Патрик Кинг

Секреты обаяния

Как нравиться людям, быть привлекательным и желанным собеседником



BYBLOS

Патрик Кинг

Секреты обаяния. Как нравиться людям, быть привлекательным и желанным собеседником

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74729136
Секреты обаяния. Как нравиться людям, быть привлекательным и желанным собеседником: Библос; Москва; 2017
ISBN 978-5-6030485-0-5

Аннотация

Обаяние, шарм, привлекательность – это все те качества, которые нам так нравятся в других людях и которыми хотим обладать мы сами. Как же научиться производить незабываемое положительное впечатление и сделать так, чтобы в любой компании вам были рады и с удовольствием хотели бы встретиться с вами снова? Что нужно, чтобы быть харизматичным, ярким, приятным в общении человеком? Ответы на эти вопросы вы получите, прочитав данную книгу. Но основной вывод таков: люди неосознанно начнут тянуться к вам, когда вы дадите им понять, какие они привлекательные, интересные, ценные и уважаемые личности. Вместо того чтобы убеждать окружающих, насколько ценны мы сами,

нужно сделать так, чтобы другие люди в вашем присутствии ощущали собственную ценность, значимость и чувствовали себя комфортно.

Смысл общения состоит в том, что люди вступают в разговор главным образом потому, что хотят установить контакт, желают, чтобы их заметили, а значит, то, что вы их слушаете и признаете, очень для них важно. Автор учит смещать луч внимания с себя на собеседника и ставить в центр других, а не себя.

Из этой книги вы узнаете, как:

• преодолевать застенчивость, нервозность и беспокойство;

• находить темы для разговора и правильно вести беседу;

• отслеживать вовлеченность собеседника и грамотно делать комплименты;

• завоевывать авторитет и выстраивать раппорт;

• управлять конфликтами и разногласиями, избегать непонимания и укреплять отношения.

Книга также издавалась под названием "Как располагать к себе людей. Искусство обаяния, светской беседы и социального интеллекта".

Содержание

Глава 1. Секрет обаяния 6
Что же такое инверсивная харизма? 9
Химия посредством игривости 19
Конец ознакомительного фрагмента. 27

Патрик Кинг
Секреты обаяния. Как нравиться людям, быть привлекательным и желанным собеседником

Elements of Likability:
The New Science of Charm, Wit, Small Talk, and Social Intelligence
By Patrick King
Social Interaction and Conversation Coach at
www.PatrickKingConsulting.com

Данный перевод книги «СЕКРЕТЫ ОБАЯНИЯ. Как нравиться людям, быть привлекательным и желанным собеседником» печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

© 2025 by Patrick King
© ООО «Библос», 2027.

Глава 1. Секрет обаяния

Что же значит быть обаятельным человеком?

Когда про кого-то говорят: «Он *очарователен*», о чем именно идет речь?

И что в точности подразумевает термин «опытный коммуникатор»?

Хотя может казаться, что талант быть всеобщим любимцем – это вещь загадочная, трудная для понимания и вообще покрытая тайной, на самом деле выучиться мастерству успешного разговорного общения может каждый – да-да, и вы тоже!

К сожалению, большая часть традиционных рекомендаций в данной области изобилует неверными представлениями о том, что же в действительности являет собой привлекательная, одаренная эмоциональным интеллектом личность, обладающая навыками здоровой коммуникации. В этой книге мы как раз и увидим, почему **многие распространенные представления о правильном разговорном общении на самом деле прямо противоположны ожидаемому результату.**

Налаживать связи с окружающими, выстраивать раппорт, искать тот особенный «вайб» между двумя людьми… все это нормально, это по-человечески и вполне вам доступно, и неважно, как трудно вам приходилось в социуме в прошлом.

Однако правда и то, что для улучшения разговорных навыков придется радикальным образом менять мировоззрение. Нужно проявлять и готовность изменить его, и свободную волю, учась совершенно новым и незнакомым подходам к другим людям.

В последующих главах этой книги мы подробно рассмотрим отношение к харизме и подходы, которые прочнее всего связаны с этим понятием, а также практические пути к преодолению застенчивости и социальной неловкости. Вы узнаете маленькие хитрости, пригодные для повседневного общения, чтобы люди могли понять, что вы желаете до них донести. Еще я расскажу, что нужно для того, чтобы самим лучше понимать окружающих, а этот навык ничуть не менее важен в эффективной коммуникации. Наконец, скажу, что везде, где сталкиваются вместе непредсказуемые персоны, неизбежно возникают трения и напряженность. Поэтому вам также пригодятся некоторые стратегии, помогающие надежно маневрировать в обстановке неопределенности, неловкости и разногласий.

