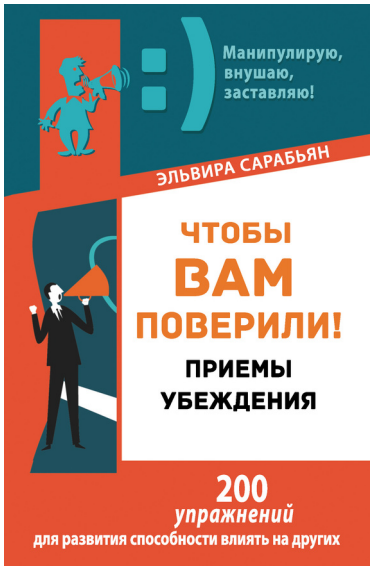
:)
Манипулирую,
внушаю,
заставляю!
ЭЛЬВИРА САРАБЬЯН
ЧТОБЫ
ВАМ
ПОВЕРИЛИ!
ПРИЕМЫ
УБЕЖДЕНИЯ
200
упражнений
для развития способности влиять на других

Эльвира Сарабьян

Чтобы вам поверили! Приемы. Убеждения

Серия «Манипулирую, внушаю, заставляю!»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9529427
Эльвира Сарабьян. Чтобы вам поверили! Приемы. Убеждения: АСТ; Москва; 2015
ISBN 978-5-17-090065-7

Аннотация

Хотите научиться побеждать в спорах и склонять людей к своей точке зрения? Хотите в совершенстве владеть своими движениями и мимикой и использовать их для создания любого впечатления о себе? Хотите научиться распознавать эмоции окружающих и читать их мысли?

Тренинг, построенный на основе уникальных комплексов упражнений для актеров, поможет вам не только научиться убедительно говорить, но и развить память и внимание, эмпатию и интуицию, воображение и творческие способности.

Содержание

Вступление 5
Все дается по вере, или базовое свойство человеческой души 7
Небольшое предупреждение перед началом тренинга 8
Внимание. Погружение в причины вещей и событий. 9
Перевоплощение
Упражнение «Путешествие внутрь тела» 11
Упражнение «Хватка» 12
Исходное положение – стоя или сидя 13
Чтобы появилось шестое чувство, надо развить существующие пять 14
Чувство первое: зрение 15
Упражнение «Остановить мгновение» 15
Упражнение «Ухватить шлейф образа» 15
Упражнение «Концентрация на цвете» 15
Упражнение «Найти круги и овалы» 16
Упражнение «Воображаемая перестановка» 16
Упражнение «Воображаемый вернисаж» 16
Чувство второе: слух 18
Упражнение «Вызвать звуки из памяти» 18
Упражнение «Слушайте здесь! Слушайте там!» 18
Упражнение «Концентрация на звуке» 18
Упражнение «Поймать звук» 18
Упражнение «Нарисовать звуковые картины» 19
Упражнение «Откуда звук?» 19
Упражнение «Что, если бы у музыки был цвет?» 19
Упражнение «Что, если бы у чувства был звук?» 20
Чувство третье: обоняние 21
Упражнение «Угадать запах» 21
Упражнение «Обнюхать себя!» 21
Упражнение «Запах партнера» 21
Упражнение «Аромат пищи» 22
Чувство четвертое: осязание 23
Упражнение «Чем вы заняты?» 23
Упражнение «Контрастный душ» 23
Упражнение «Монета» 23
Упражнение «Прочувствуйте свою спину» 24
Упражнение «Сеанс телепортации» 24
Чувство пятое: вкус 25
Упражнение «Концентрация на вкусовых ощущениях» 25
Упражнение «Вкус воды» 25
Упражнение «Вредный напиток» 25
Упражнение «Любимое блюдо» 26
Память – путь в подсознание 27
Конец ознакомительного фрагмента. 28

Эльвира Сарабьян. Чтобы вам поверили! Приемы. Убеждения

© Сарабьян Э., 2015
© ООО «Издательство АСТ», 2015

* * *

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

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

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

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

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

Вступление

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

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

Вспомните, сколько ваших просьб остались неуслышанными?

В скольких спорах вы не одержали победу?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Все дается по вере, или базовое свойство человеческой души

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

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

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

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

Мы живем так, как мы верим!

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

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

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

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

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

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

Любой!

Это ли не заманчивое предложение?

Что ж, приступим!

Небольшое предупреждение перед началом тренинга

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

В чем смысл, спросите вы?

