

УСПЕХ НА **100%**

АЛЕКС НАРБУТ

ВЕСЬ КАРНЕГИ!

**ШПАРГАЛКИ, ФОРМУЛЫ,
ПОДСКАЗКИ
И УПРАЖНЕНИЯ**



КНИГА-ТРЕНАЖЕР

Алекс Нарбут
Весь Карнеги! Шпаргалки,
формулы, подсказки и
упражнения. Книга-тренажер
Серия «Успех на 100%»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6619881

*Весь Карнеги! Шпаргалки, формулы, подсказки и упражнения. Книга-тренажер: АСТ; М.; 2014
ISBN 978-5-17-077527-9*

Аннотация

Советы Карнеги, которые помогли добиться успеха и улучшить качество жизни миллионам людей по всему миру, теперь в одном томе! Это 28 уроков, выстроенных в форме тренинга. В каждом уроке-тренинге даны конкретные формулы, применение которых не требует большого труда, зато доставляет массу удовольствия. В помощь ученику – шпаргалки, подсказки, советы! «Освойте Карнеги» и станьте мастером общения, а значит, мастером успеха!

Содержание

Введение. Что такое «качество жизни», и от чего оно зависит?	4
Неумение общаться приводит к одиночеству	7
Цель общения – не достижение выгоды, а установление искренних отношений	10
Как научиться общению и избавиться от одиночества	12
Как заниматься по этой книге	16
Закладываем фундамент правильного общения	19
Урок первый	19
Трудности, которые могут возникнуть при усвоении первого урока	24
Урок второй	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Алекс Нарбут

Весь Карнеги! Шпаргалки, формулы, подсказки и упражнения. Книга-тренажер

Введение. Что такое «качество жизни», и от чего оно зависит?

В последние годы со всех сторон мы постоянно слышим об улучшении *качества жизни*. И всякий раз подобное сообщение вызывает скептическую усмешку – как у воспитательницы детского садика, так и у преуспевающего бизнесмена.

А между тем жизнь за последние полвека действительно стала лучше. Судите сами:

- Доходы объективно выросли, стали доступны любые продукты, даже те, что всегда считались дефицитом.
- Медицина избавила человечество от болезней, которые в прежние времена становились причиной вымирания целых городов.

- Техника облегчила наше существование настолько, что примитивный физический труд кажется уже какой-то экзотикой.

Тогда почему же любое заявление о том, что «жить стало лучше, жить стало веселей» воспринимается как нечто, не соответствующее действительности?

Причина в том, что качество жизни на самом деле не зависит ни от высоких доходов, ни от вкусной еды, ни от технических новинок. Все эти факторы относятся не к *качеству*, а к *количеству*.

А что же такое *качество жизни*?

И при каких условиях человек будет считать, что *качество* его личной *жизни* на самом деле улучшилось?

Ответ на этот вопрос неожиданно получил молодой Дейл Карнеги, когда в 1912 году в Нью-Йорке открыл первую в американской истории школу ораторского искусства.

В то время было немало разного рода курсов, где любой желающий мог обучиться какому-нибудь полезному делу. Ораторское искусство, кстати говоря, к этим «полезным делам» никак не относилось – о чем и заявили в Ассоциации школ христианской молодежи, куда Дейл обратился со своим предложением. Но именно с курсами Карнеги случилось невероятное: поток желающих окончить их был столь велик, что ему пришлось организовать подобные школы и в других городах. Но этого было недостаточно, и Карнеги пришлось написать пособие на основе своих лекций – чтобы те, кто

не имеет возможности посетить их, могли учиться самостоятельно.

В чем же был секрет такого ошеломляющего успеха? Неужели в том, что каждый слушатель курсов мечтал стать оратором? Очень скоро Дейл понял, что людям не столь важно искусство выступать публично, как **умение общаться** с другими людьми. Публика на его курсах была самая разная – от мелких лавочников до владельцев крупных предприятий. И всем не хватало одного: *общения*.

Выяснилось, что *именно от качества общения и зависит качество жизни любого человека.*

Неумение общаться приводит к одиночеству

Чтобы жить полноценной жизнью, человек нуждается в других людях, их взаимопонимании и поддержке. Ведь самый страшный диагноз современности – не рак и не инфаркт. Самый страшный диагноз современности – *одиночество*.

