

Содержание

<i>Предисловие</i>	7
<i>Введение</i>	13
Часть I. Очаровывай! Или ты пропал	21
Большой О	23
Ваше очаровательное лицо	43
Очарование и средства массовой информации	59
Привлекательное сообщение – золото высшей пробы	69
Насколько вы привлекательны?	81
Часть II. Семь движущих механизмов привлекательности	95
Страсть	103
Загадочность	123
Тревога	141
Престиж	161
Сила	181
Порок	201
Доверие	223
Часть III. План привлечения очаровательности	247
Этап 1. Оценка	253
Этап 2. Разработка	267
Этап 3. Выполнение	285

Исследования проблемы привлекательности, проведенные компанией «Kelton»	295
<i>Очарование: краткий обзор</i>	307
<i>Дополнительная информация для тех, кто хотел бы узнать побольше</i>	313
<i>Выражение благодарности</i>	319

Предисловие

Колдовство, зеленый горошек и Зигмунд Фрейд

«Еще груза! – кричал старик, умоляя своих мучителей, чтобы они ускорили его конец. – Еще груза!»

Это было летом 1692 года в городке Салем. Ребра старика постепенно переламывались одно за другим, и треск каждого слышен был сотням жителей города, столпившихся вокруг места казни. Но ответом на его мольбы по-прежнему было медленное, постепенное добавление камней, которые палачи наваливали ему на грудь. Джайлс Кори был обвинен в колдовстве, в том, что он насылал чары на своих жертв, отнимая у них силу, в результате чего они не способны были оказать ему никакого сопротивления. И хотя Кори отказывался сознаться в том, что он чародей, судьи поклялись: если он не сделает этого добровольно, «они выдавят это из него». Шестеро дюжих молодцов поднимали большие камни и клали ему на грудь и на живот. Пытка продолжалась в течение двух дней, но старик отказывался сознаться и только просил увеличить груз, чтобы побыстрее умереть. Рядом с ним стоял шериф, с нетерпением ожидавший признания, время от времени он концом своей трости заталкивал обратно в рот язык старика, вываливавшийся наружу. Наконец, когда на грудную клетку мученика опустили последний камень, старик смолк. В чем же заключалась вина Кори?

Он был обвинен в том, что насылал на своих жертв колдовские чары, иными словами, воздействовал на них гипно-

зом такой силы, что они теряли способность двигаться, скованные заклятием черной магии. Находясь под действием этих чар, они полностью подчинялись старику, утрачивали способность рационально мыслить или хотя бы попытаться воспротивиться его колдовству¹. Но поиски ответа на вопрос относительно действия чар начались отнюдь не с того ужасного случая – казни Джайлса Кори. Во всех странах на всех континентах с самого зарождения цивилизации люди уже стали обращать внимание на то, какое воздействие оказывают на поведение человека *чары*. Подумайте, ведь и само слово «очарование» происходит от древнелатинского *fascinare*, что значит «чары».

Все древние культуры находились в плену у колдовства. Римляне уже в самый ранний период своей истории истово верили в это злое наваждение и в качестве защиты от него поклонялись особому божеству – Фасцину², богу чар³. В Месопотамии и Персии полагали, что чары могут вызывать ужасные бедствия. А в старом Стамбуле горожане на стенах своих домов красками писали отрывки из Корана, чтобы защитить свои семьи от злого глаза колдуна или чародея. Но примерно в 280 году до рождения Христова древнегреческий поэт Феокрит, создатель пасторального жанра, похоже, нашел амулет, который надежно оберегал от черной магии, –

¹ История Джайлса Кори стала основой пьесы «Суровое испытание» («The Crucible») Артура Миллера, написанной в 1953 году, где показан процесс типичной охоты на ведьм. Характерно, что та же история вдохновила одну из современных рок-групп под названием «iLiKETRAiNS» на создание песни «Еще груза!».

² Фасцин – фаллическое божество, которое почитали как защитника от сглаза. – *Прим. перев.*

³ Фасцину поклонялись весталки (молодые девушки, которых специально выбирали для того, чтобы они сохраняли непорочность в течение 30 лет. За нарушение обета девушку ожидала кара: быть похороненной заживо). А дети в Древнем Риме носили на шее на кожаном ремешке амулет, который символизировал это божество.