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

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

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

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

Внимание. Погружение в причины вещей и событий. Перевоплощение

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Итак, вам надо поверить в себя.

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

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

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

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

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

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

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

Вот как описывал этот опыт сам Константин Сергеевич:

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

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

Упражнение «Путешествие внутрь тела»

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

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

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

3. Дышите медленно и ритмично.

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

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

6. Закончить это путешествие можно в любой точке тела.

Упражнение «Хватка»

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

Исходное положение – стоя или сидя

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

Чтобы появилось шестое чувство, надо развить существующие пять

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

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

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

Для того чтобы люди вам поверили, вы должны сами уметь ориентироваться в окружающем мире и в мире людей; а это невозможно без виртуозного владения пятью главными чувствами.

Подчините их себе – и, считай, половина пути уже пройдена.

В этом психологическом тренинге ваш партнер – это вы сами. Вы должны превосходно чувствовать сами себя, знать себя так, как никто другой. Это только кажется, что мы знаем и понимаем о себе все; но как часто наши друзья и близкие знают нас лучше, чем мы сами! Невозможно понять мир, не поняв себя, не развив бдительность чувств и не научившись видеть мир вокруг и себя в нем.

Чувство первое: зрение

Упражнение «Остановить мгновение»

Выполняйте это упражнение в любом месте, в любое время. Вам понадобится для этого пять секунд.

1. Представьте, что ваше сознание – это фотоаппарат. «Нажмите на спуск» и запечатлейте в памяти окружающую картинку.

2. Представьте, как это будет выглядеть на фотографии: пешеход застыл на полдороге, дерево навечно наклонилось под порывом ветра, птица замерла в небе и т. д. За день сделайте несколько таких «кадров», а вечером просмотрите их.

3. Чем чаще вы будете выполнять это упражнение, тем лучше будет качество вашей мысленной «фотографии».

Упражнение великолепно развивает зрительное внимание.

Упражнение «Ухватить шлейф образа»

Вы наверняка замечали, что после того как вы пристально посмотрели на какой-то объект, его образ еще какое-то время остается в вашей памяти. Это может быть секунда или даже меньше, но образ исчезает не сразу. Давайте назовем это явление «шлейфом образа».

1. Попытайтесь к этому шлейфу образа добавить свое воображение. Например, рассмотрите фотографию.

2. Закройте глаза: с полсекунды снимок еще будет стоять перед глазами. «Ухватите» шлейф образа, зафиксируйте его и восстановите все детали фотографии. Ваша цель – добиться такой устойчивой картинки, чтобы воображаемая фотография была бы такой же четкой и ясной, как и реальная.

3. Точно так же можете поступать с любым объектом. Рассмотрите свои домашние тапочки, лежащую на столе книгу, компьютерную мышь, сломанный карандаш, бутылку с минеральной водой и т. д.

Упражнение «Концентрация на цвете»

1. Вообразите, что все, окружающее вас, вдруг окрасилось в ваш любимый цвет. Например, в лиловый.

2. Найдите в пространстве предмет лилового цвета – это может быть даже небольшая точка. Вдруг она разрастается и превращается в трубу, из которой льется лиловая краска. Лиловый цвет заполняет собой все пространство. Небо, дороги, автомобили, лица людей, деревья – все лиловое.

3. Погрузите мир в лиловый цвет! Пусть в нем присутствуют все оттенки лилового – от самого светлого до самого темного, почти черного.

4. Как бы вам понравился этот мир? Хотели бы вы жить в нем?

5. Вы должны представить себе лиловый мир настолько ярко, чтобы все краски разом потускнели для вас.

6. Когда вам это удастся, закройте глаза и скажите, что вы возвращаете миру его естественные цвета.

7. Открывайте глаза.

Если привычные краски бросились вам в глаза, будто вы впервые увидели их – упражнение удалось.

Упражнение «Найти круги и овалы»

Это упражнение можно выполнять в любое время в любом месте.

1. Оглядитесь вокруг и найдите предметы, содержащие круги и овалы.

2. Настройте свое внимание таким образом, чтобы видеть только круги и овалы. Скоро вы поймете, что круги и овалы заполонили пространство. Вы видите только их.

Точно так же можете концентрироваться на квадратных предметах, на острых углах и т. д.

Упражнение «Воображаемая перестановка»

Это упражнение может выполняться в любом помещении: у себя дома, в комнате общежития, в аудитории института, в библиотеке, магазине и т. д. Все, что вам потребуется – немного времени и внимания.

