

Олег Серапионов

ЗАСТАВЛЯЮ СЛУШАТЬСЯ, ВНУШАЮ И МАНИПУЛИРУЮ!

Большая книга приемов убеждения



ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ ВСЕХ

Психология для всех

Олег Серапионов

**Заставляю слушаться, внушаю
и манипулирую! Большая
книга приемов убеждения**

«Издательство АСТ»

2016

УДК 159.923.2
ББК 88.53

Серапионов О.

Заставляю слушаться, внушаю и манипулирую! Большая книга приемов убеждения / О. Серапионов — «Издательство АСТ», 2016 — (Психология для всех)

Эта книга научит вас, как убедить «неубеждаемого» собеседника, как склонить на свою сторону самых непримиримых оппонентов, как выиграть в диспуте, полемике, споре, как направить разговор в нужное русло, как избежать ловушки чужих манипуляций. Конкретные техники, которые вы можете использовать в любом разговоре с любым собеседником, и действенные приемы, которые помогут вам разрешить любую проблему и достичь любой цели, – вот те инструменты, с помощью которых вы обернете любую ситуацию общения себе на пользу!

УДК 159.923.2
ББК 88.53

© Серапионов О., 2016
© Издательство АСТ, 2016

Содержание

Вместо предисловия	6
Кого охотнее всего слушают люди	9
Осанка и походка	11
Упражнение Индианка	11
Упражнение Индианка идет за водой	11
Упражнение Танцовщица фламенко	11
Упражнение Английский гвардеец	11
Внутренний покой	12
Упражнение Молчание и бездействие	13
Упражнение Волшебный водопад	13
Упражнение Абстрагирующее яйцо	13
Уверенность в себе	14
Секреты успешной речи	15
Упражнение Активное мычание	15
Упражнение Колебания и вибрации	15
Упражнение Детский лепет	16
Упражнение Зарядка для губ	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Олег Серапионов

Заставляю слушаться, внушаю и манипулирую! Большая книга приемов убеждения

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Серапионов О., 2016

© ООО «Издательство АСТ», 2016

* * *

Отличная книга для любого педагога! Помогает выработать спокойствие и уверенность в себе, научиться правильно доносить свои мысли и до малышей, и до самых ретивых старшеклассников, утверждать свой авторитет и поддерживать порядок в детском коллективе. Да и отношения с коллегами и начальством удастся выстроить так, как нужно тебе.

Ирина П., Томск

Прекрасный учебник не только для обучения воздействию на других людей, но и – самое главное! – для изучения своего внутреннего мира и в первую очередь наведения порядка в нем.

Роман К., Волгоград

Книга уникальная! Секрет ее в том, что она не просто дает какие-то приемы воздействия на других людей, она меняет тебя полностью, делает тебя таким, что это воздействие осуществляется как бы само собой. Ты даже не прилагаешь никаких усилий, и все получается!

Егор В., Москва

Тренинг Олега Серапионова очень актуален в наше время, когда вокруг столько источников непроверенной информации, столько пытающихся влиять на умы людей, начиная от создателей рекламы, заканчивая политиками. Книга отлично учит распознавать нечестную игру и противостоять воздействию. Обязательно буду учить по ней своих детей-подростков – иначе страшно «выпускать» их в этот мир...

Тамара Д., Санкт-Петербург

Хорошая книга для тех, кто хочет жить своей головой и отвечать за все свои решения.

Владимир К., Ломоносов

Эта книга выгодно отличается от многочисленных «учебников воздействия, влияния, убеждения», в основе которых – грязные манипулятивные технологии. Автор раскрывает механизмы честного воздействия, настаивает на уважительном отношении к окружающим и учете их интересов.

Виталий Р., Самара

Вместо предисловия

Человек живет в социуме, и невозможно представить такую ситуацию, где мы бы ежедневно не общались с родными, друзьями, на работе, в магазине... К сожалению, многие из нас не получают необходимого и достаточного результата от этого общения. Почему? Да потому что, зачастую, полагаясь только на свою интуицию, на свой жизненный опыт, мы не учитываем особенности личности собеседника, его индивидуального восприятия мира, его желаний.

Общение – это целая наука, со своими правилами и ограничениями, но об этом как-то постоянно забывают.

