

Idź do

Przykładowy rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje o nowościach

## Daj się polubić w 90 sekund (a nawet mniej!)

Autor: Nicholas Boothman

Tłumaczenie: Marcin Dorosz

ISBN: 978-83-246-2245-0

Tytuł oryginału: [How to Make People Like You in 90 Seconds or Less](#)

Format: A5, stron: 200



### Jak Cię widzą, tak Cię lubią:

- Wrażenie – uświadom sobie, jak postrzegają Cię inni ludzie
- Prezencja – dowiedz się, co mówić i kiedy się odzywać
- Oddziaływanie – naucz się wpływać na sposób, w jaki ludzie Cię postrzegają

Co nakręca współczesny świat? Pieniądże? Bez wątpienia. Jest jednak coś o znacznie większym polu rażenia – dobre kontakty! To, kogo znasz i jakie masz z nim relacje, silnie oddziałuje na całe Twoje życie: karierę, status materialny, dobre samopoczucie, a także sukcesy osobiste i zawodowe. Myślisz, że to wyrachowanie? Bynajmniej! Zdrowe i pozytywne relacje z otoczeniem to siła, która buduje wielkie cywilizacje, a Twoje życie to mała, choć bardzo cenna cegiełka na tym placu budowy.

Masz 90 sekund, aby przyciągnąć uwagę swojego rozmówcy, zrobić na nim pozytywne wrażenie i sprawić, by Cię polubił. Jednak czy wiesz, co sprawia, że ludzie Cię zauważają, zapamiętują i zaczynają lubić? To drobiazgi – mowa ciała, drobne gesty, wyraz twarzy, barwa głosu i wreszcie wypowiedane przez Ciebie słowa. Aby przekonać do siebie innych, nie musisz zmieniać swojego charakteru. Wystarczy, że poznasz kilka cennych zasad, by ludzie poczuli się przy Tobie naturalnie i komfortowo. A gdy tak się stanie, będą poświęcać Ci więcej uwagi i z chęcią otworzą się przed Tobą.

- Poczuj się bezpiecznie i bardziej komfortowo.
- Otwórz się na nowe, ciekawe perspektywy.
- Zjednaj sobie przyjaciół i sprzymierzeńców.
- Zwiększ pewność siebie i poczucie własnej wartości.

# Spis treści

|                 |    |
|-----------------|----|
| Przedmowa ..... | 13 |
|-----------------|----|

## *Część I*

|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| <b>Pierwszy kontakt .....</b> | <b>17</b> |
|-------------------------------|-----------|

|   |    |
|---|----|
| 1. Potęga ludzka .....                          | 19 |
| Korzyści płynące z nawiązywania kontaktów ..... | 20 |
| Warto być lubianym — dlaczego? .....            | 24 |
| Dlaczego 90 sekund? .....                       | 25 |
| 2. Pierwsze wrażenie .....                      | 29 |
| Poznanie się .....                              | 30 |
| Nawiązanie kontaktu .....                       | 34 |
| Komunikacja .....                               | 35 |
| Czego jeszcze się dowiesz... ..                 | 38 |

## *Część II*

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Nawiązanie kontaktu w 90 sekund .....</b> | <b>41</b> |
|--|-----------|

|   |    |
|---|----|
| 3. „Coś mi się w niej/nim podoba” ..... | 43 |
| Naturalny kontakt .....                 | 44 |
| Przypadkowy kontakt .....               | 46 |
| Planowany kontakt .....                 | 47 |

|   |    |
|---|----|
| 4. Wszystko zależy od nastawienia .....                     | 51 |
| Prawdziwie <i>Przydatne</i> Nastawienie .....               | 52 |
| Prawdziwie <i>Nieprzydatne</i> Nastawienie .....            | 53 |
| Wybór należy do Ciebie .....                                | 55 |
| 5. Czyny <i>naprawdę</i> liczą się bardziej niż słowa ..... | 61 |
| Mowa ciała .....  | 61 |
| Spójność .....  | 68 |
| Bądź sobą .....   | 74 |
| 6. Podobieństwo — to lubimy .....                           | 77 |
| Naturalna synchronizacja .....                              | 78 |
| Sztuka synchronizacji .....                                 | 81 |