Люди в современном мире одиноки потому, что зачастую в любых отношениях ищут прежде всего **выгоду**. В любви, в дружбе, в сотрудничестве. А там, где выгода стоит на первом месте, нет взаимодействия двух личностей. Там царят чисто функциональные отношения, где важность имеет не человек, а роль, которую он исполняет.

Но если супруг, друг и работник – это всего лишь роли, значит, исполнителей можно с легкостью заменить? Так и происходит.

Супруги разводятся, друзья уходят, работников увольняют... Их место занимают другие люди – но это снова не приносит желаемого результата.

Мы привыкли бросаться людьми, оттого наша жизнь полна разочарований и дискомфорта. Вот почему люди страдают от трагического, почти безысходного одиночества.

И если вы хотя бы время от времени чувствуете себя одиноким человеком, это верный признак того, что в вашем об-

щении с людьми больше фальши, чем искренности.

Чтобы убедиться, что это действительно так, проведите небольшой тест. Возьмите лист бумаги и в столбик напишите имена 10 людей, с которыми вам приходится больше всего общаться. Это могут быть имена близких, коллег, друзей, начальников, учителей или учеников и т. д.

Напротив каждого имени поставьте «+» или «-», в зависимости от того, как вы оцениваете качество общения с этим человеком. Конечно, не бывает так, что общение окрашено лишь какой-то одной краской. В отношениях с любым человеком бывают как положительные, так и отрицательные моменты. Отметьте то, чего больше. Если в общей сложности общение с человеком вас удовлетворяет, можно поставить «+»; если же с кем-то вы не очень любите общаться, ставьте «-».

Количество «плюсов» и «минусов» в данном тесте неважно. Ведь даже один «минус» способен отравить жизнь, особенно в том случае, если негативное общение происходит с человеком, от которого так или иначе зависит ваше благополучие. Например, с супругом или начальником.

Но бывает и так, что все отношения расцениваются отрицательно. Близкие раздражают, на друзей не всегда можно положиться, коллеги только и ждут момента, как бы подставить; а про начальство и говорить нечего – оно всегда неправо.

Быть может, вы не согласны с этим?

Но подумайте сами: как вы общаетесь с людьми, которых встречаете каждый день? Вспомните любой разговор с любым человеком, произошедший вчерашним вечером или сегодняшним утром.

Что вы чувствовали во время этого разговора? Удовольствие, злость, раздражение, равнодушие?

А что бы вы хотели почувствовать? Быть может, вы вообще предпочли бы не разговаривать с этим человеком?

Сказали ли вы все, что хотели, услышали ли то, что вам нужно? Большинство разговоров (а разговор – это главный вид общения) проходят для человека в лучшем случае впустую. Часто это не более чем дань приличию: приветствие, несколько общих фраз – вот и все общение.

Ладно бы это происходило с людьми, которые в нашей жизни не играют никакой роли. Но ведь со своими близкими, родными, лучшими друзьями люди зачастую ведут себя точно так же! И не замечают, как все больше и больше отдаляются от тех, кто в их жизни дороже всего.

Люди погрязают в собственных проблемах, мыслях, заботах, копят стресс, раздражение – и жалуется на то, что их никто не понимает.

Цель общения – не достижение выгоды, а установление искренних отношений

Отчего так происходит? Почему в наших отношениях с людьми так много негатива? Неужели все вокруг плохие? Конечно же, нет. Все люди как люди, не лучше и не хуже вас. Просто они, как и мы, страдают от отсутствия общения... Причем на всех уровнях связей – от семьи до случайной компании в купе скорого поезда.

Мы живем не в 1912 году: в современном мире курсы общения не в новинку. А уж пособий с рецептами «правильного общения» в любом книжном магазине – хоть отбавляй. Интернет полон сайтов, где на каждый случай жизни дадут универсальный совет – как правильно провести переговоры, как познакомиться с девушкой, или уговорить мужа купить норковую шубу. Но большинство этих курсов, пособий и советов относятся к сфере фальшивого общения. Почему? Да потому что **целью** такого общения становится **односторонняя выгода**. А если общение выгодно лишь одному, это уже не общение, а манипуляция.

Книги Дейла Карнеги среди всего разнообразного множества подобных руководств стоят особняком.

Если вы когда-нибудь читали хотя бы одну из книг Карнеги, то наверняка помните, что каждая из описанных там проблемных ситуаций завершалась тем, что двое изначально

не понимающих друг друга людей в результате становились друзьями.