веретено старухи. А во времена Ренессанса книжные полки в европейских странах были буквально завалены массивными томами со всевозможными рассуждениями на тему данного явления. Например, в толстой книге на латинском языке под названием «О чарах» («De Fascino») это понятие толковалось как открытый сговор с Сатаной, колдовство посредством глаз или слов, направленное на то, чтобы подчинить себе людей, лишив их воли и разума. Сто лет спустя появилась еще одна авторитетная книга под названием «Трактат о чарах» («Tractatus de Fascinatione»), которая призывала людей не повторствовать привычке валяться в постели до позднего утра в ночном колпаке, а также, разговляясь в церковные праздники, не набивать живот зеленым горошком.

Как же все-таки предотвратить действие чар и как от этого исцелиться? Часто лекарство оказывалось ужаснее, чем сама болезнь: кожа, содранная со лба гиены; грязь, в которой поваялся мул; суп, приготовленный из золы от веревки, на которой был повешен человек... Да, далеко не всегда можно найти хотя бы что-то из указанного ассортимента, заглянув после работы в местный «Costco»⁴. Ну что ж, если нельзя достать кожу со лба гиены, то взамен этого можно лизнуть кожу на лбу ребенка.

Если вы считаете, что все это смахивает на шарлатанство, давайте проконсультируемся со специалистом, который, возможно, вам лучше знаком. Известный вам Зигмунд Фрейд еще в 1921 году назвал взаимоотношения между лечащим врачом и пациентом чародейством, своего рода формой гипноза. Затем он пошел еще дальше, описывая романтическую любовь как состояние, в котором человек становится настолько покорным, плененным объектом своего очарования, что кажется загипнотизированным. Утрачивает способность давать

⁴ «Costco run» – крупнейшая в мире сеть складов самообслуживания клубного типа. – *Прим. перев.*

критическую оценку предмету своего обожания, попадает в пути любовного рабства⁵. По-видимому, Фрейд был не единственным, кто сравнивал очарование с гипнозом. В 1911 году в Британской энциклопедии слову «очарование» было дано такое разъяснение: «гипнотическое состояние, сопровождаемое мышечным напряжением, при котором человек не утрачивает сознания и сохраняет память».

Даже в современном «Webster's Dictionary» описание чар звучит несколько зловеще, их сравнивают с черной магией: «колдовство или действие чар... действие мощного или непреодолимого влияния, вызывающего сильное влечение или страсть; это невидимое глазом и необъяснимое влияние».

Тем не менее, как станет ясно далее, способность очаровывать не является колдовством или гипнозом, а также следствием того, что человек ест зеленый горошек либо, ложась в постель, надевает ночной колпак. Это своего рода средство воздействия. И оно не обязательно должно вызывать страх, можно научиться использовать его себе во благо. Истоки очарования – в нашей способности управлять своим поведением, при этом используются семь главных движущих механизмов.

Страсть – побуждает к получению чувственного удовольствия.

Загадочность – привлекает тем, что оставляет что-то непонятым.

Тревога – несет угрозу негативных последствий.

Престиж – вызывает уважение благодаря показателям достижений.

Сила – отдает команды и управляет.

⁵ Еще пару слов о Фрейде и фаллических символах: латинское слово *fascinum*, от которого произошло слово *fascinare* («очаровывать»), обозначает не что иное, как «возбужденный пенис». Можете сделать из этого выводы.

Порок – искушает запретным плодом, заставляя бунтовать против общепринятых норм.

Доверие – успокаивает, вызывая чувство уверенности и надежности.

Осознаете вы это или нет (то есть имеете то или иное намерение или нет), все равно используете эти семь главных движущих механизмов. Вопрос в другом: те ли механизмы используете, какие нужно, и правильно ли их используете, чтобы получить желаемый результат? Если вы в полной мере овладеете ими, то сможете выдавать идеи, которые станут бессмертными; ваша речь как оратора начнет звучать более убедительно, а личные отношения станут более стабильными.

На протяжении веков ученые интересовались, описывали и исследовали силу чар и действие очарования. Столетиями они учили нас, как распознать, когда человек находится под воздействием каких-то (или чьих-то) чар. Эпоха сменялась эпохой, одна общественная формация – другой, а люди все пытались выяснить, почему так важно уметь очаровывать. Ученые вновь и вновь подробно объясняли, каким образом способность человека очаровывать воздействует на принятие решений. Но, хотя на протяжении двух тысяч лет об этом все писали и писали, все же остается вопрос, на который нет ответа. Как научиться искусству очаровывать?

Введение

Что означает слово «очарование»?

Как я добилась успеха благодаря очарованию

В нашей семье система воспитания отличалась тем, что не так-то просто удавалось заслужить внимание старших. Это было, если можно так выразиться, делом выживания. Как всякий самый младший ребенок в любой семье я вынуждена была соперничать за внимание родителей со старшими братом и сестрой. Едва начав ходить, выработала ряд стратегий, начиная с брыканья на полу и яростных вспышек раздражения и кончая искусством задавать вопросы.

