



Манипулирую,
внушаю,
заставляю!

ЭЛЬВИРА САРАБЬЯН



ЧТОБЫ ВАМ ПОВЕРИЛИ!

ПРИЕМЫ УБЕЖДЕНИЯ

200

упражнений

для развития способности влиять на других

Манипулирую, внушаю, заставляю!

Эльвира Сарабьян

Чтобы вам поверили!
Приемы. Убеждения

«Издательство АСТ»

2015

Сарабьян Э.

Чтобы вам поверили! Приемы. Убеждения / Э. Сарабьян —
«Издательство АСТ», 2015 — (Манипулирую, внушаю,
заставляю!)

Хотите научиться побеждать в спорах и склонять людей к своей точке зрения? Хотите в совершенстве владеть своими движениями и мимикой и использовать их для создания любого впечатления о себе? Хотите научиться распознавать эмоции окружающих и читать их мысли? Тренинг, построенный на основе уникальных комплексов упражнений для актеров, поможет вам не только научиться убедительно говорить, но и развить память и внимание, эмпатию и интуицию, воображение и творческие способности.

© Сарабьян Э., 2015

© Издательство АСТ, 2015

Содержание

Вступление	6
Все дается по вере, или базовое свойство человеческой души	8
Небольшое предупреждение перед началом тренинга	9
Внимание. Погружение в причины вещей и событий. Перевоплощение	10
Упражнение «Путешествие внутрь тела»	12
Упражнение «Хватка»	13
Исходное положение – стоя или сидя	14
Чтобы появилось шестое чувство, надо развить существующие пять	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Эльвира Сарабьян. Чтобы вам поверили! Приемы. Убеждения

© Сарабьян Э., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2015

* * *

Потрясающая книга, которая открывает тебе – тебя! Проходя все этапы обучения мастерству убедительной речи, ты открываешь в себе столько талантов и способностей, о которых и не подозревал, осмысливаешь столько глубоких и важных тем, что по окончании тренинга становишься совершенно другим человеком.

Всеволод Р., Орел

Начала читать книгу, так как умение убеждать окружающих мне ой как нужно: я работаю учителем литературы в школе. Однако в процессе обнаружила в ней столько прекрасных, по-настоящему полезных упражнений для развития памяти, внимания, воображения, что стала использовать практики тренинга при работе со своими учениками. Дети не только с удовольствием выполняют интересные и творческие задания, но и показывают замечательные результаты – буквально за несколько месяцев мои классы сильно изменились, и это касается не только учебы – мои ученики стали совсем иначе общаться друг с другом. Спасибо автору книги – буду рекомендовать этот замечательный тренинг всем своим коллегам!

Тамара Д., Москва

Прекрасное пособие для тех, чья деятельность предполагает постоянное общение с людьми. Мне понравилось, что в книге большое внимание уделяется не только непосредственно речи, но и движениям, манере держаться, выражению лица... Никогда не задумывался, как это важно. Но сейчас, после двух недель практики, я уже вижу изменения – и в самом себе, и в своих отношениях с окружающими. А значимость этих упражнения для моей работы переоценить невозможно.

Павел В., Санкт-Петербург

Замечательные советы для тех, кто хочет научиться общаться комфортно и гармонично в любой ситуации – на работе, дома, в транспорте, в учреждениях, не зависеть от чужого мнения и не поддаваться манипуляциям.

Максим Р., Омск

Суперучебник для развития творческих способностей! Вы даже не представляете себе, на что вы способны на самом деле!

Ольга С., Симферополь

Вступление

Название данной книги надо воспринимать со здоровой долей иронии: не стоит ожидать, что после прочтения люди начнут верить вашим рассказам про встречу с летающей тарелкой и веселой вечеринке с инопланетянами. Это что же, спросите вы, книга, значит, врет? Нисколько. После ее прочтения вы действительно поймете, как надо действовать, дабы придать своим словам убедительность. Однако между «убедительностью» и «ложью» огромная разница; последнему книга, безусловно, не учит.

Зачем заставлять людей верить тому, что им говорят? Ответ прост: это делает жизнь немного проще и повышает ее качество.

Вспомните, сколько ваших просьб остались не услышанными?

В скольких спорах вы не одержали победу?

Скольких людей не смогли переубедить, хотя были уверены в своей правоте?

Все это – следствие того, что мы далеко не всегда можем сделать так, чтобы люди к нам прислушивались. Причем не только прислушивались, но и *слышали*! А слышать вас люди будут только в том случае, если они вам верят.

