

УМНЫЙ ТРЕНИНГ, МЕНЯЮЩИЙ ЖИЗНЬ

Большая  
**книга**  
ЖЕНСКОГО  
**ВЛИЯНИЯ**

Алексей **ЧЕРНОЗЕМ**

За спиной  
успешного  
мужчины  
всегда стоит  
**ЖЕНЩИНА!**



**100** ПРИЕМОВ ПСИХОЛОГИИ

ДОЛЖНА ЗНАТЬ КАЖДАЯ ЖЕНЩИНА!

Умный тренинг, меняющий жизнь

Алексей Чернозем

**Большая книга женского  
влияния. За спиной успешного  
мужчины всегда стоит женщина!**

«АСТ»

2016

УДК 159.922.1  
ББК 88.5

## **Чернозем А.**

Большая книга женского влияния. За спиной успешного мужчины всегда стоит женщина! / А. Чернозем — «АСТ», 2016 — (Умный тренинг, меняющий жизнь)

ISBN 978-5-17-102739-1

Научитесь влиять на мужчин! На мужа, делового партнера, клиента или начальника! Это жизненно важно... для самих мужчин! Муж «вдруг» сам поймет, какой путь приведет его к успеху. Партнер «неожиданно» найдет нужную идею, которая принесет выгоду всем. Клиент никогда не вернется к вам недовольным, а начальник будет ощущать себя самой значимой персоной во всем мире! В этой книге собраны проверенные техники воздействия, особые упражнения, с помощью которых вы научитесь управлять мыслями и поступками окружающих вас мужчин. Более того, они будут не просто выполнять ваши просьбы, а делать это с удовольствием! И помните, за успехом практически любого мужчины, биография которого вписана в историю, стоит женщина!

УДК 159.922.1  
ББК 88.5

ISBN 978-5-17-102739-1

© Чернозем А., 2016  
© АСТ, 2016

## Содержание

В жанре «криминал», или Несколько слов об авторе книги	6
Начало 90-х...	7
За 2 часа до описываемых событий...	8
Бывают ли нынче рыцари, и зачем я все это рассказываю?	9
Зачем я написал эту книгу	10
Все это делают по-разному	11
Отзыв моей ученицы	12
Несколько советов о том, как читать эту книгу	13
Часть первая. Если на вас оказывают влияние	14
Глава 1. Все, что нужно знать о манипуляции	14
Почему люди оказывают влияние на других	14
Показательная история одного тестирования	15
А может ли вообще женщина влиять на мужчину?	16
Как стать женщиной-вдохновительницей	16
Где и как можно использовать полученные знания	18
Какие исходные данные необходимы, чтобы научиться управлять людьми	18
Основная задача манипуляции	18
Почему это работает	19
Глава 2. Верить в себя!	20
Избавьтесь от груза ограничивающих убеждений	20
Стереотипы и клише	20
Оковы общественного мнения	21
Предлагаю вам пройти небольшой тест	23
Как стать уверенной в себе уже сегодня	25
Тест на обретение уверенности	25
Совет!	27
Говорят женщины	27
Почему люди отводят взгляд	28
Движущие силы: желание и страх	28
Способы обретения уверенности в себе	29
Выработайте в себе навык быстрого принятия решения	29
Выработайте в себе позитивное мышление	29
Пять самых эффективных способов вызвать симпатию у мужчин	30
1. Контакт глаз	31
2. Осанка	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# **Алексей Чернозем**

## **Большая книга женского влияния. За спиной успешного мужчины всегда стоит женщина!**

*Эту книгу я посвящаю своему безвременно ушедшему сыну, во многом благодаря которому я стал тем, кем являюсь.*

© Чернозем А., 2016

© ООО «Издательство АСТ», 2017

\* \* \*

Приемы из этой книги применяла не только на работе, но и дома. Научилась без конфликтов решать проблемы с коллегами и незаметно гнуть свою линию. С мужем также стало намного меньше недопонимания. Теперь я знаю, чего хочу и как это получить.

*Марианна, менеджер страховой компании, Волгоград*

Я вышла замуж благодаря этой книге! Все начиналось с малого: небольшие изменения на работе, новые знакомства и связи, наладились отношения с родителями. Оказывается, все было просто: нужно только осознать, что от эффективной коммуникации зависит многое, и освоить ее базовые приемы. Я научилась выстраивать свою жизнь так, как хочу!

*Ирина, специалист отдела рекламы, Москва*

## **В жанре «криминал», или Несколько слов об авторе книги**

 *История о том, как будничное милицейское дежурство изменило жизнь многих женщин*

## Начало 90-х...

Я стою в подъезде на лестничном пролете. На ступеньках, чуть выше меня, стоит человек. Что-то мне в нем не нравится. И тут я понимаю, что именно... У него абсолютно пустые глаза. Но самое плохое то, что ствол пистолета, такой же мрачный и беспощадный, как его взгляд, направлен прямо на меня... Я бы мог сейчас в красках рассказать о том, как отважно я смотрел в лицо опасности, презирая мысль о страхе. Но это не так. Мягко говоря, мне было не по себе, потому что я понимал, что произойдет в следующую секунду.

## За 2 часа до описываемых событий...

Я и еще двое моих коллег идем по темной улице и всматриваемся в лица прохожих. Когда мы проходим мимо очередного мужчины, в моей голове, как у Терминатора, словно включается компьютер и начинают мелькать десятки фотографий, которые я видел чуть ранее и которые старательно пытался запомнить. Затем происходит сравнительный анализ: он? Нет, не он. Мы явно кого-то ищем. Но кого?

Всего месяц назад я поступил на службу в милицию. И это мой первый рейд. И мы разыскиваем одного «нехорошего человека», который ночами нападает на женщин. Так как я еще стажер, у меня даже нет оружия. Но зато я молод, горяч и у меня есть страстное желание поймать этого негодяя, ведь с детства я зачитывался «Сержантом милиции», обожал фильмы об отважных оперативниках, которые голыми руками ломают доски и любого бандита могут скрутить одной левой... Только одно мне не нравится – ничего не происходит. Где же погони, перестрелки? Ходим-ходим, но пока ни одного задержания! Еще ни один негодяй не обезврежен и ни одна красотка не смотрит на меня с восхищением и благодарностью за то, что я спас ее от маньяка. А мне так этого хочется...

И вот наконец по радиации мы слышим какое-то оживление. Дежурный сообщает, что в подъезде напали на женщину. Господи, только бы это было в нашем секторе. Не успел я об этом подумать, как он добавляет, что нападение произошло в районе железнодорожного вокзала. Да это же совсем рядом с нами!

Мне казалось, я прекрасно понимал, что сейчас произойдет. В кино часто говорят, что в такие моменты перед глазами проносится вся жизнь. Честно говоря, у меня такого не было. Я просто стал прикидывать в уме, что мне может грозить, если я вдруг останусь жив... Если мне изуродуют лицо, можно сделать пластическую операцию, нужно только будет с зарплатой откладывать... и тому подобный бред.

Сейчас вспоминать все это смешно. Но тогда было совсем не весело. Было ли мне страшно? Конечно, мне хотелось бы поведать вам, как я мужественно сражался с преступником, как приемом самбо выбил из руки злодея пистолет и умело скрутил злодея, а благодарная девушка тайком засунула мне в карман обрывок листочка со своим номером телефона. Но ничего этого не было. Просто через секунду-две раздался выстрел, я упал и пролетел целый лестничный пролет...

К счастью, пистолет был газовый. Точная копия боевого, но особого вреда он мне не причинил. Я откашлялся, промыл глаза, мое здоровье более не вызывало опасений. Ребята, которые были в рейде со мной, задержали парня, стрелявшего в меня. Кстати, им оказался не маньяк, а подвипивший муж, который поругался с женой и пытался с помощью пистолета ее запугать. Мы вызвали машину и отправили дебошира к дежурному следователю для дальнейших разбирательств.

## Бывают ли нынче рыцари, и зачем я все это рассказываю?

На обратном пути, как и многие последующие дни, меня мучила одна мысль. Если мне, здоровому молодому парню, в тот момент, под дулом пистолета стало страшно, что же могла чувствовать в подобной ситуации женщина?

Я вдруг осознал, как легко причинить боль женщине. Для этого достаточно секунды, а психологические травмы, которые получают те, кого обидели, не заживают годами...

Конечно, все об этом знают, и нет смысла повторять прописные истины. Мы часто слышим правильные вещи, но почему-то эмоционально они нас не «цепляют». Наверное, поэтому так редко совершаем правильные поступки. В этой связи мне вспоминается один интересный эксперимент с курильщиками, ведь я сам в прошлом заядлый дымоглотатель. Взяли группу курильщиков и подключили к ним приборы для фиксации их эмоционального состояния. Затем им сказали, что курить вредно. Стрелочки на датчиках практически остались неподвижными. Затем им показали, как хирург проводит ампутацию ноги курильщику, у которого сосуды начали отмирать из-за курения. А после этот милый человек произнес такую фразу: «Эх, ребятки, если бы вы знали, скольким курильщикам я отрезал ноги...» Стрелки начали зашкаливать. После эксперимента 80 % участников бросили курить.

