

## Содержание

Самая большая радость в жизни	
Джон Максвелл .....	5
Как хорошо, что мы встретились	
Лес Пэррот .....	8
1. Начните с себя .....	11
2. Воспользуйтесь правилом 30 секунд .....	21
3. Дайте людям понять, что вы в них нуждаетесь .....	28
4. Оставьте о себе память в сердцах людей и чаще обращайтесь к своей памяти .....	35
5. Хвалите людей в присутствии окружающих .....	42
6. Создайте человеку репутацию .....	49
7. Говорите нужные слова в нужное время .....	56
8. Поддержите мечту .....	63
9. Признайте заслуги окружающих .....	70
10. Добивайтесь максимума .....	77
11. Поделитесь своим секретом .....	83
12. Истолковывайте слова и поступки людей в лучшую сторону .....	89

13. Отведите взгляд от зеркала .....	95
14. Сделайте для окружающих то, чего они не могут сделать сами .....	101
15. Слушайте сердцем .....	109
16. Найдите ключи к сердцам людей .....	115
17. Придите на помощь первым .....	122
18. Обогащайте жизнь окружающих .....	129
19. Запоминайте историю каждого человека .....	135
20. Расскажите хорошую историю .....	142
21. Помогайте людям бескорыстно .....	148
22. Узнайте имя своего почтальона .....	155
23. Подчеркивайте сильные стороны человека .....	161
24. Шлите ободряющие письма .....	168
25. Помогайте людям побеждать .....	176
Заключительное слово Джона .....	185
Об авторах .....	186

**ПОСВЯЩАЕТСЯ  
ТОМУ МАЛЛИНСУ**

*Ты для меня талисман удачи. Когда тыходишь в комнату, люди тянутся к тебе. Ты больше, чем кто-либо другой из известных мне людей, владеешь 25 способами завоевать расположение окружающих. Каждый, кто соприкасается с тобой, включая меня, начинает выглядеть на миллион долларов!*

Джон Максвелл



**ПОСВЯЩАЕТСЯ  
МАЙКУ ИНГРЕМУ И МОНТИ ОРТМАНУ**

*Лишь немногие люди в состоянии собрать такую команду специалистов, добиться такого уважения и достичь таких результатов, как вы. Вы способны привлечь на свою сторону любого человека. Ваш творческий дух и доброта к людям в течение долгих лет будут приносить большие дивиденды. Я сам стал намного лучше, познакомившись с вами.*

Лес Пэррот

## **СЛОВА ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ**

*Большое спасибо Чарли Ветцелю  
за помощь в работе над данной книгой.*

# САМАЯ БОЛЬШАЯ РАДОСТЬ В ЖИЗНИ

ДЖОН МАКСВЕЛЛ



Весной 2004 года, незадолго до выхода в печать моей книги «Лидерство: 25 ключевых принципов построения взаимоотношений с людьми», издатель по устоявшейся практике разослал некоторое количество сигнальных экземпляров различным людям с целью получения откликов. Одним из них оказался Лес Пэррот.

Сегодня Лес Пэррот известен многим. Он является профессором психологии Тихоокеанского университета Сиэтла, основателем Центра развития взаимоотношений, выдающимся лектором, которого приглашают для выступлений крупнейшие компании, автором таких бестселлеров, как «Прочные взаимоотношения» (High-Maintenance Relationships) и «Любите свою жизнь» (Love the Life You Live). Он был гостем телеканалов CNN, NBC Nightly News и телешоу Опры Уинфри. Но для меня Лес прежде всего друг. Когда я познакомился с ним, он еще изучал психологию в университете. Я сразу же понял, что это восходящая звезда.

Летом 2004 года раздался телефонный звонок от Леса. «Джон, — сказал он, — мне очень понравилась книга. Я думаю, она поможет очень многим людям, заставит их по-новому взглянуть на отношения с окружающими. Кстати, я написал о ней хороший отзыв. Но у меня есть идея. Почему бы тебе не подумать о продолжении книги?»

В книгу «Лидерство» я вложил весь свой жизненный опыт, поэтому поначалу отнесся к этому предложению несколько скептически. Но я очень уважаю Леса. Он всегда отличался замечательными идеями, и я решил его внимательно выслушать.

— Что ты предлагаешь?

— Я долгие годы наблюдал, как ты общаешься с людьми. Разговаривая с тобой, они выглядят «на миллион долларов». Ты и у меня вызываешь такие же чувства. Я думаю, тебе стоит посидеть, подумать и дать людям пару десятков советов, чтобы они научились тому, что ты сам с таким мастерством проделываешь. И еще, Джон, я полагаю, что книгу надо назвать так: «Как сделать, чтобы люди вокруг чувствовали себя на миллион долларов».