Прекрасная иллюстрация того, что людей несложно заставить поверить каким-то словам – реклама. Мы сами не отдаем себе в этом отчета, но мы очень часто покупаем тот или иной продукт только потому, что его грамотно рекламировали. Мы *поверили* рекламе. Заметьте: далеко не всегда реклама преподносится как демонстрация отличных качеств продукта. Чаще всего это просто *слова*. Слова, которым мы верим.

Так если маркетологи могут заставлять людей верить себе, почему бы и нам не воспользоваться тем же?

Это крайне полезное умение – заставлять людей верить вашим словам. Давайте посмотрим на конкретные примеры.

Просите клиента присылать заказ в приложенной к письму форме, но, несмотря на просьбы, каждый раз получаете его в виде «белого стиха»? Вы не умеете убеждать! Клиент просто *не верит*, что это действительно нужно.

Вы который раз пытаетесь сказать начальнику, что ждете обещанного повышения, но он так и не предпринимает никаких действий? Это не он так сильно занят, это вы недостаточно убедительны.

Устали просить мужа мыть за собой чашки? И снова – он вас просто *не слышит*! А раз не слышит, значит, не верит.

А теперь представьте, что всех перечисленных проблем нет. Их нет потому, что вы *можете убеждать людей* верить вам. Согласитесь, это здорово упрощает жизнь.

Данная книга как раз и научит вас делать свою жизнь легче!

Вокруг нас так много примеров того, как можно заставить людей верить вам, но мы редко пользуемся этими примерами, и зря. Взять хотя бы актеров. Вспомните свой любимый фильм. Вы переживали события вместе с героем, хотя прекрасно знали, что это лишь актер, играющий роль. Но вы не думали: «Никакая это не Катерина, это Вера Алентова, она на своей работе». Наоборот, вы переживали за героиню и *верили* ей! Актеры действительно мастерски умеют убеждать людей. Наверняка они часто мысленно слышат слова «НЕ ВЕРЮ!», и стараются, чтобы им не пришлось услышать их в реальной жизни. Давайте возьмем сей полезный навык на вооружение.

Итак, идем к тому, чтобы никогда больше не слышать слов «НЕ ВЕРЮ!».

Уникальная особенность этой книги в том, что она делает для вас переход от теории к практике незамедлительным. Ведь она полностью составлена исключительно из практических упражнений!

Более 150 многократно проверенных действенных упражнений помогут вам воплотить все свои мечты об эффективном общении в реальную жизнь!

Все дается по вере, или базовое свойство человеческой души

Наверняка вы поняли, чьи слова мы цитируем во вступлении. Все знают фразу великого Станиславского «Не верю!». Мастер прививал своим студентам именно умение играть так, чтобы зритель верил им. А теперь представьте себя на месте тех самых студентов. Вы – актер, ваш оппонент – зритель. Призовем Станиславского на помощь.

Почему именно Станиславский? Да потому, что никто лучше него не изучил законы веры. Играть так, чтобы не помнить о своем истинном «Я», брать зрителя в плен, заставлять его испытывать эмоции, которые вы сами диктуете.

Все это актуально далеко не только на сцене. Заставить человека поверить вам, независимо от того, говорите вы о выполнении годового плана или необходимости купить восьмую пару туфель, вот ваша цель.

Вера в предлагаемые обстоятельства – один из таких незыблемых законов. Если человек во что-то верит всем своим существом, он воплощает это в реальность. «По вере вашей дастся вам» – любой из живущих, хочет он того или нет, самой своей жизнью доказывает истинность этих слов.

Мы живем так, как мы верим!

Мы просто не осознаем этого, потому что в понятие «вера» обычно вкладываем только веру в сверхъестественное. И делим друг друга на «верующих» и «неверующих». Правда же заключается в том, что каждый человек живет в измерении какой-либо веры.

Подумайте сами: практически все вещи, на которых базируются человеческие убеждения, невозможно проверить до тех пор, пока они не произойдут. Мы верим в то, что проснувшись завтра утром, откроем глаза и увидим дневной свет. А ведь тысячи людей в ближайшую ночь покинут этот мир, причем большинство из них об этом и не подозревает.

Без веры человек просто не смог бы существовать. Вера есть неотъемлемое свойство человеческой личности, мощный душевный «мускул», который поддерживает и направляет все проявления этой личности. Лишь тот, кто это понимает, может оценить истинное достоинство системы Станиславского. Ведь этот великий театральный реформатор строил ее на базовом свойстве человеческой души.

Давайте использовать приемы Станиславского с конкретной практической целью – заставить людей верить вам.

