Мощная харизма. Как нравиться, очаровывать, уметь себя подать и добиваться успеха у людей

Автор:
Патрик Кинг

Мощная харизма. Как нравиться, очаровывать, уметь себя подать и добиваться успеха у людей

Патрик Кинг

Как усилить личную притягательность, наработав способность выделяться из окружения и покорять людей.

Если вы входите в помещение, а вас никто не замечает, или хотите произвести сильное впечатление – вам нужны советы получше, чем «притворяйся, пока не получится» или «просто будь собой».

Как уверенно приближаться к людям и преуспевать в любой социальной ситуации.

«Мощная харизма» фундаментально изменит ваше представление о взаимодействии с окружающими. Вы впервые заглянете «за кулисы» и узнаете ноу-хау так называемых «харизматичных личностей» и тонкие отличия их поведения и мышления. Вы узнаете, «почему» и «как» они действуют, и получите множество примеров для иллюстрации. Нам постоянно твердят, что навыки межличностного общения – ключ ко всему, что мы желаем в жизни. И это правда. Действенные советы, подходы и практические методы из этой книги станут вашими проводниками на пути к обретению личного магнетизма и шарма.

Рекомендации профессионального коуча по харизме с международной известностью.

Максимально конкретные советы покажут, что важнее всего в любом общении – от начала и до конца, от скрытого к явному, от малого к большому.

• Как наработать внимание и концентрацию, чтобы оказывать максимальное влияние.

• Как выбирать и практиковать ролевую модель для повышения коэффициента харизматичности.

• Как подсознательный язык тела укажет на главное.

• Как излучать истинное тепло и эмпатию.

Решения: непринужденный разговор, собеседования, нетворкинг и общение с незнакомцами.

• Как демонстрировать свою ценность, уверенность и мощный эффект присутствия.

• Как строить коммуникацию и разговаривать с людьми.

• Как эффективно слушать и транслировать ценность собеседника.

• Как понять главные ошибки харизматичности, которые мы совершаем неосознанно.

Харизма может стать мостиком между повышением и отказом в повышении; близким другом и просто приятелем; улыбкой и нахмуренной бровью. Харизма открывает в жизни любые двери, она – ключ к бесконечным возможностям. Это смазка для шершавых поверхностей, лестница в небо, средство доступа ко всему, что есть в нашем мире.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Патрик Кинг

Мощная харизма. Как нравиться, очаровывать, уметь себя подать и добиваться успеха у людей

© 2022 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, дизайн и верстка обложки, 2023

© ООО «Библос», 2023

Часть I

Как обрести ауру харизматичности

Глава 1

Итак, что же такое харизма?

Да, в ней что-то есть… Люди с харизмой такие… привлекательные. Они очаровывают, умеют нравиться, всех к ним тянет поневоле. Это магия? Или, как говорится, химия? Если вам хоть раз в жизни хотелось в компании быть человеком с самой магнетической и притягательной аурой, эта книга, несомненно, для вас. Когда мы находимся в обществе харизматичной личности, сложно в точности сказать, в чем заключается волшебство. Поначалу кажется, что харизма – то, с чем повезло родиться на свет… или не повезло.

К счастью, очарование подобного рода – вовсе не мистическая сила, которой обладают немногие избранные. Это на девяносто процентов социальный навык, который можно практиковать, даже если пока вы так не считаете. Харизма – это на самом деле набор различных типов поведения и отношения к окружающим, транслирующих им определенный и весьма привлекательный мысленный

настрой. В последующих главах мы разделим «ускоренный курс харизмы» на две основные части. Сначала вы узнаете, как развить в себе шарм личного, уникального бренда. Затем во второй части вы найдете советы, как научиться проецировать эту ауру на внешний мир и пользоваться ею при взаимодействии с другими людьми.

Обладая харизмой, вы выглядите эмпатичнее, общаетесь эффективнее и вообще кажетесь истинным гуру беседы. Вы интересны и демонстрируете интерес. А поскольку вы остроумны и отличаетесь эмоциональным интеллектом, люди вас любят и вам доверяют. Трудно представить, какую жизненную сферу не могла бы улучшить харизма – это и романтические отношения, и работа, и дружба. Даже болтовня с незнакомцами на автобусной остановке превращается в возможность покорить людей милым подшучиванием!