1. Оглянитесь вокруг. Представьте, что вам отдали это помещение в вечное пользование. Плюс к этому вы получили кругленькую сумму на ремонт и покупку мебели. Включите воображение и начинайте мечтать.

2. Для каких целей вы будете использовать это помещение? Какого цвета и фактуры будут стены, потолок, пол? Станете ли вы менять пространство, ломая или добавляя перегородки, ниши, колонны? Приступайте к обстановке. Какие из уже присутствующих здесь предметов вы хотели бы оставить? Что надо убрать? Какую мебель вы бы купили? Какого она цвета и форм? Какие предметы обстановки вам необходимы? Для чего?

3. Старайтесь думать так, будто вы действительно собираетесь перепланировать это помещение под свои нужды. Здесь должно быть все, что вам необходимо, но, с другой стороны, не нужно загромождать пространство лишними вещами.

4. В конце упражнения постарайтесь увидеть помещение в законченном виде.

Это упражнение отлично развивает пространственное воображение. Его можно выполнять где угодно, даже в общественном транспорте.

Упражнение «Воображаемый вернисаж»

1. Представьте, что вы попали на вернисаж. Экспозиция размещена в нескольких залах. Задумка устроителей выставки такова:

- В первом зале – картины в красных тонах;
- Во втором – в оранжевых;
- В третьем – в желтых;
- В четвертом – в зеленых;
- В пятом – в голубых;
- В шестом – в синих;
- В седьмом – в фиолетовых;
- В восьмом находятся семь картин, по одной из каждого зала, они расположены по цветам радуги.

2. Представьте себе каждый из залов этого огромного вернисажа. Какие сюжеты, по вашему мнению, соответствуют каждому из оттенков цвета? Воображайте картины как можно четче. Это могут быть уже виденные вами картины, только краски в них будут одного

оттенка. Можете ли вы, например, представить себе картину И. Айвазовского «Девятый вал» в оранжевых оттенках?

Чувство второе: слух

Не будем выстраивать чувства по рангу, однако слух все-таки хочется отметить отдельно, очень уж большую роль он играет в решении нашей задачи – обрести дар убеждения.

Умение слушать и *слышать* человека имеет огромное значение. Слух связан с интуицией: вы можете не видеть собеседника (скажем, при разговоре по телефону), но можете уловить напряжение в его голосе, понять реакцию на ваши слова, определить настроение. Главное – правильно истолковывать услышанное.

Мы живем в мире звуков. Даже в полном вакууме с нами останется звук – звук биения нашего сердца.

Развивать слуховую память – необходимое условие!

В этом разделе даны упражнения, направленные на развитие слуха и слухового внимания.

Упражнение «Вызвать звуки из памяти»

1. Вспомните свои недавние слуховые впечатления. Что вы слышали дома, собираясь на работу? Что вы слышали на улице, в транспорте?

2. Вспомните любимую песню или романс. Мысленно спойте ее.

3. Вспомните какое-нибудь вокальное музыкальное произведение: а) классическое (романсы Чайковского, Грига, Мусоргского); б) современное.

4. Возвращаясь с концерта классической музыки, попытайтесь мысленно прослушать симфонию, только что перед тем сыгранную, припоминая все детали исполнения и самые незначительные отклонения от партитуры.

Упражнение «Слушайте здесь! Слушайте там!»

1. Слушайте только то, что звучит в данной комнате.

2. Слушайте только то, что звучит за стеной или за дверью и т. д.

3. Одновременно читают вслух два человека, одни слушают только одного, другие – другого.

4. Подслушивайте разговор.

Упражнение «Концентрация на звуке»

1. Концентрируйтесь на звуке. Возьмите маленькие карманные часы и положите их на столик около дивана. Лягте, примите удобное положение, расслабьтесь и закройте глаза.

2. Начните прислушиваться к тиканью часов, стараясь ни о чем другом не думать, не воспринимать другие впечатления. Чтобы еще лучше сосредоточиться, можно считать удары часов до ста, подряд или через один удар.

Упражнение «Поймать звук»

Это упражнение великолепно развивает слуховое внимание и улучшает аудиальную память.

1. Включите любую теле– или радиопередачу, аудиозапись спектакля или беседы.