Я познакомлю вас с новейшими научными разработками и экспертными мнениями психологов, лингвистов, семейных консультантов, переговорщиков ФБР и исследователей в области нейронауки, чтобы дать вам возможно более полную картину практических представлений об искусстве и науке коммуникации. И я надеюсь, что, дочитав эту книгу до конца, вы начнете лучше разбираться в себе и проявлять ис-

кренний интерес к другим людям, что придаст вам уверенности в том, как находить к ним пути и налаживать с ними связи.

Все, что потребуется – это смелость в познании нового и желание получать при этом некоторое удовольствие.

Но все по порядку: сначала необходимо освоить навык, который, возможно, будет совершенно не тем, чего вы ожидали. Я говорю об искусстве инверсивной харизмы.

Что же такое инверсивная харизма?

«Я усвоила важный урок: люди забудут то, что вы говорили, забудут, что вы делали, но никогда не забудут, какие чувства вы у них вызвали».
Майя Энджелоу

Один из главных и эффективнейших сдвигов мировоззрения, на который способен любой из нас ради улучшения разговорного мастерства, таков: **всегда давать людям понять, что вы их цените, вместо того чтобы выпячивать собственную значимость.** Данный принцип именуется *«инверсивная харизма»* и, конечно же, идет вразрез со многими из наших укоренившихся представлений о шарме и уверенности.

Вот вам несложный эксперимент: попробуйте припомнить, когда у вас в последний раз было действительно плодотворное и радостное взаимодействие с кем-либо. Просто отложите на секундочку эту книгу и вспомните недавний разговор, который оставил у вас самое приятное впечатление. Получилось?

А теперь, держа в уме этот конкретный разговор, хорошо подумайте, почему именно тот случай вам так запомнился.

Может, когда разговор подошел к концу, вы сказали себе: «Ух ты! Сколько у этого человека обаяния и как он харизматичен! Какая это поразительная и интересная личность,

какие он рассказывал захватывающие истории! Я был в восторге от его уверенного поведения. А его интеллект!»

Что ж, возможно, такие ощущения у вас и были. Но готов спорить на что угодно, на самом деле вас поразило то, как хорошо вы себя чувствовали в его присутствии. Вайб был на высоте, атмосфера была пронизана энергией и настоящей радостной химией. Но дело было не столько в восприятии чьей-то благословенной харизмы, сколько в том, что это *вы, вы сами ощущали себя особенным.*

Сколькие из нас считают, что, дабы нравиться людям и очаровывать их, необходимо раздувать собственную значимость и убеждать окружающих, насколько мы потрясающие? Возможно, мы тратим массу усилий, изыскивая способы хорошо смотреться, или, общаясь с очаровательным собеседником, думаем, что, наверное, умение казаться забавным, рассказывать истории либо иметь в запасе впечатляющие воспоминания, которыми можно при случае поделиться с людьми, требует великих трудов, чтобы окружающие говорили: какой этот человек интересный, сексуальный, уникальный, и прочая, и прочая. Мы можем воображать, что харизматичные личности всегда громогласные, компанейские, легкие в общении и вообще в них больше яркости и гламура, чем в других. Если стать хоть чуточку на них похожими, думаем мы, тогда и нас будут считать сверхобаятельными персонами.

Но такое определение вовсе не равно понятию «обаятель-

ная личность». Это скорее описание какой-либо знаменитости. Если ваша цель – наладить глубинные и аутентичные связи с окружающими, добиться того, чтобы они вас понимали и любили, вести приятные и продуктивные беседы и выстраивать истинные отношения с теми, кто находится рядом с вами, тогда лучше всего делать ставку не просто на харизму, но на инверсивную харизму. А **для этого нужно отложить свое эго в сторону, а не культивировать его.**

Ирония заключается в том, что если вы умеете вызывать у других ощущение, будто они привлекательны, интересны, ценны и уважаемы за их достижения и взгляды, то люди автоматически начинают больше вас любить и желать проводить с вами время.