Как часто курильщик слышит, что курить вредно, что это ведет к смертельным заболеваниям, и что? Помогает? Вряд ли. Но вот когда ему *показывают*, что может произойти, – совсем другое дело.

То же самое произошло и со мной. Ведь мальчикам еще в детском саду говорят: девочек обижать нельзя, их нужно защищать. Но часто ли среди представителей мужского пола встречаются благородные рыцари?

Когда я воочию увидел жестокость и унижение по отношению к той несчастной женщине, мне вдруг стало невыносимо тоскливо и жалко женщину, которая подвергалась таким издевательствам со стороны мужчины, которого она любила и, наверное, любит до сих пор.

Потом мне объяснили, что у меня очень рано проявился один из основополагающих инстинктов мужчины – инстинкт защитника. Скорее всего, это так и есть. Но, так или иначе, этот случай определил многое в моей жизни. В том числе то, чем я сейчас занимаюсь. В силу специфики моей службы я изучал основы коммуникации между людьми, способы и пути влияния на них. Затем выучился на психолога.

После службы в органах я работал в службах безопасности разных компаний, занимался бизнесом. Но желание помогать женщинам не исчезало и, более того, превратилось в интересную идею и вполне конкретное и важное дело.

Вот почему в 2011 году я организовал проект для женщин [my-lifestyle.ru](http://my-lifestyle.ru). Сейчас он гордо зовется ТЦ Алексея Чернозема.

*Тогда это была абсолютная авантюра – надо мной смеялись, друзья мне не верили, коллеги говорили, что мужчина никогда не сможет работать с женщинами. Но тем не менее спустя 5 лет у нас – несколько десятков тысяч подписчиц, мы проводим «живые» мастер-классы в разных городах, наши онлайн-тренинги посетили более 5000 женщин, а на моем счету – уже более 3000 часов консультаций.*

## Зачем я написал эту книгу

➡➡ *Как вы относитесь к тому, что называется «влиянием на других людей»? Или, может быть, вам по душе слово «манипуляция»?*

Большинство людей относятся к этому отрицательно. Когда я веду вебинары или тренинги, мне часто приходится слышать: «Алексей, но как же так? Получается, мы манипулируем другим человеком, а это неправильно!»

Почему же у людей сложилось такое резкое мнение на этот счет? Да потому, что каждый из нас хоть раз, но становился жертвой манипуляций.

Вас окружают люди: муж, сестры, братья, родители, коллеги, соседи. Все они оказывают влияние на ваши мысли, а вы, в свою очередь, оказываете влияние на них. Совершая какой-то поступок, быть может, хороший или, наоборот, дурацкий, разрушающий вашу жизнь, работу, любовь, вам кажется, что вы сами приняли такое решение. Отчасти так и есть, ведь «человек – кузнец своего счастья». Но спешу вас «обрадовать» – очень может быть, что вас **ВЫНУДИЛИ** совершить тот или иной поступок, а вы этого даже не заметили.

В детстве вы манипулируете своими родителями. Став взрослыми, манипулируете своими детьми.

*Вовочка, вот если будешь учиться на 5, то, когда ты вырастешь, я куплю тебе черный лимузин. Если будешь учиться на 4 – белый. Ну а если на 3 и 2, то куплю тебе зеленый, будешь ездить как дурак.*

Хотя, если серьезно, наше стремление заставить ребенка быть послушным любой ценой не всегда так уж безобидно. Например, фраза: «Как тебе не стыдно!» Дорогие мамочки, кто из вас НИ РАЗУ не произносил ее в адрес ребенка, когда тот шалил? А ведь это может породить огромные комплексы во взрослой жизни.

Каждый раз, как только вы открываете глаза, на вас сразу же пытаются влиять. Вас постоянно склоняют к чужой точке зрения, хотят что-нибудь вам «впарить». Вас влюбляют в себя с помощью манипуляций, обманывают, причем делают это так, что вы ничего не замечаете. Ведь если вы почувствуете, что вами манипулируют, – конфликт неизбежен.

## Все это делают по-разному

Некоторые манипулируют неосознанно, словно пробираются на ощупь в темной комнате. Они уже поняли на собственном опыте, что «в лоб» до человека не достучаться, и пытаются нащупать какие-то точки в его подсознании. А кто-то умеет делать это искусно, знает, как надавить на эти точки, и виртуозно манипулирует вами, полностью ОСОЗНАВАЯ, что делает.

Я хочу, чтобы вы поняли, что влияние – это не всегда плохо. Более того, манипуляции начинаются сразу, как только начинается общение. Ведь мы хотим нравиться, хотим, чтобы к нам прислушивались, чтобы наше мнение уважали, чтобы нас любили и нам сочувствовали... При этом невольно пытаемся влиять на других, чтобы получить все это. Даже когда вы просто говорите мужчине «Привет», вы делаете это с разной интонацией, стараясь повлиять на его впечатление о вас.

Я не моралист и не берусь рассуждать об этической стороне данного вопроса. Оставляю это вашей совести. Лично я считаю, что влияние условно может быть двух видов – «хорошее» и «плохое».

«Хорошее» – это когда с помощью манипуляций улучшаются ваши отношения с окружающими, когда вы и ваш партнер испытываете позитивные эмоции, вам здорово и радостно. Одним словом – вы делаете это НА ПОЛЬЗУ и себе, и окружающим.

«Плохое» – это когда вы пытаетесь чего-то добиться от вашего партнера в ущерб ему, вашим отношениям и в конечном счете – себе. Выбор всегда остается за вами...

Моя задача лишь показать вам, как легко влиять и управлять другим человеком – мужем, коллегами, начальником. Обещаю: все будет предельно просто и понятно, вам не придется догадываться «что бы это значило», пытаюсь понять советы. Просто берите и применяйте! Сегодня, здесь и сейчас!

Книга построена по принципу «Бери и делай». Я – мужчина, практик. Мне не нравится, когда 98 % объема книги занимают разглагольствования о том, как же «все это важно». Вы и сами это знаете, раз уж взялись читать книгу, иначе даже не посмотрели бы на нее. Для меня самое главное – показать вам, дорогие читатели, КАК можно получить то, к чему вы стремитесь. Именно КАК! Я стремился найти и дать вам верный способ достижения целей.

Было бы странно, если бы командир кричал своим солдатам о том, как важно защитить Родину, своих близких, как коварен враг и что нужно его уничтожить, но при этом НЕ дал бы им никакого оружия... Поэтому моя задача – дать вам в руки это оружие и патроны к нему. Обладая им, вы увидите, как мужчины будут буквально таять, общаясь с вами.

## Отзыв моей ученицы

*Я приняла участие в Вашем тренинге Влияние 2.0, так как очень хотела разобраться в теме и научиться влиять на людей. В жизни иной раз не осознаешь или не замечаешь, как повсюду нами манипулируют и стараются всячески влиять на нас. Хотелось понять, в каких случаях манипулируют мной и как от этого защититься, а также научиться влиять на других. Без этих знаний, конечно, я бы далеко не ушла.*

*Я была шокирована, узнав, что существует столько методов манипуляции! И как мы беззащитны перед опытными манипуляторами! Первое время мне было трудно понять некоторые вещи. Но, выполняя домашние задания и прослушивая Ваши касты вновь и вновь, я вникала в суть дела. Я стала более открыто смотреть на мир вокруг, научилась быть очень внимательной в общении с другими.*

*Постепенно все эти навыки и знания закрепились в моем сознании. Некоторые методы очень интересны! И для себя я уже нашла те, которые могу применять без угрызений совести, не причиняя вреда другим людям, а действуя только во благо.*

*Ваш тренинг помог мне разобраться во многих манипуляциях и научиться их «видеть». Также я научилась защищаться от манипуляторов. Уже пару способов я применила на практике, и – не поверите – я стала лучше понимать своего мужа, спокойнее относиться к его поступкам, которые раньше совсем отказывалась понимать, и наши отношения стали налаживаться. Но, как говорится, теорию надо закреплять на практике.*

*Не знаю, как выразить Вам свою благодарность, но Вы действительно помогли мне во многом разобраться, стать сильнее и увереннее.*

*Благодарю Вас, Алексей, за Вашу большую работу, за то, что делитесь с нами бесценными знаниями и опытом! Это так помогает идти по жизни, быть уверенной в себе, в своих силах и возможностях!*

*Виктория Шукман, Германия*

## **Несколько советов о том, как читать эту книгу**

- Прочтите несколько раз, ведь обычно какие-то мысли нас «цепляют» только со второго или третьего раза.

- Я рекомендую конспектировать самую важную информацию, ведь когда вы переносите свои мысли на бумагу, вы делаете первый шаг к их материализации.

- Читайте книгу от начала и до конца, не выбирая отдельные главы. Ведь способы и методы влияния тесно переплетены между собой. То, что может быть использовано против вас, вы сами можете применять с успехом.