Но прежде чем погрузиться в самые глубины предмета, давайте развенчаем одно неверное представление: харизматичность НЕ равна громогласности, экстраверсии или хвастливости. Надеюсь, когда вы дойдете до последних страниц этой книги, то увидите, как много есть способов казаться очаровательным – не только быть в центре всеобщего внимания, но и излучать спокойную уверенность и чуточку таинственности.

Практическое определение

К большому удобству для нас, в 2018 году исследователи из университета Торонто, изучив феномен харизмы, вывели рабочее определение. Обобщив данные более 1000 участников, ученые сделали вывод, что харизма представляет собой комбинацию двух человеческих качеств.

1. Приветливость.

2. Влиятельность.

Приветливость в широком смысле означает, что с человеком приятно быть рядом, что он доступен и прост в общении. Как бы вы это ни назвали – теплота, благожелательность, дружелюбие, – это качество, которое заставляет думать:

«Хм, а он мне нравится!»

Влиятельность можно определить как лидерский потенциал, «эффект присутствия» и способность воздействовать на людей и убеждать их. Исследователи обнаружили не только то, что возможно на деле измерить оба эти качества, но и то, что люди весьма точно дают оценки себе, то есть собственные оценки более или менее сравнимы с оценками, которые им ставят другие. Был создан опросник измерения харизмы – General Charisma Inventory (GCI), который и вы можете заполнить прямо сейчас.

Прочитайте следующие утверждения и поставьте себе балл от 1 до 5, где 1 соответствует «полностью согласен», а 5 – «категорически не согласен». Первые три утверждения оценивают влиятельность, вторые три – приветливость.

Я…

• нахожусь в центре внимания других людей;

• обладаю способностью влиять на людей;

• знаю, как лидировать в группе;

• вызываю у окружающих ощущение комфорта при общении со мной;

• часто улыбаюсь людям;

• умею поладить с любым человеком.

Чтобы узнать общую оценку, просто сложите баллы по каждой позиции, а получившееся значение разделите на 6. Если оценка выше 3.7, то можете считать свою харизму выше средней. А если существенно ниже? Не волнуйтесь! Не так сложно, как вы думаете, поработать над этими шестью критериями и повысить уровень харизматичности. Знаете, что интересно? На самом деле уровень вашей харизмы совершенно не зависит от типа личности или общего уровня интеллекта (возможно, есть небольшая корреляция с гендерной принадлежностью).

Итак, подведем итог: харизма характеризуется умением очаровывать, убеждать и привлекать других и включает в себя два основных свойства: приветливость и влиятельность. Эти две главные черты можно еще подразделить на частные характерные свойства, такие как, например, эффект присутствия и хороший раппорт (доверительный контакт) с окружающими. Давайте рассмотрим подробнее, что делать и чего не делать ради обретения харизмы, учитывая шесть критериев ее измерения.

Повышение влиятельности

Представьте человека, которого вы считаете влиятельным. Как он выглядит? Возможно, перед вами встает лицо Опры Уинфри, которая выстроила себе настоящую империю и повлияла на миллионы людей по всему миру. А может, вы подумали о Махатме Ганди, чье ненасильственное сопротивление наделило его столь мощной аурой «упорства в истине», что под это влияние попали целые народы. О ком бы вы ни подумали, услышав слово «влиятельный», эта личность наверняка обладает одним качеством: уверенностью.

Влиятельные люди верят в себя и умеют внушить другим людям то, в чем страстно убеждены сами, да так, что те заражаются этой страстью и уверенностью в правоте и справедливости доносимой до них идеи! Вспомните самые знаменитые политические речи в истории и то, как произносящие их личности транслировали свою энергию и энтузиазм в человеческие толпы. И дело не в высокомерии или нарциссизме. Нет, дело в эффекте присутствия.

