

Психологический ключ

для любой ситуации

Олег Серапионов



**Как
заставить**

слушаться любого,

убедить

кого угодно в чем угодно

Самый полезный

самоучитель

скрытого

ВЛИЯНИЯ

Олег Серапионов

Как заставить слушаться любого, убедить кого угодно в чем угодно. Самый полезный самоучитель скрытого влияния

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3944095

Как заставить слушаться любого, убедить кого угодно в чем угодно.

Самый полезный самоучитель скрытого влияния: Астрель; Москва;

2012

ISBN 978-5-271-44907-9

Аннотация

Эта небольшая книга – на самом деле подробное руководство о том, как расположить к себе любого человека и вызвать у него желание делать то, что нужно вам. Здесь вы найдете конкретные техники убеждения, которые работают на любом уровне, с любыми людьми, независимо от пола, возраста или социального положения. Благодаря этим техникам вы будете открывать любые двери, решать любые проблемы. Не верите? Тогда попробуйте и убедитесь!

В книге вы найдете краткие и четкие инструкции:

– как научиться нравиться любому человеку,

- какие методы убеждения подходят разным типам людей,
 - как избегать ловушек общения и в свою очередь грамотно их расставлять,
- а также россыпи самых разнообразных техник убеждения.

Содержание

«Я сам обманываться рад» или Несколько слов о менталитете. Вместо предисловия	5
Единственный человек, который может нас убедить	9
Кого охотнее всего слушают люди	12
Имидж – ничто. Образ – все!	12
Физическая привлекательность	15
Осанка	17
Комплекс упражнений «Прямой позвоночник»	18
Внутренний покой	19
Уверенность в себе	22
Обаяние, или Положительный эмоциональный тонус	25
Секреты успешной речи	30
Комплекс упражнений «Речь и тембр»	32
Кого мы убеждаем	35
Комплекс «Развиваем наблюдательность»	38
Типы собеседников – типы людей	40
Как убедить уверенного в себе собеседника	44
Как убедить нерешительного собеседника	47
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Олег Серапионов

**Как заставить слушаться
любого, убедить кого
угодно в чем угодно. Самый
полезный самоучитель
скрытого влияния**

**«Я сам обманываться
рад» или Несколько слов о
менталитете. Вместо предисловия**



Помню, как в молодости восхищали меня культовые труды знаменитых американских психологов – Карнеги, Чалдини, Хилла... Тогда, в конце 1980-х – начале 1990 годов, их книги только-только начали появляться на наших книжных прилавках. Меня изумляло, с какой легкостью люди на другом конце океана строили взаимоотношения друг с другом. Признаюсь: я, как и многие советские граждане, честно пытался переносить американские психологические методы на нашу российскую действительность. И до сих пор удивляюсь, как остался жив!.. Рецепты заморских психологов не просто не работали – они значительно осложняли мои отношения с людьми. Почему? Да потому, что я не учитывал малюсенького обстоятельства. Того, что Карнеги, Чалдини и Хилл были американцами и писали для американцев. А в

основе психологии американцев лежат абсолютно другие понятия, нежели у русских. Американец – это «человек-о'кей». «How are you?» – «Fine!»¹ – вот типичный диалог двух американцев при встрече. И у обоих – улыбка до ушей. А теперь представим, что встретились двое русских: «Привет, как дела?» – «Ох, дела как сажа бела...». Далее следует подробный рассказ, что в его жизни не так. Другой, в свою очередь, поделится своими неурядицами. И расстанутся, довольные друг другом. Хорошо поговорили.

Понимаете?

В Америке такой разговор невозможен даже между лучшими друзьями. Потому что это НЕПРИЛИЧНО – рассказывать кому-либо о своих проблемах. Там существует общественный договор: не говорить о реальном положении вещей, но всеми силами поддерживать видимость благополучия. То есть люди заранее договорились об обмане.

Лично я считаю, что это правильно. Я не понимаю, какой смысл в том, чтобы «загружать» кого-то своими бедствиями, если я не собираюсь просить у него помощи. Да и видеть вокруг улыбающиеся, счастливые лица гораздо приятнее, чем мрачные физиономии с печатью вечных проблем. Однако...

Каждый из читателей наверняка сталкивался с официантами с застывшей, словно приклеенной улыбкой, продавщицами, набрасывающимися на покупателя с учтиво-угрожаю-

¹ «Как дела?» – «Прекрасно!» (англ.)

щим вопросом «что вас интересует?», менеджерами и агентами, от чьей заученной любезности затошнит кого угодно... Словом, с людьми, которые всем своим видом показывают, КАК они счастливы видеть вас.

Не знаю, как реагируете на таких людей вы, но лично мне хочется убежать как можно дальше. И больше никогда не появляться в этом месте. И дело совсем не в том, что я знаю: они действительно будут счастливы, только если я оставлю в этом магазине (ресторане, агентстве) все до копейки. А в том, что нам, как ни странно, отвратительна любая показуха.

Я пишу «как ни странно» потому, что вообще-то русский человек любит пустить пыль в глаза... Но даже это мы делаем искренне! Приврать, приукрасить, щегольнуть, сделать хорошую мину при плохой игре (когда надо соблюсти приличия) – все равно мы это делаем от сердца. В то время как улыбка по-американски не предполагает никакой сердечности. Ничего личного, только бизнес! А искренность – ну что вы, это штучный товар, и он слишком дорог, чтобы тратить его на каждого встречного.

Искусственные улыбки, показная обходительность, назойливый сервис – это и есть рецепты западных психологов в действии. И они у нас не работают, потому что наш менталитет не терпит *обмана по договоренности*. Уж если вы нас обманываете – то делайте это вдохновенно, как в стихах М. Волошина: «Обманите и сами поверьте в обман». И тогда мы ответим словами другого поэта: «Я сам обманываться рад».

