LEIL LOWNDES

Jak błyskawicznie nawiązać kontakt z każdym

96 NIEZAWODNYCH SPOSOBÓW NA UDANE RELACJE Z LUDŹMI

onepress

Tytuł oryginału: How to Instantly Connect with Anyone: 96 All-New Little Tricks for Big Success in Relationships

Tłumaczenie: Tomasz F. Misiorek
Projekt okładki: Jan Paluch

ISBN: 978-83-289-4057-4

Copyright © 2009 by Leil Lowndes.
All rights reserved.

Polish edition copyright © 2026 by Helion S.A.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
onepress.pl/user/opinie/jakbly
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel. 32 230 98 63
e-mail: *onepress@onepress.pl*
WWW: *onepress.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność



Spis treści

Wstęp: Co decyduje o sukcesie społecznym i zawodowym 9

Część I. Siedem Małych Sztuczek, które pozwolą Ci zrobić świetne wrażenie, *zanim* jeszcze kogoś poznasz 21

Jak opanować sztukę doskonałego kontaktu wzrokowego w dziesięciu prostych krokach 23

Jak wykorzystać oczy, by sprawić, że ludzie będą zabiegać o Twoją aprobatę 26

Jak podczas poznawania ludzi dodawać sobie pewności siebie strojem 29

Jak sprawić, by ludzie docenili Twoje wprowadzenie 33

Jak sprawić, by „umierali, żeby Cię poznać" 36

Jak sprawić, by wszyscy chcieli poznać Twoją opinię 41

Część II. Jedenaście Małych Sztuczek, by zamienić „dzień dobry" w naprawdę dobry dzień i sprawić, by „do widzenia" brzmiało szczerze 45

Jak mieć wyjątkowy, wyróżniający się uścisk dłoni 47

Jak z klasą wymieniać się wizytówkami 49

Jak być skutecznym rozmówcą podczas networkingu 52

Kup książkę Poleć książkę

Jak towarzysko ściskać lub unikać uścisków 54
Jak rozpoznać, czy czyjś uścisk jest fałszywy 56
Jak okazać komuś sympatię, nie będąc nachalnym 59
Jak grać na zimno lub na gorąco w biznesie i miłości 61
Jak witać się z ważnymi osobami 64
Jak poznać ludzi, których chcesz poznać 66
Jak zrobić świetne ostatnie wrażenie 68
Dlaczego ludzie tak bardzo przejmują się pierwszym wrażeniem, a tak rzadko ostatnim? 70

Część III. Dwanaście Małych Sztuczek na rozwinięcie wielkiej łatwości wysławiania się 73

Jak rozbudzić ożywioną rozmowę z osobami, które właśnie poznałeś 75
Jak nawiązać przyjaźń z zupełnie obcymi ludźmi 80
Jak nigdy nie wahać się, rozpoczynając rozmowę lub do niej dołączając 85
Jak przekazać swój punkt widzenia, gdy ciągle ktoś Ci przerywa 88
Jak zaprzyjaźnić się z osobami, które nie mówią w Twoim ojczystym języku 91
Jak dostosować sposób mówienia do słuchacza (lub słuchaczy) 93
Jak rozmawiać z osobami mniej uprzywilejowanymi 95
Jak uratować kogoś przed „śmiercią ze wstydu" 97
Jak płynnie zmienić temat 99
Jak rozpoznać, w jakich sytuacjach nigdy nie zmieniać tematu 101
Jak nie dawać dwa razy tej samej odpowiedzi 103

Kup książkę Poleć książkę

Część IV. Dziesięć Małych Sztuczek, by naprawdę *cieszyć się* imprezami! 107
Jak zawierać znajomości na dużym przyjęciu 109
Jak poznać ludzi, których chcesz poznać, w nietypowy sposób 113
Jak nigdy nie wyglądać na zagubionego i samotnego na przyjęciu 115
Jak zadawać świetne pytania otwierające rozmowę 117
Jak wybrnąć z sytuacji, gdy zapomniałeś czyjegoś imienia 119
Jak ukryć fakt, że nie masz pojęcia, o czym oni mówią 123
Jak uwolnić się od gadatliwych rozmówców 125
Jak radzić sobie z VIP-ami na wydarzeniach towarzyskich 128

