



Олег Серапионов
Заставляю слушаться, внушаю
и манипулирую! Большая
книга приемов убеждения
Серия «Психология для всех»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17048003
Серапионов, Олег Заставляю слушаться, внушаю и манипулирую! Большая книга приемов
убеждения.: АСТ; Москва; 2015
ISBN 978-5-17-087018-9

Аннотация

Эта книга научит вас, как убедить «неубеждаемого» собеседника, как склонить на свою сторону самых непримиримых оппонентов, как выиграть в диспуте, полемике, споре, как направить разговор в нужное русло, как избежать ловушки чужих манипуляций.

Конкретные техники, которые вы можете использовать в любом разговоре с любым собеседником, и действенные приемы, которые помогут вам разрешить любую проблему и достичь любой цели, – вот те инструменты, с помощью которых вы обернете любую ситуацию общения себе на пользу!

Содержание

Вместо предисловия	5
Кого охотнее всего слушают люди	8
Осанка и походка	10
Упражнение Индианка	10
Упражнение Индианка идет за водой	10
Упражнение Танцовщица фламенко	10
Упражнение Английский гвардеец	10
Внутренний покой	11
Упражнение Молчание и бездействие	12
Упражнение Волшебный водопад	12
Упражнение Абстрагирующее яйцо	12
Уверенность в себе	13
Секреты успешной речи	14
Упражнение Активное мычание	14
Упражнение Колебания и вибрации	14
Упражнение Детский лепет	15
Упражнение Зарядка для губ	15
Теория влияния и расположения	16
Первое впечатление	17
Стать	17
Одежда	17
Рукопожатие	18
Положительный эмоциональный настрой	19
Дайте собеседнику понять, что он вам нравится	20
Помогайте собеседнику сохранять лицо	21
Не загоняйте собеседника в угол	23
Не загоняйте себя в угол	24
Не принижайте статус собеседника	25
Не скупитесь на комплименты	26
Сообщайте только хорошие новости	27
Оказывайте любезности	28
Выполняйте обещанное	29
Заставьте общественное мнение принять вашу сторону	30
Убеждая, старайтесь удовлетворить какую-нибудь из потребностей человека	31
Основные правила успешного общения	32
Объект манипуляции надо изучать	33
Берегите энергию	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Олег Серапионов

Заставляю слушаться, внушаю и манипулирую! Большая книга приемов убеждения

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

© Серапионов О., 2016

© ООО «Издательство АСТ», 2016

* * *

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

Ирина П., Томск

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

Роман К., Волгоград

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

Егор В., Москва

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

Тамара Д., Санкт-Петербург

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

Владимир К., Ломоносов

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

Виталий Р., Самара

Вместо предисловия

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

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

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

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

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

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

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

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

Возможно, это правильно и нет смысла в том, чтобы «загружать» кого-то своими проблемами и бедствиями, если не собираешься просить у него конкретной помощи. Да и видеть вокруг улыбающиеся, счастливые лица гораздо приятнее, чем мрачные физиономии с печатью вечных проблем. Однако...

Каждый из читателей наверняка сталкивался с официантами с застывшей, словно приклеенной улыбкой, продавщицами, набрасывающимися на покупателя с учтиво-угрожающим вопросом «Что вас интересует?», менеджерами и агентами, от чьей заученной любез-

¹ «Как дела?» – «Прекрасно!» (англ.)

ности затошнит кого угодно... Словом, с людьми, которые всем своим видом показывают, как они счастливы видеть вас.

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

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

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

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

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

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

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

В этом смысле наши соотечественники напоминают детей подросткового возраста. Попробуйте заставьте подростка сделать хоть что-нибудь из того, о чем просят родители! Да он **назло** сделает все наоборот, только для того, чтобы продемонстрировать свою взрослость и самостоятельность.