### *Część III*

## **Tajemnice komunikacji ..... 97**

|  |     |
|--|-----|
| 7. Słuchanie też ma znaczenie .....                        | 99  |
| Przestań mówić i zacznij pytać! .....                      | 100 |
| Aktywne słuchanie .....                                    | 111 |
| Dawaj i bierz .....  | 113 |
| 8. Zrozumieć zmysły .....                                  | 121 |
| Wizualny, audytoryjny czy kinestetyczny? .....             | 123 |
| Jak „dostroić się” do czyichś zmysłowych preferencji ..... | 129 |
| 9. Dostrzeganie zmysłowych preferencji .....               | 135 |
| Profile preferencji zmysłowych .....                       | 136 |
| Wskazówki werbalne .....                                   | 142 |
| Wskazówki wzrokowe .....                                   | 147 |
| Szeroka perspektywa .....                                  | 154 |

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 10. Podsumowanie .....          | 161 |
| Od czego zacząć? .....          | 164 |
| Założ z góry... .....           | 167 |
| Przypowieść na nowe czasy ..... | 169 |

*Dodatek*

|  |            |
|--|------------|
| <b>Drobne rzeczy, które wiele znaczą .....</b> | <b>171</b> |
| Ćwiczenia .....                                | 173        |
| O autorze .....                                | 199        |



# Pierwsze wrażenie

**N**a potrzeby tej książki ustaliłem trzy etapy tworzenia więzi z innymi: poznanie się, nawiązanie kontaktu oraz komunikacja. Te trzy etapy pojawiają się po sobie dość szybko i mają tendencję do zachodzenia na siebie oraz wzajemnego przenikania się. Naszym celem jest uczynić je czymś tak naturalnym, płynnym i łatwym, jak to tylko możliwe — a ponad wszystko sprawić, aby przynosiły Ci radość i satysfakcję.

Oczywiście proces tworzenia więzi zaczynamy od poznania drugiej osoby. Czasami poznajesz kogoś przypadkowo, na przykład rozmawiając w pociągu z kobietą, która podziela Twoją miłość do filmów z Humphreym Bogartem. Bywa również, że robisz to z wyboru, na przykład gdy Twój kuzyn przedstawia Cię swemu znajomemu, który kocha Szekspira, doskonałe wino i skoki na bungee — tak jak Ty.

Jeśli uznamy poznanie się za fizyczny akt spotkania dwojga ludzi lub grupy osób, to komunikacja następuje w momencie, kiedy w pełni zdamy sobie sprawę z obecności tej drugiej osoby. Pomiędzy tymi zdarzeniami (pomiędzy poznaniem się i komunikacją) leży 90-sekundowy kawałek łądu, który je łączy.

## Poznanie się

Jeśli uda Ci się zrobić dobre wrażenie już w pierwszych trzech lub czterech sekundach od poznania nowej osoby, stworzysz atmosferę szczerości, bezpieczeństwa i zaufania, dzięki czemu pojawi się możliwość wykonania kolejnego kroku i nawiązania kontaktu.

### Przywitanie

Pierwsze sekundy kontaktu z nowo poznaną osobą nazywamy „przywitaniem”. Etap ten możemy z kolei rozbić na pięć części: otwarcie, kontakt wzrokowy, rozpromienienie się, powiedzenie „Cześć!” oraz przechylenie się. Czynności te stanowią program powitalny, który musi zostać wykonany przy okazji pierwszego spotkania z daną osobą.

**Otwarcie się.** Pierwszą częścią przywitania jest otwartość w kwestii nastawienia oraz otwartość Twojego ciała. Aby zdało to egzamin, musisz odznaczać się właściwym dla Ciebie pozytywnym nastawieniem. To świetny moment, aby naprawdę je poczuć i być w pełni świadomym jego istnienia.