2. Внимательно вслушивайтесь в разговор. Ваша цель – уловить ухом определенные звуки, например, «ш», «ф», «ц», «з», «х», «с». Одно упражнение – один звук. При этом помните, что звук – не буква. Например, звук «ф» встречается при глушении «в», и т. д. Будьте внимательны.

3. Приготовьте бумагу и карандаш, отмечайте вертикальными черточками каждый услышанный звук. В конце упражнения (длительность определите сами, например, 5 минут: можете поставить таймер) посчитайте количество черточек-звуков.

Можно усложнить упражнение, но для этого вам понадобится записанный отрывок передачи или спектакля. После упражнения расшифруйте его и посчитайте, сколько раз на самом деле повторялся звук, на который вы «охотились».

Упражнение «Нарисовать звуковые картины»

1. Представьте, что вы – звукорежиссер в театре. Вы – художник по звуку. Ваша задача – создать звуковую картинку, отражающую обстановку, в которой действуют герои спектакля.

2. Рисуйте в воображении звуковые картины:

• Дождя, ветра, водопада, леса, морского побережья, речной заводи, степи, горного ущелья.

• Городской магистрали, деревенского домика, салона самолета, каюты океанского лайнера, зала кинотеатра, тихого кафе, кабаре, казино, отделения полиции.

• Саванны, пасущегося стада, играющих собак, стаи перелетных птиц, дикого табуна.

• Больницы, заводского цеха, солдатской столовой, бани, ипподрома, библиотеки, вагона метро.

Упражнение «Откуда звук?»

1. Представьте, что кто-то позвал вас по имени. Но вы не поняли, откуда шел голос. Зов повторился – снова и снова.

2. Прислушайтесь: откуда идет звук?

3. Представьте, как бы звучало ваше имя, если бы вас позвали сзади, спереди, слева, справа, сверху, снизу?

4. Каким был бы звук, если бы вы находились:

а) на городской улице;

б) в гимнастическом зале;

в) в библиотеке;

г) на киносеансе;

д) в вагоне метро;

е) в лифте.

Упражнение «Что, если бы у музыки был цвет?»

Многие композиторы обладали так называемым «цветным» слухом. Каждый музыкальный тон ассоциировался у них с определенным цветом, так что музыкальное произведение представало перед их мысленным взором как целая картина.

Вы тоже можете развить цветной слух – при помощи воображения. Можно воспользоваться несколькими методами.

1. С помощью музыкального инструмента. Если у вас есть пианино или любой другой музыкальный инструмент, вы можете извлекать отдельные звуки, и, вслушиваясь в них, спрашивать себя, какого цвета этот звук.

2. С помощью записанной музыки. Подойдет любое музыкальное произведение, но лучше всего брать классику. Послушайте, например, «Полет шмеля» Римского-Корсакова. В каком цвете оно звучит для вас? А «Вальс цветов» Чайковского? Приготовьтесь к тому, что цвета могут меняться: сложные произведения имеют много оттенков звука и цвета.

3. С помощью пения или воображаемой музыки. Если под рукой у вас нет ни инструмента, ни проигрывателя, можете напевать любимую мелодию или воображать ее.

4. Проведите эксперимент: сравните, как поменяется оттенок цвета музыки в зависимости от того, исполняет ли ее оркестр, или вы сами напеваете ее.

Упражнение «Что, если бы у чувства был звук?»

Это упражнение аналогично предыдущему. Но если раньше вы пытались увидеть цвет музыки, то теперь постарайтесь услышать, как звучит чувство.

1. Представьте себе музыку любви, грусти, скорби, торжества, веселья, отчаяния, уныния, радости, смеха, надежды, удовольствия, апатии, гнева?

2. Быть может, вы услышите не мелодию, а звук дождя или завывание ветра, пение жаворонка или шум листьев в лесу?

Не бойтесь фантазировать, стройте любые ассоциации. И не забудьте, что у чувства, кроме звучания, может быть и цвет, и форма.

Чувство третье: обоняние

Наверняка вы слышали фразу о том, что животные прекрасно **чуют** страх. Вдумайтесь в смысл фразы: разве можно узнать страх по запаху? Оказывается, можно. Дело в тех веществах, которые начинает выделять организм. Это неконтролируемый процесс.

То же можно сказать о привлекательности для людей противоположного пола: некоторые люди, не отличаясь выдающейся внешностью или качествами характера, будто магнитом притягивают к себе потенциальных партнеров.