Потому что *цель советов Карнеги – не достижение выгоды, а установление прочных и искренних отношений между людьми!*

Как научиться общению и избавиться от одиночества

Почему же в нашей жизни так мало истинного общения? Все дело в том, что современный ритм жизни, особенно в большом городе, просто не оставляет на это времени. Мы задавлены делами и информацией, которая валится на нас со всех сторон. Дни мелькают со скоростью света, проходят дни, недели, месяцы, а нам все некогда остановиться и просто побеседовать по душам с теми, кто нам дорог.

Как же научиться делать эти остановки?

Как научиться быть эффективным не только в работе, но и в общении с людьми?

Есть ли вообще выход из этого замкнутого круговорота дел, событий и информации?

Выход, конечно, есть. Советы, которые Дейл Карнеги давал 100 лет назад, нисколько не утратили своей актуальности. Его книги помогли миллионам людей, и помогли они именно потому, что он указывает путь, как при любой ситуации, будь то романтическое свидание или заключение важного контракта, оставаться людьми и устанавливать глубокие связи, становиться друзьями.

Но все же в этих книгах есть один недостаток. Они слишком объемны и не структурированы. Дейл Карнеги буквально обрушивает на читателя лавину важнейшей информации,

с которой нужно разбираться долго и основательно. Возможно, люди, для которых он писал, могли себе это позволить, ведь ритм жизни тогда был совсем иной. Но между той эпохой и нашим временем – огромная разница. Сейчас скорость установления отношений, принятия решений и усвоения информации возросла в тысячу раз. Современный мир подобен огромному торнадо, в котором человек вертится, как пылинка. Ему некогда заниматься чем-либо основательно.

Как же современному человеку, с его ритмами и скоростями, усвоить идеи Дейла Карнеги, заставить работать их на себя? Выход в том, чтобы вписать их в ритм повседневной жизни.

Мы переработали ключевые советы Карнеги в форму ежедневного тренинга.

Уникальность этого тренинга в том, что вам ради него не придется менять свои планы.

Вы можете выполнять тренинговые упражнения во время любых ваших дел. Деловые переговоры, корпоративные праздники, семейные ужины, «разбор полетов» у начальства, пара слов мимоходом с соседкой, консультация врача – во всех этих и множестве других ситуаций вы будете заниматься тренингом.

В этой книге даются конкретные формулы, которые нужно применять каждый день.

- Они очень просты, и почти не требуют никаких усилий.
- Не бойтесь о них забыть: у вас будут шпаргалки.

• Не бойтесь, что не хватит времени: упражнения «вписаны» в ваш день и не занимают дополнительного времени. Они *сопутствуют* вашим делам.

Благодаря такому подходу у вас выработается привычка к правильному общению. А как известно, посеешь привычку – пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу.

Дейл Карнеги предлагает вам посеять *правильную привычку* и получить *правильную судьбу*.

И при этом вам не придется преодолевать себя и тратить большие душевные силы. Не придется менять стиль жизни. Этот тренинг не принесет вам никакого дискомфорта, не потребует никаких глобальных изменений.

В отличие от многих психологических тренингов, которые предполагают резкое изменение себя (а значит, неизбежный стресс), тренинг по Дейлу Карнеги напротив, устраняет многие стрессы. Многие люди уже прошли этот тренинг. Вот лишь некоторые из отзывов:

Игорь, 35 лет, бизнесмен:

– Наконец-то моя жизнь стала по-настоящему комфортной. Только сейчас я начал получать удовольствие от общения. В моих отношениях с людьми уже нет никакой недосказанности, ушли все ситуации из серии «задним умом крепок», я перестал жалеть, что «ляпнул что-то не то или чего-то не сказал».

Елена, 27 лет, менеджер:

– В моей жизни словно сошлись все детали паззла. Все встало на свои места. Я поняла, кто есть кто

в моем окружении. Кто мне друг, а кто враг. Ведь важно не только друзей иметь, но и знать своих врагов в лицо. Научиться их понимать, чтобы с ними взаимодействовать. И уже сейчас многие из моих вчерашних врагов и конкурентов благодаря этому взаимодействию стали моими друзьями!