Dopilnuj, aby język Twojego ciała komunikował otwartość. Jeśli naprawdę przybrałeś pozytywne nastawienie, ta sprawa powinna się sama załatwić. Skieruj swoje serce bezpośrednio w stronę osoby, którą poznajesz. Nie zakrywaj klatki piersiowej dłońmi lub ramionami, a jeśli to tylko możliwe, rozepnij marynarkę lub płaszcz.

**Kontakt wzrokowy.** Druga część przywitania wiąże się z Twoimi oczami. Zainicjuj kontakt wzrokowy. Spójrz tej nowo poznanej osobie prosto w oczy. Niech Twój wzrok będzie odbiciem pozytywnego nastawienia, jakie przybrałeś. Pamiętaj o oczywistej rzeczy: kontakt wzrokowy to *prawdziwy* kontakt!

*Przyzwyczajaj się do patrzenia ludziom prosto w oczy. Kiedy wieczorem oglądasz telewizję, postaraj się zauważyć kolor oczu tyłu osób, ile tylko potrafisz, i powtórz sobie w myślach te barwy. Następnego dnia zrób to samo z każdą osobą, jaką napotkasz — po prostu spójrz jej głęboko w oczy.*

---

**Rozpromienienie się.** Ta część jest ściśle związana z kontaktem wzrokowym. Rozpromień się. Uśmiechnij się jako pierwszy. Niech uśmiech będzie odbiciem Twojego nastawienia.

Udało Ci się już przyciągnąć uwagę danej osoby poprzez otwartą mowę ciała, kontakt wzrokowy i szczery uśmiech. Podświadomie osoba ta odnosi wrażenie, że ma do czynienia z kimś całkowicie szczerym, a nie z jakimś szczerzącym się i gapiącym gamoniem (choć przez chwilę może wydawać Ci się, że właśnie tak zostaniesz odebrany!).

**„Cześć!”.** Bez względu na to, czy powiesz: „Cześć!”, „Witaj!” czy nawet „Siemanko!”, zadбай o miły ton głosu i nie zapomnij o swoim imieniu („Cześć! Jestem Monika”). Tak samo jak w przypadku uśmiechu i kontaktu wzrokowego, ujawnij swoją tożsamość jako pierwszy. Właśnie na tym etapie — i tylko przez parę sekund — będziesz w położeniu, dzięki któremu zbierzesz tonę darmowych informacji na temat osoby, którą poznajesz. Danych tych będziesz mógł użyć podczas Waszej późniejszej rozmowy.

Przejmij dowództwo. Podaj swojemu rozmówcy dłoń i jeśli uznasz to za stosowne, postaraj się dwa lub trzy razy powtórzyć jego imię, dzięki czemu szybciej je zapamiętasz. I nie chodzi o to, żebyś powiedział: „Gośka, Gośka, Gośka, miło cię poznać”, a raczej: „Gośka? Miło cię poznać, Gośka!”. Zaraz po tym nastąpi „skomentowanie okazji/miejsca”, o czym szerzej w rozdziale 7.

**Przechylenie się.** Ostatnią częścią przywitania jest „przechylenie się”. Chodzi tutaj o prawie niedostrzegalne nachylenie się w kierunku nowo poznanej osoby, dzięki któremu dajesz jej do zrozumienia, że jesteś zainteresowany i otwarty, a tym samym zaczynasz się z nią „synchronizować”.

### ***Uścisk dłoni***

---

Gama rodzajów uścisków jest dość szeroka, począwszy od mocnych, silnych i miażdżących kości, a skończywszy na tak zwanej „śnieżej rybie”. Oba łatwo zapamiętać — czasami bywa tak, jak w przysłowiu: komu raz uścisną dłoń, ten na zimne dmucha.

Z uściskiem dłoni wiążą się pewne oczekiwania. Dobry uścisk powinien być pewny i pełen szacunku, tak jakbyś ręcznym dzwonkiem wzywał służbę hotelową. Jeśli Twoje zachowanie będzie odbiegać od tych oczekiwań, osoba, którą właśnie poznajesz, poczuje się zmieszana i nie będzie wiedzieć, co się dzieje. Odniesie wrażenie, że coś tu nie gra — tak jakby po odkręceniu kurka z zimną wodą z kranu zaczęła lecieć ciepła. Nasz mózg nie cierpi dezorientacji, a kiedy już staje w jej obliczu, instynkt nakazuje mu wycofanie się.