Единственный человек, который может нас убедить

Это мы сами.

В этом смысле наши соотечественники напоминают детей подросткового возраста. Попробуйте заставить подростка сделать хоть что-нибудь из того, о чем просят родители! Да он назло сделает все наоборот, только для того, чтобы продемонстрировать свою взрослость и самостоятельность. Почему западная психология убеждения всякий раз «обламывает зубы» о наш менталитет? Потому что она прямолинейна, как родительский приказ: вот доводы, вот ответы на ваши вопросы и сомнения, вот дополнительная информация – ну как, вы готовы купить наш товар? Нет, не готовы. Почему? Отвечая словами профессора Преображенского из знаменитого фильма – «Не хочу, и все».

Как только мы понимаем, что нас хотят в чем-то убедить, то начинаем упираться всеми силами. Нас раздражают фальшивые улыбки и показная вежливость. А еще больше – логически безупречные доводы, из которых следует что мы:

Должны согласиться с оппонентом

Должны купить

Должны что-то сделать

Должны признать, что мы ДОЛЖНЫ!

И что же получается – нас практически невозможно убедить? Как раз наоборот! Эта особенность менталитета дает в руки хорошему психологу универсальный ключ, который позволит без труда расположить к себе абсолютно любого человека.



Этот ключ – в том, чтобы слово «должен» заменить на слово «хочу».

Если вы сможете сделать так, чтобы человек захотел поступить по-вашему, вам и убеждать его не придется. Он сам себя убедит, даже в том случае, если это будет стоить ему немалой затраты сил, времени и средств. Он найдет такие доводы, которые вам никогда в голову не придут. Он еще и вас будет уговаривать, как это ему необходимо, полезно, да и вообще – это единственно возможный вариант.

Ну вот я вам и открыл **ОСНОВНОЙ СЕКРЕТ УБЕЖДЕНИЯ**. И если вы знаете, **КАК** заставить человека захотеть, то можете закрыть эту книгу и никогда к ней не возвращаться.

А для всех остальных мы даем подробное руководство о том, как расположить к себе любого человека и вызвать у

него желание делать то, что нужно вам. В этой книге вы найдете конкретные техники убеждения, которые работают на любом уровне, с любыми людьми, независимо от пола, возраста или социального положения. Благодаря этим техникам вы будете открывать любые двери, решать любые проблемы. Не верите? Тогда попробуйте и убедитесь. Вот увидите – у вас получится!

Кого охотнее всего слушают люди

Имидж – ничто. Образ – все!

Подойдите к зеркалу (лучше, если это будет большое, «ростовое» зеркало). Да-да, прямо сейчас, в чем сидите – с этой прической, с этим макияжем (или без), в этой одежде. Огляните себя с ног до головы. Но, смотря на себя, постарайтесь обойтись без оценки. Не поправляйте прическу, не вздыхайте, заметив прыщик на носу. Не восхищайтесь красотой бровей и не сетуйте по поводу двойного подбородка. Просто смотрите, как вы смотрели бы на постороннего.

А затем ответьте на один-единственный вопрос:

Вы бы доверились человеку, на которого сейчас смотрите?

Ответ лучше всего запишите. Я не заставляю вас отвечать однозначно. Варианты могут быть самые разные: «да, доверился бы», «нет, ни в коем случае», «да, но только при условии...», «скорее нет, но смотря в чем», «только в безвыходной ситуации»; «не знаю» и т. д.

Вот именно так вас и видят люди. И именно так оценивают. Не внешность в общем, не какие-то конкретные достоинства или недостатки. То есть это тоже присутствует, но потом, при более пристальном рассмотрении. Первая оценка

всегда идет на уровне «верю-не верю». Прямо по Станиславскому.

И если вы, посмотрев на себя взглядом постороннего человека, поняли, что вам, безусловно, можно верить, тогда я вас от души поздравляю. Вы обладаете природным даром располагать к себе людей.

Но если вы сомневаетесь в честности и открытости увиденного в зеркале человека, то, перед тем как приступить к изучению техник убеждения, вам необходимо очень серьезно поработать над собой. А точнее – над той частью себя, которую видят люди, над своим образом.

Я намеренно употребляю слово «образ», а не распространенное ныне «имидж». Несмотря на то что одно слово является переводом другого, смыслово они очень разделены. Имидж – это маска, которую видят или не видят люди, в зависимости от того, надеваете вы ее или нет. Есть такое выражение «сменить имидж». Это значит – поменять одну маску на другую. Сделать новую прическу, покрасить волосы, изменить стиль одежды. Вы можете менять *имидж* хоть каждый день, но ваш *образ* всегда останется с вами.



Девушки, внимание! При правильно сформированном образе вам не понадобятся ни макияж, ни сногшибательные наряды! Вы будете привлекательны в любое время дня и ночи и в любой одежде!

Образ – это внешнее отражение вашей души. А душа остается всегда одной и той же, независимо от того, что на вас надето и как вы причесаны. Вот почему я попросил вас подойти к зеркалу в чем сидите, не «наводя красоту». Вы смотрели на свой образ – именно на то, что видят другие люди. Образ настолько силен, что пробивается сквозь любой имидж (или отсутствие такового).

Физическая привлекательность

Итак, образ – это внешнее отражение души. А из внешнего у человека есть только тело. Считается, что зеркало души – глаза, но лично я считаю, что все тело является зеркалом души. И это зеркало должно содержаться в идеальном порядке, если только вы хотите, чтобы ваша душа отражалась в нем ясно и четко.

