




МАРК
РЕКЛАУ



КАК СТАТЬ МАГНИТОМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ



62 простых правила
завоевания симпатии
окружающих

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 159.923.2
ББК 88.52
P36

HOW TO BECOME A PEOPLE MAGNET:
62 SIMPLE STRATEGIES TO BUILD POWERFUL
RELATIONSHIPS AND POSITIVELY IMPACT THE LIVES OF
EVERYONE YOU GET IN TOUCH WITH
by Marc Reklau

Copyright © 2018 by Marc Reklau

Реклау, Марк.

P36 Как стать магнитом для людей : 62 простых правила завоевания симпатии окружающих / Марк Реклау ; [перевод А. Забара]. — Москва : Эксмо, 2025. — 272 с. — (Харизма в действии. Для тех, кто хочет влиять и вдохновлять).

ISBN 978-5-04-222562-8

Притягательность — не врожденный талант, а умение, которое можно развить с помощью простых и понятных шагов. Марк Реклау, эксперт по психологии влияния и автор международных бестселлеров, разработал методику, которая помогает вызывать симпатию, доверие и интерес. Его подход основан на естественности: без манипуляций и наигранности. Освоив эти 62 правила, вы сможете нравиться окружающим с первых секунд, находить с ними общий язык и строить прочные отношения в любой сфере, оставаясь собой.

УДК 159.923.2
ББК 88.52

© Забара А., перевод на русский язык, 2025
© Оформление.

ISBN 978-5-04-222562-8 ООО «Издательство «Эксмо», 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Часть I. Сначала о главном.....	15
1 – Понимание человеческой природы.....	17
2 – Самая важная тема любого разговора... ..	21
3 – Дайте людям почувствовать их значимость.....	26
4 – Самое важное качество: умение соглашаться.....	31
5 – Как понравиться с первого взгляда.....	34
6 – Как произвести хорошее впечатление.....	38
7 – Как общаться с людьми.....	42
8 – Как развить внутреннюю привлекательность.....	46
9 – Важно то, чего хотят ОНИ	51
Часть II. Эффективное общение.....	55
10 – Слушайте активно.....	57

ОГЛАВЛЕНИЕ

11 – Станьте влиятельным лицом.....	61
12 – Как убеждать людей (и делать это эффективно).....	64
13 – Заставьте людей говорить вам «ДА».....	67
14 – Меньше слов, больше дела.....	72
15 – Уважайте мнение других людей.....	75
16 – Оставайтесь собой!.....	78
17 – Эффективное общение.....	81
18 – «Смертный грех» в человеческих отношениях, которого следует избегать.....	85
Часть III. Основные правила.....	89
19 – Благодарите и будьте благодарными!...	91
20 – Признайте свои ошибки.....	95
21 – Перестаньте сплетничать.....	100
22 – Перестаньте судить.....	103
23 – Простите их всех.....	106
24 – Держите слово.....	110
25 – Относитесь к другим так, как вы хотели бы, чтобы другие относились к вам.....	115
26 – Запоминайте имена людей.....	119
27 – Избегайте споров.....	124
Часть IV. Подавайте пример.....	131
28 – Не будьте скупы на похвалу.....	133
29 – Проявляйте доброту и уважение.....	136
30 – Будьте деликатны.....	140
31 – Верьте в потенциал людей.....	143
32 – Будьте примером для других.....	146

ОГЛАВЛЕНИЕ

33 – Оставайтесь скромными	149
34 – Позвольте другому человеку высказать вашу идею	153
35 – Приходите вовремя	156
36 – Сосредоточьтесь на сильных сторонах	159
Часть V. Если вам нужно что-то сказать, сделайте это ненавязчиво	163
37 – Не критикуйте	165
38 – Если и критиковать, то конструктивно	169
39 – Не игнорируйте жалобы	173
40 – Лучший способ обратной связи	176
41 – Позвольте другому человеку сохранить лицо	179
42 – Заставьте людей чувствовать себя счастливыми от того, что Вы велите им делать	182
43 – Следите за языком своего тела	186
44 – Признавайте ценность каждого человека	191
45 – Не бойтесь говорить о своих ошибках	195
Часть VI. Умножьте свое влияние с помощью этих привычек	199
46 – Будьте вежливы	201
47 – Будьте позитивны	205
48 – Хвалите и хвалите много!	209

ОГЛАВЛЕНИЕ

49 – Как произвести хорошее впечатление (2-я часть)	214
50 – Помогите другим полюбить себя.	218
51 – Сделайте так, чтобы это выглядело легко.	222
52 – Используйте позитивный разговор	225
53 – Будьте дружелюбны	229
54 – Напишите благодарственное письмо	231
Часть VII. Последняя, но не менее важная.	235
55 – Остерегайтесь людей с ложной самооценкой	237
56 – Ощутите себя в чужой шкуре.	240
57 – Проявляйте сочувствие к другим людям.	243
58 – Не делайте предположений	246
59 – Не принимайте ничего на свой счет	250
60 – Перестаньте проводить время с неправильными людьми	254
61 – Избавьтесь от перфекционизма	258
62 – Решайте свои проблемы	262
Закключение.	267

ВВЕДЕНИЕ

У меня для вас две новости — плохая и хорошая.