Tak zwany „zdalny” uścisk dłoni to uścisk, który w rzeczywistości nie wymaga ich użycia, a stanowi potężne narzędzie. Po prostu wykonaj wszystkie czynności, które zrobiłbyś w przypadku zwykajnego uścisku, ale nie używaj dłoni. Skieruj swe serce w swojego rozmówcę i powiedz „Cześć!”. Uśmiechnij się, pokaż błysk w oku i promieniuj tą samą energią, która zazwyczaj towarzyszy Ci podczas pełnego uścisku dłoni.

Nawiasem mówiąc, taki zdalny uścisk dłoni może zdziałać cuda podczas różnego rodzaju prezentacji, kiedy zależy Ci na nawiązaniu kontaktu z grupą ludzi lub publicznością.



## Ćwicz powitania

### Energetyczny pocisk

**T**o, czy jesteś sympatycznym i wartym poznania osobnikiem, najlepiej widać — i to już po chwili — na podstawie jakości i poziomu energii, jaką emanujesz. Możesz wypróbować to w szkole lub w pracy, ale dwie osoby również w zupełności do tego wystarczą.

W grupie utwórzcie koło o średnicy około 3,5 metra. Zdecydujcie, kto rozpocznie. Osoba ta musi wybrać kogoś z przeciwnej strony kręgu, zebrać całą dostępną energię w swoim ciele i skumulować ją w swoim sercu. Następnie w krótkiej chwili musi spojrzeć wybranej osobie w oczy, powiedzieć „Cześć!”, klasnąć w ręce i wycelować swoją prawą dłoń (czyli tą, której używa do uścisku) prosto w serce tej osoby. W ten sposób w ciągu sekundy wystrzela z siebie pocisk energii.

To dość długi opis procesu, który w rzeczywistości trwa nie dłużej niż sekundę. Jeśli jednak wszystkie sześć kanałów, czyli ciało, serce, oczy, uśmiech, kłaśnięcie i głos/oddech, wystrzelają w tym samym momencie, mamy do czynienia z ogromnym ładunkiem energii.

Po otrzymaniu tej energii druga osoba powinna momentalnie wystrzelić ją w kogoś innego w kręgu, postępując dokładnie tak samo jak jej poprzednik. Nie przerywajcie, działajcie szybko i w skupieniu, strzelając w siebie energetycznym pociskiem tak długo, aż każdy zostanie nim trafiony przynajmniej trzy razy. Dopilnujcie, żeby nawiązywać kontakt za pomocą wszystkich sześciu kanałów naraz.

Inna wersja tego ćwiczenia polega na strzelaniu różnymi wartościami energii: energią logiki/głowy, energią komunikacji/gardła, energią miłości/serca, energią siły/splotu słonecznego oraz energią seksualną. Energię miłości/serca masz już za sobą.

Tym razem już z pojedynczym partnerem zrób to samo, tyle że nie „z serca w serce”, a „z głowy w głowę”. Strzelajcie w siebie energią logiki/głowy tak długo, aż uznacie, że potraficie ją poczuć i odróżnić od energii miłości/serca. Po dwóch lub trzech minutach wysyłania jej tam i z powrotem spróbujcie tego samego z innymi częściami ciała: „z gardła w gardło”, „ze splotu słonecznego w splot słoneczny” itd.

Ale to jeszcze nic. Zastanów się, jaki rodzaj energii chcesz przesłać, ale nie mów na głos, o której myślisz. Następnie przywitaj się z partnerem, uściśnijcie sobie dłonie, powiedz „Cześć!” i wtedy wystrzel pocisk! Zadaniem partnera będzie odgadnąć, jaki rodzaj energii wystrzeliłeś w jego kierunku. Ćwicz, ćwicz i jeszcze raz ćwicz tak długo, aż Twoja mowa ciała stanie się bardziej subtelna i prawie niezauważalna.