Все дело в феромонах, выделяемых организмом каждого из нас. Мы еще не знаем человека, а наш нос выполнил свою работу: уловил «блуждающие» поблизости феромоны и сообщил нам о привлекательности данного субъекта.

«М-м-м, как вкусно пахнет!» – знакомая фраза? О вкусе пищи мы судим прежде всего по запаху. И это верно (если не считать дуриана, но с ним сталкиваемся не так часто): вкусная еда и ароматом будет обладать восхитительным.

Запахи окружают нас повсюду: знакомые, любимые, раздражающие, навязчивые. Обоняние может помочь нам во многих ситуациях. Но для этого его надо развивать.

Предлагаем вам ряд упражнений, направленных как раз на развитие данного чувства. Пусть вы не сможете, как заправский сомелье, «разложить» вино на отдельные ароматы, но обязательно научитесь виртуозно пользоваться обонянием и возможностями своего носа.

Упражнение «Угадать запах»

Это упражнение поначалу надо выполнять с закрытыми глазами.

1. Вы – дома, сядьте поудобнее, расслабьтесь.
2. Начните принюхиваться.
3. Постарайтесь уловить какой-нибудь запах и понять, чему он принадлежит.
4. Когда вы натренируетесь улавливать запахи дома, выполняйте это упражнение на улице, на работе, в транспорте.

Не концентрируйтесь более чем на одном запахе.

Упражнение «Обнюхать себя!»

1. Попробуйте понять, чем пахнете вы сами. Обнюхайте свои пальцы, колени, грудь, подмышки. Если у вас длинные волосы – поднесите к носу прядь и обнюхайте ее. Обнюхайте все части тела, до которых сможете дотянуться.

2. О чем говорят вам эти запахи? Они вам приятны или же вызывают чувство отвращения?

Запах собственного тела может сказать о многом, и в первую очередь о том, здоровы ли вы. Неприятные, резкие запахи сообщают, что в вашем организме что-то не так.

Упражнение «Запах партнера»

1. Разговаривая с другим человеком, принюхивайтесь к нему. Возможно, эта практика покажется вам не слишком приятной, но вы должны абстрагироваться от эмоций и постараться выполнить стоящую перед вами задачу.

2. Чем пахнет ваш партнер? Пользуется ли он духами, одеколоном или дезодорантом? Ощущается ли запах пота, свежее ли у него дыхание?

Часто по запаху можно определить, что ел или пил человек. Составьте свое «нюховое впечатление» об этом человеке. И возможно, вам станут понятны причины вашей симпатии или антипатии.

Упражнение «Аромат пищи»

1. Представьте себе, что вы очень голодны, но не можете утолить свой голод, так как пища еще готовится. Но со стороны кухни вы уже слышите соблазнительный запах.
2. Потяните носом, постарайтесь уловить этот запах готовящегося блюда.
3. Вдыхайте его как можно глубже, старайтесь заполнить этим запахом всю гортань.

Чувство четвертое: осязание

Наверняка вы встречали людей, которые любят ко всему прикасаться: потрогать кору дерева, провести рукой по забору, идя мимо, пробежаться кончиками пальцев по шершавой оштукатуренной стене.

Развитое чувство осязания позволяет получать больше информации о мире и – самое главное – развивает способность находиться «здесь и сейчас», осознавать себя и чувствовать свое тело.

Упражнение «Чем вы заняты?»

Упражнение выполняется в течение целого дня.

1. Время от времени спрашивайте себя: чем я занимаюсь прямо сейчас?

2. И мысленно отвечайте, проговаривайте, чем вы заняты. Например, если вы в этот момент читаете книгу, так и отвечайте: сейчас я читаю книгу. Едите яблоко – проговорите про себя: я ем яблоко.

3. Постарайтесь ощутить этот процесс всем вашим существом. Если вы читаете книгу – сосредоточьтесь не только на содержании, но и на белизне страниц, форме букв, тактильных ощущениях, когда пальцы прикасаются к обложке. Едите яблоко – почувствуйте его вкус, упругость, гладкость кожицы, цвет.

4. Проанализируйте вкус яблока, какой он – сладкий или кислый? Какие ассоциации вызывает у вас запах этого фрукта?

5. Точно так же осознавайте любое ваше занятие в течение дня. Специально помнить об упражнении не надо, но когда вспомните, тут же задавайте себе вопрос, и начинайте осознавать свои действия.

В конце дня вспомните все эти моменты. Вы будете удивлены, насколько ярко и хорошо они запомнились.