Святослав, 44 года, руководитель отдела:

– Благодаря этому тренингу я перестал испытывать страх перед вышестоящим руководством. Но я и сам научился вести себя с подчиненными так, чтобы мой авторитет был основан не на страхе, а на уважении и признании моей компетентности. Теперь у меня нет никаких недомолвок и неразрешенных ситуаций ни с теми, кто руководит мной, ни с теми, кто находится в моем подчинении. Мы сотрудничаем, а не конфронтируем.

Александра, 32 года, директор по развитию:

– Тренинг помог мне устроиться именно туда, куда я хотела, потому что я четко знала, что и как говорить на интервью. Мне перестали хамить на почте, в магазине, в транспорте. Коллеги и конкуренты меня никогда не подставляют: я просто не позволяю им этого делать! Но главное – я обрела **нормальное человеческое достоинство, без самоуничтожения, но и без заносчивости!**

Как заниматься по этой книге

Что же вам нужно сделать, чтобы выработать привычку к правильному общению? Суший пустяк: всего лишь читать эту книгу каждый день. Но читать не все подряд, а только то, что относится к тому уроку, который вы проходите в данный момент. Это несколько страничек с рекомендациями и пояснениями к ним.

Важно!

Читать эти несколько страничек нужно два раза:

- один раз – пробежать глазами, чтобы «схватить» ключевые моменты;
- второй раз – медленно и вдумчиво, размышляя над тем, как и когда вы можете применить рекомендацию Карнеги.

Второе прочтение – своего рода планирование вашего поведения на сегодняшний день. Правильное чтение – это часть тренинга, и от того, насколько добросовестно вы будете выполнять эту часть, зависит, как глубоко и быстро вы овладеете нужными навыками.

Кроме того, в каждую главу мы включили примеры трудностей, с которыми вы можете столкнуться при выполнении задания. Это реальные трудности, которые возникали у людей, прошедших тренинг. Вам будут предложены несколько вариантов преодоления этих трудностей – из них вы можете

выбрать тот, что вам кажется наиболее подходящим.

В конце каждой главы дается шпаргалка действий, которую можно запомнить, а можно переписать на отдельный листок и носить с собой.

Заниматься тренингом нужно ежедневно. Это – важное условие. Вы можете начинать каждый новый день с нового урока. Но можете «растянуть» один урок и на несколько дней или даже недель. У каждого из нас свой темперамент и свой ритм жизни. Кто-то быстро привыкает к новому образу мыслей, а кому-то для этого требуется время.

Переходить к следующему уроку нужно не раньше, чем вы вполне освоите предыдущий.

Помните, что вы приобретаете важнейшие навыки, которые сделают вашу жизнь полной счастья и новизны!

Алгоритм работы по тренингу таков:

1. Вы читаете главу, посвященную сегодняшнему дню и рекомендации на этот день. Это можно делать в любое удобное время: накануне вечером, утром, до работы или же в обеденный перерыв.

2. Выписываете шпаргалку, состоящую из коротких указаний-подсказок (она дается в самом конце урока). Эту шпаргалку нужно положить вместе с вещами, которыми вы часто пользуетесь в течение дня. Например, в бумажник или футляр с очками. Вы должны постоянно «натывать» на эту шпаргалку, чтобы не забыть о выполнении рекомендаций.

3. *Всякий раз, когда шпаргалка попадется вам на глаза, вы выполняете данную в ней рекомендацию.*

4. *В конце дня вам следует записать в дневник (заведите для него отдельную тетрадь) результаты выполнения рекомендаций. Опишите ситуации, в которых вы вели себя так, как рекомендует Карнеги. А также опишите то, как вы чувствовали себя в этот момент, как отреагировал ваш собеседник, и чем кончился разговор. Эти дневниковые записи очень важны: по ним вы будете отслеживать ваш прогресс.*

Однако вам необходимо помнить о том, что данный тренинг затрагивает самую тонкую, самую чувствительную сферу – сферу человеческих отношений. В этом тренинге очень важен элемент творчества. Все рекомендации нужно выполнять не бездумно, а творчески перерабатывая их, с учетом конкретной ситуации и конкретного человека, с которым вы в этой ситуации общаетесь. Это не составит для вас никакого труда, потому что навык «подстраивания» под ситуацию есть у каждого человека.

Итак – вперед, к благоприятным изменениям! Скорее открывайте следующую страницу и приступайте к занятиям!

