**Как понравиться окружающим за 60 секунд: три простые стратегии**

**«Да, да, да!»**

Намного проще произвести приятное впечатление, если с тобой часто соглашаются. А если ты поведешь беседу так, что твой собеседник будет вынужден начать разговор с позитивных высказываний, то и дальше ему будет легче с тобой соглашаться. Тебе достаточно спровоцировать своего визави на то, чтобы он несколько раз произнес слова вроде «да», «прекрасно». Все очень просто! Прежде чем начать встречу с коллегой или флирт с симпатичным барменом, задай три вопроса, на которые большинство людей неизбежно дают положительный ответ. Достаточно банальных: «Не правда ли, чудесный сегодня денек?», «Как у тебя дела?» (на что в большинстве случаев воспитанные люди отвечают: «Спасибо, хорошо!»). После такого старта люди воспримут тебя позитивно.

**Кофе и кексы**

В результате исследований психолог Грегори Расран установил, что быстрее люди начинают проявлять симпатию к тем, кого встретили за едой. В ходе другого эксперимента ученые обнаружили, что испытуемые, только что выпившие чашку кофе, во время разговора ведут себя более открыто и вызывают больший интерес у собеседника. А те участники эксперимента, кто, помимо выпитого кофе, съел кекс, показали еще более впечатляющий результат!

**Эффект Франклина**

Президент США, любимец американцев Бенджамин Франклин, первым заметил поразительный факт: человек может добиться расположения у других, если попросит их о небольшом одолжении. Позже этот же эффект описал Лев Толстой: «Мы любим людей не за добро, которое они нам сделали, а за то добро, которое мы сделали для них». Попробуй применить эту стратегию! Например, в супермаркете попроси симпатичного незнакомца: «Не могли бы вы достать мне чипсы с верхней полки? А то я никак не дотянусь». Главное, чтобы просьба не была слишком значительной или неприятной для другого человека, иначе получится обратный эффект!