Существует множество книг, статей и разработок, предлагающих способы ведения переговоров в той или иной ситуации, зачастую, это «переводная» литература, которая не эффективна в нашей стране, и, к сожалению, основная масса техник разрабатывалась для ведения бизнес-переговоров, проведения конкретных сделок, оставляя в стороне проблему непредсказуемого ежедневного человеческого общения.

Почему же акцент о неэффективности поставлен именно на «переводную» литературу, ведь весь мир уважает культовые труды знаменитых американских психологов, таких как, например, Карнеги или Чалдини?

Как и большинство западных достижений в различных областях, в конце 1980-х – начале 1990 годов, их книги только-только начали появляться на наших российских книжных прилавках. Изумляло, с какой легкостью люди на другом конце океана строили взаимоотношения друг с другом.

Многие постсоветские граждане честно пытались переносить американские психологические методы на нашу российскую действительность. **НО!** Рецепты заморских психологов не просто не работали – они значительно осложняли отношения с другими людьми.

Почему? Да потому, что совершенно не учитывалось то обстоятельство, что Карнеги, Чалдини и 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.

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

Возможно, это правильно и нет смысла в том, чтобы «загружать» кого-то своими проблемами и бедствиями, если не собираешься просить у него конкретной 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-угрожающим 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.

¹ «Как дела?» – «Прекрасно!» (англ.)

Большинству людей при этом хочется убежать как можно дальше. И больше никогда не появляться в этом месте. И дело совсем не в том, что мы знаем: они действительно будут счастливы, только если мы оставим в этом магазине (ресторане, агентстве) все до копейки. А в том, что нам, как ни странно, неприятна любая показуха.

«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 – 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».

Поэтому для нас так необходимы психологические рекомендации, переработанные тщательно и профессионально, с учетом нашего менталитета, а лучше всего «продукт отечественного производителя».

Книга, которую вы держите в руках – есть необходимая база, разработанная психологом с многолетним стажем, где в краткой и доступной форме описаны основные моменты проведения успешных переговоров, вне зависимости от того где, с кем и зачем вы их проводите. Автор дает только конкретные техники, которые вы можете использовать в любом разговоре с любым типом собеседников, и действенные приемы, которые помогут вам разрешить любую проблему и достичь любой цели, приводит реальные случаи из собственной обширной практики, подтверждающие, что каждый прием подобен ключику, открывающему тайную дверь в душе вашего объекта. Главное – подобрать правильный ключ!

В бизнесе существуют три ключевые стратегии взаимодействия в переговорах: «выиграл – выиграл», «проиграл – проиграл», «выиграл – проиграл», в зависимости от нацеленности оппонентов. Но эти стратегии, в принципе, применимы в любой сфере жизни. Конечно же, **долгосрочные и крепкие отношения возможны только тогда, когда обе стороны выигрывают**, то есть тогда, когда мы, желая приобрести что-то, не забываем и о выгоде оппонента.

Почему я говорю о выгоде собеседника? Да потому что единственный человек, который может убедить «нашего человека» – это мы сами.

В этом смысле наши соотечественники напоминают детей подросткового возраста. Попробуйте заставьте 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.

Именно поэтому западная психология убеждения всякий раз «обламывает зубы» о наш менталитет. 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.

Вот это и есть **ОСНОВНОЙ СЕКРЕТ УБЕЖДЕНИЯ**. И если вы знаете, *как заставить человека захотеть*, то можете уже закрыть эту книгу и никогда к ней не возвращаться.

А для всех остальных я даю подробное руководство и конкретные техники убеждения, которые дают возможность расположить к себе любого человека и вызвать у него желание делать то, что нужно вам.

Чисто теоретически, человек может достигнуть любой цели самостоятельно. Вопрос только в том, сколько сил и времени он затратит. Но практика показывает, что гораздо эффективнее действовать, принимая помощь окружающих. Вопрос в том, что не всегда нам предлагают эту помощь, чаще ее приходится просить.

Помощь, это иными словами – влияние, которое постоянно оказывают на нас и постоянно оказываем мы.

Но влияние может быть разным. Можно руку протянуть утопающему, а можно ему камень на шею привязать... Сколько таких «камней на шее» в виде «отеческих» советов или «дружеской» поддержки утопило наши самые лучшие начинания!

Как быть приятным собеседником, как незаметно и умело направлять разговор в нужное нам русло, как убедить противоположную сторону, что единственное, о чем он мечтает – это выполнить нашу просьбу, как вложить свои мысли в чужую голову и получать от этого дивиденды, как самому не попасться в ловушку чужих манипуляций – обо все об этом и есть сегодняшняя книга.