Następnym krokiem będzie wypróbowanie nowych umiejętności na ludziach, których poznajesz. Strzelaj energetycznymi pociskami w znajomych, którym mówisz „Cześć!” w supermarkecie, w kelnera w kawiarni, w swoją szwagierkę czy w gościa, który naprawia w Twoim biurze kserokopiarkę. Ludzie ci dostrzegą w Tobie coś wyjątkowego — niektórzy być może nawet uznają, że jest w Tobie coś z „hollywoodzkiej gwiazdy”.

## Nawiązanie kontaktu

**K**ontakt polega na znalezieniu wspólnej płaszczyzny porozumienia, czyli wygodnej strefy, w której dwie osoby (lub nieco większa grupa) będą w stanie osiągnąć mentalną jedność. Kiedy taki kontakt zaistnieje, każda z tych osób będzie wносить coś *do* interakcji (na przykład atrakcyjność, ciepło lub poczucie humoru) i każda coś z niej wyniesie: empatię, współczucie czy choćby parę świetnych dowcipów. Kontakt to swego rodzaju smar, dzięki któremu towarzyskie interakcje mogą przebiegać jak po maśle.

Jeśli uda Ci się nawiązać kontakt z drugą osobą, nagrodą będzie jej pozytywna akceptacja. Reakcja ta będzie niosła komunikat (naturalnie wyrażony mniejszą ilością słów) w rodzaju: „Wiem, że dopiero się poznaliśmy, ale polubiłam cię, więc poświęcę ci trochę uwagi”. Czasami kontakt tworzy się sam z siebie, poniekąd przypadkowo, ale czasami będzie potrzebował Twojej pomocy. Jeśli Ci się powiedzie, będziesz mógł rozpocząć komunikację. Jeśli Ci się nie uda, o uwagę danej osoby będziesz musiał zawalczyć.

W miarę poznawania nowych ludzi i witania się z nimi Twoja umiejętność nawiązywania kontaktu będzie zależeć od czterech czynników: Twojego nastawienia; Twojej umiejętności „zynchronizowania” pewnych aspektów swojego zachowania, takich jak mowa ciała czy barwa głosu; Twoich umiejętności konwersacyjnych oraz Twojej umiejętności określania, na którym ze zmysłów (wizualnym, audytoryjnym czy kinestetycznym) polega Twój rozmówca w największym stopniu. Kiedy już opanujesz te cztery dziedziny w biegłym stopniu, będziesz w stanie szybko nawiązywać znajomości i kontakty z kimkolwiek i kiedykolwiek.

Nie przerywaj lektury, a odkryjesz, że można przyspieszyć proces zyskania komfortowego samopoczucia w obecności obcej osoby, a to wszystko dzięki pominięciu zwyczajowych rytuałów zapoznawczych i przejściu bezpośrednio do rutynowych zachowań, które osobom darzącym się sympatią przychodzą naturalnie. W niezwykle krótkim czasie będziecie ze sobą w takich stosunkach, jakbyście znali się od wielu lat. Wielu z moich studentów twierdzi, że kiedy już nawiązywanie kontaktu weszło im w krew, zdarzało im się, że ludzie pytali ich: „Jesteś pewien, że skądś się nie znamy?”. Sam znam to uczucie: ciągle mi się to zdarza. I nie chodzi tylko o to, że to ludzie zadają mi powyższe pytanie. Sam jestem przekonany, że połowa ludzi, których poznaję, to moi starzy znajomi — właśnie tak to jest, kiedy z łatwością przychodzi Ci pojawianie się na czyjejś mapie znajomych. To wspańnięte uczucie.

## Komunikacja

**K**ażdy z nas w nieco inny sposób rozumie słowo „komunikacja”, choć jego definicje z reguły wyglądają podobnie: „To wymiana informacji pomiędzy dwojgiem ludzi lub grupą osób”, „To wypowiedzenie tego, co ma się na myśli”, „To bycie zrozumianym”.