- Главное – все, что вы будете применять и использовать, должно быть во благо! Помните, если вы будете использовать знания, полученные из этой книги, для причинения кому-то вреда, то все вернется к вам сторицей.

- Уважайте других людей, цените их.

И все у вас получится!

Насколько получилось у меня – судить вам. А теперь сделайте 10 глубоких вдохов...

Итак, мы начинаем!

## Часть первая. Если на вас оказывают влияние

### Глава 1. Все, что нужно знать о манипуляции

➔ ➔ *Как убить двух зайцев – противостоять манипуляции и научиться манипулировать.*

➔ ➔ *Хотите стать счастливой женщиной? Научитесь влиять на людей.*

➔ ➔ *Советы мужчины, который все знает о манипуляции.*

Внимательно прочитав эту книгу, вы действительно сможете «убить двух зайцев».

Во-первых, научитесь противостоять уловкам манипуляторов – людей, которые пытаются оказать или уже оказывают на вас влияние. Можете быть уверены на 100 %, что через несколько дней все уловки и приемы манипуляторов будут вам известны и вы сможете им успешно и эффективно противостоять.

Во-вторых, вы сами узнаете способы влияния на других людей и сможете легко использовать их в отношении других, для того чтобы управлять их мыслями и поступками. Разумеется, если вы сочтете это приемлемым для себя с точки зрения морали. Хотя на самом деле в самих техниках и методах влияния совершенно ничего аморального нет, и убедиться в этом вы сможете буквально через несколько минут.

Из книги вы узнаете, как оказывать влияние на своего мужчину, если вы хотите быть счастливой женой.

Если вы занимаетесь бизнесом – в этой книге найдете способы влияния на деловых партнеров и клиентов. Ну а если вы руководящий работник, получите в свое распоряжение эффективные приемы влияния на массы людей.

Настоятельно рекомендую вам прочесть всю книгу от начала до конца, ведь способы влияния тесно переплетены, и некоторые «фишки» из главы о влиянии на массы людей запросто можно использовать в ваших отношениях с любимым мужчиной.

### Почему люди оказывают влияние на других

*Людьми гораздо легче управлять, чем их утешить и понять.  
Юрий Зарожный*

Причины, по которым люди оказывают влияние на других, в принципе, очень просты. По большому счету техники манипуляции и способы влияния на другого человека возникают естественным путем всегда, когда мы начинаем с кем-то общаться.

Человек – существо коммуникативное, общественное, всегда живет, общаясь с другими людьми. И когда мы взаимодействуем друг с другом, хотим мы того или нет, но используем техники влияния.

Происходит это потому, что очень сложно добиться от человека чего-либо, идя напролом. Если это не ребенок, а сложившийся взрослый человек, то наверняка он имеет багаж убеждений, стереотипов, привычек, которые накопил в течение жизни и, как правило, находится в их плену. Эти убеждения живут внутри его.

Высказывая же свое мнение, мы пытаемся навязать собеседнику свою точку зрения силой. Как правило, это не работает потому, что наши доводы вступают в конфликт с внутренним миром человека. Мужчины тем более этого не любят. Стереотипы и убеждения являются их «броней», через которую пробиться очень сложно.

Представьте, что вы подходите к своему мужу и говорите ему так вкрадчиво:

«Вась! Моя мама завтра приглашает нас к себе. Надо бы к ней сходить, ведь она нас очень ждет». Ну что в этом такого? Нормальная просьба, неужели нельзя один раз в пятилетку провести время со мной и моими родственниками, а не перед своим дебильным телевизором?! – так скажет или, по крайней мере, подумает практически любая женщина, получив отказ...

Теперь давайте представим себе ход мыслей мужа. Предположим, он планировал провести этот выходной, занимаясь прекраснейшим делом – играя в «танчики». И вот он уже в предвкушении приобретения очередного вида вооружения, мысленно он уже сжимает в руке мышку, сладостно представляет, как подобьет очередную машину противника... И вдруг ему говорят то, что в одночасье рушит все его надежды на счастье.

Он подумает примерно следующее: «Ну что ты вечно лезешь со своим уставом в чужой монастырь? Я сам хочу решать, как мне провести выходной». И вы получаете от ворот поворот... А все потому, что он был УБЕЖДЕН в том, что ему нужно провести выходной за монитором компьютера, а не у вашей мамы. И ваше предложение никак не согласуется с его убеждениями и даже конфликтует с ними. Вы возразите – а почему нельзя хотя бы раз в жизни сделать что-то для меня, а не только для удовлетворения его низменных желаний? Ответ прост – потому, что люди – эгоисты, а эгоизм является мощным рычагом оказания влияния. А мужчины – эгоисты в квадрате.

*Люди чаще всего делают то, что соответствует их убеждениям, дает выгоду, приносит удовольствие.*

Мы – рабы своих стереотипов, они ведут нас по жизни, заставляют совершать те или иные поступки.

И если ваши просьбы или пожелания не будут им соответствовать – вы столкнетесь с ожесточенным сопротивлением.

Поэтому гораздо эффективнее и безопаснее научиться добиваться своего окольными путями, обходя жесткое сопротивление.

В конце концов, сделать так, чтобы Вася побежал к вашей маме впереди вас, да еще и вприпрыжку, совсем не сложно.

Как? Читайте дальше!

## **Показательная история одного тестирования**

Пришло время рассказать вам историю, которая для многих становится настоящим откровением.

Несколько лет назад я присутствовал на одной конференции, где наш коллега Николай Мрочковский показывал небольшой ролик, который очень наглядно иллюстрирует то, как сложно пробиться через внутренние убеждения человека.

Он разделил всех участников семинара на две группы. После этого включил двухминутный ролик, где две команды (одна в белых майках, вторая – в черных) играли в баскетбол.

Каждой группе было дано задание – подсчитать количество ударов мяча об пол, которые сделала одна из играющих команд.

Итак, ролик начался, и мы стали самозабвенно считать удары оранжевого мячика. После окончания ролика Николай спросил нас: сколько же ударов сделала та или иная команда?

Но тут произошло нечто странное: выслушав наши ответы, он сказал, что ошиблись обе группы.

– Как же так? – возмутились мы. Ведь были абсолютно уверены в своей правоте.

– Ну хорошо, – ответил Николай. – Чтобы вы убедились, что так и есть, просто пересмотрите ролик. А для того, чтобы вы не думали, что я подменил ролик, прямо сейчас, в вашем присутствии я перемотаю его обратно. – Так и сделал.

И тут, при повторном просмотре мы замечаем, что во время игры в кадре появляется... горилла! Вернее – человек, наряженный в костюм примата.

Горилла машет руками, бьет себя в грудь подобно Кинг-Конгу, после чего, понурился, уходит.

И самое поразительное то, что этого НИКТО не заметил. Ни один человек!

Почему?

Просто все были настолько сконцентрированы на выполнении задания, что все остальное не видели, не слышали и не воспринимали.

Если человек сконцентрирован на своих убеждениях, он на самом деле вас совершенно не слышит. Наверняка каждый попадал в ситуацию, когда вы говорите, а вас не слышат. Теперь вы понимаете, почему так происходит. Потому, что у любого человека есть внутренние убеждения, на которых он сконцентрирован настолько, что не способен слышать и воспринимать любую другую информацию.

## **А может ли вообще женщина влиять на мужчину?**

Мужики думают, что они очень сильные, потому все и всегда хотят решать самостоятельно. Альфа-самцы, одним словом...

Но если вы детально изучите биографию любого успешного мужчины, жизнь которого повлияла на ход истории, то увидите, что практически за каждым таким успехом стояла женщина.

Недавно я узнал, что ученые провели интересные исследования инстинкта добытчика у мужчины. Зоологи наблюдали за поведением самцов и самок обезьян и сделали открытие, которое их удивило. Оказывается, самки вполне могли бы и сами добывать себе еду. Тогда почему это делают самцы? Зачем они тащат все съестное самке?

В результате дальнейших наблюдений специалисты пришли к выводу, что самцы это делали лишь для того, чтобы продемонстрировать свою силу и мощь при добыче пищи, чтобы понравиться самочке, чтобы пройти у нее половой отбор. А это и есть основной побудительный мотив развиваться и эволюционировать у самца. То есть, если бы не самки, самцам вообще не нужно было бы ни к чему стремиться!

Что это дает нам с вами? Чтобы ответить на этот вопрос, посмотрите на любого успешного мужика, а затем на своего мужчину. Прекрасно, если «мой муж» это и есть «успешный мужик». Я искренне за вас рад! Но если это не так, то возможно сейчас он не видит в вас женщину, ради которой хотел бы к чему-то стремиться. Ключевое слово – «сейчас». Ведь завтра всегда все можно изменить к лучшему!

Конечно, самое сильное влияние – это ваша искренняя любовь и поддержка, которую вы оказываете мужчине. Самый лучший способ влияния – быть настоящей Женщиной.

Кстати, о том, как вдохновлять мужчину на поступки, побуждать его стремиться к успеху, мы поговорим чуть позже в отдельной главе.

А пока прочтите одну притчу, которая замечательно иллюстрирует то, что я хочу всем этим сказать.