В ней вы найдете не только теоретические объяснения, но и практические рекомендации, и, уделив практике буквально полчаса в день, уже в очень скором времени вы станете получать удовольствие, а в нужных случаях и выгоду, от общения с любым человеком!

Не верите? Тогда попробуйте и убедитесь!

Кого охотнее всего слушают люди

Подойдите к зеркалу (лучше, если это будет большое, «ростовое» зеркало). Именно сейчас, в чем сидите – с этой прической, с 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.

Затем ответьте на один-единственный вопрос: *«Вы бы доверились человеку, на которого сейчас смотрите?»*

Варианты могут быть самые разные, однозначный ответ не обязателен: «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.

Здесь намеренно употреблено слово **«образ»**, а не распространенное сейчас **«имидж»**. Несмотря на то что одно слово является переводом другого, по смысловой нагрузке они все же разные.

Имидж – это маска, которую видят люди, если вы ее надели. Все знают такое выражение «сменить имидж», что 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.

Образ же 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). Кстати, при правильно сформированном образе вам не понадобятся ни макияж, ни сногшибательные наряды, и вы будете привлекательны в любое время и в любом месте!

Итак, мы определили, что образ – это внешнее отражение души. Из внешнего у человека есть только тело. Считается, что зеркало души – глаза, но если глубже рассмотреть этот вопрос, то мы, безусловно, придем к выводу, 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.

Психологи подметили, что встречаясь с человеком, люди оценивают прежде всего фигуру. Не лицо, не улыбку, не взгляд, а именно фигуру. Только оценка эта идет не на уровне «упитанный – стройный, низкий – высокий», вовсе нет. *Оценивается статъ*. А это уже понятие совсем другого уровня. Человек с излишним весом вполне может быть статным (вспомните кустодиевских купчих – вот где истинная статъ!), а стройные девушки в наше время, зачастую, в большинстве своем вовсе не имеют стати, из-за того, что почти все они сутулятся и косолапят

(за это можно сказать «спасибо» длительному времяпровождению за компьютером и сверхвысоким каблукам).

Статную фигуру видно издалека, статный человек всегда выделяется из толпы, даже если он одет самым неприметным образом. На статном человеке любая одежда сидит наилучшим образом, будь он хоть 40-го, хоть 72-го размера. Когда по улице идет статная женщина любого возраста, ей вслед невольно оборачиваются мужчины. Именно к ней в полной мере можно отнести слова великого поэта: «...а сама-то величава, выступает, будто пава...». Статного мужчину всегда воспринимают 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.

Таким образом, именно стать вы должны выработать в своей фигуре в первую очередь.

Составляющие стати мы с вами уже определили:

- осанка и походка
- внутренний покой
- уверенность в себе

Осанка и походка

Начинать надо, конечно же, с осанки – она недаром стоит под номером один.

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, нам хорошо известен – он затем перешел в латиницу, обозначается латинской буквой j).

Многими уважаемыми в медицине людьми признано, что в позвоночнике «записана» вся информация о нашем теле. Считается, что корень большинства болезней – в искривленном позвоночнике. И если вы всерьез займетесь позвоночником, то избавитесь от многих хронических недугов. Я предлагаю 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.

Упражнение Индианка

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.

Упражнение Индианка идет за водой

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

А когда вы добьетесь хорошей осанки, ваша походка изменится сама собой. Не будем подробно останавливаться на этом вопросе, но здесь уместно вспомнить старый анекдот о том, что бегущий генерал в военное время вызывает панику, а мирное время – смех, и сделать из него определенные выводы.

Упражнение Танцовщица фламенко

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.

Упражнение Английский гвардеец

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.

Внутренний покой

Это, пожалуй, самый трудный пункт. Обретение внутреннего покоя – не сиюминутная работа, а **задача на всю жизнь**. К сожалению, нельзя однажды войти в состояние внутреннего покоя и сказать себе: все, я спокоен, можно расслабиться. В условиях современной жизни такого не будет никогда. Мало просто успокоиться внутри, надо еще каждую минуту следить за своим состоянием, не позволять никаким внешним фактором нарушать наш внутренний покой.

Как вы понимаете, речь идет о беспрестанной работе над собой, и эта работа не из легких.

Что здесь можно посоветовать? В первую очередь, существует множество духовных практик, помогающих обрести внутренний покой, но все они так или иначе связаны с религиозными или мистическими переживаниями.