Представьте, как кто-то входит в комнату с высоко поднятой головой, улыбкой на лице, язык его тела говорит об открытости. Он уверенно приветствует собравшихся, четко, ясно и твердо произнося слова. Возникает впечатление, будто он с первых мгновений занял в пространстве определенное значимое место. И сравните его с человеком, который застенчиво пробирается в ту же комнату, плечи опущены, на лице заискивающее выражение. Избегая зрительного контакта, он с кем-то мимоходом здоровается, прячется в уголок и молчит, а если и говорит, то тихим голосом. Все ясно: такая личность по определению занимает мало места.

Однако занять больше «пространства» еще не означает, что человек по умолчанию затмевает собой белый свет. Стараясь добиться подобного эффекта, некоторые люди напяливают на себя вызывающие, привлекающие внимание наряды или говорят слишком громко. Да, они на минуту обратят на себя внимание окружающих, но вряд ли надолго удержат, если, помимо костюма, не обладают истинной уверенностью и притягательностью.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Прежде чем войти в комнату или завести разговор, в буквальном смысле выпрямитесь и вытяните руки над головой. Сделайте несколько глубоких вдохов. Представьте, что в центре вашей груди разливается свет. Этот свет – вы сами, ваше лучшее «я», все то, что вы можете предложить миру. Представьте, как гордо и смело вы изливаете этот свет вовне, на весь мир, с открытыми жестами и улыбкой на лице.

Один из способов быстро обрести такой добросердечный, оптимистичный настрой – это вообразить, что люди, с которыми вы собираетесь пообщаться, уже ваши друзья и готовы тепло вас встретить. Представьте, что вы идете к старым, любимым друзьям, которые умирают от желания с вами пообщаться. И перенесите это открытое ожидание и оптимизм на новые контакты.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Если вы в глубине души убеждены, что от определенных людей или ситуаций исходит угроза, подобное убеждение обязательно даст себя знать в выражении лица, позе или голосе. Вы транслируете свое отношение (неважно, сколь расплывчатое и неосознанное) или страх, нежелание общаться или враждебность, и все это немедленно подрывает все шансы на харизматичность. Итак, что бы вы ни делали, не делайте вот чего: не вступайте в контакт, если вас обуревает одна мысль: «Эти люди меня терпеть не могут». Подобное отношение заставит вас съежиться, уменьшиться в размерах и закрыться в скорлупе, заняв как можно меньше места и вообще лишив эффекта присутствия в помещении.

А как насчет влияния на окружающих? Присутствие – это одно; но чтобы побудить людей о чем-то подумать или что-то сделать, нужна одна важная вещь: энергия. Необходимо поверить не только в себя (уверенность, захват пространства), но и в то, что вы говорите. Если вы способны излучать истинный энтузиазм и оптимизм в отношении своих убеждений, то скорее привлечете к себе других людей. А что, если вы неубедительны? Тогда окружающие отреагируют столь же апатично, если вообще обратят на вас внимание.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Отыщите в себе истинную страсть и говорите о ней с энтузиазмом. Энтузиазм подделать нельзя. Люди всегда чувствуют, когда ими манипулируют или что-то им рекламируют. Но они очень любят, когда человек горит своей миссией, и следуют за ним как за путеводной звездой! Стараясь убедить людей что-то сделать или не сделать, говорите о том, что важно для вас самих (даже если в процессе потеряете кого-то из возможных последователей!).

Вы страстный защитник прав животных? Здорового питания? Спортивного образа жизни? Всегда имели определенное хобби, интересы и взгляды? Так и скажите! В самом крайнем случае твердо и уверенно стойте на том, что любите и чего хотите. Не занимайте выжидательную позицию. У вас необычные предпочтения или мнения? Гордо поделитесь с окружающими, не набрасывая тень на истинные чувства.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: «Э-э, да я не знаю… а как вы думаете?» Не слишком вдохновляет, верно? Исключите подобные слова из своего лексикона. Даже если в душе вы чувствуете себя именно так, не критикуйте себя и не сомневайтесь в себе вслух. Харизматичные личности всегда спокойны и уверены в себе. Так что если вы излучаете тревогу, неуверенность или сомнение в собственной ценности, другие будут относиться к вам так же.

Кроме того, дайте себе слово не жаловаться, не ныть и не выражать недовольство собой вслух. Мы говорили о необходимости вдохновлять людей своей страстью? Так не делайте как раз обратного! Открою вам секрет: людям неважно, если кто-то неправ или отличается от них самих, когда этот кто-то уверен и аутентичен в своей неправоте или отличии!