Потом Лес начал выкладывать мне все те вещи, которым я, по его мнению, должен был научить других: как создавать окружающим репутацию, поддерживать их добрые намерения, рассказывать интересные истории, помогать людям добиваться успеха. Чем дольше я слушал, тем больше мне нравилась эта идея. «Лидерство» было написано с той целью, чтобы в корне изменить подход к проблеме человеческих взаимоотношений. Для этого необходимо время. А то, что предлагал Лес, могло бы помочь людям буквально за считанные дни освоить конкретные навыки общения.

— Ты знаешь, — произнес я после долгой паузы, — это отличная мысль. А почему бы нам не написать эту книгу вместе?

Лес был удивлен.

— Я думаю, мы будем прекрасной командой, — продолжал я. — Ты говоришь, что годами наблюдал за мной. Ты опытный психолог. Вместе мы определим те

умения и навыки, о которых стоит написать. Я буду учить, как работать с людьми, а ты познакомишь читателей с психологическими законами, которые стоят за этими действиями.

Так родилась эта книга. Мы с Лесом провели немало времени, сравнивая наши записи, беседуя о проблеме взаимоотношений между людьми и рассказывая друг другу различные истории. Я возражал лишь в тех случаях, когда Лес пытался чересчур выпятить в книге мою личность, поскольку я далеко не так хорош, как он старался меня изобразить. Как и все, я делал в жизни глупости, наступал на большие мозоли и задевал чувства людей. Однако всегда старался делать все как можно лучше. И до сих пор совершенствую свои навыки в общении с людьми.

С полной уверенностью могу сказать, что эти навыки действительно эффективны! Если вы будете практиковаться, ваша жизнь изменится, потому что вы сможете людям взглянуть на самих себя с позитивной стороны. Пообщавшись с вами, они будут выглядеть «на миллион долларов».

Я думаю, нет в жизни большей радости, чем наблюдать, как окружающие вас люди всесторонне развиваются и раскрывают свой потенциал. Наша книга поможет воплотить ваши желания в жизнь.

## КАК ХОРОШО, ЧТО МЫ ВСТРЕТИЛИСЬ

ЛЕС ПЭРРОТ



Некоторым людям свойственна незримая черта, притягивающая окружающих, словно магнит. Они не просто приятны в общении. Их харизма накладывает отпечаток не только на все, что они делают, но и на всех, с кем они общаются. Эти люди собирают вокруг себя самые лучшие команды, пользуются самым большим уважением и добиваются самых высоких результатов. Можно ли сказать, что они просто счастливики, которых природа наделила способностями, позволяющими добиваться успеха без всяких усилий? Ничего подобного!

Такие привлекательные свойства характера не столько передаются по наследству, сколько шлифуются в ходе повседневной жизни. Сопутствующий им дух очарования вполне может быть усвоен в ходе учебы и практики. На протяжении долгих лет люди даже не пытались привить себе такие черты, исходя из ложной предпосылки, что это либо дано человеку от природы, либо нет. Предлагаемая вашему вниманию книга поможет развенчать ложный миф. Вы найдете в ней двадцать пять ключей, которые позволят вам открыть в себе харизматический дух и добиваться успеха при встрече практически с любым человеком.

### **Почему мы написали эту книгу вместе?**

Любой, кому довелось вступить в близкий контакт с Джоном Максвеллом, остается от него в полном вос-



торге. Это относится и ко мне. Будучи моим наставником, Джон оказал огромное влияние практически на все аспекты моей личной и профессиональной жизни. Более двадцати лет назад, еще только собираясь всерьез заняться клинической психологией, я полетел к нему из Чикаго в Сан-Диего, чтобы провести с ним неделю и впитать в себя его мудрость. Спустя несколько лет именно Джон посоветовал мне начать писать книги и подумать о публичных выступлениях. Сегодня, когда опубликован уже десяток моих книг и мы с Джоном оказались на одной платформе, он по-прежнему остается моим самым заинтересованным поклонником. Не погрешу против истины, если скажу, что Джон верит в меня больше, чем я того заслуживаю.

Я стал намного лучше, потому что в моей жизни есть Джон Максвелл, который научил меня проявлять смелость, находить смысл жизни, следовать своей страсти, оттачивать перспективы и стремиться к цели. Он научил меня использовать любую неудачу как ступень к успеху, не тратить попусту ни одного дня, поддерживать уверенность в своих силах. Такой человек, как Джон, в ходе общения оказывает на людей громадное влияние. Он преподал мне множество бесценных жизненных уроков. Но самое главное, Джон научил меня завоевывать расположение окружающих. Он обладает такой способностью, общаясь практически с любым человеком, будь то официант в ресторане или председатель правления крупной компании.