Именно поэтому западная психология убеждения всякий раз «обламывает зубы» о наш менталитет. Она прямолинейна, как родительский приказ: вот доводы, вот ответы на ваши вопросы и сомнения, вот дополнительная информация – ну как, вы готовы купить наш товар? Нет, не готовы. Почему? Отвечая словами профессора Преображенского из знаменитого фильма – «*Не хочу, и все*».

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

- Должны согласиться с оппонентом
- Должны купить
- Должны что-то сделать
- Должны признать, что мы ДОЛЖНЫ!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Не верите? Тогда попробуйте и убедитесь!

Кого охотнее всего слушают люди

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

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

Варианты могут быть самые разные, однозначный ответ не обязателен: «да, доверился бы», «нет, ни в коем случае», «да, но только при условии...», «скорее нет, но смотря в чем», «только в безвыходной ситуации»; «не знаю» и т. д.

Вот именно так вас и видят люди, и именно так оценивают: не внешность в общем, не какие-то конкретные достоинства или недостатки, то есть это тоже присутствует, но потом, при более пристальном рассмотрении. Первая оценка всегда идет на уровне «верю – не верю», прямо по Станиславскому.

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

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

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

Имидж – это маска, которую видят люди, если вы ее надели. Все знают такое выражение «сменить имидж», что значит – поменять одну маску на другую: сделать новую прическу, покрасить волосы, изменить стиль одежды. Вы можете менять имидж хоть каждый день, но ваш образ всегда останется с вами.

Образ же это внешнее отражение вашей души. А душа остается всегда одной и той же, независимо от того, что на вас надето и как вы причесаны. Вот почему я попросил вас подойти к зеркалу в чем сидите, не «наводя красоту». Вы смотрели на свой образ – именно на то, что видят другие люди. Образ настолько силен, что пробивается сквозь любой имидж (или отсутствие такового). Кстати, при правильно сформированном образе вам не понадобятся ни макияж, ни сногшибательные наряды, и вы будете привлекательны в любое время и в любом месте!

Итак, мы определили, что образ – это внешнее отражение души. Из внешнего у человека есть только тело. Считается, что зеркало души – глаза, но если глубже рассмотреть этот вопрос, то мы, безусловно, придем к выводу, что все тело является зеркалом души. И это зеркало должно содержаться в идеальном порядке, если только вы хотите, чтобы ваша душа отражалась в нем ясно и четко.

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

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

Статную фигуру видно издалека, статный человек всегда выделяется из толпы, даже если он одет самым неприметным образом. На статном человеке любая одежда сидит наилучшим образом, будь он хоть 40-го, хоть 72-го размера. Когда по улице идет статная женщина любого возраста, ей вслед невольно оборачиваются мужчины. Именно к ней в полной мере можно отнести слова великого поэта: «...а сама-то величава, выступает, будто пава...». Статного мужчину всегда воспринимают как мужчину, а не просто как юношу, молодого человека или дедушку. Статные люди не бывают стариками и старушками – они всегда только женщины или мужчины.

Стать – это не только осанка и походка, это еще и энергия, внутренняя спокойная сила, уверенность в себе. Со статным человеком люди чувствуют себя в безопасности, к статным людям чаще всего обращаются за советом.

Таким образом, именно стать вы должны выработать в своей фигуре в первую очередь. Составляющие стати мы с вами уже определили:

- осанка и походка
- внутренний покой
- уверенность в себе

Осанка и походка

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

Осанка – ключ ко всему образу.

И дело даже не в том, что осанистый человек выглядит более подтянутым и одежда на нем сидит лучше. Позвоночник – основание нашего туловища, нашего тела. В Древнем Египте позвоночник считался основой жизни: иероглиф «джет» обозначал одновременно и «жизнь», и «позвоночник» (этот иероглиф, кстати, нам хорошо известен – он затем перешел в латиницу, обозначается латинской буквой j).