Część V. Pięć Małych Sztuczek, jak radzić sobie z zaproszeniami: dobrymi, złymi i kłopotliwymi 131
Jak zwiększyć szanse, by ktoś odpowiedział „tak" na Twoje zaproszenie 133
Jak odmówić komuś i zachować jego sympatię 135
Jak poradzić sobie z nieuniknioną wpadką 138
Jak zapobiec temu, żeby ludzie żałowali, że Cię zaprosili 142
Jak zaimponować gościom 145

Część VI. Trzynaście Małych Sztuczek na efektowną komunikację 149
Jak zachować klasę, gdy się spóźniasz 151
Jak wyjść z twarzą, gdy jesteś winny jak diabli 153
Jak sprawiać wrażenie osoby niezawodnej i kompetentnej 157
Jak mówić o ludziach za ich plecami, żeby im się to podobało 160

Kup książkę Poleć książkę

Jak sprawić, by każdy czuł się swobodnie w rozmowie z Tobą 162
Jak sprawić, by ludzie patrzyli na Ciebie z podziwem 167
Jak emanować większym autorytetem 171
Jak sprawić, by Twój podpis był o 21 procent bardziej prestiżowy 173
Jak śmiechem zdobyć szacunek 175
Jak uciec od nudziarzy, nie raniąc ich uczuć 179
Jak czytać ludziom w myślach 182

Część VII. Dwanaście Małych Sztuczek na unikanie trzynastu najczęstszych głupstw, których *nigdy* nie powinieneś mówić ani robić 185

Jak uniknąć sprawiania wrażenia, że nie masz żadnej pozycji w pracy 187
Jak unikać wrażenia, że ktoś inny Tobą rządzi 189
Jak unikać sytuacji, w których ludzie mówią Ci: „Zejdź na ziemię!” 192
Jak rozpoznać, kiedy nie być przyjacielskim 196
Jak unikać wrażenia nieszczerości 199
Jak nie brzmieć niedojrzale 202
Jak sprawić, by wielkie koty nie traktowały Cię jak kogoś pospolitego 204
Jak unikać niefortunnych zwrotów, które ludzie powtarzają bez przerwy 208
Jak nie zrazić do siebie przyjaciół podczas podróży 211
Jak uniknąć powszechnego wakacyjnego zwyczaju, przez który w oczach wielkich kotów wyglądasz jak mały kotek 213

Kup książkę Poleć książkę

Część VIII. Jedenaście Małych Sztuczek, jak nadać swoim e-mailom osobistego charakteru i profesjonalnego tonu 215

Jak udowodnić, że jesteś wyjątkowy, gdy nie ma Cię w biurze 217

Jak sprawić, by ludzie uśmiechali się na widok Twojej wiadomości 220

Jak sprawić, by Twoje e-maile emanowały pewnością siebie 224

Jak unikać egocentrycznego tonu w e-mailach 226

Jak brzmieć, jakbyś miał szklaną kulę 229

Jak uniknąć wrażenia, że obijasz się w pracy 233

Jak uniknąć e-mailowej kompromitacji – lub czegoś gorszego! 235

Jak podpisywać wiadomości w nowym tysiącleciu 239

Część IX. Dziesięć Małych Sztuczek, by zrobić wielkie wrażenie przez telefon komórkowy 243