### **Секреты магии общения**

Не одно десятилетие я наблюдал, как Джон вдохновляет людей. Будучи его другом, я всегда пытался перенять у него эту магию общения. Проведя совсем

немного времени с Джоном, любой начинает чувствовать себя легко и уверенно. И причина этого не в пустых комплиментах, не в льстивом одобрении и уж, конечно, не в каких-то темных манипуляциях. Все дело в исходящей от этого человека искренней доброжелательности. Он без всяких задних мыслей стремится поддержать вас и желает вам успеха.

Я пристально наблюдал за его беседами с людьми. И каждый раз Джон демонстрировал какое-то сверхъестественное умение ободрить и вдохновить собеседника. Другими словами, пообщавшись с ним, человек чувствует себя «на миллион долларов». Как он уже рассказывал, однажды я предложил ему поделиться секретами магнетизма своей личности. Когда Джон пригласил меня участвовать в работе над книгой, мне потребовалось определенное время, чтобы проанализировать и объяснить те вещи, которые он инстинктивно проделывает каждый день. Я подолгу беседовал с друзьями и сотрудниками Джона, от которых услышал множество историй о том, каким образом он завоевал их расположение и придавал значимость их жизни. Многие из этих историй упоминаются в данной книге, поэтому вы сможете «увидеть» Джона в действии.

### **Все в ваших руках**

Двадцать пять секретов, которые помогут вам стать притягательной личностью, включены в эту книгу. Они способны изменить вашу жизнь. Этому умению можно научиться. Оно присуще не только немногим счастливым, наделенным выдающимися способностями. Все в ваших руках, стоит вам только захотеть.

## НАЧНИТЕ С СЕБЯ

*Характер ваших отношений с людьми зависит только от вас самих.*

Нил Кларк Уоррен



### ЛЕС: НАЧНИТЕ С СЕБЯ

Если вы хотите завоевать расположение человека, то должны обладать качествами победителя или, по крайней мере, стремиться к обладанию ими.

Будучи психологом, специализирующимся в области человеческих взаимоотношений, я имел дело с сотнями людей, приходивших ко мне на прием. Тысячи участвовали в моих семинарах. Я написал более десятка книг по этой теме. Близкие мне люди знают, с каким увлечением я стараюсь помочь желающим наладить общение с окружающими. Однако никакие советы и методики не помогут, если вы не начнете с самого себя.

Позвольте сказать со всей прямотой: если вы попытаетесь применить приемы завоевания расположения людей, о которых говорится в последующих главах, не уделив серьезного внимания совершенствованию собственной личности, вас ждет жестокое разочарование. Однако если вы не пожалеете времени, чтобы сосредоточиться на свойствах своей личности, то вскоре с таким же успехом сможете сконцентрироваться и на особенностях личностей окружающих людей.

## ИЗМЕНИТЕ СЕБЯ

Долгое время психологи полагали, что самое важное — это обнаружить у себя негативные эмоции и устранить их. Сегодня мы знаем, что существует гораздо лучший способ. Новое поколение исследователей сместило акцент психологического анализа с негативных моментов на позитивные.

Данные последних исследований свидетельствуют о том, что вы не сможете быть счастливыми только потому, что вас не обременяют депрессии, стрессы и тревоги. Вы не сумеете быть счастливыми до тех пор, пока не обретете здоровье. А здоровье — это намного больше, чем просто отсутствие болезней. Эмоциональное здоровье предполагает не только отсутствие негативных эмоций. Оно лежит в основе взаимоотношений с людьми.

## ВЫ МОЖЕТЕ ДАТЬ ТОЛЬКО ТО, ЧТО ИМЕЕТЕ

Одна из самых старых и избитых психологических истин гласит, что вы не можете дать человеку то, чего не имеете. И действительно, когда я, как и каждый студент-психолог, проходил стажировку, мой руководитель сказал: «Лес, будучи психологом, ты сможешь воспринять личность другого человека только в той мере, в какой развита твоя собственная». Почему? Потому, что нельзя дать то, чего не имеешь. Нельзя познать другого, не познав себя.

Гарри Файрстоун утверждал: «Вы сумеете добиться того, чтобы другие работали в полную силу, только если сами работаете так же». Истинная правда. И если максимум, на который вы способны, не превышает уровня,

уже достигнутого окружающими, вы никогда не сможете поднять их выше.