Упражнение «Контрастный душ»

1. Представьте, что вы поднялись ни свет ни заря. Вам нужно пораньше прийти на работу, чтобы подготовиться к важному совещанию, но вам очень хочется спать. Убойная доза кофе не помогла: сонливость вас не покидает. Как же взбодриться? Примите контрастный душ!

2. Вообразите, как вы залезаете в ванну, включаете горячую воду, нежитесь под струями теплой воды. Но надо переключать на холодную!

3. Вы долго не решаетесь на это, но время поджимает.

4. Зажмурив глаза, вы поворачиваете кран.

5. Ледяная вода обжигает, ваше тело покрывается мурашками.

6. Представляйте себе это действо во всех подробностях, так, чтобы вы и в самом деле взбодрились!

Упражнение «Монета»

Концентрация на ощущении.

1. Приняв удобное положение, закройте глаза, затем положите на голое тело какой-нибудь маленький предмет, например монету.

2. Этот предмет будет производить легкое давление на кожу, что вызовет ощущение прикосновения к определенному пункту кожи.

3. Направьте внимание на это ощущение.

4. Меняйте положение предмета, перемещая его то на грудь, то на руку или на ногу и т. п.

Упражнение «Прочувствуйте свою спину»

Это упражнение выполняется в положении лежа на спине.

Поверхность должна быть ровной и твердой. Лучше всего – на полу.

1. Согните ноги в коленях и поставьте их так, чтобы между коленями было расстояние 20–30 см.

2. Сосредоточьтесь на спине. Вы должны чувствовать каждую точку, которой спина соприкасается с полом.

3. Плечи не должны быть приподняты. Добейтесь того, чтобы плечи лежали на полу. Позвоночник должен быть прямой, без изгибов. Надо касаться пола всем позвоночником.

4. Свободно вдыхайте и выдыхайте, фокусируя внимание на разных отделах спины. Концентрируйтесь на них до тех пор, пока спина не наполнится теплом и свободой.

5. Положите руки на нижние ребра. Глубоко вдохните носом, а затем не спеша выдохните весь воздух.

6. Задержите дыхание на пару секунд. Сосредоточьтесь на ощущениях в ладонях.

7. Начинайте медленно вдыхать, чувствуя, как расширяются ребра в области спины и по бокам. Ни в коем случае не поднимайте верхнюю часть грудной клетки.

8. Повторяйте так в течение 10–15 минут.

Упражнение «Сеанс телепортации»

1. «Положите» перед собой любой воображаемый предмет – спичечный коробок, ручку, скрепку и т. д.

2. Представьте, что вы – сильный экстрасенс, способный перемещать предметы в пространстве.

3. Устройте «сеанс телепортации» лежащего перед вами предмета. Воображайте, как вы собираете свою мысленную силу, направляете ее на предмет, сдвигаете его.

4. Поначалу это выходит с большим трудом, вы теряете массу энергии, но затем двигать предметы с помощью силы мысли у вас получается все лучше.

5. В конце концов ваша энергетика «раскачивается» настолько, что вы можете двигать и тяжелые предметы – стулья, шкафы.

6. Сделайте перестановку в комнате с помощью мысленной энергии!

Чувство пятое: вкус

Зачем развивать вкус, спросите вы? Разве человек априори не может отличить вкусное от невкусного? Конечно же, может. Только вкус в данном случае может сыграть с нами злую шутку: рецепторы будут шептать мозгу: «Это вкусно, вкусно, надо брать побольше», а на деле все может закончиться печально.

Обилие специй, вкусовых добавок, ароматизаторов обманывает нас, выдавая за вкусную еду то, что вовсе таковой не является.

Как же быть? Полагаем, вы уже догадались: надо работать над развитием своего вкуса. Открыть для себя «чистый» вкус продуктов, не отягощенный приправами и стабилизаторами, никогда не поздно.

Попробуйте, вам наверняка понравится. Хотя поначалу, признаем, ощущения могут быть неожиданными.

Упражнения на развитие вкуса помогают вам обрести одно из важнейших умений убедительного оратора – умение чувствовать себя, свое тело и контролировать его. Пока вы не научитесь полному контролю над собой, о контроле над окружающими не может быть и речи!

Упражнение «Концентрация на вкусовых ощущениях»

1. Сядьте в кресло. Ослабьте мускулы.

2. Устремите взгляд в одну точку (напряжения не должно быть: нужно совершенно ослабить мышцы глаз, благодаря чему взгляд остановится).