Jak rozpoznać, kiedy wysłać e-mail, a kiedy zadzwonić 245

Jak podnieść czyjąś samoocenę za pomocą telefonu komórkowego 247

Jak poradzić sobie z dzwoniącym, gdy nie masz pojęcia, kto to jest 250

Jak pozbyć się ludzi, którzy ww „zagadują Cię na śmierć" 252

Jak ich uszczęśliwić, rozłączając się z nimi 254

Jak fajnie podać swój numer telefonu 256

Jak zrobić wrażenie swoją wiadomością głosową 259

Jak sprawić, by Twój głos w telefonie był „muzyką dla ich uszu" 262

Jak telefon może ujawnić, kto rządzi w związku 265

Kup książkę Poleć książkę

Część X. Pięć Małych Sztuczek, by pogłębić istniejące relacje 269

Jak podbić serca znajomych – rok później! 271

Jak sprawić, by Twoje „dziękuję" zapadło w pamięć 274

Jak prawić niezapomniane komplementy 276

Jak wzmocnić relację z partnerem 278

Jak reagować, gdy partner nazwie Cię niewłaściwym imieniem 281

Ostatnia wizyta w pracowni 285

Bibliografia 291

Kup książkę Poleć książkę



CZĘŚĆ I

SIEDEM MAŁYCH SZTUCZEK,

które pozwolą Ci zrobić świetne wrażenie, zanim jeszcze kogoś poznasz

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę



Jak opanować sztukę doskonałego kontaktu wzrokowego w dziesięciu prostych krokach

Od kiedy mama wyciągnęła Cię zza swojej spódnicy i kazała patrzeć ludziom w oczy, wiesz, jak ważny jest dobry kontakt wzrokowy. W świecie zachodnim oznacza on uczciwość, szacunek, zainteresowanie, inteligencję, szczerość i pewność siebie. Jednak dla wielu osób najtrudniejsze w poznawaniu ludzi jest właśnie patrzenie im w oczy wystarczająco długo, by naprawdę nawiązać z nimi więź. Dlaczego stanowi to wyzwanie nawet dla pewnych siebie osób? Ponieważ, podobnie jak u tygrysów mierzących się wzrokiem w dżungli, intensywny kontakt wzrokowy uruchamia pierwotny instynkt walki lub ucieczki. Jeśli tygrys odwróci wzrok, może zostać zaatakowany. Słaby kontakt wzrokowy jest przeszkodą również w ludzkiej dżungli. Oto dziesięciostopniowy program ćwiczeń, który go u Ciebie wzmocni.

Patrząc na kogoś, powoli opisz na własny użytek kolor jego oczu. Nie poprzestań na niebieskim czy brązowym, jasnym czy ciemnym. Są oczy szafirowe, bladoniebieskie i lodowoniebieskie. Brązowe oczy mogą być piwne, migdałowe lub ziemiste. Szare mogą wahać się od jasnego łupku po ciemną burzową chmurę. Czasem znamy ludzi od lat i nie potrafimy dokładnie opisać koloru ich oczu. Pomyśl o kilku znajomych. Czy potrafisz sobie wyobrazić dokładny kolor ich oczu?

Za drugim razem, gdy patrzysz na tę samą osobę, zastanów się nad kształtem jej oczu. Czy są okrągłe? Owalne? Migdałowe? Jak dużo białek w nich widać? I jak bardzo są białe? Może są trochę przekrwione?

Kup książkę Poleć książkę

Oto kolejna podpórka dla osób mających problemy z kontaktem wzrokowym: sprawdź, jak szeroko rozstawione są oczy drugiej osoby. Zadaj sobie pytanie: „Gdyby pożyczyła mi lornetkę, musiałbym rozsunąć okulary czy je do siebie zbliżyć?".

Czy jej oczy są symetryczne? Czy jedno oko jest trochę mniejsze lub bardziej opadające niż drugie?

Innym razem skoncentruj się na długości jej rzęs. Czy są proste? Zawinięte? Jakiego są koloru?

Gdy jesteś w małej grupie, obserwuj oczy każdej osoby, aby ustalić, na kogo patrzy najczęściej.

Gdy wymagany jest przedłużony kontakt wzrokowy, na przykład gdy ktoś mówi, policz jego mrugnięcia. Badanie opublikowane w „Journal of Research in Personality" zatytułowane *Wpływ wzajemnego spojrzenia na uczucia romantycznej miłości* wykazało, że osoby, które podczas rozmowy liczyły nawzajem swoje mrugnięcia, rozwinęły silniejsze uczucia romantyczne niż członkowie grupy kontrolnej, którym nie dano żadnych wskazówek dotyczących kontaktu wzrokowego.