Бонусом вы получите умение понимать природу конфликтов, а значит, и решать их. Хотя первоочередной задачей является умение убеждать людей. Пройдя данный тренинг, вы обретете много новых навыков. Они будут постепенно открываться вам, являясь приятным сюрпризом.

Вы научитесь выражать свои эмоции, различать настроение людей, определять характер собеседника. Да что там! Упражнения, предлагаемые в данной книге, настолько уникальны, что вы можете использовать их для достижения любой своей цели.

Любой!

Это ли не заманчивое предложение?

Что ж, приступим!

Небольшое предупреждение перед началом тренинга

Какой бы странной ни показалась вам следующая просьба, пожалуйста, выполните ее: не читайте книгу сразу внимательно и с полным погружением. Пролистайте ее сначала «по диагонали». Заинтересовало вас какое-то место – остановитесь и изучите его. А затем продолжайте «пролистывать» книгу.

В чем смысл, спросите вы?

Ответ прост: действуя таким образом, вы наверняка начнете изучение с вопроса, который интересует вас больше всего. Вы наибольшим образом заинтересованы в достижении результата в данной сфере. А значит, эффект отдачи будет больше. Ведь ничто не стимулирует нас на дальнейшую работу так, как получение отличного результата. А если это еще и результат, которого мы ждали и хотели, удовлетворение от достигнутого растет в геометрической прогрессии. Поэтому есть большой смысл начать тренинг именно с того раздела, который вам ближе.

Практикуйтесь каждый день! Это не займет у вас много времени; постепенно вы придете к тому, что будете выполнять упражнения на автомате. Поначалу, конечно, надо будет напоминать себе о необходимости заниматься. Очень скоро вы заметите положительный эффект, и напоминать об упражнениях уже не придется, наоборот, вы будете ждать возможности попрактиковаться.

Вы можете изучать книгу с любого места, хоть с конца, можете комбинировать темы и упражнения, а также придумывать собственные ходы и комбинации.

Последнее, надо сказать, вещь весьма занимательная: с одной стороны, вы читаете книгу, с другой – она служит вам лишь платформой для воплощения своих желаний.

Внимание. Погружение в причины вещей и событий. Перевоплощение

Как бы вы описали человека, которому хочется верить? Скорее всего, одной из характеристик будет *умение легко и естественно общаться с людьми*. Наверняка у вас есть такие знакомые. Это люди, способные даже папоротник уговорить зацвести. Они находят общий язык и с суровой главной бухгалтершей, и с хмурым начальником склада, и с нервным начальником.

Правда ли, что человек может быть настолько лоялен к людям, что общение с кем бы то ни было дается ему без особых усилий? Скорее всего, это не так. Сложно любить всех людей в мире, да и не нужно, прямо скажем. В чем же секрет этих мастеров общения? Как правило, они, порой даже сами того не осознавая, **играют роли**.

Кому неизвестны шекспировские слова: весь мир – театр, а люди в нем – актеры? Это не просто красивая фраза, ставшая крылатой. Это – одна из фундаментальных истин нашей жизни.

Вряд ли найдется человек, которому для достижения малых и больших целей не случилось вести себя непривычным образом, играть несвойственную ему роль. Попробуйте договориться с инспектором ГИБДД, защитить диплом или получить лицензию на индивидуальное предпринимательство, и при этом вести себя так, как вы бы на самом деле хотели! А на работе? А дома? А с друзьями?

Хороший, лояльный к начальству работник; верный супруг и заботливый родитель; чуткий и преданный друг; успешный, счастливый человек... Кому-то все эти роли даются легко, так что он их даже не замечает. Кто-то играет свои роли с натяжкой, то и дело отходя от «сюжета пьесы»...

Но факт остается фактом: каждый из нас играет множество ролей, и порой в одном и том же человеке существуют персонажи столь противоположные, что когда это обнаруживается, у всех окружающих наступает настоящий шок.

Играть роль в жизни – не значит врать. Более того: только тогда и можно говорить о хорошо сыгранной роли, когда человек чувствует внутреннюю правду этой роли и ей соответствует. А вот если он лжет, тут-то и начинаются проблемы.

То же самое происходит и на подмостках: мы верим только тому актеру, который живет на сцене, дышит своей ролью. Ну, со сценой все понятно; а почему же мы говорим о ролях, когда речь заходит о реальной жизни? Да потому, что человек больше всего того, что навязывает ему социум. Человек не только работник, семьянин и друг. Человек – это целая вселенная. Это бездна свободы и энергии. Человек – это творец. Правдиво, с упоением играя свою роль, человек творит свою судьбу, и, в конечном итоге – судьбу всего мира. Вы можете перевоплотиться в кого угодно – от подавленного обстоятельствами неудачника до гения. Только вы, и никто другой, выбираете свои роли. Главное – поверить в тот образ себя, который вы хотите видеть.

