чтобы поговорить о ситуации вокруг Всекитайского съезда литераторов. Как только я вошёл в кабинет, я почувствовал себя очень скованно. Тогда премьер-министр Чжоу лично пододвинул стул поближе к себе, вежливо предложил мне сесть, а затем дружелюбно сказал: «Уже поздно, наверное, проголодался?» Затем он попросил обслуживающий персонал принести тарелку арахиса и две чашки зелёного чая. Мы ели, пили и беседовали, и моё чувство скованности полностью исчезло.

2. «Попасть в кадр» и «выделиться»

[Не отступать перед трудностями]

В начале 80-х годов полным ходом шли работы по проекту «Направление реки Луань в Тяньцзинь». Войско, отвечавшее за строительство туннелей, из-за нехватки взрывчатки стояло перед угрозой остановки работ и задержки сроков.

Командование войска было в крайней тревоге и направило ротного командира Ли на машине на один из химических заводов на Северо-Востоке за помощью. Ротный командир Ли, не останавливаясь ни днём, ни ночью, преодолел более тысячи ли и добрался до отдела снабжения и сбыта завода, но получил в ответ лишь одну фразу: «Сейчас товара нет!» Он обратился к директору завода, но тот был очень занят и не имел времени выслушать его объяснения.

Ли следовал за ним повсюду, пытаясь вкратце в разговор при любой возможности, но директор оставался непреклонен и холодно ответил: «Сейчас товара нет, я ничего не могу поделать». Директор налил ему чашку чая и посоветовал найти другой выход. Ротный Ли не сдался: он сделал глоток чая и сказал: «Какая сладкая вода! А жители Тяньцзиня страдают: пьют горькую воду, собранную из русла реки Хайхэ и различных озер, — она и без чая уже желтого цвета». Он заметил, что на руке у директора были часы, произведенные в Тяньцзине, и продолжил: «Вы тоже носите тьяньцзиньские часы? Говорят, сейчас в стране каждый десятый часовой механизм — из Тианьцзина, каждый десятый трактор — из Тианьцзина, а каждый четвёртый человек пользуется тьяньцзиньской содой. Вы — специалист в области промышленности, лучше всех понимаете связь между водой и промышленностью. На производство одной тонны бумаги уходит 200 тонн воды... Проведение воды из реки Луань в Тианьцзин — это спасение в чрезвычайной ситуации! Без взрывчатки

строительство придётся отложить...» Услышав это, директор завода был тронут и спросил: «Вы из Тяньцзиня?» «Нет, я из Хэнаня. Возможно, когда начнётся подача воды, я даже не смогу пить воду из реки Луань!» Директор окончательно сдался. Он схватил трубку и отдал приказ: «Весь завод работает сверхурочно три дня!» Через три дня ротный командир Ли вернулся с грузовиком, загруженным взрывчаткой.

III. Весенний ветер и дождь

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.