Наконец, что там по поводу лидерства? Если вы уверены в себе и умеете четко высказываться о предмете своей страстной увлеченности, то автоматически оказываетесь в положении лидера, увлекающего за собой других. Хорошие новости состоят в том, что на самом деле не существует такого явления, как лидер «от природы», – если вы убедительны и искренни в своем мнении и умеете донести его до окружающих, они вдохновятся и последуют за вами.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Говорите С людьми, а не выступайте ПЕРЕД ними. Что они ценят? Чего хотят? Как разбираются в окружающем мире? Обращайтесь к высшему «я» своей аудитории. Когда вы разговариваете с людьми, создавайте впечатление, будто в центре внимания их точка зрения, а не ваша. Добивайтесь, чтобы это впечатление было настолько реальным, что его буквально можно было бы

испробовать на вкус.

К примеру, если вы – член некоего комитета и пытаетесь доказать людям, насколько толково составлен предлагаемый вами новый план, послушайте, на каком языке они говорят, и отзеркальте, используя их слова, а не ваши. Можно так адаптировать свою речь, чтобы они решили, что план соответствует их ценностям и принципам. «Знаю, что вы человек семейный, и вас, как и меня, волнуют проблемы защиты детей».

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Относитесь к людям как к объектам, которых нужно подвигнуть на действия. Принуждение и манипуляции сработают на краткосрочную перспективу, но в конечном итоге приведут к провалу. Возможно, ваша идея блестяща, но если навязывать ее другим, не проявляя уважения, вас не послушают. Не апеллируйте к низшему «я» своей аудитории, то есть той части личности, которая реагирует на страх, ненависть или негатив. Это ощущается не как влияние, а как манипулирование. «Ведь у вас есть дети? Разве вы не почувствуете себя виноватым, если с ними произойдет что-то плохое?»

Как проявлять приветливость

Многие политики очень влиятельны… но никто их не любит. Влияние – только полдела, если говорить о харизме: вы должны людям нравиться. «Нравиться» – это такое хрупкое чувство, которому не прикажешь. Многие из тех, кому не удается социализация, не осознают самой важной вещи, необходимой, чтобы нравиться: сделайте так, чтобы людям было с вами хорошо. Речь не о том, чтобы заставить их думать, какой вы замечательный. Нет, пусть они почувствуют, что вам с ними комфортно, что к ним прислушиваются, что их уважают. А когда люди ощутят, что нравятся вам сами, – вот тут, словно по волшебству, им понравитесь вы.

Быть приветливым легко – для этого надо только вырваться из порочного круга собственных мыслей. Простейший (возможно, слишком простой) способ быть приветливым – улыбаться. Помните: людям не видна ваша внутренняя работа, они способны наблюдать только то, что написано у вас на лице. Поэтому следите за лицевой мускулатурой и тем, что она транслирует. Время от времени проверяйте, что с ней происходит, и осознанно напоминайте себе, что надо

расслабить челюсти, перестать хмурить лоб и слегка приподнять уголки рта.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Не нужно постоянно удерживать на лице ухмылку от уха до уха. Но побуждайте себя больше улыбаться, особенно если вы считаете себя пессимистом или ворчуном! Можно попрактиковать искреннюю улыбку, думая о том, что приносит вам счастье. Фотографы используют такой трюк: они просят свои модели представить кого-то, в кого те влюблены, или вспомнить какие-нибудь чудесные моменты. И те не могут удержаться от улыбок или смеха. Улыбка не должна быть какой-то особенно сногсшибательной, чтобы добиться нужного эффекта, – он придет, достаточно лишь теплоты и искренности.

Проявить приветливость в значительной степени это сделать так, чтобы людям было с вами комфортно. И нетрудно вообразить почему…

Персона А: Хорошо выглядит, интеллигентна, успешна, очаровательна, вам с ней легко.

Персона Б: Хорошо выглядит, интеллигентна, успешна, очаровательна… и заставляет вас чувствовать себя лузером.

У персоны А есть харизма… а персона Б просто отвращает от себя или даже создает впечатление откровенного агрессора!