Встречаясь с человеком, люди оценивают прежде всего *фигуру*. Не лицо, не улыбку, не взгляд. А фигуру. Только не надо думать, что оценка эта идет на уровне «упитанный-стройный, низкий-высокий». Вовсе нет. Оценивается *стать*. Это понятие совсем другого уровня. Человек с излишним весом вполне может быть статным (вспомните купчих – вот где истинная *стать*!). А стройные девушки в наше время в большинстве своем вовсе не имеют стати, из-за того что почти все они сутулятся и косолапят (скажите «спасибо» компьютеру и высоким каблукам).

Статную фигуру видно издали. Статный человек всегда выделяется из толпы, даже если он одет самым неприметным образом. На статном человеке любая одежда сидит наилучшим образом, будь он хоть 72-го размера. Когда по улице идет статная женщина *любого возраста*, ей вслед невольно оборачиваются мужчины. «А сама-то величава, выступает, будто пава» – это о ней. Статного мужчину всегда воспри-

нимают как *мужчину*, а не просто как юношу, молодого человека или дедушку. Статные люди не бывают стариками и старушками. Они всегда только женщины или мужчины.

Стать – это не только осанка и походка. Это еще и энергия, внутренняя спокойная сила, уверенность в себе. Со статным человеком люди чувствуют себя в безопасности, к статным людям чаще всего обращаются за советом. И именно стать вы должны выработать в своей фигуре в первую очередь.

Составляющие стати мы с вами уже определили:

1. Осанка
2. Походка
3. Внутренний покой
4. Уверенность в себе

Осанка

Начинать надо с осанки – она недаром стоит под № 1. Осанка – ключ ко всему образу. И дело даже не в том, что осанистый человек выглядит более подтянутым и одежда на нем сидит лучше. Позвоночник – основание нашего туловища, нашего тела. В Древнем Египте позвоночник считался основой жизни. Иероглиф «джет» обозначал одновременно и «жизнь» и «позвоночник». (Этот иероглиф, кстати, вам хорошо известен – он затем перешел в латиницу, обозначается латинской буквой J.)

В позвоночнике «записана» вся информация о нашем теле. Корень большинства болезней – в искривленном позвоночнике. Если вы всерьез займетесь позвоночником, то избавитесь от многих хронических недугов. Я дам вам небольшой комплекс упражнений на выпрямление позвоночника. Выполнение всего этого комплекса занимает не более 7–10 минут. Делайте его каждый день на голодный желудок (лучше с утра) – и примерно через месяц вы поймете, что ваша осанка заметно улучшилась.

Комплекс упражнений «Прямой позвоночник»

1. Исходное положение – стоя. Положите на голову какой-либо предмет, например книгу. Сохраняя правильную осанку, опуститься поочередно на колени, затем сесть на пятки и в обратной последовательности вернуться в исходное положение. Всего 10 приседаний.

2. Стоя, развести руки в стороны, держа в правой руке небольшой предмет (кубик, мячик). Поднимая правую руку вверх, согнуть ее в локте, левую завести вниз – за спину и передать предмет в левую руку. Повторить упражнение, переложив предмет в другую руку. Передавайте предмет по 10 раз каждой рукой.

3. Стоя у стены и касаясь ее затылком, спиной и пятками, поднять согнутую правую ногу максимально вверх и прижать к животу, обхватив голень руками. Затем выпрямить ногу и руки вперед. То же с другой ноги. Повторить 25–30 раз.

4. С предметом на голове походить на носках, пятках, высоко поднимая колени, выпадами, зигзагами, перекрестным шагом, приставными шагами, спиной вперед.

Внутренний покой

Это, пожалуй, самый трудный пункт. Обретение внутреннего покоя – задача на всю жизнь. Нельзя однажды войти в состояние внутреннего покоя и сказать себе: все, я спокоен, можно расслабиться. Такого не будет. Мало успокоиться внутри – надо каждую минуту следить за своим состоянием, не позволять никаким внешним факторам нарушать ваш внутренний покой.

Как вы понимаете, эта работка не из легких. Что здесь можно посоветовать? Существует множество духовных практик, помогающих обрести внутренний покой. Все они так или иначе связаны с религиозно-мистическими переживаниями. Я не хочу углубляться в эту тему, потому что уровень религиозности у разных людей очень разный.

Под «религиозностью» я подразумеваю не внешние обряды, а изначальный смысл этого понятия. «Religio» в переводе с латинского значит восстановление связи творения со своим Творцом. У кого-то ощущение этой связи очень сильно, у кого-то его нет вовсе. Поэтому я не считаю возможным советовать моим читателям какие-то конкретные духовные практики. Я просто расскажу вам о примере, который меня в свое время очень вдохновил.

Этот пример – народная артистка СССР и России Эдита Пьеха. Много лет назад я прочитал ее интервью, в кото-

ром она говорила, что с юности взяла себе за правило – никогда, ни при каких обстоятельствах не выходить из себя. Сдерживаться всеми возможными силами. Не повышать голоса. Быть вежливой даже с явными хамами. И если вы вызовете из памяти ее образ, я уверен: первое, что вам вспомнится, – спокойствие и уверенность, которые излучает эта замечательная артистка.

Я старался изо всех сил следовать правилам Эдиты Станиславовны. Честно признаюсь: у меня не всегда это получалось и получается. Но я стараюсь. Я постоянно делаю усилие над собой. И знаете что? 90 % времени мне удается сохранять внутренний покой. Да, в моей жизни, как и в жизни любого другого человека, постоянно возникают стрессовые ситуации. Но я эти стрессы гашу в первые три минуты. Рецепт очень простой: *молчание и бездействие*.