Когда мне исполнилось семь лет, пришлось еще больше усложнить эту игру. Как раз в тот год моя сестра завоевала свою первую мировую награду по плаванию (и впоследствии – три золотые медали на Олимпийских играх), а брат поступил в Гарвардский университет. Какова же была планка моих достижений к тому моменту? Золотые звездочки за рисование пальцем⁶. Именно тогда я получила свой первый урок искусства очаровывать: атмосфера жесткого соревнования в семье требует умения пленять окружающих. И поэтому неудивительно, что потом занялась маркетингом.

⁶ Но с тех пор я прорабатываю свои проблемы на продавленном диване (этому, пожалуй, есть объяснение: моя фамилия Хогшид, что в переводе означает «большая бочка»).

Теперь я сочиняю рекламные сообщения для компаний, осаждаемых конкурирующими фирмами. Здесь требуется умение составлять их таким образом, чтобы они не просто привлекали, а прямо-таки очаровывали потребителя.

В этом обезумевшем от конкуренции и перегруженном информацией мире повсюду (включая вас, ваши связи и взаимоотношения) идет борьба не на жизнь, а на смерть, чтобы тебя заметили среди многих других. Если мы не будем обладать определенной долей обаяния, то не сможем распродать продукцию, заполняющую полки магазинов, или убедить акционеров делать инвестиции, или научить детей читать, или уговорить наших мужей провести в следующем феврале отпуск на острове Бора-Бора. Но если вы воспользуетесь поддержкой такого союзника, как очарование, то сможете не только отдохнуть на Бора-Бора, но и раскрыть свой творческий потенциал.

Мальчик и канделябр

Если бы вам довелось увидеть этого парнишку, вы наверняка подумали бы, что он то ли дремлет, утомленный длительным стоянием на одном месте, то ли просто смотрит в потолок, одолеваемый скукой. На самом же деле все наоборот. В этот момент все внутри него полно бурного движения: учащенно бьется пульс, расширяются зрачки, пот струится по лицу, пощипывая кожу... Мальчуган уставился на металлический канделябр, размещенный у него над головой. Подвешенный на цепи к потолку, этот светильник, после того как были зажжены восковые свечи, грациозно раскачивался, описывая небольшие полукружия. Юноша, замороженный представшим зрелищем, стоял точно загипнотизированный. В голове у него зародилась мысль: канделябр описывает каждый полукруг на одинаковый счет ударов сердца, причем всякий раз независимо от размера дуги отклонения – большой или маленькой. Парнишка не просто заинтересовался раскачивающимся канделябром, он был *зачарован* и канделябром, и его

движением. Канделябр раскачивался взад-вперед, взад-вперед, следуя закону маятника.

Именно в тот момент очарованный канделябром Кафедрального собора (г. Пиза) семнадцатилетний Галилей открыл самый важный закон во вселенной, закон ритма – *изохронизм*, колоссальный качественный, прямо-таки квантовый, скачок вперед в области познания законов природы. А вскоре благодаря этому Галилей изобрел часы с маятником, что дало возможность человечеству точно измерять время.

Любой из нас может также испытать столь восхитительное чувство зачарованности. Это происходит так: в определенный момент вы замираете, утратив всякое представление о времени и окружающем мире, всецело сосредоточившись на каком-то человеке или явлении.

Когда восхищаетесь другими людьми, это приводит не только к тому, что они начинают замечать вас и принимать ваши импульсы. Вполне возможно, они поверят в искренний интерес к ним, тоже проявят к вам внимание и ответят на посылаемые сигналы восхищения.

Тем не менее до сих пор само действие чар со стороны других было, скорее, непредсказуемой случайностью, делом случая или совпадением во времени, в общем, чем-то мистическим, а не способностью, направляемой силой воли. Но теперь, используя обе составляющие – искусство и науку, мы можем прояснить эту тайну. А по ходу дела узнаем, *что* очаровывает людей и *почему*. Мы услышим от ведущих экспертов в области психологии, эволюционной биологии, неврологии и прочих наук, имеющих отношение к этому вопросу, все, что так потрясает нас (а заодно и служит основой поп-культуры)⁷. Для того чтобы понять, почему мы очаровываем

⁷Мы будем ссылаться на данные маркетинга, но эта книга предназначена не только для тех, кто занимается маркетингом. Маркетинг – просто метафора, удобная в современном мире, поскольку каждый день в деловых и личных отношениях мы выставляем на продажу наши идеи, чтобы быть услышанными.