Первая: все, что вы знаете о коммуникациях, не работает. Увы. Неважно, сколько книг по теме вы уже прочли, одну или двадцать. Написанное в них не поможет вам в общении. Все эти хитроумные техники с заковырыстыми названиями, тонкие манипуляции, психологические трюки и «приемы эффективных лидеров» — полная ерунда! Хитрости разгаданы, тонкие манипуляции на самом деле такие толстые, что их видно из космоса, трюкам обучились даже зайцы, а эффективные лидеры из книг давно уже вышли на биржу труда.

В чем же хорошая новость? Эта книга не похожа на 99% всех книг об общении и коммуникациях. Точнее, она уникальна, но природная скромность заставила меня все-таки выделить этот 1%. Здесь я не буду учить вас техникам влияния и практикам подчинения себе чужой воли. Ни в коем случае! Я расскажу, как стать человеком, с которым ХОТЯТ общаться.

Вам наверняка встречались люди, к которым тянет, словно магнитом. И дело вовсе не во внешней привлекательности или каком-то особом социальном статусе. Просто эти люди умеют располагать к себе если не с первого взгляда, то с первого сказанного слова. В чем их секрет? Они обладают общим свойством, которое можно называть по-разному: харизма, природный магнетизм, притягательность. Какое бы слово ни пришло на ум, суть одна: с этими людьми хочется познакомиться поближе, а после — продолжить отношения.

В чем же секрет такого магнетизма? Может быть, это врожденный дар, доступный

только избранным? К счастью, нет. Харизма, способность притягивать людей и быть по-настоящему ценным собеседником – это умение, которое можно и нужно развивать. О том, как это делать, мы и поговорим.

Эта книга – сборник коротких, емких и исчерпывающих правил на все случаи жизни. Следуя им, вы станете тем самым магнитом, к которому тянутся – человеком, с которым хотят общаться и дружить. Как это произойдет? Все просто: книга не просто предложит вам алгоритм «делай раз, делай два», а даст новые установки. Опираясь на них, вы научитесь общаться, исходя не только из своих интересов, но и из потребностей вашего визави. А это – базовый принцип успешной коммуникации.

Вы можете читать главы по порядку или вразброс, но я бы порекомендовал не игнорировать первую часть – в ней я даю основы, необходимые для понимания дальнейших приемов.

Когда я писал книгу и отправлял готовые части своему редактору, он в ответ присылал

мне сообщения с огромным количеством восклицательных знаков и всего одним словом: «Примеры». В конце концов я решил пояснить ему, а заодно и вам, мои дорогие читатели: в этой книге нет огромного количества примеров. Я знаю, что в литературе по саморазвитию принято иллюстрировать каждый тезис. Однако, начав писать, понял, что мне такой подход не близок.

«Один мой знакомый пришел на собеседование не по своему профилю и внезапно получил должность исполнительного директора...» или *«Подруга моей жены – домохозяйка – как-то решила взять кредит...»* – так я мог бы начинать каждую главу. Но это – это частные случаи. Тот мой знакомый, например – невероятно обаятельный парень, бывший актер любительского театра и звезда школьного бойз-бэнда. Он с порога произвел неизгладимое впечатление на всех, участвующих в принятии решения. Они и сами не поняли, как предложили ему контракт. А подруга жены точно знала, каким образом построить беседу с менеджером банка: нужно делать вид, что уступаешь, но при

этом незаметно продавливать свои интересы. Дома эта женщина целыми днями ведет переговоры с гиперактивными трехлетними близнецами и угрюмым мужем-дальнобойщиком — для нее не проблема договориться даже с каменной стеной.

В общем, опыт этих людей — ценный, но не универсальный. Их умение строить диалог формировалось в условиях, без которых, возможно, магия бы не сработала. Так есть ли смысл подробно описывать эти случаи? Я подумал и решил, что нет. Вместо этого я сформулировал общие принципы притягательности, которые работают независимо от обстоятельств.

Я постарался быть максимально честным в своих мыслях. Возможно, в какой-то момент вам даже станет неуютно от такой откровенности. Мои слова попадут в те части вашей натуры, которые принято прятать за общественноодобряемым фасадом. Я говорю о таких явлениях как, например, эгоизм (в нем нет ничего плохого, и я объясню, почему), желание говорить только о себе

ВВЕДЕНИЕ

и многое другое. Не бросайте книгу! Преодолев дискомфорт от встречи с этими «темными сторонами» своей природы, вы сможете впоследствии без страха показывать окружающим себя настоящего. Это одно из важнейших качеств харизматичного и притягательного человека.

Впрочем, я уже забегаю вперед. Не стану лишать вас возможности спокойно во всем разобраться. Давайте начнем, и удачи!

Часть I

СНАЧАЛА

О ГЛАВНОМ