Если внутри возникает сильный эмоциональный ответ на какую-то ситуацию и мне хочется выругаться или что-то сделать – я молчу и бездействую. Стою или сижу истуканом. Ровно три минуты. Поначалу я их даже засекал – смотрел на циферблат часов и следил за секундной стрелкой. Сейчас у меня срабатывает внутренний таймер.

Я не знаю, в чем секрет этого фокуса, но за три минуты я абсолютно успокаиваюсь. Отстраняюсь от ситуации. Начинаю трезво мыслить. И почти всегда, за редчайшим исключением, обнаруживается, что мой стресс яйца выеденного не стоит.

Когда я начал за этим наблюдать, то открыл потрясающую вещь: 99,9 % всех стрессов возникают из-за таких пустяковин, что остается только недоумевать: как мы вообще их умудряемся замечать? На самом деле в жизни очень немногое вещей, по поводу которых имеет смысл расстраиваться. И эти вещи в жизни отдельного человека случаются, к счастью, довольно редко. В массе, в статистике – да, часто. А в отдельно взятой жизни – моей или вашей – всего несколько раз за всю жизнь.

Это – преступления любого рода, которые совершаем мы или наши близкие, развод, смерть близких или насилие по отношению к ним. Это то, что действительно стоит слез. Даже болезнь я не включаю в этот список, потому что когда болеешь, надо лечиться, а не распускать нюни. Или же (если болезнь смертельная) постараться достойно встретить свой конец.

Я дал вам собственный рецепт внутреннего покоя. Если вы найдете что-то получше – замечательно. Главное – ищите то, что поможет именно вам всегда и везде сохранять душевное равновесие.

Уверенность в себе

Собственно, этот пункт можно было бы и пропустить. Когда вы обретете душевный покой, уверенность в себе появится автоматически. Но все-таки давайте хотя бы уточним, что это такое – быть уверенным в себе.

Душевный покой – это замечательно. Но уверенность, хотя и согласуется с бездействием и молчанием, все же подразумевает готовность к принятию решений и действию. Просто решение должно приниматься на холодную голову. А голова «охлаждается» именно в те три минуты, пока вы молчите и бездействуете. После этого неуверенный в себе человек с облегчением выдохнет и будет жить дальше, а уверенный – примет решение и станет действовать.

Научиться принимать решение довольно легко. Да и учиться этому не надо: мы все время только и заняты, что принятием решений. Просто не отдаем себе в этом отчета, а значит, не берем ответственности. Зазвонил будильник – нам нужно вставать, а мы решили еще поспать полчаса. Но ведь решили же!

Так и скажите себе: я решил, что 30 минут еще посплю. Возьмите на себя ответственность. И тогда не будете злиться на невесть на кого, что не успели нормально позавтракать, что, как всегда, опаздываете на работу. Спокойно опоздаете и спокойно доживете до обеда в полуголодном состоянии.

Это – цена, которую вы ЗАРАНЕЕ решили заплатить за полчаса сна. Кстати, не такая уж и дорогая цена: сон для современного человека будет поважнее еды и работы.

Когда вы говорите себе, что РЕШИЛИ, а значит, ВЗЯЛИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – все последствия этого решения переживаются с куда меньшими затратами, чем когда вы не признаетесь себе в том, что приняли решение.

Поняли, в чем секрет?

Когда вы делаете выбор – совершить или не совершить то или иное действие, вы принимаете решение. Надо только отдавать себе в этом отчет, то есть *решать сознательно*.

Начните с мелочей. Идете в кино – говорите себе: я решил пойти в кино. Отказываетесь от вечеринки с друзьями ради того, чтобы сделать работу, взятую на дом, – не укоряйте себя, не жалеете о пропущенном удовольствии, а просто скажите себе: я так решил. И сожаление сменится уверенностью.

Кстати, осознанное решение – прекрасный способ справиться с ленью. Например, вы никак не можете заставить себя вставать пораньше, чтобы успевать побегать в парке до работы. Значит, вам надо сделать вот что: когда зазвонит будильник, вместо того чтобы переставить его на полчаса позже, скажите: Я РЕШИЛ, что встану сейчас. Вот увидите: подняться с постели после этого будет гораздо проще.

Садитесь на диету или нарушаете ее, работаете или отлыниваете от работы, убираетесь в доме или оставляете его

неубранным, умываетесь или весь день ходите неумытым, ходите пешком или садитесь в трамвай, платите за проезд или катаетесь «зайцем» – вы не можете сделать ничего из этого, не приняв решение. Так принимайте его на самом деле! Прямо так и говорите себе: *принимаю решение*.

Неважен масштаб, важно РЕШЕНИЕ. За мелкими, спонтанными решениями последуют крупные, хорошо обдуманные. Да даже это не имеет такого значения, как то, что, постоянно беря на себя ответственность, вы становитесь **УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ ЧЕЛОВЕКОМ**.

Обаяние, или Положительный Эмоциональный тонус

Обаятельный человек без труда убедит кого угодно в чем угодно. Это аксиома, с которой невозможно спорить. Каждый из нас знаком по меньшей мере с одним обаятельным человеком. И каждый знает, как трудно, почти невозможно ему отказать, когда он о чем-то нас просит. Если приходится отказывать – то только по очень веским причинам, да и то после этого нас долго мучает совесть...

А вы можете ответить мне на вопрос: кто такой – обаятельный человек? Возьмите любого своего обаятельного знакомого и опишите его. Уверен на 100 процентов, описания будут одинаковыми у всех читателей.