We wczesnych latach programowania neurolingwistycznego (NLP), czyli programu badawczego poświęconemu „analizie doskonalenia i modelu, na podstawie którego poszczególne osoby tworzą swe subiektywne doznania zmysłowe”, Richard Bandler oraz John Grinder sformułowali bardziej efektywną definicję: „Znaczenie komunikacji zależy od reakcji, jaką ona wywołuje”. To proste i genialne stwierdzenie oznacza, że to, czy Twoja komunikacja odniesie sukces, czy nie, zależy w stu procentach od Ciebie. W końcu to *Tobie* zależy na przekazaniu danej wiadomości i to na *Tobie* spoczywa odpowiedzialność, aby do tego doszło. Co więcej, jeśli nie osiągniesz swojego celu, to Ty będziesz zmuszony zachować się na tyle elastycznie, aby zmienić swoje postępowanie i w końcu zdobyć to, czego pragniesz. Aby jednak nadać tutaj komunikacji jakąś formę i funkcję, założmy, że od początku mamy na myśli jakiś konkretny rezultat lub reakcję. Osoby, które w miernym stopniu opanowały umiejętności komunikacyjne, zazwyczaj nie są w stanie zastanowić się nad reakcją, jaką chcą wywołać u odbiorcy danego komunikatu, przez co nie potrafią do niej dążyć.

Umiejętności, których nauczy Cię niniejsza publikacja, przydadzą Ci się na wszystkich poziomach komunikacji, począwszy od kontaktów towarzyskich, takich jak budowanie nowej znajomości czy bycie zrozumianym w codziennych interakcjach, a skończywszy na podejmowaniu poważnych decyzji, mających wpływ zarówno na Ciebie, jak i na ludzi w Twojej „strefie wpływów”.

Przepis na pomyślną komunikację zawiera w sobie trzy odrębne składniki. Są to:

**Konkretna wiedza na temat tego, czego chcesz.** Sformułuj swoją intencję w zdanie twierdzące, najlepiej w czasie teraźniejszym. Na przykład: „Chcę udanego związku. Moja wyobraźnia pełna jest obrazów, dźwięków, odczuć, zapachów i smaków związanych z moją obecnością w tym związku i kiedy już się w nim znajdę, będę o tym

wiedzieć”. Powyższe zdanie to zdanie twierdzące w przeciwieństwie do zdania: „Nie chcę być samotny”.

**Faktyczne oszacowanie tego, co robisz.** Oceń, co robisz, aby osiągnąć swój cel, oraz z jakimi reakcjami spotyka się Twoje postępowanie. Możesz na przykład dojść do wniosku, że w Twoim przypadku wychodzenie do baru nie jest dobrym sposobem na poznanie nowych ludzi.

**Ciągle zmieniaj swoje postępowanie, aż zdobędziesz to, czego pragniesz.** Opracuj plan i trzymaj się go: „Na sobotni wieczór zaproszę do siebie trzy osoby i poproszę je, aby przyprowadziły kogoś ze sobą”. Zrób to i zbierz opinie. Jeśli zajdzie taka potrzeba, dokonaj zmian w swoim planie, a następnie oceń, czy tym razem lepiej się sprawdza. Powtarzaj ten cykl („zmiana — wprowadzenie planu w życie — opinie”) tak długo, aż osiągniesz swój cel. Z zależności tej możesz korzystać w każdej dziedzinie swojego życia, która Twoim zdaniem wymaga poprawy — czy to w kwestii finansów, miłości, sportu, kariery, czy czegokolwiek innego.

- 
- *Konkretna wiedza na temat tego, czego chcesz.*
  - *Faktyczne oszacowanie tego, co robisz.*
  - *Ciągle zmieniaj swoje postępowanie, aż zdobędziesz to, czego pragniesz.*

*Niezwykle łatwo to zapamiętać — pewien pułkownik<sup>1</sup> miał bowiem swego czasu świetny pomysł i otworzył sieć restauracji używających jako nazwy skrótu KFC. Zatem za każdym razem, kiedy zobaczysz tę nazwę, zastanów się i przypomnij sobie, jak idzie Ci rozwijanie własnych umiejętności komunikacyjnych.*

---

<sup>1</sup> Autor ma tutaj na myśli Harlanda Sandersa, znanego również jako „Pułkownika”, założyciela sieci restauracji KFC — *przyj. tłum.*