Последнее имеет решающее значение: если вы сами не будете верить себе, как же вы хотите заставить других поверить в вас?

Итак, вам надо поверить в себя.

Что для этого необходимо? Начнем с развития **внимания**.

При чем тут внимание, спросите вы, если речь о вере? Дело в том, что любая проблема требует понимания. Нельзя решать вопрос, в суть которого вы не вникаете. Понятная проблема

– наполовину решенная проблема. И вот для того, чтобы *научиться понимать*, и надо развивать внимание.

Внимание – вещь, прекрасно поддающаяся «укрощению». Регулярно выполняя упражнения на внимание, можно достичь в данном вопросе немалых высот.

Где, по-вашему, находится точка, в которой должно концентрироваться внимание? Отойдите на минуту от чтения и попробуйте сформулировать свой ответ.

Получилось? Сравните ответ с мнением Станиславского: он считал, что этим центром является не головной мозг (обычный центр нашей нервной психической жизни), а другой центр, находящийся близ сердца, там, где солнечное сплетение.

Когда **умственное внимание**, исходящее из головного мозга, направляется в солнечное сплетение (или духовное сердце – согласно некоторым эзотерическим традициям), человек вступает в подлинное, полноценное общение со своим глубинным «Я».

Вот как описывал этот опыт сам Константин Сергеевич:

«...я попробовал свести между собой для разговора оба упомянутых центра. Мне почудилось, что они не только определились во мне, но и заговорили. Головной центр почувствовался мне представителем сознания, а нервный центр солнечного сплетения – представителем эмоций. Таким образом, по моим ощущениям, выходило так, что ум общался с чувством. “Что ж, – сказал я себе, – пусть общаются. Значит, во мне открылись недостававшие мне субъект и объект”».

Внимание к своим собственным внутренним ощущениям в реальных и воображаемых обстоятельствах – первый шаг к перевоплощению.

Упражнение «Путешествие внутрь тела»

Это упражнение является разновидностью практики, позволяющей войти в состояние «я есмь». Оно выполняется сидя или лежа. Главное, чтобы вам было удобно.

1. Закройте глаза и дайте себе несколько минут на то, чтобы расслабиться. Пусть тело станет свободным, тяжелым и пластичным, как кусок теста. Постарайтесь ощутить ваш вес, пусть он придавит вас к поверхности, на которой вы сидите или лежите.

2. Сосредоточьтесь на физических ощущениях: как чувствуют себя ноги, живот, ягодицы, спина, плечи, грудь, руки, шея, голова?

3. Дышите медленно и ритмично.

4. Все ваше внимание должно быть направлено только на ощущения собственного тела. Как только вы почувствуете, что достигли максимально комфортного и расслабленного состояния, начинайте путешествие внутрь тела. Это путешествие вы можете начать с любой точки.

5. Посмотрите в «окна» глаз, полюбуйтесь, как устроена носоглотка. Затем спускайтесь вниз. Куда вы направитесь? Через трахею в легкие или же по пищеводу в желудок? А может быть, вы захотите увидеть работу сердца? Представляйте себе все внутренние органы, оцените, как они работают, здоровы ли они? Почувствуйте ритм сердца, ток крови.

6. Закончить это путешествие можно в любой точке тела.

Упражнение «Хватка»

Сосредоточение внимания на произвольных движениях: больших пальцев рук, указательных пальцев и при сжатии кисти.

Исходное положение – стоя или сидя

1. Соедините руки так, чтобы пальцы одной руки вошли в промежутки пальцев другой.
2. Начинайте постепенно сжимать пальцы, концентрируясь на ощущении напряжения.
3. Сожмите пальцы со всей силой, до боли, зафиксируйте это ощущение, а затем так же постепенно ослабляйте хватку.

Чтобы появилось шестое чувство, надо развить существующие пять

Для чего развивать свои чувства, спросите вы, если мы говорим о том, как заставить людей верить вашим словам?

Все просто: для того чтобы научиться быть убедительным, вы должны обрести способность замечать то, чего раньше не замечали, чему не придавали значения. Это могут быть оттенки голоса собеседника, изменения выражения его лица, появление новых жестов, малейшие перемены настроения.

Зрение, вкус, слух, обоняние и осязание – все эти чувства вам надо довести до совершенства, а затем научиться грамотно ими пользоваться. Что толку от острого зрения, если не видеть деталей, которые нам необходимы?

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.