Улыбка, взгляд, голос, манеры – вот что вы назовете в первую очередь. Потом последует, может быть, красивая внешность (не всегда), хорошая фигура (необязательно), чувство юмора (реже), интеллект (иногда), высокий профессионализм (в исключительных случаях). Но эти все описания очень внешние, и они – только спутники обаяния. Со всем необязательные спутники.

Обаятельные люди вполне могут быть неулыбчивыми, некрасивыми, не слишком умными и совсем неумелыми. Современники вспоминают об Оноре де Бальзаке как о некрасивом человеке с ужасными манерами. Пишут, что когда он

говорил, то забрызгивал слюной всех близстоящих собеседников. Но все как один отзываются о нем как об одном из самых обаятельных людей своего времени. Излучение его обаяния было так велико и мощно, что любой, кто оказывался в зоне этого излучения, очень быстро переставал замечать и его неказистость, и ужасные манеры, и летящую во все стороны слюну.

Что же это за субстанция такая – обаяние? И как ее вырастить в себе? Я говорю – вырастить, потому что обаяние заложено в каждого из нас самой матушкой– природой. Дети не бывают необаятельными. Пересмотрите свои детские фотографии – и убедитесь, что, будучи ребенком, вы излучали массу обаяния. А сейчас куда это все делось? Честное слово: смотришь на людей – на улице, в транспорте – и не веришь, что все они когда-то были детьми. А ведь были же не просто детьми – обаятельными детьми. Маленький ключик мы уже получили. Давайте посмотрим – не откроет ли этот ключик нам огромный секрет обаяния?

Итак, обаятельный человек всегда имеет в себе некую детскость. Обаятельные люди непосредственны как дети, даже где-то наивны. А что еще присуще детям? Пожалуй, главное их свойство – они смотрят на мир широко распахнутыми глазами. Для них все внове. Каждый день приносит им массу открытий. Это неотъемлемое, природное, естественное, необходимое качество каждого ребенка. Это, если хотите, его основной детский инстинкт. Этот инстинкт исчеза-

ет по мере того, как ребенок взрослеет, как мир становится для него привычным. Взрослый человек устанавливает четкие границы своего мира, где все знакомо, обжито и освоено. Этот мир необходим для того, чтобы ощущать себя в безопасности. А безопасность нужна для того, чтобы исполнить свое предназначение. Которое может заключаться и в продолжении рода, и в реализации профессиональных планов. Все это возможно только на своей, освоенной территории.

Но ведь другой человек – это не наша территория! Мы ее освоить не сможем никогда, ни при каких обстоятельствах. Почему же с другими людьми мы ведем себя так, словно они – бездушные вещи в нашем освоенном мире? Если люди близкие, значит, это НАШИ вещи. Если далекие – это ЧУЖИЕ вещи.

Неважно, свои или чужие, важно то, что человек, которого мы воспринимаем как вещь, как предмет обстановки, не открывает для нас ничего НОВОГО. Даже если мы его видим впервые. Понимаете? Мы всех людей типизируем именно как вещи. Эти относятся к одному типу, эти – к другому. А то, что за любым человеком стоит целый неведомый нам душевный мир, – эту «мелочь» мы как-то упускаем из виду. И после этого завидуем обаятельным людям и жалуемся, что почему-то нас природа обаянием не одарила.

Да не в обаянии даже дело! Оно, конечно, важно, когда вы хотите кого-то убедить, но ведь вы не всегда этого хотите? Дело в том, что когда вы воспринимаете человека не как

вещь, а как огромный неведомый мир, вы начинаете интересоваться им. Искренне интересоваться! Вас все в нем удивляет. А удивление – это совершенно необычное чувство. Оно способно повышать эмоциональный тонус. Именно поэтому человечество всегда обожало всякого рода тайны. Но никакая тайна не сравнится с **ТАЙНОЙ ПО ИМЕНИ ЧЕЛОВЕК**.

Когда вы это поймете, то начнете удивляться каждому человеку, оказавшемуся рядом с вами. Даже тому, кого вы знаете с рождения. Вернее – этим-то в первую очередь. Поверьте: нет на земле большей тайны, чем наши близкие. Их можно разгадывать всю жизнь.

Начните разгадывать людей, как тайну. Начните открывать их, как открывают неведомые миры. И ваш эмоциональный тонус будет всегда на высоте, а обаяние будет прямо-таки зашкаливать.



Зажгите внутренний свет!

Во время общения излучайте свет и тепло. Когда у вас внутри словно горит маленький фонарик, даже незнакомые с вами люди мгновенно чувствуют, что вы человек доброжелательный и открытый для общения.

Попробуйте зажечь внутренний свет и, сохраняя его,

заговорить с человеком.

Секреты успешной речи

Возможно ли убедить кого-то, не сказав ему ни слова? Вполне. Только в очень редких случаях. Солдат, бросающийся на вооруженного до зубов врага врукопашную, подаст пример другим солдатам, и они тоже идут драться. Чем не убеждение без слов? Но в повседневной жизни без разговоров нам не обойтись. Поэтому мы должны владеть искусством разговора, если только хотим кого-то в чем-то убедить.

Да, дорогие мои читатели, разговор – это целое искусство! В котором важно не только то, **что** вы говорите, но и то, **как** вы это говорите. К вопросу о том, **что** сказать, мы вернемся чуть позже, в главе «Как строить аргументацию». Сейчас займемся вопросом – **как** это сказать.

Красивый по тембру, гладко льющийся голос настолько приятен для слуха, что порой, слушая обладателя такого голоса, даже не задумываешься, о чем он говорит. Понимаете, насколько важна речь в искусстве убеждения?