## **Как стать женщиной-вдохновительницей**

*В далекие доисторические времена, когда по планете бродили дикие звери, готовые съесть все, что им попадется на глаза, жило одно племя. Но настали тяжелые дни, когда*

у входа в пещеру притаился саблезубый тигр и никто из племени не мог с ним справиться. Люди оказались в ловушке. Племя не видело еды уже 10 закатов. Сила уходила из тел воинов. А у входа в пещеру все громче раздавалось рычание и скрежет когтей. Внезапно одна женщина, внешне ничем не отличавшаяся от других, встала и подошла к вождю.

– Ты сильный воин, – сказала она, – ты ловкий охотник. Ты можешь быстро бегать. Твоя скорость – наше спасение. Ни один тигр не сравнится с тобой. Потому что ты не только быстрый, ты еще и умный. Ты легко обхитришь эту кошку, и победа, как и раньше, достанется тебе.

Слова женщины напомнили вождю его былые дни, и его голова поднялась. Ему нравилось ее слушать, потому что от ее слов сила возвращалась в его мышцы вместе с достоинством и гордостью за себя. Она посмотрела в его глаза и прочла в них: «Пожалуйста, не останавливайся, говори еще!» И потому она продолжила.

– Мы – обуза тебе, славный воин. Ты один убьешь его быстрее, чем вместе с толпой женщин, которых вынужден защищать. Незаметно выбравшись из пещеры, ты станешь для зверя неожиданностью, он не успеет подняться, как твое копьё пронзит его сердце. Я знаю – будет именно так! Ты убьешь его, мы съедим его, а потом переберемся в место, где нас никакой зверь не достанет. Ты приведешь нас в рай. Я знаю это!

Сказав это, женщина вернулась на свое место и села, закрыв глаза. Она ничего не ждала от вождя, она верила, что этот сильный мужчина спасет их. И хотя вождь не двигался, она не переживала – вождь всегда сам принимал решения.

Настал полдень 11-го дня. От жары всех сморило, и женщина заснула, как, впрочем, и многие другие... Она проснулась от криков. Все возбужденно орали и прыгали, и она не сразу поняла: вождь победил! Пока все спали, в том числе и огромный саблезубый тигр, утомленный знойным пеклом, вождь вылез из пещеры и столкнул камень на зверя. И пока тот, оглушенный, поднимался, вождь прыгнул на него и вонзил свое копьё ему в сердце. Победа была настолько легкой, что вождь не мог до конца поверить в свою удачу. Вождь понял, насколько женщина, верившая в его победу, мудра, и ему захотелось подойти к ней.

– Ты убил зверя, вождь. Ты спас нас. Ты – великий воин! Я всегда буду помнить твой подвиг. И пожалуйста, вождь, отведи нас туда, где мы будем в безопасности.

– Хорошо, женщина, я обязательно приведу тебя туда. – А про себя подумал: «Эта женщина – мой счастливый талисман. Я хочу слышать слова ее веры в меня каждый день. И покуда она верит в меня, я всегда буду приходить к ней за ее верой!»

А женщина подумала: «Он нуждается во мне даже больше, чем я в нем! Я буду вдохновлять его на подвиги. Я верю в него – и он становится сильнее!»

Спустя годы она пела колыбельную песню своей дочке. В переводе на наш язык смысл ее звучал так:

«Вырастешь – выбери себе мужчину, в которого верь всем своим сердцем. Каждый раз говори ему то, что хочешь, чтобы он делал для тебя, – и он обязательно сделает. Ты нужна ему своей силой веры, как солнцу нужны планеты вокруг, как всем живущим – воздух. Ты нужна ему, чтобы он мог стать героем. Ты нужна ему, потому что без твоей веры он не доживет до утра. Верь в него, и пусть твоя вера каждый день доходит до него в твоих словах. Если говоришь с мужчиной – пусть слова будут полны веры, если молчишь – пусть молчание тоже будет полным веры в него».

Впечатляет, правда?

Но все же немного хитрости тоже не помешает. Вот как раз о том, как влиять сознательно, используя чуточку хитрости, и пойдет дальше речь.

Главное, чтобы и вам и вашим партнерам это было во благо!

## Где и как можно использовать полученные знания

Знания и навыки, которые вы приобретете, прочитав эту книгу, можно использовать во всех отраслях и сферах жизни. Есть базовые приемы, которые позволяют укрепить в подсознании человека, который вам нравится, определенную установку и вызвать у него тем самым симпатию к вам.

**Вы сможете:**

- *вызывать симпатию человека, который вам нравится;*
- *влиять на решение вашего руководства в направлении, выгодном для вас;*
- *вести деловые переговоры в нужном вам русле;*
- *добиваться удовлетворения своих просьб.*

Каждый из вас либо работал когда-то по найму, либо сейчас продолжает работать. Понятно, что наши пожелания в адрес руководства, например о повышении жалования, карьерном росте и так далее, зачастую остаются без внимания. По каким-то причинам они не находят отклика у руководства.

А часто ли ваш мужчина выполняет ваши просьбы? А если и выполняет, то делает это с удовольствием?

Причины такого положения мы рассмотрим детально, и я расскажу вам, что нужно сделать, чтобы ваши просьбы волшебным образом удовлетворялись. Не верите?

На самом деле это не так уж сложно!

## Какие исходные данные необходимы, чтобы научиться управлять людьми

Абсолютно не важно:

- сколько вам сейчас лет;
- какой у вас социальный статус;
- в каком городе вы проживаете.

Потому что все люди одинаковы. Несомненно, у каждого человека есть характер, который складывается из каких-то привычек, воспитания и так далее. Но инстинкты и связанный с этим стиль поведения у всех людей одинаковы. Это словно определенные «кнопочки» в подсознании, нажимая на которые можно легко управлять человеком.

## Основная задача манипуляции

Представьте себе двух человек, сидящих каждый в своей башне, расстояние между которыми 200 метров. Они пытаются переговариваться (а точнее, перекрикиваться) друг с другом без мегафона. Какова вероятность того, что они услышат друг друга? Очень небольшая, а то, что они поймут друг друга, вообще практически невозможно. Они либо поссорятся, либо один из них скажет: «Да ты спустишь и подойди!»

Так вот, основная задача влияния, манипуляции именно в этом и состоит, чтобы спуститься и подойти к человеку, но с обратной стороны, так сказать, в обход его сознания, его убеждений.

## Почему это работает

Предположим, я манипулятор и хочу склонить вас к чему-то очень нехорошему. Представьте себе, что мне нужно вынудить вас сделать то, что на данный момент не соответствует вашим принципам и убеждениям.

Как это сделать?

Нужно добиться того, чтобы вы начали думать, как я, чтобы вы изменили свой образ мышления под меня. И в этом мне повезло, потому что многие вещи мы делаем механически. Большинство действий люди совершают не задумываясь.

*Пример.* Ходьба. Когда мы идем, совершенно не задумываемся об этом: «Вот сейчас мне нужно сократить ягодичную мышцу, затем квадрицепс, потом мышцу задней поверхности бедра, перенести центр тяжести на левую ногу, потом на правую...» Ну и так далее. Бред, так ведь? Мы об этом не думаем. Мы просто идем.

*Еще пример.* Если надо повернуть, я не думаю: «Сейчас моя мышца должна быть сокращена таким образом, чтобы мой правый шаг стал длиннее, чем левый, и тогда я поверну налево...»

Беря в руки сотовый телефон, мы не задумываемся: «Сейчас я нажму кнопку, произойдет замыкание сети, и сигнал полетит от одной соты, которая находится в поселке Алтайского края, к другой соте, третьей, пятой, десятой вышке и только потом, после двадцать пятой вышки, он прилетит к моему абоненту...» Мы просто нажимаем кнопку и звоним.

Почему? Все элементарно, Природа создала нас такими, чтобы защитить психику от перегрузок. Вы же не хотите закончить свои дни в психиатрической лечебнице? И я не хочу. А вот если бы мы каждый свой шаг обдумывали, наш мозг давным-давно бы уже взорвался. Невозможно анализировать каждый шаг. Мы отрабатываем определенные модели поведения совершенно неосознанно. Вот именно эта неосознанность создает в психике человека определенные «кнопочки». Если на них надавить, человек совершает определенные действия, абсолютно неосознанно. ***А если знать, куда надавить и как, то человек будет совершать эти действия по вашему сценарию, вот и все!***

Методы оказания влияния и манипуляции признаны психологами практически всех направлений.

Итак, вы узнаете:

- какие существуют виды манипуляций;
- как не стать жертвой манипуляций;
- как понять, что вами манипулируют;
- как понять, что вас обманывают, что вам врут.

Все это просто необходимо знать, чтобы не попасться на крючок различных аферистов, мошенников в бизнесе, не потерять деньги, любовь.

Мы рассмотрим способы и методы манипуляций, которые вы можете использовать для того, чтобы управлять мыслями и поступками других людей. То есть узнаете, как достучаться до подсознания, как ввести человека в транс, загипнотизировать таким образом, чтобы он шел за вами, даже не задумываясь. А уже использовать это или нет – решать только вам!