Oto jeszcze kilka sposobów na to, by nauczyć się komfortowo utrzymywać doskonały kontakt wzrokowy. Spróbuj ustalić, czy dana osoba nosi soczewki kontaktowe. A jeśli tak, czy są kolorowe, czy przezroczyste?

Jeśli nosi okulary, czy oczy tej osoby znajdują się w centrum oprawki? Trochę wyżej? Trochę niżej? Czy to okulary dwuogniskowe?

Ta ostatnia technika jest przeznaczona wyłącznie dla kobiet: Oceń, ile makijażu ma na oczach inna kobieta. Tusz do rzęs? Cienie? Kredka? (Panowie, przestańcie się śmiać — my, kobiety, robimy to zupełnie naturalnie).

Jeśli będziesz ćwiczyć te dziesięć technik, patrzenie komuś w oczy stanie się stopniowo bardziej naturalne i mniej onieśmielające — bez konieczności polegania na takich podpórkach.

Kup książkę Poleć książkę



MAŁA SZTUCZKA NR 1

Zbadaj dziesięć cech ich oczu

Aby poprawić kontakt wzrokowy z ludźmi, na przemian określaj kolor, kształt i białka ich oczu. Przyglądaj się długości i barwie rzęs. Czy noszą soczewki kontaktowe lub okulary? Jak szeroko rozstawione są ich oczy? Policz mrugnięcia. Ustal, na kogo patrzą najczęściej. Panie, zwróćcie uwagę na makijaż oczu innych kobiet. Czy ma sztuczne rzęsy? Miau.

Po kilku miesiącach wykonywania tych ćwiczeń patrzenie ludziom w oczy stanie się dziecinnie proste. Silny kontakt wzrokowy będzie dla Ciebie czymś naturalnym.

Kiedy opanujesz już Małą Sztuczkę nr 1, możesz przejść do strategicznego wykorzystywania oczu — w odpowiednich sytuacjach.

Kup książkę Poleć książkę



Jak wykorzystać oczy, by sprawić, że ludzie będą zabiegać o Twoją aprobatę

W pewnych okolicznościach poniżej opisany wyraz twarzy może okazać się niezwykle skuteczny i pomóc Ci osiągnąć cel — zawodowy, towarzyski bądź romantyczny.

Jako przykład wezmę ten ostatni, ponieważ to osobista historia o tym, jak Mała Sztuczka nr 2 pomogła mi „dać się złapać".

Byłam na statku wycieczkowym o nazwie Homeric. Pewnego wieczoru ja i grupa innych zachwyconych pasażerów zostaliśmy zaproszeni do stolika kapitańskiego. Kiedy ktoś inny mówił, przypadkiem spojrzałam na twarz kapitana Accornero. Patrzył na mnie i — BAM! — jego wyraz twarzy sprawił, że chciałam być jak plastelina w jego rękach. Miał przechyloną głowę, zmarszczone czoło i przyglądał mi się badawczo lekko zmrużonymi oczami. To nadawało jego twarzy intensywność, jakby kapitan czegoś szukał. Giorgio zdawał się mnie oceniać, osądzać. Dodawało mu to aury wyższości. Czułam się jak rzymski gladiator modlący się o kciuk w górę od cesarza.

Ale muszę przyznać, że mi się to podobało. Kiedy wargi Giorgia złagodniały w uśmiechu, było tak, jakby uratował mnie przed lwami.

Niestety, kilka miesięcy później, gdy zaczęliśmy się spotykać, zdałam sobie sprawę, że Giorgio nie używał tego badawczego spojrzenia jako techniki „zdobywania Leil", choć niewątpliwie osiągnął ten cel. Powodem jego przenikliwego spojrzenia było to, że jako kapitan statku spędzał wiele nocy na mostku, wypatrując innych jednostek przez gęstą mgłę. Dlatego właśnie nazywam tę Małą Sztuczkę „Przenikliwym Spojrzeniem".

Najpierw powiem Ci, jak przyjąć ten wyraz twarzy, a potem podzielę się kilkoma sugestiami, gdzie i dlaczego go używać.