Под «*религиозностью*» здесь подразумеваются 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, и поэтому будет просто неэтичным и неправильным советовать читателям какие-то конкретные духовные практики.

Начать же работу на преодоление внутреннего волнения можно с несложных упражнений, о которых мы поговорим позже, а здесь нельзя не упомянуть об одном примере, который уже долгие годы подает нам одна известная певица.

Речь идет о народной артистке СССР и России Эдите Пьехе. Много лет назад, в одном интервью, 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. Если вы вызовете из памяти ее образ, конечно же, первое, что вам вспомнится, это спокойствие и уверенность, которые излучает эта замечательная артистка. И не вспомнится ни одного публичного конфликта, в котором она бы принимала участие.

Она тогда не открыла секрет, как ей удастся всегда и везде сохранять душевное равновесие, да это и не нужно, ведь каждый человек – индивидуален, и нет единого рецепта для всех. Но я уверен, что вы обязательно выработаете именно свою успешную и продуктивную тактику сохранения внутреннего покоя.

Невозможно дать качественные и действенные советы для всех и каждого, поэтому для примера я приведу несколько упражнений, но напомним, что сохранение внутреннего покоя – есть непрерывная и кропотливая деятельность, требующая, в том числе и творческих усилий.

Если трезво, неэмоционально разобраться, то почти всегда, за редчайшим исключением, обнаруживается, что наш ежедневный стресс выеденного яйца не стоит. Практически 99,9 % всех стрессов возникают из-за таких пустяков, что остается только недоумевать: как мы вообще их умудряемся замечать? На самом деле в жизни очень немного 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 – 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 не включена в этот список, потому что когда болеешь, надо лечиться, а не распускать нюни. Или же, если болезнь смертельная, постараться достойно встретить свой конец.

Упражнение Молчание и бездействие

Если внутри возникает сильный эмоциональный ответ на какую-то ситуацию и хочется выругаться, ответить или что-то сделать – молчите и бездействуйте. Стойте или сидите истуканом ровно три минуты. Скорее всего, поначалу их придется засекаать – смотреть на циферблат часов и следить за секундной стрелкой. В дальнейшем, после тренировок, у вас будет срабатывать внутренний таймер.

Секрет этого упражнения, в том, что обычно трех минут вполне хватает, чтобы абсолютно успокоиться и абстрагироваться от ситуации, а значит, опять начать здраво мыслить и рассуждать.

Упражнение Волшебный водопад

Для нейтрализации внутреннего напряжения представьте между собой и собеседником стену воды. Постарайтесь услышать шум водопада, почувствовать его запах. Как известно, вода обладает чудодейственным свойством снимать как физическую, так и моральную усталость, «смывать» негатив. И, если вы сможете, убедить себя, что именно сейчас вы находитесь под воздействием воды, пусть и виртуальным, то, безусловно, вам будет легче держать себя в руках, так как положительные эмоции будут, конечно же, преобладать над отрицательными.

Упражнение Абстрагирующее яйцо

Потренируйтесь помещать неприятного вам собеседника, выводящего вас из душевного равновесия, в огромное прозрачное желеобразное яйцо. Представьте, что его негативные эмоции не могут пройти к вам сквозь скорлупу, и, следовательно, не могут затронуть вас. Сохраняйте этот образ в своем сознании в течение всего неприятного общения, и вы убедитесь, как легко и непринужденно пойдет разговор.

Уверенность в себе

Собственно, этот пункт неразрывно связан с предыдущим, когда вы обретете душевный покой, уверенность в себе появится автоматически. Но давайте все-таки уточним, что это такое – быть уверенным в себе.

Уверенность в себе подразумевает готовность к принятию решений и действию. И такое решение должно приниматься только на холодную голову.

То есть, когда после стресса, неприятного инцидента, ссоры вернется душевное равновесие (с помощью освоенных или разработанных техник), неуверенный в себе человек с облегчением выдохнет и будет жить дальше, а уверенный – примет решение и станет действовать.

Научиться принимать решение довольно легко, собственно и учиться этому не надо: мы все время только и заняты, что принятием решений. Но не всегда мы отдаем себе отчет в том, что принятие решения неразрывно связано с ответственностью за него, не бывает одного без другого, как не бывает прав без обязанностей.