Вы не обязаны быть:

- экстравертом;
- красивым и симпатичным;
- сверхумным или хорошо образованным;
- супернеобычным, уникальным и креативным;
- стендап-комиком;
- остроумным;
- привлекательным и обольстительным;
- великой личностью;
- сверхуверенным в себе.

Вспомните тех, кого вы больше всего в жизни любили и ценили, вспомните общение с ними, искрящееся радостью, и вы увидите, что эти люди вряд ли обладали всеми назван-

ными достоинствами! И это хорошая новость, потому что в таком случае и для вас они необязательны.

Сместите луч внимания

Вместо того чтобы рассматривать разговор как арену для демонстрации собственной личности, развлечения окружающих и доказательств своей значимости, переместите акценты. Поймите: по большому счету речь идет все же не о вас как таковом.

Сместите луч внимания на другого человека, и пусть он ощутит себя самой привлекательной, интересной и достойной любви личностью в компании.

Если вы сейчас читаете эту книгу, велики шансы, что не все элементы социального взаимодействия даются вам легко. Но инверсивная харизма поможет не только быстрее обрести успех в социуме, но и генерировать веселье и истинные контакты при минимальном стрессе и тревожности.

Есть такая история о леди Клементине Черчилль, супруге Уинстона Черчилля. Рассказывают, что однажды, будучи еще Клементиной Хозьер, она устраивала званый обед, на который были приглашены два кандидата в президенты. После обеда она отметила, что один из этих двух мужчин показался ей самой интересной личностью в мире… а другой дал ей возможность ощутить себя таковой. Возможно, вам не придется долго гадать, кого из мужчин леди Клементина

сочла самым обаятельным, харизматичным и привлекательным!

Это довольно-таки проверенный факт, касающийся человеческой натуры, о котором многие забывают**: людям, в общем, неважно, насколько блистательны вы.** Их не заботят ваши достижения, интеллект, красота или богатство. Возможно, вы способны всем этим вызвать некоторую долю зависти или ревности, но правда заключается в том, что в глазах других людей никакое из данных достоинств не делает вас ни на йоту очаровательнее или привлекательнее, чтобы проводить с вами время.

Что же вместо этого заботит людей? Да они сами! Люди (и вы в том числе) хотят чувствовать, что другие их видят, слышат и понимают. Хотят, чтобы их воспринимали, любили, слушали. Хотят ощущать себя интересными и ценными.

Представители человеческого рода заводят разговоры потому, что на определенном уровне им нужен контакт. Истинная связь между людьми дает ощущение принадлежности к социуму, того, что нас видят и слышат, что для нас есть место в этом мире. Все мы стремимся ощущать, что, когда мы что-то говорим, чем-то делимся, наш вклад в общение воспринимается тепло и даже радостно.

Смещая луч внимания с собственного эго на удовлетворение этой глубинной человеческой потребности, мы кардинально меняем перспективу и переосмысливаем в первую очередь цель такого понятия, как разговор.

Как правило, разговорное общение воспринимается как своего рода пространство, где необходимо доказывать свои достоинства, завоевывать внимание и одобрение, впечатлять, забавлять, убеждать и уговаривать, а также внедрять представление о собственной правоте, благополучии, желательности присутствия и тому подобное. Если смотреть на вещи под таким углом, разговор превращается в последовательность мелких хитростей, приемчиков в стиле пик-ап, приправленных изрядной долей самолюбования. Попытки повысить уровень личной харизмы подобным образом всегда обречены на провал, и по весьма простой причине: они ставят в центр внимания вас.

Есть и альтернативный взгляд на разговорное общение – видеть в нем возможность пообщаться с другим, не менее чем вы удивительным и уникальным человеком, чему-то у него научиться, получить удовольствие в его обществе и создать атмосферу взаимной радости и взаимосвязи. Подобная точка зрения расширяет и трансформирует разговор, делая его в целом гораздо значительнее, чем столкновение отдельных эго. Сосредоточиваясь на человеке, с которым коммуницируем и устанавливаем связь, мы всегда добиваемся успеха, поскольку больше не ставим в центр себя.

Знаете, что самое замечательное в подобном сдвиге мировоззрения? Это весело! Если задуматься, то поглощенность собой может вызывать очень сильную тревожность. Если мы слишком обеспокоены собой и тем, как мы

смотримся и нравимся ли окружающим, то разговор превращается в перформанс, а не возможность получать удовольствие в моменте. Так мы теряем спонтанность и контакт, уводя фокус внимания с того, что действительно имеет значение: с другого человека, взаимосвязи с ним и плавного течения беседы.