## Глава 2. Верить в себя!

➡ ➡ *Вряд ли у вас получится эффективно манипулировать другими людьми, не имея твердой уверенности в себе и своих силах.*

➡ ➡ *Если у вас есть ограничивающие убеждения – довольно легко манипулировать вами!*

### Избавьтесь от груза ограничивающих убеждений

Прежде чем говорить об уверенности в себе, о любви к себе, необходимо поработать со своими ограничивающими убеждениями. Потому что эти убеждения не просто дают возможность вами манипулировать и влиять на вас, но они в принципе мешают человеку развиваться.

Подобные ограничивающие убеждения есть у любого человека, и даже у самых успешных людей. Просто у них их уже не так много, как было раньше, потому что успешные люди упорно работают над собой.

***Чтобы избавиться от ограничивающих убеждений, нужно***

***1. Распознать их и обязательно понять, откуда они у вас появились.***

***2. Заменить их движущими, позитивными убеждениями. То есть убеждениями, которые не будут вас тормозить, а, напротив, заставят стремиться вперед.***

Я считаю, что в 80 % случаев источник всех наших проблем – это неуверенность в себе, нелюбовь к себе и непонимание себя.

**Давайте проведем мини-тест.**

Задайте себе несколько вопросов:

1. Испытываете ли вы дискомфорт, когда знакомитесь с ранее неизвестными вам людьми?
2. Чувствуете ли вы страх, когда впервые входите в помещение, где находится много незнакомых людей?
3. Испытываете ли вы дискомфорт, когда вам нужно просить помощи у близких людей?
4. Вы не любите новые знакомства?
5. Ощущаете ли вы дискомфорт, когда нужно получить какую-то информацию у мало знакомого человека?
6. Вы не очень любите общаться с противоположным полом? Вы испытываете дискомфорт, общаясь с представителем противоположного пола, особенно если это новый в вашей жизни человек?
7. Вам не нравится звонить и отвечать на звонки, особенно если это связано с вашей работой, клиентами, с «холодными» звонками?

Это своего рода вопросы-индикаторы, отвечая на которые вы сможете понять, насколько вы себя уверенно чувствуете.

### Стереотипы и клише

А теперь немного поговорим о стереотипах, которые прочно засели в наших головах.

В детстве мы подвержены влиянию других людей, и это нормально. Прежде всего со стороны родителей или людей, которые нас воспитывали, друзей. Впоследствии у нас

складывается устойчивая система определенных убеждений и стереотипов. И если какой-то человек имеет к ней доступ, ему не составит труда манипулировать вами.

На этом строится одна из самых распространенных и эффективных техник манипуляции. Она называется «присоединение» и заключается в том, что если человек распознал ваши привычные мысли и убеждения, то ему стоит лишь присоединить к ним свои послылы, чтобы заставить вас выполнить то, что он хочет. Если в ваше сознание хотят внедрить что-то новое, то проще всего это присоединить к чему-то старому. К тому, что уже прочно сидит в вашем сознании.

Мозг работает так, что, получая какой-то вопрос извне, он обязательно должен дать ответ. В нашей голове постоянно проскакивают своеобразные мысли-ответы. Так вот, наши убеждения – это шаблонный ответ мозга на вопросы, которые поступают извне.

Таким же образом в детстве у нас формируются определенные стереотипы, мифы, иллюзии. Давайте вспомним самые распространенные стереотипы, которые закладываются в нас с детства.

1. Все богатые люди – злые.
2. Женщина считает, что все мужики козлы.
3. После 40 лет невозможно выйти замуж.
4. Я недостойна больших денег.
5. Большие деньги приносят большие проблемы.
6. Мама красивая, а папа сильный.
7. Без образования не найдешь работу.
8. Когда гроза, надо прятаться.
9. Нужно обязательно хорошо учиться в школе и в вузе.
10. Не родись красивой, а родись счастливой.
11. Питаться нужно по расписанию.
12. Будешь маму с папой слушать, будешь ты конфеты кушать.

Находясь в плену стереотипов, в итоге мы:

- загоняем себя в рамки;
- ограничиваем, тормозим собственное развитие;
- выстраиваем неверную линию поведения;
- приобретаем страхи;
- теряем гибкость мышления;
- начинаем бояться сделать что-то не так, и т. д.

## **Оковы общественного мнения**

К сожалению, на всех людей огромное влияние оказывает общественное мнение. Нас почти не учат тому, как быть Мужчиной, как быть Женщиной. Да-да, именно с большой буквы. Но зато с самого детства регулярно вбивают мысли о самопожертвовании в пользу других и в ущерб себе. Это и понятно, так легче управлять людьми.

Для женщин эта установка особенно опасна. Вспомните уроки труда в школе... Не знаю, как сейчас, но, когда я учился, наши занятия выглядели следующим образом.

Нас делили на мальчишек и девчонок. Мы шли беситься, а девочки уходили в свой класс и пекли печенье. Потом ватагу мальчишек словно спускали с цепи, мы врвались в класс к девочкам, съедали все печенье и убегали. С детства девочек учат быть прислугой...

Потом девочки вырастают... Что же им говорят? «Корми мужа получше, чтобы не сбегал», «Путь к сердцу мужчины лежит через его желудок», «Мужику нужен только секс, кекс и постирушки». Складывается впечатление, что мужчина – это тупое существо, которому только жрать подавай и в койку...

Сразу вспоминается старый армейский анекдот. Жена прапорщика приходит к командиру части и говорит:

– Научите своего подчиненного хорошим манерам! А то каждый день приходит со службы и орет: борща и в койку! А я все-таки приличная и культурная женщина!

– Да-а... не порядок. Хорошо, я решу.

Вызывает к себе прапорщика.

– Так, прапорщик. Ты зачем все время орешь «борща и в койку»? Тебе что, больше поговорить с женой не о чем?

– Да я не знаю, о чем с ней говорить.

– Вот тебе сборник мифов Древней Греции, каждый день будешь изучать и рассказывать жене один миф! Понял?

– Так точно!

Приходит прапорщик домой задумчивый.

– Галя, тебе интересны мифы Древней Греции?

– Не-ет!

– Ну тогда борща и в койку!

Если говорить серьезно, то все это не так уж безобидно. Я совершенно не против того, что девочек и девушек обучают вести хозяйство, создавать и хранить уют в доме. Но я против того, что параллельно им не объясняют, что значит быть Женщиной. Я против того, что в них формируют ошибочное убеждение: хочешь быть счастливой – УГОЖДАЙ мужчине.

Я как-то прочитал такие слова: «Если мужчина от меня чего-то хочет, ему достаточно показать, что я ему нравлюсь, и я готова сделать все. В то же время, если человек показывает, что я ему не нравлюсь, это меня сильно задевает...» Давайте рассмотрим эту ситуацию детально, потому что она непосредственно связана с темой нашего разговора о влиянии на человека общественного мнения.

Перед вами характерный пример того, что человек в себе не уверен, имеет проблемы с самооценкой. В ситуации, когда вы сами не знаете, куда идете, к чему хотите прийти, когда не уверены в себе, в своих силах, вами легко манипулировать. Если же вы точно знаете, чего хотите, и имеете, условно говоря, прописанные цели, вами манипулировать гораздо труднее.

Когда в очередной раз кто-то обратится к вам с просьбой, дайте такой ответ: «Нет, я не могу сейчас...» – потому что сейчас у вас в приоритете – добиться определенного результата. То есть уверенность в себе – это в хорошем смысле эгоизм. Только не путайте с эгоцентризмом, когда кому-то кажется, что все вокруг должны выполнять любые его капризы и вообще жить по его правилам. Эгоизм в данном контексте означает то, что вам нужно сделать какое-то действие ДЛЯ СЕБЯ. И только потом для других.

***Сначала вы радуетесь сами, а потом дарите радость другим.***

***Сначала вы счастливы сами, потом делитесь счастьем с другими.***

***Сначала вы зарабатываете деньги, потом помогаете материально другим. Самопожертвование ради других в конечном итоге ничего хорошего не сулит. Вы не сможете сделать другого человека счастливым, если у вас этого счастья мало.***

Непривычно звучит, не правда ли? Ведь не этому вас с детства учили. Общественная мораль навязывает нам стереотип – женщина должна жертвовать собой ради других. Но я утверждаю, что это неправильно. Вы не должны ставить интересы других людей выше собственных.

Вы не представляете себе, сколько раз на консультациях я слышу одну и ту же историю:

– Алексей, я не понимаю, почему он охладил ко мне (бросил меня). Ведь я делала только то, о чем он меня просил. Он сказал: мне не нужна жена с собственными интересами, хобби, подругами и т. п.

Мне нужна хозяйка, которая будет следить за домом и готовить еду.

И она, бедная, начинает изо всех сил ему угождать, буквально лезть из кожи вон, поставив крест на всей своей жизни, желая лишь одного – понравиться ему во что бы то ни стало.