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

Упражнение Индианка

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

Упражнение Индианка идет за водой

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

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

Упражнение Танцовщица фламенко

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

Упражнение Английский гвардеец

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

Внутренний покой

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

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

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

Под «*религиозностью*» здесь подразумеваются не внешние обряды, а изначальный смысл этого понятия. «Religio» – в переводе с латинского значит восстановление связи твоя с твоим творцом. У кого-то ощущение этой связи очень сильно, у кого-то его нет вовсе, и поэтому будет просто неэтичным и неправильным советовать читателям какие-то конкретные духовные практики.

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

Речь идет о народной артистке СССР и России Эдите Пьехе. Много лет назад, в одном интервью, она говорила, что с юности взяла себе за правило – никогда, ни при каких обстоятельствах не выходить из себя. Сдерживаться всеми возможными силами, не повышать голоса, быть вежливой даже с явными хамами. Если вы вызовете из памяти ее образ, конечно же, первое, что вам вспомнится, это спокойствие и уверенность, которые излучает эта замечательная артистка. И не вспомнится ни одного публичного конфликта, в котором она бы принимала участие.

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

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

Если трезво, неэмоционально разобраться, то почти всегда, за редчайшим исключением, обнаруживается, что наш ежедневный стресс выеденного яйца не стоит. Практически 99,9 % всех стрессов возникают из-за таких пустяков, что остается только недоумевать: как мы вообще их умудряемся замечать? На самом деле в жизни очень немного вещей, по поводу которых имеет смысл расстраиваться. И эти вещи в жизни отдельного человека случаются, к счастью, довольно редко. В массе, в статистике – да, часто, а в отдельно взятой жизни – всего несколько раз за всю жизнь.

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

Упражнение Молчание и бездействие

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

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

Упражнение Волшебный водопад

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

Упражнение Абстрагирующее яйцо

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

Уверенность в себе

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

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

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

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

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

Так, **когда вы делаете выбор** – совершить или не совершить то или иное действие, **вы принимаете решение**. Надо только отдавать себе отчет в присутствии ответственности, то есть **решать сознательно**. И тогда, когда вы откажетесь от вечеринки с друзьями ради того, чтобы сделать, к примеру, работу, взятую на дом, – не укоряйте себя, не жалеете о пропущенном удовольствии, а просто скажите себе: я так решил. И вы увидите, как сожаление сменится уверенностью.

Кстати, осознанное решение – прекрасный способ справиться с ленью. Например, вы никак не можете заставить себя вставать пораньше, чтобы успевать побегать в парке до работы. Значит, вам надо сделать вот что: когда зазвонит будильник, вместо того чтобы перевести его на полчаса попозже, твердо сказать самому себе: я решил, что встану сейчас. Безусловно, это потребует моральной твердости, на первых порах, возможно, проявления огромной силы воли, но ведь вы же человек слова и не будете обманывать сами себя, не так ли?

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

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

Секреты успешной речи

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Упражнение Активное мычание

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

Упражнение Колебания и вибрации

Запрокиньте голову назад, откройте рот. Одну руку положите на грудь, другой коснитесь переносицы. Возьмите глубокий вдох и, поднимая голову, потяните звук «ХА – А – А – ММММ». При этом слог ХА – А–А произносите, когда голова еще запрокинута, а «ММММ» – когда голова вернется в обычное положение. Почувствуйте, как вибрация пере-

ходит от груди к переносице. Однако звуковая вибрация не должна совсем уходить из груди – она должна распределиться между грудным и головным резонатором.

Упражнение Детский лепет

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

Бадабадабада – дабадабадаба – гадагадагада – дагадагадага бадагадабадагадабадагада гадабадагадабадагадабада.