Чтобы людям было с вами легко, нужны эмоциональный интеллект и эмпатия (об этом мы подробнее поговорим в следующих главах). Здесь требуется определенный уровень эмоциональной и социальной зрелости: харизматичные личности не рассматривают социальное взаимодействие как возможность распустить перья или выйти на поле боя, где можно уничтожить оппонента. Нет, они искренне любят людей и радуются общению. Честно спросите себя: вы действительно вступаете в разговор с искренним желанием выслушать, что говорят другие? С любознательностью относитесь к собеседникам, желаете чему-то у них научиться?

Наилучший способ создать атмосферу легкости и комфортности – это обращать на людей внимание. Слушайте, что они говорят (а не свои мысли на этот счет!), и демонстрируйте, что цените и уважаете их мнение, а не встревайте в разговор с намерением нагрузить своим собственным. Относясь к людям заботливо, вы завоюете их доверие и восхищение.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Не забывайте о деталях. Что бы почувствовали вы сами, если бы человек неправильно произнес ваше имя или совершенно запамятовал, что вы рассказывали ему только вчера? То, что вас не слышат. Ослепительная и интересная личность, с трудом отдающая себе отчет в том, что вы существуете, вовсе не харизматична – так, обычный типаж поглощенной собой эстрадной дивы или светской знаменитости. Лучше слушайте со вниманием то, что вам говорят. Запоминайте факты, которые вам сообщают, и непринужденно потом упоминайте их в разговоре. Если вы сумеете это сделать, создавая у людей впечатление, будто они самые поразительные личности на планете (а в каждый конкретный момент так оно и есть!), то ваша привлекательность устремится к звездам.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не перебивайте. Это такое искушение, так хочется вставить словечко… и так быстро разрывает контакт. Перебивая, вы, по сути, говорите другому человеку: «То, что говорю я, важнее, чем твои слова». Разумеется, ему будет некомфортно. Когда собеседник закончит, выждите несколько секунд, прежде чем начать говорить. Опасайтесь неявных возможностей перебить человека. Если вы постоянно меняете тему, игнорируете сказанное или намеренно, раз за разом перетягиваете одеяло на себя, результат будет тот же. Отложите в сторонку любые домашние заготовки и дайте собеседнику возможность какое-то время лидировать.

Наконец, харизматичные личности умеют ладить с кем угодно. Это важно – они уживаются не только с теми, кто им по душе или кто на них похож, а со всеми. В том, чтобы лучше ладить с людьми, кем бы они ни были, могут помочь оптимизм и неосуждение.

Харизматичные люди – люди позитивные. Они ориентированы на решение, упорны и ищут во всем светлую сторону. Они видят хорошее как в себе (уверенность в себе), так и в других. Для них беседа – это возможность чему-то научиться и наладить контакты, а любой вызов – приглашение к самосовершенствованию. Постоянно пребывая в негативе, вы привносите в общение совершенно иную энергетику. Вас окружает аура сложности, сопротивления, противостояния или просто старого доброго недовольства. А если добавить в эту гремучую смесь еще и осуждение… хуже некуда!

ЧТО ДЕЛАТЬ: Выражайте признательность – открыто и почаще. Когда вы демонстрируете одобрение, случается настоящая магия, и вы сразу начинаете

восприниматься как позитивная личность. Порой достаточно сказать: «О, какой прекрасный дождик! Мой сад обожает водичку!», вместо того чтобы горько жаловаться на пасмурную погоду. Еще лучше, если вы сумеете выразить другому человеку благодарность, а не критиковать его убеждения. Вместо того чтобы мысленно твердить себе, какой перед вами странный тип, скажите: «Вот что мне в вас нравится – вы не такой, как все!»

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не судите. В том числе и себя! Не сплетничайте и не жалуйтесь на других, а в первую очередь избегайте говорить о себе в негативном ключе. Может показаться, что здесь нет ничего страшного (некоторые даже полагают, что возможность вволю посплетничать сближает!), однако в конечном счете это не приносит ничего, кроме негатива и ощущения, что вы не в безопасности. Скажите что-то конструктивное или, по крайней мере, оставьте критику при себе.