Kup książkę Poleć książkę

Jak wypracować Przenikliwe Spojrzenie

Wyobraź sobie, że jedziesz krętą wiejską drogą przez słabo zaludnioną okolicę. Noc jest nieprzenikniona — nie ma księżyca ani latarni ulicznych. Nagle otacza Cię gęsta mgła i silnik Twojego samochodu gaśnie. Modlisz się, żeby gdzieś w oddali był jakiś dom, z którego mógłbyś zadzwonić po pomoc. Wysiadasz z samochodu, mrużysz oczy i usilnie wypatrujesz przez zasłonę mgły jakiegokolwiek światła.

Właśnie wykonałeś Krok Pierwszy w technice Przenikliwego Spojrzenia.

Krok Drugi: W końcu dostrzegasz odległe światła nadjeżdżającego samochodu. Nareszcie ratunek. Twoja twarz się rozluźnia, a na ustach pojawia się delikatny uśmiech.

Pierwsza faza tego wyrazu twarzy sprawia, że ludzie odnoszą wrażenie, iż ich oceniasz — nie w nieprzyjazny sposób, ale w zamyśleniu. Następnie, gdy widzą drugą fazę, interpretują Twoją ekspresję jako przemyślaną akceptację. Dzięki temu cenią ją jeszcze bardziej.

Jak wykorzystać je w biznesie

Przenikliwe Spojrzenie to skuteczne narzędzie w świecie korporacji. Pokazuje, że dokładnie przemyślałeś swoją ostateczną opinię o danej osobie lub nawet pomyśle, który ktoś właśnie przedstawił. Stawia Cię w nadrzędnej pozycji osoby oceniającej. Utrzymuj ten wyraz twarzy tak długo lub tak krótko, jak wymaga tego sytuacja.

Dla kobiet, ponieważ ludzie czasem postrzegają nas jako zbyt zgodne, ta Mała Sztuczka jest szczególnie potężnym narzędziem w życiu zawodowym. Przeciwdziała postrzeganiu kobiet jako mniej stanowczych i sprawia, że wyglądamy bardziej autorytatywnie. Powinnyśmy stosować ją w określonych sytuacjach, zwłaszcza w kontaktach z menedżerami o staroświeckim, seksistowskim podejściu.

Jak wykorzystać je w sytuacjach towarzyskich

Poznając potencjalnych przyjaciół, zdecydowanie stonuj pierwszą fazę wyrazu twarzy do zaledwie krótkiego błysku. Jednak pokazanie przez ułamek

Kup książkę Poleć książkę

sekundy Przenikliwego Spojrzenia, zanim powiesz ciepłe „cześć", sprawia, że wyglądasz na bardziej szczerego i autentycznego. Potem pamiętaj, aby utrzymywać dobry, przyjazny kontakt wzrokowy podczas rozmowy z tą osobą.

Jak wykorzystać je w sytuacjach romantycznych

Panowie, Przenikliwe Spojrzenie niewątpliwie wywiera interesujący wpływ na kobiety — jak widzieliście na przykładzie mojego doświadczenia z kapitanem. Odpowiednio zastosowane może sprawić, że kobieta zacznie zabiegać o Waszą aprobatę.

Z drugiej strony, Panie, jeśli planujecie użyć Przenikliwego Spojrzenia wobec potencjalnego partnera romantycznego, postępujcie ostrożnie. Większość mężczyzn boi się odrzucenia i może ten wyraz twarzy właśnie tak zinterpretować. Niech pierwszy krok będzie wyjątkowo krótki, zanim obdarzysz drugą stronę uśmiechem akceptacji.



MAŁA SZTUCZKA NR 2
„Oceniaj" Przenikliwym Spojrzeniem

Kiedy uznasz to za stosowne – na przykład oceniając pomysł, propozycję biznesową czy osobę – na chwilę przybierz lekko badawczy wyraz twarzy. Następnie, gdy będziesz gotowy sfinalizować sprawę lub zdobyć sympatię drugiej osoby, przekształć go w delikatny uśmiech akceptacji. Poczuje wtedy, że zyskała Twoją aprobatę.