Втиснуть огромное искусство речи в рамки одного раздела, конечно же, невозможно. Здесь я дам несколько упражнений, которые помогут вам улучшить тембр и произношение. Тем же, кто пожелает заняться своей речью всерьез, я могу посоветовать два прекрасных пособия. Это «Техника звучащей речи» З. Савковой и книга «Ораторское искусство.

Тренинг по системе Станиславского» Э. Сарабьян.

Комплекс упражнений «Речь и тембр»

Упражнение 1

Исходное положение – стоя, спина прямая, плечи опущены. Вдохните носом активно, быстро и глубоко. Положение гортани – «на зевке». Выдыхайте через нос, рот закрыт. С выдохом тяните звук «М». Получится своеобразное мычание. Звук должен быть активным, должен щекотать губы. Тянуть его нужно достаточно долго. При этом следите, чтобы живот не уходил внутрь, диафрагма оставалась натянутой до окончания выдоха. Точно так же повторяйте с закрытым ртом звуки «Н», «В», «З». После того как потянете все эти звуки (по 1–2 минуты на каждый звук), сделайте то же самое упражнение, только в конце выдоха резко откройте рот.

Упражнение 2

Запрокиньте голову назад, откройте рот. Одну руку положите на грудь, другой коснитесь переносицы. Возьмите глубокий вдох и, поднимая голову, потяните звук «ХА-А-А – ММММ». При этом слог ХА-А-А произносите, когда голова еще запрокинута, а «ММММ» – когда голова вернется в обычное положение. Почувствуйте, как вибрация переходит от груди к переносице. Однако звуковая вибрация не должна совсем уходить из груди – она должна распределиться между

грудным и головным резонатором.

Упражнение 3

Возьмите активное, глубокое дыхание. Хорошо артикулируя губами, произнесите следующие сочетания слогов:

Бадабадабада – дабадабадаба – гадагадагада – дагадагадага бадагадабадагадабадагада гадабадагадабадагадабада.

Говорить надо в среднем тоне и средней громкости. Произносите их сначала нараспев, затем быстрее. Закончите самым быстрым темпом, который для вас возможен. Главное – не запутаться в согласных.

Упражнение 4

Возьмите активное, глубокое дыхание. Хорошо артикулируя губами, произнесите:

БУП-БОП-БАП-БЭП-БИП-БЫП
ПТКУ-ПТКО-ПТКА-ПТКЭ-ПТКЫ-ПТКИ
ВЖА-ВЖО-ВЖУ-ВЖЭ-ВЖИ
РЖА-РЖО-РЖУ-РЖЭ-РЖИ
МНУ-МНО-МНА-МНЭ-МНИ-МНЫ
МГУ-МГО-МГА-МГЭ-МГИ-МГЫ
ШРУ-ШРО-ШРА-ШРЭ-ШРИ-ШРЫ
ЩУКЛ-ЩОКЛ-ЩАКЛ-ЩЕКЛ-ЩИКЛ
ФРУ-ФРО-ФРА-ФРЭ-ФРИ-ФРЫ
РЦУ-РЦО-РЦА-РЦЭ-РЦЫ

СУШ-СОШ-САШ-СЭШ-СЫШ-СИШ

БРУ-БРО-БРА-БРЭ-БРЫ-БРИ

БАМ-БУМ– БЕМ-БЫМ-БЭМ-БИМ

БУН-БОН-БАН-БЭН-БИН-БЫН

Придумывайте свои собственные сочетания слогов и повторяйте их.

Кроме этих упражнений можете произносить любые скороговорки – они прекрасно помогают улучшить речь и произношение.

Кого мы убеждаем

Теперь, когда мы хорошенько поработали над собой, самое время обратить внимание на того, кого мы хотим убедить, – на другого человека.

Если вы строго следовали моим рекомендациям и добросовестно старались найти и отразить во внешности свой индивидуальный образ, то вам не надо объяснять, какой это кропотливый и тяжкий труд. Но то были еще «цветочки»! «Ягодки» же пойдут прямо сейчас. Потому что, работая над собой, вы имели дело с одним-единственным человеком, да к тому же хорошо вам знакомым. А других-то людей их как много!.. Если «прорабатывать» каждого как себя, то никакой жизни не хватит. Впрочем, это нам и не понадобится. Но все равно, прежде чем перейти к непосредственному убеждению, вам придется обратить самое пристальное внимание на ближнего своего. И изучить его вдоль и поперек. Иначе вы никогда не узнаете, какие методы убеждения действуют на него эффективнее всего.

Как вы понимаете, под словом «ближний» мы подразумеваем любого человека, с которым нам придется иметь дело. Этих людей очень много, и все они весьма разные. Как же нам изучить их всех? Мы даже собственных родственников, супругов и детей как следует не знаем. Иногда родной человек такое выкинет, что смотришь и думаешь: а он ли это во-

обще? Может, его подменили? Не подменили, конечно. Просто мы не дали себе труд как следует присмотреться к нему. А потом удивляемся, что люди, которых мы знаем как облупленных, способны «отмачивать номера».

К людям надо действительно присматриваться. А также прислушиваться и принюхиваться и пробовать их «на зуб» и «на щуп». Что к близким, что к дальним. Вы должны развить в себе интуицию, которая позволит вам читать любого человека как открытую книгу. Без этого вы не сможете даже собственного ребенка убедить съесть опостылевшую ему манную кашу.

Помните, в параграфе «Обаяние» мы говорили о том, что другого человека надо воспринимать как неведомый мир и постоянно открывать его заново? А для этого надо смотреть на него широко распахнутыми глазами. Это и есть ключ к развитию интуиции.