Для тех из нас, кому приходилось бороться с социальной тревожностью или застенчивостью, возможно, станет открытием тот факт, что **нам вовсе необязательно меняться как личности, чтобы преуспеть в социуме.** На самом же деле важны доверие, открытость, искреннее уважение, любознательность, доброта и валидация. Последнее – это понимание и признание закономерными социальные, эмоциональные и иные проявления чувств и поступки другого человека. А на это способен каждый.

Как осуществить сдвиг

Простое напоминание себе сместить фокус внимания творит чудеса. Но есть и другие способы, которые вы можете применить.

Итак:

Совет **1. Культивируйте искреннюю любознательность**

Необходимость постоянно себя спрашивать «А что мне

делать дальше?» может привести к стрессу. Лучше расслабьтесь и задайте собеседнику вопрос. Проявите искренний интерес к нему, задавайте открытые вопросы, которые вдохновят на развитие общения эффективнее, чем закрытые, на которые последуют поверхностные односложные ответы.

Хотя практически всегда хороший вариант – это о чем-то спросить в ходе беседы, по-настоящему вдумчивый вопрос транслирует дополнительное послание: «Я нахожу тебя интересным. Ты достаточно важен, чтобы я захотел узнать побольше. Ты не мог бы продемонстрировать мне свои знания?»

Даже простой вопрос – это уже валидация и фокус на собеседнике. Полезно также обращать внимание на невербальные выражения и уровни энергетики. Отмечайте вещи, которые особенно волнуют и интересуют собеседника, и спрашивайте об этом.

• «Так что же навело вас на мысль о переезде?»

• «Если бы вы могли завести сколько угодно собак, сколько бы их у вас было?»

• «Что бы вы посоветовали людям, которые хотят того же?»

Совет **2. Оценивайте и реагируйте**

Если двое людей просто стоят рядом и ждут, когда же настанет их очередь вставить словцо, это совсем не беседа! Живая, динамичная беседа – это одновременное творчество

обоих участников. Это значит, что ваша роль состоит в том, чтобы искренне слушать, что вам говорится, обрабатывать в уме услышанное, добавлять к высказанным идеям нечто свое и транслировать обратно собеседнику.

Когда два человека последовательно соблюдают подобный паттерн «выслушать-обработать-транслировать», возникает общение, превосходящее по значимости вклад каждого из отдельных его участников.

Вовлекайтесь в общение, демонстрируйте отклик. Не бойтесь отойти от обычных соображений по поводу того, как должно происходить общение, и, когда возможно, не ступайте на заезженную дорожку просто для того, чтобы отбарабанить отрепетированный текст.

Выслушайте, затем оцените услышанное. «Ух ты, как интересно! Значит, вы хотите сказать, что собственных собак у вас нет, но вы всегда ими занимались как волонтер?»

Это показывает, что вы не только слушаете внимательно, но вам также важно по-настоящему осознать услышанное. Далее можно развить тему и добавить что-нибудь от себя. «Звучит интересно. Но, наверное, трудно пристраивать собак? Интересно, как это – брать к себе животное на короткий срок».

Совет **3. Ограничивайте разговоры о себе**

Чтобы стать мастером разговорного общения, не нужно изображать мученика или коврик для вытирания ног. Есте-

ственно, аутентичность во многом подразумевает умение показать себя в беседе тем, кем вы по-настоящему являетесь. Иными словами, старайтесь ограничивать активные попытки перевести разговор на себя. Неумеренность ведет к «разговорному нарциссизму», и собеседник почувствует, что любое общение сводится только к вашей персоне.

В действительности нужда говорить о своем опыте вообще возникает крайне редко. Например, если ваш собеседник любит собак и ему приятно о них рассказывать, наслаждайтесь беседой, не пытаясь указать, что у вас тоже имеется пес или, наоборот, аллергия на шерсть. Вы можете полностью находиться в моменте и с удовольствием участвовать в разговоре, не стараясь быть в центре внимания.

Химия посредством игривости

Надеюсь, мне не нужно рассказывать, что такое химия?

Никто не способен в точности объяснить ее природу, но все мы знаем, как она ощущается. Это ощущение само по себе является мощным ключом к природе химии. О ней нелегко рассуждать с позиции чистого разума или ставить в жесткие рамки. Просто мы так чувствуем.