А потом не понимает, почему же он перестал ее ценить, и ей становится очень больно и обидно. Любопытно наблюдать и обратную метаморфозу – как возвращается его интерес по мере того, как женщина учится себя любить, уважать, ценить собственные интересы.

Человек несчастен, если он бесконечно пренебрегает своими интересами ради процветания других. Это высасывает из него энергию, и он оказывается не в состоянии вести активную жизнь, полную радости.

Кстати, все усугубляется еще и чувством вины, возникающим при этом.

### **Предлагаю вам пройти небольшой тест**

- Не чувствуете ли вы себя виноватой, когда покупаете СЕБЕ дорогие вещи?
- Не испытываете ли вы чувство вины, когда тратите «неприличную» сумму в салоне красоты, в то время как муж копит на машину?
- Вам становится не по себе в компании подруг, у которых все намного хуже, чем у вас (несмотря на то что они САМИ завели себя в такую ситуацию)?
- Вы иногда «приземляете» себя, сознательно рассказывая о себе и своей жизни хуже, чем есть на самом деле (чтобы их не расстроить)?

Если это так, то у вас есть проблемы с самооценкой. Со временем (а может быть, уже сейчас) вы начнете чувствовать угрызения совести, если вдруг обретете кусочек счастья или добьетесь в чем-то успеха.

Это значит, что вы подсознательно рано или поздно перестанете стремиться к лучшему или будете желать явно меньшего, чем заслуживаете.

Вы не поверите, но, когда ко мне в коучинг приходят женщины, первое, о чем я их прошу, первое задание, которое я им даю, заключается в том, чтобы... помечтать.

Да-да, взять и представить себе свой обычный день через год или три.

Результат – очень печальный. Вначале это у меня вызывало изумление, ведь я думал: как же здорово представлять себя лучше, чем ты есть сейчас... Потом понял – люди БОЯТСЯ мечтать. Как бы чего не вышло. Да и зачем себя расстраивать, если все равно не сбудется...

Не верите? А попробуйте представить себя через 1–3 года, повысив стандарты своей нынешней жизни. Только не давайте обычных отписок – я любима, я счастлива. Попробуйте воспроизвести этот день в подробностях:

- в каком городе вы живете, с какой численностью населения, он зеленый или в нем много современных построек из стекла и бетона,
- в каком доме (квартире) вы живете, сколько там комнат, как они расположены, какого цвета обои, чем пахнет в доме, какого цвета занавески, что находится на кухне, какой завтрак вы готовите, можете ли мысленно ощутить вкус пищи;
- кто рядом с вами, какого роста этот человек, какого телосложения, какие у него волосы, каковы они на ощупь, какой туалетной водой он пользуется;
- где и кем вы работаете, в каком здании находится ваш офис;
- на какой машине вы ездите, какие чехлы на сиденьях, чем пахнет в салоне и т. д.

Уверен, у вас не сразу получится. Многие из моих учениц неделями мучились, хотя, казалось бы, что может быть проще и приятнее.

Но общество и мораль препятствуют тому, чтобы мы выходили за привычные рамки. Мораль – это список норм и ограничений. И как только человек выходит за рамки этих ограничений, общество сразу же негативно на это реагирует. Нам тут же дают по рукам, и мы привыкаем «не высовываться». Но проблема состоит в том, что при таком положении нами очень легко манипулировать. Выйдите за рамки, и вы узнаете то, о чем ранее даже не догадывались!

## **Упражнение «Полюби себя»**

Это упражнение поможет вам поднять самооценку и посмотреть на себя совершенно с другой стороны.

Сделайте презентацию самого себя (самопиар), опираясь на приведенные ниже пункты. Но этого недостаточно. Представьте эту презентацию своей подруге. Если вы стесняетесь, то делать это необязательно. Но все же будет лучше, если вы с ней поделитесь. И вот почему. Это упражнение покажет вам то, как вы на самом деле к себе относитесь. Возможно, вы поймете, что у вас занижена самооценка, вам недостает уверенности в себе. С другой стороны, если ваша самооценка завышена, то подруге это тоже будет видно. Именно поэтому в конце будет полезно услышать мнение близкого вам человека.

Теперь переходим непосредственно к самому заданию.

Оно будет состоять из нескольких частей.

### **1. Вводное слово.**

Расскажите кратко о себе. Первое, что придет вам в голову. Приведите тот ответ, который бы вы дали, спроси я вас «Какая вы?». Наполните эту презентацию исключительно положительными характеристиками.

### **2. Лучшие черты характера.**

Данную часть презентации необходимо наполнить реальными примерами из вашей жизни. То есть если вы, например, говорите «я целеустремленный человек, я всегда готова помочь людям», то нужно привести конкретный пример.

«Два месяца назад я поставила себе цель – похудеть на 20 килограммов, и вот я этого добилась» или «Я пунктуальный человек и никогда не опаздываю», «Я уважаю чужое время, и люди за это мне благодарны», «Я всегда готова помочь людям. Вчера ко мне обратилась моя подруга с проблемой, у меня как раз было свободное время, и я ей помогла». Каждое такое утверждение подкрепляйте конкретными примерами из вашей жизни. То есть приводите позитивные черты своего характера и случаи из жизни, когда эти черты проявлялись.

### **3. Ваши навыки.**

Опишите приобретенные вами навыки с примерами из жизни. Например, вы умеете хорошо готовить, разбираетесь в компьютерах, вы хороший маркетолог, хорошо вышиваете – все, что угодно. Любые навыки, которые вы приобрели. Но опять же только с примерами. «Я умею хорошо готовить, и вчера я приготовила вкусный праздничный ужин для своего благоверного. Он слопал все за 2 минуты, 4 раза просил добавку, а потом до самого утра мне спать не давал, рассыпаясь в благодарностях. Да и все мои близкие очень хвалят меня», и т. д. Или «Я хорошо разбираюсь в компьютерах, вчера пришла моя подруга, у нее сломался компьютер, я быстренько с этим разобралась». То есть указываете навык и пример из жизни, как вы этим навыком воспользовались.

### **4. Я специалист, я эксперт.**

Это уже нечто большее, чем навык. Каждый из нас является специалистом или экспертом в какой-то области. Вы специалист по продажам, в области разведения хомячков, по парашютному спорту, по латиноамериканским танцам – в общем, все, что угодно. Приведите ту сферу деятельности, в которой вы можете считать себя экспертом.

### **5. Ваша внешность.**

Опишите каждую часть своего тела, которая вам нравится: «У меня красивые, длинные волосы, маленький, симпатичный носик, у меня изящные руки, которые привлекают мужчин, упругая попка, у меня королевская походка, длинные, стройные ноги».

Нужно привести как минимум десять пунктов, характеризующих вашу внешность. Если получится больше, это еще лучше.

### **6. Итог.**

Подводим итог всему сказанному. Он должен быть в формате: «Анализируя презентацию, я могу гордиться собой, что я такая красивая, привлекательная, умная...»

Как это должно выглядеть?

Вы можете записать свои слова в блокноте, записать на диктофон мнение вашей подруги, можете сделать красивую презентацию в PowerPoint либо записать видео. Отнеситесь к этой работе с душой! Чем больше времени вы потратите на это упражнение, чем больше стараний приложите, тем выше будет результат. Это я вам гарантирую.

Создайте жизнь, где все происходит для вас любимой! Солнышко встает для вас, травка растет, чтобы порадовать вас, кинотеатры, кафе и рестораны тоже открываются только для вас. Каждый день ищите радость! Даже если это будет просто прогулка по свежему воздуху после работы домой, когда под ногами шуршат опавшие листья и накрапывает мелкий осенний дождик...

## **Как стать уверенной в себе уже сегодня**

Для того чтобы быть уверенной в себе, нужно:

1. Разобраться с вашими ограничивающими убеждениями, стереотипами, которые заложены с детства и не дают двигаться вперед.

2. Понять, в каком направлении вы двигаетесь и что в итоге хотите получить в каждой сфере вашей жизни. Когда у вас появится четкое видение этих вещей, вами будет очень трудно манипулировать, сколь бы опытным манипулятор ни был.

Вы должны ясно понимать, что и для чего вы делаете в жизни, к чему стремитесь. Когда это будет у вас в голове, появится уверенность в себе, и вы легко сможете сказать «нет» в ситуации, когда вам пытаются навязать чужое мнение и заставить что-то делать. Вы сможете отвечать словом «нет» на любые, не устраивающие вас запросы, поступающие извне.

Но пока вы сами не поймете и не осознаете, чего вы хотите, вами очень легко будет манипулировать. Вы будете постоянно двигаться к навязанным, а значит, к чужим целям.

## **Тест на обретение уверенности**

Ну что ж, пришло время для очередного небольшого теста.

Предположим, ваш муж убедил вас, что вы «никто и звать вас никак», ведь единственное, для чего нужна жена, – это сидеть дома или прибегать пораньше с работы и стирать, гладить, жарить, парить и вытирать всем носы. Ведь ему нужна хозяйка, а не та, которая будет развиваться...

Сейчас вам нужно будет ответить на некоторые вопросы. Но прежде – небольшое лирическое отступление.