Oczywiście, aby Twoja aprobata rzeczywiście wydawała się nagrodą wartą zdobycia, musisz sprawiać wrażenie osoby pewnej siebie, kogoś, kto dobrze czuje się we własnej skórze.

Oto jak to sobie zapewnić — jeszcze zanim kogoś spotkasz!

Kup książkę Poleć książkę



Jak podczas poznawania ludzi dodawać sobie pewności siebie strojem

Kolejne dwie Małe Sztuczki powinny stać się stałą praktyką pań, panów i ich pociech, jeśli chcą oni czuć się pewnie na ważnych spotkaniach, przyjęciach czy pierwszego dnia w przedszkolu.

Pewnego lata duża kancelaria prawnicza zaprosiła mnie do poprowadzenia seminarium zatytułowanego „Wizerunek korporacyjny". Wśród słuchaczy byli głównie asystenci prawni, pracownicy administracyjni i garstka adwokatów. Kultura organizacyjna firmy była konserwatywna i oczywiście musiałam dać dobry przykład swoim strojem. Miałam jednak typowy kobiecy problem: „Nie mam się w co ubrać". Potrzebowałam letniego kostiumu, który wyrażałby chłodny, korporacyjny wizerunek — doskonała wymówka, żeby wybrać się na wyprawę po sklepach.

Po bezowocnych poszukiwaniach w kilkunastu sklepach z rozsądnymi cenami zabłąkałam się do drogiego butiku, bez zamiaru kupowania czegokolwiek. Ale tam, na manekinie, wisiał *on* — kostium od Billa Blassa — daleko poza moim budżetem i wręcz błagający, żebym go kupiła. To był idealny strój na moje wystąpienie przed prawnikami. Był wspaniały, miał plisowaną spódnicę z jedwabnej krepy, pasujący do niej długi żakiet i zawrotną cenę. Ale cóż, byłam zakochana. Kręcąc się przed lustrem w przymierzalni, zdawałam sobie sprawę, że rezygnacja nie wchodzi w grę.

W domu starannie powiesiłam go z tyłu garderoby, gdzie miał pozostać nietknięty ludzką ręką aż do dnia mojej prezentacji.

Kup książkę Poleć książkę

Nadchodzi Wielki Dzień

W dniu wykładu o wizerunku korporacyjnym założyłam na siebie mój oszałamiający nowy kostium. Tuż przed rozpoczęciem programu poszłam do damskiej toalety, poprawiłam szminkę i po raz ostatni zachwyciłam się swoim odbiciem w lustrze, zanim ruszyłam podbijać serca publiczności.

Pierwsza część wykładu poszła pięknie. Jednak jakieś dziesięć minut po rozpoczęciu seminarium odwróciłam się, żeby coś napisać na flipcharcie. Tłum westchnął. Usłyszałam stłumione kobiece chichoty. Odwróciwszy się, zobaczyłam prawników z uśmieszkami na twarzach, szturchających się nawzajem. Inni spuszczali wzrok z zażenowaniem. Grupa nie mogła się już dłużej powstrzymać i śmiech rozniósł się po całej sali.

Organizatorka spotkania przybiegła między rzędami jak zaniepokojony biały królik. Szepnęła mi do ucha: „Leil, twoja spódnica zahaczyła o rajstopy". Teraz przyszła moja kolej na westchnienie. Chwyciłam za coś, co miało być tyłem mojej spódnicy. Zamiast tego moje dłonie wylądowały na wybrzuszonych rajstopach z jedwabną spódnicą uwięzioną pod nimi. Pokazałam szacownym prawnikom i ich pracownikom tyłek!

Próbowałam obrócić to w żart, mówiąc: „Hehe, zauważyliście, dlaczego wśród moich cech wymienionych we wprowadzeniu brakowało skromności". Ten słaby żart nie zadziałał, więc podjęłam drugą próbę. Powiedziałam im, że skrót „C.Y.A." nabrał dla mnie nagle nowego znaczenia. (W prawniczym żargonie oznacza *cover your ass*, czyli „chroń tyłek"). To przełamało lody. Rozległ się śmiech i dyskomfort publiczności zniknął. Ale moje upokorzenie zostało.