И вуаля! Мы освободили харизму от флера мистичности и свели ее к шести очень практичным, очень простым умениям, в которых можно попрактиковаться прямо сейчас, во время следующей же беседы.

1. Примите открытую позу, займите пространство; исходите из того, что окружающие – уже ваши друзья.

2. Открыто высказывайтесь о том, чем страстно увлечены; откажитесь от языка сомнений в себе.

3. Апеллируйте к высшим «я» окружающих и их ценностям, чтобы оказывать влияние и завоевывать людей.

4. Прибегайте к счастливым воспоминаниям, чтобы побуждать себя чаще улыбаться.

5. Демонстрируйте людям, что уделяете им внимание, припоминая детали разговора. Никогда не перебивайте, и с вами будет легко общаться.

6. Выражайте благодарность вместо критики и осуждения, и будете казаться оптимистом.

Как видите, ничто из сказанного не требует особой магической власти или специальных талантов – немного усилий и практики, и все это можно измерить, изучить и развить в себе.

Масштабируем личную харизму

Рональд Э. Риджио, профессор психологии и коуч по лидерству и организационной психологии в колледже Клермон Маккенна (Калифорния), посвятил десятилетия исследованию харизмы, особенно в связи с лидерством. По мнению Риджио, личная харизма – это, прежде всего, сложная комбинация социальных навыков, которые позволяют оказывать влияние на людей на глубинном эмоциональном уровне, в основном с помощью средств коммуникации. Дело не только в наличии у вас набора неких изящных умений, но и в том, что все эти навыки работают вместе, как единый сплав, оказывая глубокое воздействие на окружающих.

И на социальном, и на эмоциональном уровне харизматичные личности:

1) выразительны;

2) чувствительны к выразительности других людей;

3) способны мастерски контролировать и то и другое, в зависимости от контекста и собственных потребностей.

Эмоциональное сознание и социальный интеллект – ключи к успеху в данной области, и при достаточной практике вы сумеете объединить оба навыка в один большой чарующий набор. Давайте посмотрим, что Риджио именует шестью опорными блоками харизмы. Каждый из них соответствует тому, насколько хорошо мы транслируем сообщения (выразительность), принимаем их (сенситивность) или контролируем себя.

Эмоциональная выразительность

Знаете, у кого нет харизмы? У робота. Стоики, лишенные эмоций, сдержанные люди могут создавать впечатление холодных и безучастных личностей. Вспомните наше определение: харизма связана с эмоциональным воздействием на людей. Его нельзя добиться, оглашая список рациональных аргументов. Спонтанно и искренне выражайте то, что чувствуете. Если вы оживлены и энергичны, то кажетесь более живыми, разумными и привлекательными. Демонстрируя, что ваше сердце открыто для сопереживания, что у вас есть свое мнение, что вы динамичны и способны к переменам, вы кажетесь человечнее и достойнее доверия в глазах окружающих.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Будьте выразительнее – задействуйте выражение лица. Пусть ваше лицо оживет. Во время разговора представьте, что все звуки отключены или ваша аудитория плохо слышит, так что приходится включить мимику. Сможет ли аудитория угадать смысл сообщения только по выражению вашего лица? Пусть в коммуникации участвует все ваше тело – используйте позы и жесты рук. Сопровождайте мимикой и действиями свои истории, изменяйте голос, чтобы изобразить другого человека, и движения, чтобы придать соли анекдотам. Не знаете, как это сделать? Понаблюдайте за стендап-комиками, отключив звук, и посмотрите, как они пользуются возможностями тела для выразительности.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не допускайте, чтобы слушатели скучали. Пусть ваш язык будет колоритен и ярок. Добивайтесь определенного эффекта неожиданности и свежести, описывайте вещи необычным образом или используйте уникальные речевые обороты. К слову сказать, постарайтесь не прибегать к ненормативной лексике – не потому, что это вульгарно, а потому, что это не креативно! Если уж нужно подпустить грубоватости, постарайтесь подойти к вопросу новаторски…

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/king_patrik/moschnaya-harizma-kak-nravit-sya-ocharovyvat-umet-sebya-podat-i-dobivat-sya-uspeha-u-lyudey

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити