

УДК 159.923
ББК 88.50
Б93

Переводчик Анна Красильникова
Редактор Юлия Пшениснова

Бутман Николас

Б93 Понравиться за 90 секунд: Как завоевать внимание и расположить к себе / Николас Бутман ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2024. — 228 с.

ISBN 978-5-9614-8736-7

Первые мгновения общения с новым человеком — самые важные, ведь произвести первое впечатление можно лишь один раз. Ученые считают, что у нас в среднем есть всего 90 секунд, чтобы понравиться незнакомцам. Немного, но, если знать, как действовать, этого вполне достаточно. Так утверждает известный международный эксперт по коммуникации Николас Бутман. До того, как заняться психологией общения, он долго работал фотографом в мире моды и часто сталкивался с необходимостью быстро расположить к себе собеседника, помочь ему раскрепоститься и произвести на него благоприятное впечатление. Методика, которую Бутман описывает в своей книге, основана на его личном опыте и принципах когнитивной психологии. В книге вы найдете не только теорию и интересные кейсы, но и рабочую тетрадь. Содержащиеся в ней практические упражнения и задания для тренировки навыков общения помогут вам разобраться в себе, выявить свои слабые стороны и научиться от них избавляться.

УДК 159.923
ББК 88.50

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в интернете и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru.

ISBN 978-5-9614-8736-7 (рус.)
ISBN 978-0761149460 (англ.)

© 2000, 2008 by Nicholas Boothman
© Издание на русском языке,
перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2024

Содержание

<i>Предисловие</i>	15
--------------------------	----

Часть I

Первая встреча	19
-----------------------------	----

Глава 1. Сила людей	21
Преимущества общения	22
Принцип симпатичности	26
Почему 90 секунд?	28

Глава 2. Первое впечатление	31
Первая встреча	32
Установление раппорта	37
Общение	39
Чем мы займемся дальше	41

Часть II

Установление раппорта за 90 секунд	45
---	----

Глава 3. «В этом человеке есть то, что мне определенно нравится!»	47
Естественный раппорт	49
Случайный раппорт	50
Осознанный раппорт	51

Глава 4. Главное — правильный настрой	55
Продуктивный настрой.....	56
Контрпродуктивный настрой	57
Выбор за вами.....	59
Глава 5. Действия говорят громче слов	67
Язык тела.....	67
Конгруэнтность.....	74
Будьте собой.....	81
Глава 6. Нам нравятся люди, похожие на нас.....	85
Естественная синхронизация	86
Искусство синхронизации	89

Часть III

Секреты общения	107
Глава 7. Не только говорить, но и слушать	109
Перестаньте говорить и начните спрашивать! ..	110
Активное слушание.....	122
Больше отдаете — больше получаете	124
Глава 8. Значение ведущего чувства	135
Визуал, аудиал или кинестетик?.....	137
Сонастройка.....	144
Глава 9. Определение сенсорных предпочтений ...	151
Как определить сенсорные предпочтения	
собеседника.....	152
Вербальные сигналы.....	159
Визуальные сигналы.....	166
Общая картина	175
Глава 10. Собираем все воедино	181
С чего начать?	184
Предполагайте, что раппорт будет установлен ..	187
Современная притча.....	190

Приложение

Маленькие шаги

на пути к большой цели 193

Рабочая тетрадь

Сначала о главном	195
1. Прежде чем вы начнете	197
2. С кем вы хотите общаться?	198
3. Уровень комфорта при знакомстве с новыми людьми	200
4. Продуктивный настрой	201
5. Случайные знакомства	203
6. Правило трех секунд	204
7. «Я тоже!» — находим точки соприкосновения	206
8. Важно знать, чего вы хотите	208
9. Зрительный контакт	209
10. Отлично, отлично, отлично!	210
11. От сердца к сердцу	210
12. Синхронизация	211
13. Закрытые и открытые вопросы	211
14. Как начать разговор	213
15. Запоминающийся образ	214
16. Сенсорные предпочтения	216
17. Вербальные и невербальные сигналы	218
18. Говорите о своих чувствах	219
19. Аппелируйте к ведущему чувству	221
20. Яркость и выразительность речи	222
21. Соберите все воедино и составьте план действий	223
В заключение: не отказ, а выбор	225
Об авторе	227