Trudno było wrócić na właściwe tory z prezentacją. Uznałam, że lepiej zejść z tematu spódnic i porozmawiać o czymś innym.

— Ahem. Żakiety dodają kobietom autorytetu — zaczęłam. Zerkając na swoje notatki, zauważyłam krąg potu pod pachą rozszerzający się jak kręgi na wodzie po wrzuceniu kamienia do jeziora. — Tylko uważajcie z jedwabiem — wymamrotałam.

Po tej wpadce narodziła się Mała Sztuczka nr 3.

Kup książkę Poleć książkę



MAŁA SZTUCZKA NR 3

Zrób „próbę generalną" przed ważnym wydarzeniem

Nigdy nie zakładaj niczego nowego na ważne wydarzenie, rozmowę kwalifikacyjną, spotkanie czy randkę. Chyba że lubisz być obiektem kpin i drwin – wtedy śmiało. W przeciwnym razie przetestuj nową stylizację podczas wieczoru z przyjaciółkami lub wyjścia na piwo z kumplami.

Gdybym założyła mój nowy kostium gdziekolwiek choć raz przed tym wykładem, odkryłabym, że jedwab przywiera do rajstop i bezlitośnie ujawnia ślady potu.

Nie tylko dla kobiet

Panowie, ze względu na ryzyko modowej wpadki Wy również powinniście wypróbować swoje ubrania, zanim zdecydujecie się je założyć. Dla samotnych mężczyzn to jest kluczowe, ponieważ kobiety są bezlitosne, jeśli chodzi o ocenianie męskiej garderoby. Jedna zsunięta skarpetka odsłaniająca owłosioną nogę może Was skreślić na starcie.

Mężczyźni opowiadali mi przerażające historie o rozprutych mankietach spodni, odpadających guzikach i zamkach błyskawicznych, które rozeszły się w nieodpowiednich momentach. Jeden z panów opowiadał mi, jak kiedyś jego nowa randkowiczka usłyszała jego wrzask z męskiej toalety. Jak miał jej wytłumaczyć, że zamek błyskawiczny przyciął mu wrażliwą część ciała?

Wierzcie lub nie, w konserwatywnych firmach z wyższej półki ubiór mężczyzny jest jeszcze ważniejszy. Do pewnego stopnia krój garnituru i połysk butów mogą zadecydować o tym, jak wysoko zajdziecie w hierarchii.

Ale co, jeśli nie wybieram się nigdzie, gdzie mogłabym wypróbować nowe ciuchy? Czułabym się głupio, pchając wózek sklepowy w garniturze czy na wysokich szpilkach.

Nie ma problemu. Czytaj dalej.

Kup książkę Poleć książkę

Nie ma jak w domu

Wiesz, jak swobodnie czujesz się w ulubionych dżinsach i T-shircie, oglądając telewizję lub czytając książkę. Te ubrania są symbolem świętego spokoju. Za każdym razem, gdy je zakładasz, odczuwasz psychiczny komfort. Są jak Twoja druga skóra. Nie martwisz się, że koszulka jest za ciasna albo dżinsy za krótkie. Dlaczego? Bo chodzisz w nich na co dzień.

Porozmawiajmy teraz o Twoim nowym, oszałamiającym stroju. Wiesz, że wyglądasz w nim jak milion dolarów. Jednak jeśli nie oswoisz się z noszeniem go, nie będziesz czuć się w nim swobodnie. Żeby zrobić dobre wrażenie, musisz być zrelaksowany w tym, co masz na sobie. Oto technika, która Ci w tym pomoże.



MAŁA SZTUCZKA NR 4

Pochodź w swoich wystrzałowych ciuchach po domu

Daj swoim dżinsom i staremu swetrowi urlop. Załóż nowe eleganckie ubrania i chodź w nich po domu. Oglądaj w nich telewizję. Porządkuj w nich płyty. Zdrzemnij się w nich – szczególnie jeśli są bawełniane – żeby sprawdzić, jak przechodzą test gniecenia. Po praniu będą wyglądać równie dobrze. A Ty będziesz wyglądać jeszcze lepiej, bo nie będziesz mieć tej sztywnej miny mówiącej „piją mnie nowe ciuchy".