3. Дышите ритмически, медленно и спокойно. Дыхание должно быть неглубоким, почти без колебания груди, ребер и живота.

4. Сидите неподвижно, все тело должно как бы застыть.

5. Направьте внимание на вкусовое ощущение, стараясь ничего не видеть, не слышать, не обонять, не осязать.

6. Чтобы лучше сосредоточиваться на вкусовом ощущении, вам поначалу придется воспользоваться вспомогательными средствами: сахаром, солью, ломтиком лимона и т. п. Возьмите в рот кусочек сахара или ломтик лимона и сосредоточьтесь только на вкусе. Запомните его. В дальнейшем вы можете упражняться по памяти.

Упражнение «Вкус воды»

1. Для этого упражнения вам понадобится стакан любой питьевой воды – простой или минеральной. Лучше, чтобы она была без газа.

2. Возьмите в рот немного воды, не глотайте.

3. Постарайтесь почувствовать вкус воды. Чувствуется ли в ней какой-нибудь привкус? Не горчит ли она? Или же, наоборот, чуть сладковата? Может, вы ощутите привкус соли, кислоты или железа?

4. Держать воду во рту следует до тех пор, пока она не нагреется. Затем можете сделать другой глоток. Таким образом вам нужно будет выпить стакан воды.

К концу упражнения вы точно будете знать, какой вкус у этой воды.

Упражнение «Вредный напиток»

Это упражнение поможет вам выявить вредное вещество в напитке.

1. Возьмите стакан лимонада, из которого предварительно нужно выпустить газ.

2. Упражнение выполняется аналогично предыдущему. Ваша задача – разложить вкус на составляющие.

3. Вы должны почувствовать отдельно сладость, отдельно кислоту, отдельно ароматизатор, отдельно краситель.

Упражнение «Любимое блюдо»

Это упражнение, пожалуй, самое приятное в нашем тренинге. Оно заключается в том, что вам нужно насладиться вкусом вашего любимого блюда.

1. Трудность будет состоять в том, что это блюдо необходимо есть медленно, тщательно разжевывая и смакуя каждый кусочек. Вам нужно ощутить всю палитру вкуса, разложить ее на составляющие.

2. В идеале это упражнение нужно делать во время каждого приема пищи.

Помимо того, что оно развивает вкус, это упражнение способствует лучшей усваиваемости и перевариванию пищи, а также позволяет насыщаться меньшим количеством еды – что, безусловно, поможет оставаться вам в хорошей физической форме.

Бонусом от выполнения данного упражнения будет способность получать удовольствие от гораздо меньшего количества порции. Привыкли поглощать на ужин огромную тарелку пельменей? При регулярной практике сможете уменьшить порцию в два и даже в три раза. Обычно вы склонны съесть шоколадку целиком? Сможете получить полное удовлетворение от одной дольки. Надо ли пояснять, в чем ценность данного «побочного действия»?

Память – путь в подсознание

Что такое память?

> **Говоря сухим научным языком, память – это способность человека накапливать, хранить и воспроизводить информацию о своем и чужом опыте, событиях, людях, явлениях.**

Заметьте: мы не просто храним воспоминание о каком-либо событии, но кладем его в определенную «папочку» ячейки памяти. Папки ранжируются по важности, а также опыту, который мы вынесли из того или иного события.

Память – целый психологический процесс, непростой для восприятия, однако крайне важный в нашей жизни. Не будем углубляться в философию, скажем лишь, что память – потрясающий **инструмент**, которым можно виртуозно пользоваться в общении. Хотя бы потому, что благодаря памяти вы можете «выудить» из глубин своего сознания подходящий к данной ситуации случай и использовать его в своих целях, а также ценную информацию о вашем собеседнике, которая поможет вам подобрать способ ведения беседы, эффективный в данном случае. Знание же большого количества фактов и умение легко и непринужденно оперировать ими создаст вам репутацию человека эрудированного, мудрого, к словам которого стоит прислушаться.

Более того, вы не просто используете опыт, который услужливо преподносит вам ваша память, но он у вас уже проанализирован и рассмотрен со всех сторон. Сколько раз вы слышали фразу «На чужих ошибках учатся»? Наверняка много. Это как раз про наш случай: память есть не что иное, как тот инструмент, который позволяет нам учиться на чужих (а также на своих) ошибках. Человек, так поступающий – мудр.

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.