## Czego jeszcze się dowiesz...

W kolejnych rozdziałach przyjrzymy się znacznie bardziej szczegółowo nawiązywaniu kontaktów, a także roli, jaką odgrywa Prawdziwie Przydatne Nastawienie w tworzeniu pozytywnego wizerunku Twojej osoby. Dowiesz się, co dzieje się przy pierwszym spojrzeniu, zarówno na powierzchni, jak i pod nią, a także jak ważne jest zgranie ze sobą mowy własnego ciała, barwy swojego głosu oraz wypowiedzanych słów, tak aby wszystkie wyrażały ten sam komunikat. Żadnych mylących sygnałów, żadnych poplątanych komunikatów, żadnej gmatwaniny. Odkryjesz również, dlaczego mowa Twojego ciała niektórym przypada do gustu, a innym nie, oraz w jaki sposób — dzięki kilku poprawkom w Twoim sposobie poruszania się — będziesz w stanie pozytywnie wpływać na to, jak odbierają Cię inni.

Następnie zagłębisz się w ciepły i przyjazny świat synchronizacji. Nauczysz się, jak „dostrajać się” do sygnałów wysyłanych przez innych ludzi, dzięki czemu Twoje towarzystwo będzie kojarzyć się z zażyłością i komfortem. Przyjrzymy się również niezwykle ważnej kwestii, jaką jest barwa Twojego głosu oraz sposób, w jaki może ona wpływać na nastroje i emocje, które chcemy wywołać.

Cały rozdział został także poświęcony rozpoczynaniu i podtrzymywaniu błyskotliwych rozmów. Zbadamy wszystkie sposoby „otwierania” ludzi oraz unikania ich ponownego „zamykania się”. Przyjrzymy się również komplementom, pozyskiwaniu darmowych informacji i zapadaniu w pamięć.

Na koniec sięgniemy jeszcze głębiej — do samego rdzenia ludzkiej psychiki. To zdumiewające, lecz prawda jest taka, że chociaż poruszamy się po świecie przy użyciu pięciu zmysłów, każdy z nas polega w większym stopniu na jednym z nich niż na pozostałych. Pokażę Ci, w jaki sposób ludzie nieustannie dają nam pewne wskazówki, za pomocą których możesz rozpoznać, jakim zmysłem się

kierują, a następnie wytłumaczę, jak możesz zacząć nadawać na tych samych „zmysłowych” falach, co oni. Czy osoby polegające głównie na swym zmyśle słuchu różnią się od tych, które kierują się przede wszystkim wzrokiem? Żebyś wiedział, że właśnie tak jest! Dowiesz się zatem, jak dostosować do nich swoje nastawienie, tak aby Wasza komunikacja była pomyślna.

Każdy z rozdziałów zawiera co najmniej jedno ćwiczenie, które pomoże Ci zdać sobie sprawę z wagi tworzenia więzi. Niektóre z tych ćwiczeń będziesz w stanie wykonać samodzielnie, ale do innych będzie Ci potrzebny partner. Spójrzmy prawdzie w oczy — komunikacja „twarzą w twarz” czy umiejętności w nawiązywaniu kontaktu to czynności interaktywne, a zatem nie jesteś w stanie nauczyć się ich wszystkich bez udziału innych osób.

Na końcu książki znajdziesz dodatkowo zestaw 21 ćwiczeń, zaprojektowanych w taki sposób, aby pomogły Ci scementować i wykorzystać w praktyce świeżo zdobytą wiedzę.

A więc już. Tworzenie więzi. Każdego dnia mężczyźni, kobiety i dzieci zdradzają pewne wskazówki dotyczące motywów ich działania (oraz tego, jak doświadczają rzeczywistości i jak ją filtrują) za pomocą mowy ciała, barwy głosu, ruchu gałek ocznych oraz doboru słów. Po prostu nie mają na to żadnego wpływu. Od Ciebie zależy, czy nauczysz się, jak korzystać z tego cudownego, nieustannego przepływu informacji, aby osiągać lepsze rezultaty i zawierać bardziej zadowolające znajomości.