Итак, да будет вам известно, дорогие мои, что наш мозг – важнейшая и удивительнейшая часть нашего организма. Пожалуй, наиболее интересной его особенностью является способность давать ответы на любые вопросы.

О чем бы вы ни спросили – он вам непременно ответит. Проблема заключается всего в двух маленьких нюансах.

Во-первых, мы боимся задавать ему правильные вопросы, так как боимся получить неприятные ответы. Например, женщины часто на протяжении многих лет терпят от мужчины такое, чего терпеть в принципе не стоит. Но бояться задать себе вопрос: а зачем мне все это? Так как ответ может показаться очень неудобным, ведь сильнее унижений многие женщины боятся одиночества. Вот и терпят...

Во-вторых, мы задаем своему мозгу совершенно глупые вопросы. Поэтому, само собой разумеется, мозг выдает вам глупый ответ!

Ну почему я такая жирная? Да потому, что ты много лопаешь сладкого...

Ответ получен, только какой от этого толк? Другое дело, если вы спросите: что мне нужно сделать, чтобы это исправить?

Пример, конечно, очень банальный, но суть вопроса отражает точно.

Поэтому не бойтесь задавать своему мозгу вопросы, он вам не враг и поможет найти выход из любой ситуации.

Итак...

#### **Ответьте на следующие вопросы:**

1. Почему навязанное вам убеждение ошибочно? Как оно влияет на вашу сегодняшнюю жизнь? Может, оттого, что вы превратились в домохозяйку, вы стали более счастливы, гармонично развиваетесь, с вами интересно, его эротические фантазии в отношении вас все больше и больше заводят вас обоих?

Следующий вопрос – достаточно спорный. Он предполагает, что вы довольно близко знаете человека, внушившего вам этот стереотип.

2. Тот человек, который мне внушил это убеждение, – был ли он счастлив ранее? Может быть, в прошлом браке он то же самое навязывал своей бывшей? Это им нравилось? Они радовались этому?

Или, например: если кто-то убеждал вас в том, что богатство – это зло, а богатые люди несчастливы, был ли он сам богат? Имел ли достаточный опыт, чтобы утверждать это?

3. Если вы не откажетесь от данного убеждения, как сложится ваша жизнь?

4. Чего это будет стоить вашей семье, людям, которых вы любите? Как это повлияет на них? Если домашние хлопоты вы все же научитесь совмещать с заботой о себе любимой, начнете всячески развиваться, может быть, ему станет с вами более интересно?

5. Улучшится ли ваша жизнь, если вы измените ваше убеждение? Как вы будете чувствовать себя вследствие этого изменения? Какой станет ваша жизнь?

Выполняя это упражнение, очень важно записывать все ответы. Писать все то, что вам в голову придет, не ограничивать себя мыслями: «Ага, я в этом не уверена, я это писать не буду...»

Будет еще лучше, если вы попытаетесь записать все чувства, которые при этом испытываете. Может, вы начнете злиться, вам станет обидно или в какие-то моменты вы даже испытаете раздражение...

Обязательно попробуйте прочувствовать это состояние и запишите чувства, которые у вас возникают при выполнении этого упражнения.

Ни в коем случае не ограничивайте себя, переносите мысли на бумагу, делайте это СРАЗУ, иначе очень быстро забудете.

## Совет!

В процессе выполнения упражнения не следует перечитывать все, что вы написали ранее, пока полностью не закончите упражнение.

Если убеждение, которое было вам навязано, влияет на вашу жизнь позитивно, то это не ограничивающее убеждение. С ним не нужно бороться и работать с ним не следует.

## Говорят женщины

*Я пережила очень болезненные отношения, которые длились почти 4 года. Я очень любила своего мужа, делала все, что только он пожелает, создавала ему комфортные условия для жизни, старалась, чтобы он был доволен, даже если ради этого мне приходилось отказываться от своих увлечений.*

*Я забыла о подругах и обо всем, что когда-то было для меня важным, ценным и приносило мне удовольствие. Внешне я очень привлекательная девушка и всегда пользовалась успехом у мужчин. Но, выйдя замуж, как мне тогда казалось, за мужчину мечты, я потеряла себя.*

*Муж – центр вселенной. И он вел себя так, словно без него и солнышко не встанет, и новый день не настанет. Мы сходились и расходились. Это был очень сложный период. И чем лучше я пыталась себя вести, тем хуже было... в первую очередь мне самой.*

*Но в нашей жизни ничего не происходит случайно. И поддержка приходит всегда оттуда, откуда ее совсем не ждешь. В моем случае человеком, который оказал мне помощь и поддержку, стал Алексей Чернозем.*

*Я долго смотрела его видео, применяла на практике изученный материал. Потом решила сделать себе подарок на Новый год и приобрела сначала курс: «Единственная и неповторимая», а потом прошла Школу «Все и сразу». В этой Школе нет оценок и аттестат об окончании тоже не выдают, но есть опыт, который ты получаешь, приобретая нужные знания, и есть дорога в новую жизнь.*

*Постепенно моя жизнь стала меняться. Я разорвала отношения с мужчиной, который меня не ценил, и поняла, насколько я востребованная женщина.*

*Вспомнила, какой я была раньше. И это не аутотренинг или самовнушение. Это восторженные взгляды мужчин и бесконечная жажда жизни, когда ты понимаешь, что жизнь – восхитительный подарок, который мы получаем каждое утро. Каждый момент жизни неповторим и бесценен. И каждая женщина может прожить свою жизнь счастливо. И не важно, есть рядом с тобой мужчина или нет.*

*Если рядом с тобой достойный мужчина – это хорошо, и я рада за тебя. А если его нет, то самое время заняться собой. Ведь по большому счету дело в нас самих. И как только начинаются перемены в твоей жизни, начинает меняться и мир вокруг. Пазл моей жизни сложился. Рядом со мной прекрасный мужчина, любящий и заботливый. Человек, который каждый день поступками добивается внимания своей женщины.*

*В завершение этого письма хотела бы еще раз выразить огромную благодарность Алексею Чернозёму за то, что он помог мне изменить жизнь. Я стала более уверенной и сильной. Всегда большие изменения в жизни начинаются с маленького шага. И я бы рекомендовала каждой женщине сделать этот шаг в новую счастливую жизнь.*

*Анна Мокина*

## Почему люди отводят взгляд

Во все времена прямой, открытый, уверенный взгляд считался одним из признаков сильной личности. Соперники просто не выдерживают такого мощного взгляда. Если вы попытаетесь смотреть людям в глаза, не отводя взгляд первым, реакция может быть абсолютно разной:

- кто-то в ответ будет улыбаться или здороваться;
- кто-то почувствует себя некомфортно;
- кто-то попытается отвести глаза;
- кто-то не сможет сконцентрироваться и будет переводить взгляд с одного вашего глаза на другой.

Обычно задание – смотреть прямо в глаза любому человеку, – которое я предлагаю вам выполнить, вызывает определенные трудности, потому что человеческое зрение устроено таким образом, что внимание рассеивается, и очень сложно одновременно сконцентрироваться на обоих глазах. Поэтому психологи советуют направить взгляд либо в область переносицы, либо в один глаз.

Выполнив это нехитрое упражнение и убедившись в том, что вы действительно можете выдержать взгляд любого человека, вы ощутите себя сильной, уверенной в себе и решительной, отметите повышение самооценки.

На самом деле умение прямо смотреть в глаза человеку дает вам огромное психологическое, моральное преимущество перед ним.

Как правило, люди неохотно смотрят вам в глаза. Ничего страшного, пусть это вас не беспокоит. Самое главное, что вы научитесь этому. Те, кто прячет взгляд, психологически слабее вас. Вы сильнее их! Пусть это будет вашей маленькой победой. Хотя, если честно, это вовсе не маленькая победа, а очень важная победа на пути развития уверенности в себе.

### **ИНДИКАТОР ПРАВИЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ**

*Удовлетворение никогда не придет, если вы стремитесь к достижению чужих, навязанных вам целей. Чувство неудовлетворенности – индикатор того, что вы двигаетесь в неверном направлении.*

*Ищите свои пути. Достигайте своих целей!*

## Движущие силы: желание и страх

Я хочу дать вам несколько полезных советов, как очень просто обрести энергию, которая будет увеличивать вашу уверенность в себе.

Я уже упоминал, что человеком движут страх и желание.

Это две самые мощные движущие силы всех человеческих поступков.

Какая из этих сил окажется больше, в таком направлении человек и развивается. Если желание больше, чем страх, – человек развивается, эволюционирует. Если же страх оказывается сильнее – человек, парализованный этим страхом, постепенно останавливается в развитии. В отсутствие развития он неизбежно начинает деградировать...

На самом деле полностью изжить страх невозможно, потому что он – производная от инстинкта самосохранения, инстинкта, заложенного природой для выживания вида.

Все техники по обретению уверенности в себе по большому счету сводятся к тому, чтобы выработать в себе навык (именно навык) спокойно и комфортно переступить через свои страхи.

Для этого существует много различных способов, но мы расскажем сейчас о двух, на мой взгляд, самых важных.