Kup książkę Poleć książkę


PROGRAM
PARTNERSKI
GRUPY HELION
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ
Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!
Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!
http://program-partnerski.helion.pl
GRUPA
Helion

POZNAJ 96 SZTUCZEK, KTÓRE SPRAWIĄ, ŻE KAŻDY BĘDZIE CHCIAŁ CIĘ ZNAĆ!

Umiejętności komunikacyjne to jeden z najgorętszych tematów współczesnej literatury biznesowej i rozwojowej. W dobie cyfrowego dystansu, powierzchownych relacji i przeciążenia informacyjnego ludzie coraz częściej poszukują autentycznego kontaktu. Książki o networkingu, charyzmie i inteligencji emocjonalnej biją rekordy sprzedaży na całym świecie – czytelnicy bowiem wiedzą, że to właśnie relacje, a nie dyplomy czy zasoby, decydują o sukcesie zawodowym i osobistym. *Jak błyskawicznie nawiązać kontakt z każdym* wpisuje się w ten trend z rozmachem: to praktyczny, oparty na badaniach i prawdziwych historiach przewodnik po sztuce budowania więzi z każdym człowiekiem – od pierwszego uścisku dłoni po ostatnie słowo pożegnania.

Leil Lowndes prezentuje 96 konkretnych technik, nazwanych Małymi Sztuczkami, które pozwalają przełamać niewidzialną barierę w kontaktach z ludźmi. Autorka tłumaczy, czym jest Emocjonalne Przewidywanie (EP) – zdolność antycypowania emocji rozmówcy i reagowania z wyprzedzeniem – a także dlaczego to właśnie ono, a nie wygląd, pieniądze czy osobowość, decyduje o tym, czy ludzie nas lubią i szanują. Książka obejmuje wszystkie sfery komunikacji: mowę ciała, uścisk dłoni, wymianę wizytówek, prowadzenie rozmów na przyjęciach, pisanie e-maili, rozmowy telefoniczne, a nawet strategiczne zajmowanie miejsc przy stole. Każda technika jest zilustrowana barwną anegdotą, często z życia samej autorki, co sprawia, że wiedzę łatwo się przyswaja i zapamiętuje na długo.

- **Emocjonalne Przewidywanie (EP)** – jak przewidywać emocje innych i reagować z wyczuciem, zanim oni sami je zrozumieją
- **Pierwsze i ostatnie wrażenie** – dlaczego pożegnanie jest równie ważne jak powitanie i jak sprawić, by zapadło w pamięć
- **Język ciała i kontakt wzrokowy** – 10-krokowy program budowania pewnego, naturalnego spojrzenia
- **Sztuka rozmowy** – jak zaczynać, podtrzymywać i kończyć rozmowy z nieznajomymi, VIP-ami i gadułami
- **Komunikacja cyfrowa** – jak pisać e-maile i zostawiać wiadomości głosowe, które budują relacje, zamiast je niszczyć
- **Networking na imprezach** – sprawdzone taktyki poznawania właściwych ludzi, unikania nudziarzy i robienia wrażenia bez przechwałek
- **Wzmacnianie istniejących relacji** – jak dziękować, chwalić i świętować sukcesy innych w sposób, który buduje trwałą lojalność

LEIL LOWNDES – amerykańska ekspertka do spraw komunikacji interpersonalnej, trenerka i mówczyni z wieloletnim doświadczeniem. Prowadziła szkolenia dla korporacji, organizacji rządowych i wojska w USA i za granicą. Autorka kilkunastu bestsellerowych książek przetłumaczonych na ponad 25 języków, w tym kultowej pozycji *Dogadaj się z każdym. Poznaj 92 triki mistrzów budowania dobrych relacji*. Jej techniki komunikacyjne cytowane są przez media na całym świecie.

onepress

Księgarnia internetowa:
onepress.pl

HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-289-4057-4

9 788328 940574

Cena: 54,90 zł