Говоря о химии, я не хочу создавать у вас впечатление, будто речь идет исключительно о романтическом влечении. Я убежден, что взаимодействиям любого рода свойственна эта невыразимая энергетика и вайб в целом, и если мы желаем стать обаятельными и привлекательными мастерами разговорного общения, тогда нужно выяснить, как с этой энергией работать.

В предыдущем разделе я объяснял, насколько важен сдвиг в понимании сути разговорного общения и как переориентировать внимание с себя на другого человека. И все же, хотя вы, возможно, способны комфортно общаться с кем-либо, это не то же самое, что ощущение странного жара, химии взаимодействия с этим человеком. Так в чем же разница?

Доктор Венди Л. Патрик – судебный адвокат, поведенческий аналитик и автор книги «Красные флажки: как распознать псевдодрузей, саботажников и безжалостных людей». По ее мнению, химию можно определить следующей про-

стой формулой:

Раппорт + Позитивное напряжение = Химия

Раппорт – это общий позитив, теплота, понимание, близость, комфорт, приязнь и доверие между людьми. Что ж, это все очень мило, но это и в самом деле химия? Доктор Патрик утверждает, что нет. Чтобы зародилась химия, необходимо еще добавить щепотку напряжения.

Позитивное напряжение – это явление за пределами всяческих норм, требующих сидеть смирно и проявлять внимание. Это ощущение некоей разбалансированности, частичка неожиданности, внезапное очарование неизвестного, даже легкий налет шока и потрясения. Иными словами, небольшая доза позитивного напряжения придает ситуации радость! Именно этот магический ингредиент игривости преобразует милую беседу в общение, пронизанное химией.

Следуя приведенной формуле, можно, создавать химию, генерируя раппорт, а после, образно выражаясь, замешивая в создаваемый коктейль катализатор игривости, то есть напряжение, ровно в той мере, дабы все стало еще интереснее. Но не стоит применять данный трюк при назначении свиданий. Юмор, остроумие, живость и толика неожиданности и так привнесут в любой разговор свежую струю.

Веселость и беззаботность быстро создают ощущение интимности и взаимосвязи, снижая уровень стресса. Также со временем они формируют доверительность и действуют как приглашение к взаимной комфортности общения. Как бы то

ни было, «играя», люди говорят друг другу: «Я не воспринимаю тебя как угрозу. И я тоже не угрожаю тебе. Так что… может, повеселимся?» Если таким образом разоружить собеседника, заставить опустить защитные барьеры, он становится гораздо доступнее для истинного контакта.

Химия вносит оживление, побуждая к взаимодействию. Она создает настрой креативности, честности и аутентичности. А кроме того, у химии есть одна функция, о которой часто забывают, – она обладает почти волшебной способностью снижать опасный накал беседы и устранять конфликты. Игривость рассеивает осуждение и подозрительность. О разрешении конфликтов мы поговорим ближе к концу книги, а пока что знайте: к месту озвученная шутка и чуточка игривости способны умиротворить целый океан взрывоопасности и неловкости.

Правила игры

Атмосфера взаимодействия может внезапно измениться, если вы воспринимаете разговор как игру, а не как состязание, перформанс, лекцию или нечто подобное. Но любая игра имеет правила. Вот некоторые из них, которые не мешает держать в уме, привнося в общение игривость.

Действуйте в соответствии с ситуацией

Сексуальная игривость очевидным образом воспрещена в

профессиональных или платонических отношениях, поэтому следует корректно пользоваться юмором, чтобы ваше поведение не восприняли в штыки. Всегда помните: ваша цель – не выглядеть умником или весельчаком, а создать легкую атмосферу, доставляющую удовольствие всем. Это означает, что, если другой человек не в настроении веселиться, не стоит форсировать веселье.

Забавляйтесь

Упомянув о необходимости соответствия ситуации, скажу то, что может вас удивить: игривость в общении – это не столько желание позабавить другого человека, а скорее умение… позабавиться самому. Маленькие дети инстинктивно это осознают. Они редко приглашают товарищей в игру, а просто начинают играть сами, и другие тянутся в игру, потому что им любопытно – а что же там такого веселого?

Намеренные попытки развлечь других способны быстро разрушить естественную динамику общения, заменив ее прессингом и обязаловкой. Просто забавляйтесь – и заметите, как скоро люди заинтересуются и присоединятся к вам.