Например, зазвонил будильник – нам нужно вставать, а мы решили еще поспать полчасика. Так и скажите себе: я решил, что 30 минут еще посплю. Возьмите на себя ответственность, и не злитесь, что не успели нормально позавтракать, что опаздываете на работу. Спокойно опоздайте и спокойно доживите до обеда в полуголодном состоянии. Это – цена, которую вы заранее решили заплатить за полчаса сна.

Так, **когда вы делаете выбор** – совершить или не совершить то или иное действие, **вы принимаете решение**. Надо только отдавать себе отчет в присутствии ответственности, то есть **решать сознательно**. И тогда, когда вы откажетесь от вечеринки с друзьями ради того, чтобы сделать, к примеру, работу, взятую на дом, – не укоряйте себя, не жалеете о пропущенном удовольствии, а просто скажите себе: я так решил. И вы увидите, как 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 попозже, твердо сказать самому себе: я решил, что встану сейчас. Безусловно, это потребует моральной твердости, на первых порах, возможно, проявления огромной силы воли, но ведь вы же человек слова и не будете обманывать сами себя, не так ли?

Постоянно напоминайте себе, что принимая решение вы несете за него ответственность, пока эта связь не станет абсолютно естественной для вас!

Говоря об уверенном в себе человеке, нельзя не остановиться на таком факторе, как речь. Формально, речь не является внешней составляющей человека, но разве можно представить, что мы с удовольствием прислушиваемся к суетливо бормочащему человеку, заикающемуся (безусловно, мы говорим не о врожденном или приобретенном нарушении речи, а об элементарной нехватке словарного запаса и неуверенности в том, что произносит), перемежающему свою речь словами-паразитами?

Секреты успешной речи

Возможно ли убедить кого-то, не сказав ему ни слова? Вполне возможно. Только в очень редких, исключительных случаях.

Например, влюбленные могут взглядом сказать друг другу многое, но только когда это касается эмоций. То есть передать желание нежности и страсти – без проблем, а вот договориться в какое кафе пойти отметить годовщину знакомства – вряд ли.

Или солдат, бросающийся на вооруженного до зубов врага врукопашную, подает пример другим солдатам, и они тоже идут в бой. Чем не убеждение без слов? Конечно, эффект убеждения здесь обусловлен не только тем, что кто-то проявил храбрость, вступают в силу другие законы психологии, но это уже совсем другая история.

Фото модель с рекламных плакатов призывает нас приобрести тот или иной товар, не произнося, естественно, ни слова, а используя улыбку глазами, язык поз-жестов.

Но в повседневной обычной жизни без разговоров нам не обойтись. Поэтому мы должны владеть искусством разговора, если только хотим кого-то в чем-то убедить.

Ораторское искусство – это целая наука, где доказана важность не только того, **что** мы говорим, но и то, **как** мы это говорим.

Его зарождение относится еще к античности, в Древней Греции, ораторство являлось не наукой, а особым видом искусства. Оратор должен сочетать в своей речи правила риторики, психологические техники и даже приемы актерского мастерства.

Таким образом, при первом рассмотрении, речь состоит из двух компонентов: **что** мы говорим и **как** мы говорим.

Вернемся к словам великого русского поэта: «...а как речь-то говорит, словно реченька журчит...». Красивый по тембру, гладко, спокойно льющийся голос настолько приятен для слуха, что порой, слушая обладателя такого голоса, даже не задумываясь, соглашаешься с тем, о чем он говорит.

Понимаете, насколько важна речь в искусстве убеждения? Искусство речи – объемно и многообразно, его не опишешь в двух словах, поэтому в этой книге мы приведем всего несколько упражнений, которые помогут вам улучшить тембр и произношение.

Упражнение Активное мычание

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 Колебания и вибрации

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 Детский лепет

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 Зарядка для губ

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 – BRO – БРА – BRЭ – БРЫ – BRI

БАМ – BUM – БЕМ – БЫМ – БЭМ – BIM

БУН – BON – БАН – БЭН – БИН – BYN

Придумывайте свои собственные сочетания слогов и повторяйте их.

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

Ну а тем, кто пожелает заняться своей речью более серьезно, я могу посоветовать, например, книги «Техника звучащей речи» З. Савковой и «Ораторское искусство. Тренинг по системе Станиславского» Э. Сарабьян. Но, безусловно, этими книгами не ограничивается обучение риторике, и у вас есть широкий выбор именно того, что оптимально для изучения именно вами.

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.