Но я сделаю одно уточнение. Широко распахнутыми глазами надо смотреть, когда вы хотите его обаять. А если вы его изучаете – смотреть надо пристально, но как бы в щелку. Нельзя, наблюдая за человеком, позволять ему чувствовать это наблюдение. Иначе вы его спугнете. Он почувствует «слезку» и, как черепаха, спрячется в собственном панцире.

Вообще искусство наблюдательности нужно развивать постепенно и на разных людях. Нельзя набрасываться на кого-то одного. Наблюдайте потихоньку... за всеми. Подмечайте самые заметные черты во внешности, походку, манеры.

Кто как говорит, у кого какой голос. Получится, что вы изучаете всех сразу и никого – конкретно. Такое «распыленное» изучение вам даст очень много и никого не напряжет. А чтобы вам было легче начать, я дам вам комплекс упражнений на развитие наблюдательности.

Комплекс «Развиваем наблюдательность»

Упражнение 1

Общаясь с людьми, как хорошо знакомыми, так и встреченными в первый раз, анализируйте их поступки, стараясь предугадать, что они сделают в следующую минуту. Наблюдайте за их мимикой, выражением глаз, жестами, положением тела в пространстве. Свои наблюдения записывайте, а догадки сверяйте с тем, что будет происходить с этими людьми дальше.

Упражнение 2

Понаблюдайте за людьми на улице и постарайтесь по выражению лиц, позе, жестам угадать состояние, в котором они находятся. Представьте, как изменился бы внешний вид человека, если бы с ним случилась нечаянная радость или же постигла внезапная беда.

Упражнение 3

Находясь в гостях, на дружеской вечеринке или в кафе, наблюдайте за тем, кто как ест: как пользуется столовыми приборами, какие позы принимает, каковы его кулинарные предпочтения, нравится ли ему еда, доволен ли он этой компанией, соответствует ли то, что он говорит, выражению его

лица и глаз.

Упражнение 4

На автостанции, железнодорожном вокзале или в аэропорту наблюдайте за людьми и постарайтесь определить, уезжают они, встречают кого-то, работают там или же преследуют какие-то иные цели. Запишите свои наблюдения.



Попытайтесь ощутить себя в теле собеседника. Когда вы беседуете с каким-либо человеком, представьте себе, что значит быть им, иметь такое тело и такой жизненный опыт. Не стройте при этом никаких домыслов. Чем лучше вы сможете почувствовать другого человека, тем лучше вы сможете понять, как именно вам следует вести разговор.

Типы собеседников – типы людей

Начав наблюдать за людьми, вы очень скоро поймете, что, хотя один человек и не похож на другого, все-таки между некоторыми людьми есть очень много общего.

Одни вспыльчивы, другие спокойны, третьи словоохотливы, четвертые застенчивы и неразговорчивы. Пятые любят шумные компании, а шестые предпочитают одиночество. Седьмые... впрочем, перечислением общих черт можно заниматься бесконечно. Вы сами эти черты найдете и проанализируете. Главное – вы должны понять, что каждый человек, при всей своей уникальной индивидуальности, все-таки принадлежит к какому-то определенному психологическому типу. Вам предстоит иметь дело именно с типами.

Изучать типы гораздо проще, чем каждого отдельно взятого человека. Да и потребности у людей одной типовой группы практически одинаковые, а это значит, что, изучив эти потребности, вы сможете удовлетворить большое количество людей, принадлежащих к одному типу. Все это довольно скучно на бумаге, но потерпите немного. Сделайте над собой усилие и вникните в теорию – а практика будет намного увлекательней. Это я вам обещаю.

Типологий вообще очень много. Классическая психология делит людей по типу темпераментов: холерики, сангвистики, флегматики и меланхолики. Это деление имеет смысл

в определенных случаях, но для нашей цели (мы ведь хотим научиться убеждать, не так ли?) оно слишком крупнокалиберно.

Строить доводы, ориентируясь на то, является ли наш собеседник холериком или меланхоликом, – то же самое, что стрелять из пушки по воробьям. Нам нужно оружие помельче и поточнее. Но для начала вам надо уяснить, что есть два огромных психологических типа, не учитывать которые никак нельзя. И с этими типами вы прекрасно знакомы. Один тип – мужчины, другой – женщины.

Я бы даже не стал называть их типами. Это два разных мира и две абсолютно разные психологии. Все слышали анекдоты про женскую логику, но поверьте психологу: мужская логика не менее анекдотична и парадоксальна. Вы должны четко понимать: разговаривая с кем-либо, вы разговариваете не просто с человеком, вы разговариваете с *мужчиной* или с *женщиной*. Вне зависимости от возраста, внешних данных и темы разговора. Мужчина все понимает по-мужски, женщина – по-женски. И от этого никуда не уйти.

Мужская логика аналитически-подсчетна. Мужчины «заточены» на анализ и подсчет фактов. Они будут выстраивать причинно-следственные цепочки до тех пор, пока не найдут корень проблемы. Из-за этой специфики мышления мужчины гораздо лучше, чем женщины, разбираются в механизмах любой сложности. Это касается и таких «механизмов», как коллектив или страна. Понятно теперь, почему большинство

начальников – мужчины?

Женскую логику в строгом смысле назвать «логикой» нельзя. Женское мышление ориентировано на чувства. Женщина живет по принципу «сначала чувствую, потом думаю». Что, однако, совсем не означает, что женщины «тугодумы». Напротив: скорость мышления у женщины во много раз выше, чем у мужчины. Недаром в старину говорили: «пока баба с печи летит, 77 дум передумает». Просто женские мысли – это не логические цепочки, как у мужчины, а сменяющие друг друга образы и ассоциации. И очень часто эти ассоциации приводят к абсолютно верным выводам. И никакого парадокса здесь нет: это называется интуицией.