## **Способы обретения уверенности в себе**

### **Выработайте в себе навык быстрого принятия решения**

Каждый из нас имеет опыт приобретения знаний. Кто-то учился в университете, проходил подготовительные курсы, прыгал с парашютом, и так далее. Вспомните процесс ожидания экзамена, насколько сильно выматывает этот страх перед испытанием. И потом оказывается, что само испытание было не таким страшным, как ожидание.

То есть в большинстве случаев состояние волнения перед событием выматывает намного сильнее, чем само событие.

Что же можно сделать, чтобы избавить себя от ненужных волнений?

Нужно просто исключить из своей жизни ожидание, которое так сильно изматывает. Если вы принимаете какое-то решение, действуйте незамедлительно.

У вас появилась какая-то цель, действуйте немедленно! Выработайте в себе навык быстрого принятия решения, на автомате.

Вам понравился мужчина... Если вы не предпримете сразу каких-то действий, не спровоцируете его на знакомство с вами, то страх нагонит 57 000 отговорок, почему этого делать не стоит, – наверное, он женат, или я его недостойна, если бы я была в красном платье, а не в сером, то можно было бы, а в этом платье я ему не понравлюсь, какая я дура, что не надела красное...

Представьте, что вы сидите в кафе и видите харизматичного мужчину. Где-то в груди начинает давить, вы чувствуете радостное эмоциональное возбуждение.

Вы чувствуете, что и вы ему интересны. Но... Проходит несколько минут, момент упущен, и, возможно, только что вы прошли мимо своей судьбы.

Решили, что он вам нравится, – действуйте! Не ждите, что он все сделает сам. Мужики в этом плане очень трусливы, ведь страх отказа, да еще на людях, действует на нас сильнее, чем «Пила-2».

Пофлиртуйте.

Посмотрите ему в глаза, улыбнитесь, кивните головой, затем отведите взгляд. Потом как-бы украдкой посмотрите на него снова, улыбнитесь и быстро отведите взгляд в сторону.

Дальше пусть действует сам...

Если вы хотите совершить какое-то действие в бизнесе, но долго об этом раздумываете, страх породит очень много отговорок, почему этого делать не стоит.

Понятно, что действия не должны противоречить здравому смыслу, но тем не менее совершенно необходимо вырабатывать навык быстрого принятия решений во всех сферах жизни.

### **Выработайте в себе позитивное мышление**

А теперь интересный пример из моей жизни...

Я курил много лет и выкуривал по две-три пачки в день. В то время я занимался деревообработкой, у меня была своя база в лесу, и рабочие жили прямо там. На втором этаже у меня была своя комната, я там иногда ночевал, а рабочие жили прямо под нами. Курил я настолько много, что своих сигарет мне не хватало, и я еще спускался «стрелять» сигареты к рабочим. Они об этом знали и прятали их от меня.

На протяжении нескольких лет периодически я пытался бросить курить, как в анекдоте: «Бросить легко, я сам 100 раз бросал...» Вот и у меня так же было. Я много раз пытался, но у меня, разумеется, не получалось. Как-то я сидел в комнате, курил, и вдруг на меня нашло озарение какое-то... Это был обычный вечер, и вдруг, докурив до половины, я думаю: «Что же я делаю?» Затушив сигарету, я сказал себе: «Я больше не закурю». С тех пор я не курю уже седьмой год...

После этого прошло недели две, я не курил. Но когда собирались с друзьями, развлекались, веселились, мне в эти моменты всегда хотелось курить. Я даже себе не представлял, как я могу в компании, где весело и все друзья курят, не закурить? У меня это даже в голове не укладывалось. Такого быть не может, чтобы я там не закурил! Это убеждение настолько глубоко засело во мне, что я понимал: еще какое-то время продержусь, но если мы с друзьями соберемся, я все равно закурю.

И я решил сам себя спровоцировать. Я пошел в магазин, купил какого-то вина, выпил... Очень сильно захотел курить, но подумал: «Умру, но не закурю». Я выдержал, не закурил.

На следующее утро что-то внутри меня щелкнуло – я могу!

Через месяц меня пригласили на какое-то мероприятие, и там все курили.

Вы наверняка с этим сталкивались, когда кто-то во всеуслышание объявляет, что он бросает курить, тут же все начинают над ним подшучивать. Подносить сигарету ко рту, зажигалку, говорить: «Да перестань ты, закури...» Со мной было то же самое. Мои друзья подкалывали меня, как только могли. Но, честно говоря, не стоит их обвинять, ведь мне и самому сильно хотелось курить... В тот момент я снова подумал: «Нет, умру, но не закурю...» Тот день я пережил и справился со своим мучительным желанием.

Утром я проснулся с невероятным ощущением. Это было чувство эйфории – я смог! Никто не может, а я смог! И с тех пор специально начал ходить на любые вечеринки. Мне просто было приятно чувствовать, что все не могут не курить, а я могу. Я даже преднамеренно начал искать подобные ситуации, чтобы еще раз испытать это восхитительное состояние.

Почему же мне удалось одержать победу в борьбе с привычкой? Секрет прост: самое главное – научиться получать удовольствие, поймать кайф от того, что ты НЕ куришь. Я для себя сделал потрясающий вывод, что из любой неприятности нужно выделять положительный момент и именно им наслаждаться.

Как видите, этот пример наглядно показывает, как важно поймать и задержаться в состоянии положительного ощущения. Это один из самых действенных способов борьбы со своими страхами, а также наиболее удачный способ выработки позитивного мышления.

Все хоть раз слышали, что мыслить нужно позитивно, от этого зависит вся наша жизнь. На эту тему написаны сотни книг. Но, прочитав очередную, мне всегда хочется спросить: «И все-таки КАК научиться мыслить позитивно?»

В конце концов я вывел для себя очень простую формулу: позитивное мышление сводится к поиску чего-то хорошего даже в самой плохой ситуации. Вот и все.

## **Пять самых эффективных способов вызвать симпатию у мужчин**

Все люди хотят обрести уверенность в себе. Но многие из них считают так: «Зачем меняться, утрачивая индивидуальность, и переступать через себя? Зачем выполнять упражнения, которые приведут к неестественному для меня поведению?»

Это правильно, но лишь отчасти. Существуют очень простые способы поведения, которые легко и просто помогут вызвать симпатию к вам окружающих людей.

Человек ощущает уверенность в себе, когда чувствует, что другие люди ему симпатизируют, из этого он, в свою очередь, черпает положительную энергию.

Но если говорить о женщинах, есть один маленький нюанс, который все решает. Заключается он в том, что женщины отличаются от мужчин.

Очевидно? Да!

Но если мужчина может получать положительную энергию из чего угодно: заработал хорошие деньги, попил пивка с друзьями в бане, купил новый автомобиль и т. п., то с женщинами все эти варианты не проходят. Женщины напитываются энергией только от ВНИМАНИЯ МУЖЧИН.

Как вызывать внимание к себе?

Есть пять способов. Они очень простые и сводятся всего лишь к контролю своего внешнего состояния и поведения.

## 1. Контакт глаз

При общении с другими людьми очень важно смотреть прямо в глаза. При этом необходимо, чтобы зрительный контакт не прекращался. Когда вы отводите взгляд в сторону – это означает, что контакт отсутствует. Также связь между вами и собеседником может быть нарушена из-за частого моргания или перемещения взгляда с правого глаза собеседника на левый.

Все это показывает вашу неуверенность в себе. Оппонент видит вашу слабость, вы для него жертва, и он теряет к вам интерес. Поэтому, когда общаетесь с другими людьми, всегда смотрите в глаза. Обычно смотреть в глаза совершенно незнакомым людям немного проще. Но большей выдержки от вас потребует умение смотреть в глаза вашему собеседнику, человеку, которого вы наверняка знаете. Оказывается, не так-то просто смотреть человеку в глаза, не отводя взгляда! Вы это прочувствуете, если при общении будете фокусировать свое внимание на удержании взгляда собеседника.

Когда вы будете это делать, нужно запомнить несколько очень важных правил.

- Смотреть нужно в один глаз (правый или левый, не важно) либо в район переносицы. Очень сложно сосредоточить свое внимание на обоих глазах, поэтому смотрите либо в один глаз, либо в зону переносицы. Большинство психологов рекомендуют все же фокусироваться на одном глазе, не сводя с него взгляд.

- Не моргать в процессе общения.
- Не отводить взгляд, держаться до последнего.
- Думать о собеседнике хорошо.

Непросто заставить себя не отводить взгляд, особенно когда собеседник на вас тоже пристально смотрит, но этому обязательно нужно научиться.

## 2. Осанка

Следите всегда за осанкой. Если вы увидите человека с опущенными плечами, поникшей головой и потухшим взглядом, вряд ли решите, что он успешен и уверен в себе.

В нашем представлении, подобный образ не ассоциируется с благополучием.

Уверенные люди всегда имеют превосходную, аристократическую осанку. В силу врожденного страха, присущего каждому человеку, мы, сами не замечая того, начинаем сутулиться.

## **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.