Какой же вывод из этого следует? Если вы сами не проявите качества победителя, то не сможете повести за собой людей. Но здесь есть и хорошая новость: стремление повести других за собой уже делает из вас победителя. Именно это имел в виду американский писатель Чарлз Уорнер: «Никто не может, искренне помогая людям, не помочь при этом и себе».

## КАК СТАТЬ ПОБЕДИТЕЛЕМ

«Существует период в жизни, когда нам приходится проглатывать правду о себе самих, — писал Перл Бейли, — и от этого внутри становится либо сладко, либо кисло». У каждого есть свои тревоги и своя неуверенность. Если бы я попросил вас описать победителя, сильную и цельную личность, то вы, пожалуй, охарактеризовали бы такого человека как уверенного в себе, дружелюбно настроенного, уравновешенного, щедрого и так далее. И в какой-то мере были бы правы. Но для того чтобы стать победителем, требуется еще кое-что, кроме перечня достоинств. Быть победителем — значит осознавать свою ценность и значимость.

Победители знают себе цену. Возьмите хотя бы выдающегося спортсмена, золотого medalиста, подписывающего многомиллионный контракт. Однако справедливости ради необходимо сказать, что осознание себя победителем в чистом смысле этого слова не имеет ничего общего с вашими достижениями, зарплатой или потенциалом. Все зависит от того, насколько вы сами *осознали* свою значимость. Если вы отдаете себе отчет, кем являетесь, и знаете себе цену, вы уже победитель.

Вот несколько советов на этот счет.

**Определите, в чем ваша ценность.** Многим знакома история о том, как мне однажды пришлось выступать вместе с моим другом Гарри Смолли. Произнося свою речь, он сделал вещь, приковавшую к себе внимание десятитысячной аудитории. Гарри вынул новенькую хрустящую пятидесятидолларовую бумажку и спросил: «Кто хочет получить пятьдесят долларов?» В ответ поднялся лес рук.

«Я отдам эти деньги одному из вас, — продолжал Гарри, — но сначала сделаю вот что». И он начал комкать банкноту в руках, а затем опять спросил: «А теперь кто-нибудь хочет ее получить?» Реакция зала была такой же.

«Хорошо, — сказал он, — а если я сделаю так?» Он бросил банкноту на пол и стал ее топтать. Подняв измятую и грязную бумажку, Гарри спросил: «А сейчас?» И снова поднялось множество рук.

«Вы усвоили очень важный урок, — сказал Гарри. — Не имеет значения, что я делаю с деньгами. Вам все равно хочется их иметь, потому что они не теряют свою ценность. Это по-прежнему все те же пятьдесят долларов».

Столь простая иллюстрация подчеркивает один важный момент. В жизни бывают ситуации, когда люди или обстоятельства пытаются свалить вас на землю, измять, растоптать. Из-за этого порой складывается ощущение, что мы ничего не стоим. Но, что бы ни случилось, мы не можем утратить свою ценность и значимость как человек, как личность. Их у нас никто не сможет отнять. Всегда помните об этом.

**Осознайте свою ценность.** Сколько раз вам приходилось слышать следующие слова: «У него комплексы»? При этом имеется в виду, что человек, о котором идет речь, недоволен собой. Он нездоров эмоционально. Ему неуютно в собственной телесной оболочке. Именно в таком случае психологи говорят о заниженной самооценке.

Давайте взглянем правде в глаза. У каждого из нас в жизни бывают моменты, когда мы недовольны собой и испытываем потребность что-то в себе изменить. Но кое-что нам неподвластно. Мы такие, какими родились. Может быть, вам не нравится ваша внешность. Или вы не вышли ростом. Наследственность сдала вам карты, с которыми надо считаться. В противном случае приходится идти по пути отрицания собственной ценности, жить в состоянии неуверенности в себе и сетовать на судьбу.

Другими словами, для того чтобы признать значимость другого человека, надо прежде всего признать собственную значимость. Повторю еще раз: за вами никто не пойдет, если вы сами не станете победителем.

**Увеличьте свою ценность.** Предположим, вы определили свою значимость и осознали ее. Возможно, в глубине души вы уверены, что отмечены благосклонностью богов и обладаете несомненной ценностью. Поздравляем! Следующий шаг состоит в том, чтобы повысить свою ценность в глазах окружающих, успешно решив максимум своих проблем. Другими словами, устраните как можно больше трудностей со своего пути и сделайте все, что в ваших силах, чтобы измениться в лучшую сторону.