Как видите, все просто. Мужчины – аналитики, женщины – интуитики. Всегда это учитывайте – и вам станет гораздо легче найти язык с любым человеком. Я же предлагаю вам такую типологию собеседников:

1. Уверенный, или несгибаемый
2. Нерешительный, или убегающий
3. Агрессивный, или нападающий
4. Равнодушный, или бездеятельный

Кто-то может возразить, что типов собеседников на самом деле гораздо больше. Я не буду спорить. Но все множество типов, которые я не упомянул, на самом деле являются лишь подтипами тех категорий, которые я только что назвал. Сто-

ит вам определить, к какому типу относится ваш собеседник – агрессивному, нерешительному, уверенному или равнодушному, – и вы будете знать, каким образом построить свою аргументацию. А теперь поговорим о каждом типе подробнее.

Как убедить уверенного в себе собеседника

Это один из самых сложных типов. Уверенный собеседник всегда знает, чего он хочет. И он решительно настроен это получить. Хорошо, если его желания совпадают с вашими. А если нет? Как его переубедишь, когда его уверенность в себе видна, что называется, за версту?

Я вам сейчас открою маленький секрет, который поможет вам творить настоящие чудеса. Дело в том, что уверенность в себе – качество, которое может быть как великой силой, так и огромной слабостью. Великой силой оно становится потому, что когда мы уверены в себе, мы можем горы сдвигать. А слабостью оно является тогда, когда уверенность в себе перерастает в самоуверенность. А самоуверенным человеком управлять довольно легко. Все, что вам нужно, – это переставить местами «уверенность» и «сам».

Если у собеседника на первом месте уверенность – мягко отодвиньте ее на второй план, а на первый выдвиньте личность собеседника, его самость. Делается это очень легко. Разве вам не знаком такой прием, как *взять «на слабо»*? Вот это и есть манипуляция уверенным в себе человеком. Он уверен в себе – а ему дают понять, что в его силах сомневаются. И тогда вместо уверенности (которая базируется на объективной оценке своих возможностей) на первый план

выходит «Я». Человек забывает о том, что «я» – последняя буква в алфавите, и не может объективно оценить ситуацию. А значит, теряет над ней контроль.

Таким образом, если вы имеете дело с уверенным в себе человеком, покажите ему, что сомневаетесь в его силах. Он тут же станет *самоуверенным* и бросится доказывать вам (а главным образом – себе), что он может все. В это «все» в том числе будет входить и то, что вам от него нужно... Причем он сам это сделает, да еще с таким рвением, что вы диву дадитесь.

Несколько лет назад мне пришлось консультировать семейную пару на грани развода (собственно, бракоразводный процесс уже был запущен). Муж отказывался отдавать жене квартиру целиком (а она оставалась с двумя детьми) и требовал раздела. Закон был на его стороне – но дело в том, что этот мужчина имеет доходный бизнес; да и помимо общей с женой квартиры у него еще есть квартира родителей. Жена, не получив помощи от адвокатов, буквально «затащила» его ко мне, надеясь, что я смогу пробудить в нем совесть. Но если совесть в нем не пробудили двое собственных детей, наивно было думать, что я, посторонний дядька, смогу это сделать.

А потому я не стал его укорять, уговаривать подумать о детях. Я сказал ему, что он имеет полное право на свою часть жилья и должен отсудить его у бывшей супруги. «Ведь вы вряд ли заработаете на собственную жилплощадь – при ны-

нешних-то ценах на недвижимость» – вот и все, что я ему сказал. Он даже растерялся от моих слов. Как я посмел усомниться в нем, как только мог подумать, что он, такой богатый и успешный, не может обеспечить себя жильем? Жена получила квартиру целиком; потом эти двое снова сошлись и живут, по моим сведениям, хорошо; но это уже другая история.

Итак, главное правило для этого типа людей:

Уверенного в себе собеседника «берем «на слабо»».

Как убедить нерешительного собеседника

Ох уж эти нерешительные! Тихони тихонями, а в своем упрямстве переплюнут любого самоуверенного.

Словом, тот еще типчик.

С нерешительным разговаривать – одно удовольствие. Но только поначалу. Вроде бы он согласен с вами во всем. Не возражает. В разговоре идет за вами. Кивает на каждый ваш довод. Смеется над вашими шутками. Расположен к вам всей душой. Искренне хочет вам помочь! Приветствует и одобряет все, что вы ему предлагаете. И... отказывается от этого, ссылаясь на такие причины, само существование которых никак не докажешь. «Да я не смогу...», «да это не для меня», «да у меня характер не тот (внешность не та, доходы не те и т. д.)».

Вот и попробуйте докажите ему, что он сможет, это для него и характер у него самый подходящий вкупе с внешностью и доходами! Никак не докажете: вы этого **ЗНАТЬ НЕ МОЖЕТЕ**. А начнете доказывать – неизбежно нарушите границы личной свободы собеседника. И он просто уйдет от вас.

Главная проблема этого типа не в том, что его нельзя убедить. А в том, что его сложно распознать. Его нерешительность проявляется только тогда, когда вы уже все свои аргументы привели и расписали свое предложение в самых яр-

ких красках.

Понимаете? Нерешительный сначала заставляет вас сказать все, что вы собирались (и даже больше), и только потом вы узнаете, что он на это решиться не может. А вам и сказать-то больше нечего. Образно говоря, вы все свои патроны расстреляли. Причем впустую. Поэтому, как только вы поймете, что собеседник уж как-то очень к вам благоволит, соглашается и кивает, сбавьте обороты.

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.