Закладываем фундамент правильного общения

Урок первый Самое сладкое слово для каждого человека. Обращайтесь к собеседнику по имени!

Урок, с которого начинается тренинг по Дейлу Карнеги, чрезвычайно прост. Он заключается в одном кратком задании:

Обращайтесь к собеседнику по имени!

Возможно, кому-то из читателей этот совет покажется уж слишком легким для выполнения. Произнести имя человека в его присутствии – чего уж проще!

Однако пусть эта кажущаяся простота вас не вводит в заблуждение. Теоретически следовать этой рекомендации может любой человек. А что показывает практика?

Отложите книгу в сторону и проведите эксперимент. Позвоните лучшему другу и поговорите с ним минут пять. Всякий раз, когда он назовет вас по имени, загибайте палец.

Ну что, поговорили? И сколько пальцев вы загнули? Поз-

вольте-ка угадать.

Один? А может, вообще ни одного?! А ведь это – ваш *лучший* друг. Что же говорить об остальных?

Теперь представьте, что вы встречаете старого знакомого после долгой разлуки и выясняется, что он... забыл, как вас зовут! Что вы почувствуете в этот момент? Вам будет обидно до слез – ведь, оказывается, вы в жизни этого человека оказались настолько незначительным эпизодом, что он не дал себе труд даже запомнить ваше имя.

И напротив: когда кто-то, с кем вы когда-то очень давно косвенно пересекались, при встрече называет вас по имени – это возвышает вас в собственных глазах. Вас запомнили, несмотря на мимолетность знакомства; значит, вы яркий и неординарный человек, достойный того, чтобы ваше имя запечатлелось в памяти.

Наполеон Бонапарт вызывал восхищение как у союзников, так и у врагов. Собственные солдаты его обожали. А как не обожать человека, который не просто помнит по именам каждого из солдат – *солдат, не офицеров!* Кроме того, Бонапарт знал и то, у кого из них сколько детей и как зовут их жен.

Племянник великого Бонапарта, Наполеон III, гордился тем, что он, несмотря на свои монаршие заботы, был в состоянии вспомнить имя любого, однажды встреченного человека. Представьте себе: император Франции, влиятельнейший европейский монарх старался сохранить в памяти имена ты-

сяч людей! Да, именно **старался**: это не было каким-то особым даром или уникальным свойством памяти. Наполеон III прилагал усилия, чтобы запомнить чье-то имя.

Если он слышал произносимое имя недостаточно отчетливо, то говорил: «Извините, я плохо расслышал ваше имя». В тех случаях, когда оно было необычным, он спрашивал: «Как оно пишется?» В течение беседы, он старался несколько раз произнести только что услышанное имя, а в уме связать его с какой-нибудь характерной особенностью, выражением лица или общего вида человека. Если новый человек был лицом значительным, Наполеон III прилагал дополнительные усилия, чтобы запомнить его имя. Как только Его Императорское Величество оставался в одиночестве, он записывал это имя на листке бумаги, затем сосредоточенно вглядывался в его начертание, запечатлевая его в своей памяти, и рвал листок. Этим способом он достиг того, что зрительная память и слуховая хорошо сохраняли нужное ему имя.

Дейл Карнеги. (1)

Так ради чего он это делал? Может быть, это был просто королевский каприз? Или Наполеон III желал хоть в чем-то быть похожим на своего великого дядю? Нет. Просто этот правитель знал одну непреложную истину, которую столетие спустя выразил в нескольких словах Франклин Рузвельт: *«Помнить имя избирателя – это искусство управлять государством. Забыть – значит быть преданным забвению».*

И мы нисколько не погрешим против истины, если немно-
го переиначим их, сказав:

Помнить имя каждого встреченного вами человека – это искусство управлять людьми.

Все люди любят комплименты, все ждут одобрения или похвалы. Но ни один самый изысканный комплимент, ни самое теплое ободрение и ни самая высокая похвала так не трогает сердце человека, как звук его имени. Почему?

В мистических традициях Востока считается, что в имени заключена часть человеческой души, и поэтому, называя чье-либо имя, вы обращаетесь непосредственно к его душе.

Но существует и другое, вполне земное и понятное объяснение этому феномену. Имя – это первый звук, который слышит новорожденный младенец. Ни одно слово мать не произносит так часто, как имя своего малыша. В сознании каждого человека его собственное имя прочно связано с материнским теплом, ее любовью и заботой.