В *первую очередь – раппорт,* **а** *не напряжение*

Если вы начнете с игривого напряжения, не установив сначала раппорт, то рискуете создать атмосферу неловкости, собеседник может почувствовать неуважение к себе или даже отчаяние. А вот внезапное включение доли напряжения

в процессе развивающейся беседы работает безукоризненно, действуя как фон для доверия и комфорта. Без такого фона вы получите одно только напряжение.

Говорите о вещах, общих для вас обоих, делитесь впечатлениями, даже выскажите парочку комплиментов (пока этого достаточно), и только потом, не забывая об игривости, подбавьте немножко напряжения. Этого можно добиться, бросив веселый вызов, беззаботно подшутив, сделав неожиданное замечание или произнеся неординарную шутку. Раппорт способен составить фундамент вашего взаимодействия, в который будет замешана крошечная частица напряжения.

Весело должно быть всем

Совершенно не нужно проявлять злобность, грубость и ходить по краю дозволенного, чтобы рассказать хороший анекдот или продемонстрировать остроту ума. Лучше сделайте так, чтобы весело и радостно было вам обоим. Слишком откровенные шутки также ни к чему; можно создавать мощную атмосферу юмора и веселья, не заставляя людей кататься по полу от смеха. Задавайте забавные вопросы из серии «что бы вы сделали, если» или озвучьте несколько щекотливое признание о чем-то неожиданном. Если вы мастер инверсивной харизмы, для вас не проблема немножко поиграть в клоуна от случая к случаю!

Как выглядит игривость

Итак, правила мы запомнили; но как это выглядит в реальном разговоре – быть игривым и генерировать химию?

Теперь, когда мы знаем, что химия – это скорее ощущение, а не что-то, вычитанное из книжек, постарайтесь воспринять следующие далее примеры с открытым разумом. Если просто читать написанные слова, текст может показаться не особенно веселым и забавным. Однако в контексте ситуации тонкая игривость общения и создает желанную дружескую химию во взаимодействии.

Выходя в открытый мир и пытаясь привнести немного игривости в разговорное взаимодействие, не забывайте: игривость зачастую определяется той самой неуловимой энергетикой, языком тела, выражением лица и, что самое важное, искренним желанием и способностью радоваться самому и радовать других. Все это попросту невозможно подделать!

Запомнив данное условие, давайте ознакомимся с обещанными примерами игривости в реальной жизни. Посмотрим, сможете ли вы определить, что именно генерирует химию.

• Вы приходите в гости, и хозяин начинает шутливо извиняться за предложенное угощение, сокрушаясь, какой он плохой повар. Вы смеетесь и отвечаете, что, конечно же, это не так, еда замечательная… а потом голосом театральной

звезды объявляете: «Даже если ваша готовка действительно ужасная и мне предстоит от нее умереть, для меня честь погибнуть в столь достойной компании».

• На рабочей конференции вы ловите чей-то внимательный взгляд и, смеясь, говорите: «Я зашел только ради бесплатной закуски! – как будто раскрывая великий секрет. – А вас сюда что привело?»

• Дружески беседуя с группой знакомых, вы игриво втягиваете в разговор одну тихоню. «Ой, Сара, эти ребята нападают на меня всей толпой. Не защитишь бедного малыша?»

• На рабочей встрече с коллегами, которых вы отлично знаете, начальник объявляет: «Есть хорошая новость и есть плохая. Плохая в том, что из-за ремонта по соседству мы завтра на работу не попадем». Вы быстро реагируете с ухмылкой на лице: «Подождите, вы уверены, что это не та самая хорошая новость?»

• Приятель глядит на вашу любимую розово-оранжевую гавайку и выразительно поднимает бровь. Вы говорите: «Именно это и зовется модой, Грег. Ты не бойся, это не заразно».

• Вы покупаете лыжную маску в магазинчике спорттоваров и дружески болтаете с кассиршей. Она спрашивает, для кого маска. «О, для меня, – беспечно отвечаете вы. – Я подумывал завтра ограбить банк». Она смеется и говорит: «Правда? Как увлекательно! Но знаете, если вас поймают, мы деньги за нее вам не вернем!»

• Некто говорит вам: «Слушай, обещаешь попозже просмотреть этот документ?» Вы изображаете демоническую ухмылку, потираете руки и отвечаете: «Ну конечно, обещать я могу все что угодно…»

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.