Где-то глубоко внутри у нас живет уверенность в том, что всякий, кто называет наше имя, так же, как наша мать, считает нас самым важным человеком на свете. Наш разум может понимать, что далеко не всегда это так – но подсознание человека отзывается на звук его имени с трепетным ожиданием.

Называть человека по имени – это почти что магия. Овладеть этой магией нетрудно, но все же, как и у всякого магического действия, в этом уроке есть свой сек-

рет.

Когда вы называете имя человека, это не должно звучать фамильярно, натянуто, сердито или официально сухо. Вам необходимо научиться делать это непринужденно и тепло. Учеба не займет у вас много времени; вам даже не понадобится какая-то особая работа над голосом и интонацией.

Все, что вам нужно – это слегка приподнять уголки губ непосредственно перед тем, как вы произнесете имя человека. Ваши губы сложатся в полуулыбку, и эта полуулыбка придаст вашему голосу нужную теплоту и непринужденность.

Конечно, подобный навык нуждается в тренировке. Но ведь тренироваться вы можете каждый день, причем с разными людьми!

Мы советуем вам начинать именно с тех людей, с которыми вы общаетесь «мимоходом». Например, с коллегами из другого отдела. Есть множество людей, с которыми все наше общение укладывается в два слова: «здравствуйте» и «до свидания». У нас с этими людьми нет почти ничего общего, и если с некоторыми из них мы сближаемся, то лишь в том случае, если к этому найдется какой-то весомый повод. Но именно эти люди прекрасно подходят для тренировки по первому уроку Карнеги. Все, что вам нужно сделать, это прибавить к ежедневному «здравствуйте – до свидания» лишь одно слово. Вы уже догадались какое.

Имя этого человека!

Попробуйте так делать – и вы буквально кожей почувству-

ете изменения в ваших отношениях с людьми. Вы ощутите тепло, исходящее от каждого, с кем встречаетесь в течение дня. Но помните: это только начало!

Второй шаг состоит в том, чтобы приучить себя произносить имя человека как минимум один раз в течении двух предложений.

Это совсем несложно. Например:

– Послушай, *Олег* (*первое предложение*). Я собираюсь купить себе горный велосипед (*второе предложение*). Я знаю, что ты в этом разбираешься (*первое предложение*). *Олег*, ты бы не мог проконсультировать меня относительно того, какую марку выбрать? (*второе предложение*), и т. д. . .

Вы не успеете оглянуться, как множество людей в вашем окружении станут относиться к вам с большим вниманием и уважением. О чем бы вы ни говорили, *вас услышат*, потому что в вашей речи будет приманка, против которой совершенно невозможно устоять – *имя человека*.

Трудности, которые могут возникнуть при усвоении первого урока

Трудно запомнить имя человека (плохая память на имена).

Чтобы справиться с этой трудностью, вам нужно будет приложить некоторые усилия. Вы можете поступить так же, как поступал Наполеон III: записывать имя человека на бу-

мажке а затем, оставшись в одиночестве, долго и сосредоточенно всматриваться в него. Этот способ хорош тем, что в нем задействована зрительная память.

Другой способ заключается в том, чтобы получить как можно больше сведений о человеке. Почувствуйте себя детективом: выясните не просто полное имя человека, но и его семейный статус, образование, интересы, политические взгляды и т. д. . . . Вся эта информация поможет вам создать в своем сознании цельный образ, который будет прочно ассоциироваться со звуком имени этого человека. Даже если вы расстанетесь на годы, то при новой встрече вы все равно без труда вспомните, как его зовут и где он учился.

Если вам кажутся не очень подходящими оба способа, то придумайте свой! Пользуйтесь воображением. Например, при знакомстве с человеком представляйте, что его имя огненными буквами написано у него на лбу. Или же что над ним пролетает маленький бумажный самолетик, на крыльях которого написано его имя. Вы можете вообразить самые невероятные вещи, главное, чтобы имя человека как следует впечаталось в вашу память.

Шпаргалка к первому уроку

– Произносите имя человека, когда здороваетесь или прощаетесь с ним.

– Произносите имя человека в среднем один раз на две фразы.

– При новом знакомстве используйте любой из

способов запоминания имен.

Урок второй

**Что стоит дешевле всего и
ценится всего дороже? Улыбка
– ключ к расположению**

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.