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

Упражнение Зарядка для губ

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

БУП – БОП – БАП – БЭП – БИП – БЫП
ПТКУ – ПТКО – ПТКА – ПТКЭ – ПТКЫ – ПТКИ
ВЖА – ВЖО – ВЖУ – ВЖЭ – ВЖИ
РЖА – РЖО – РЖУ – РЖЭ – РЖИ
МНУ – МНО – МНА – МНЭ – МНИ – МНЫ
МГУ – МГО – МГА – МГЭ – МГИ – МГЫ
ШРУ – ШРО – ШРА – ШРЭ – ШРИ – ШРЫ
ЩУКЛ – ЩОКЛ – ЩАКЛ – ЩЕКЛ – ЩИКЛ
ФРУ – ФРО – ФРА – ФРЭ – ФРИ – ФРЫ
РЦУ – РЦО – РЦА – РЦЭ – РЦЫ
СУШ – СОШ – САШ – СЭШ – СЫШ – СИШ
БРУ – BRO – БРА – BRЭ – БРЫ – BRI
БАМ – BUM – БЕМ – БЫМ – БЭМ – BIM
БУН – BON – БАН – БЭН – БИН – BYN

Придумывайте свои собственные сочетания слогов и повторяйте их.

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

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

Теория влияния и расположения

Итак, когда тот единственный и неповторимый, лично ваш образ создан, пора приступить к изучению основных правил, которые придадут вашему оппоненту нужный, позитивный, готовый к правильному восприятию ваших слов настрой. Возможно, кому-то покажется, что это излишне в ежедневном бытовом общении, но, безусловно, это не так. Проработав эти правила, неукоснительно следуя им поначалу сознательно, через некоторое время вы начнете следовать им **«на автомате»**, то есть они станут неотъемлемой частью вашей манеры общения. И тогда все ваши просьбы будут находить в сердцах окружающих живой отклик, желание выполнять то, о чем вы говорите.

Первое впечатление

Существует мнение, что первое впечатление можно произвести только на человека, с которым вы ранее не были знакомы. Это – ошибочное мнение. На самом деле первое впечатление мы производим всякий раз, как встречаемся с кем-то после короткой или длинной разлуки. Длинной – от недели и больше, короткой – от одного дня до недели.

Объяснение, почему впечатление после разлуки тоже может считаться первым, кроется в постоянном изменении психоэмоционального состояния человека. *По сути, расставшись с кем-то вчера, сегодня вы его уже встречаете в ином состоянии.* И вы для него – новый человек, потому что он воспринимает вас не так, как вчера. Конечно, есть сложившееся мнение, есть привычное отношение, но есть и нюансы, которые отличают вас вчерашнего от вас сегодняшнего. И вот эти-то нюансы и дают вам отличный шанс произвести первое впечатление на того, кто вас знает уже тысячу лет.

Первое, что ощущает человек, встречаясь с вами, это ваше настроение: положительное или отрицательное. Более того, человек «считывает» ваше настоящее настроение, то есть если вы раздражены, расстроены или равнодушны, никакая искусственная улыбка это не замаскирует. Особенно это касается близких людей.

Но если вы искренне настроены оптимистично, позитивно, это сразу влияет на окружающих. Даже если человек на вас очень зол, вы своим позитивом сильно «понижите градус» его обозленности. Поэтому постарайтесь, встречаясь с людьми, быть настроены оптимистично, в каких бы тяжелых обстоятельствах вы ни находились. Для этого попробуйте призвать на помощь любые приятные воспоминания и ассоциации. Постарайтесь излучать глазами свет, тепло и благожелательность.

В глазах отражается наше истинное состояние. Взгляд может выдать нас, если наше внутреннее состояние не соответствует тому, что мы говорим. Более того, иногда один только взгляд, безо всякой речевой поддержки способен склонить чашу весов в нашу сторону.

В принципе, глазами можно показать любую эмоцию, этому успешно учат, например, актеров и фотомоделей. Натренируйте свои глаза таким образом, чтобы они в любой момент могли передавать нужное вам чувство.

Подойдите к зеркалу и **вызовите** внутри себя какую-либо эмоцию: радость, грусть, восторг, сомнение, сожаление. Для этого вам поможет ваш, безусловно, богатый житейский опыт и воспоминания о конкретных событиях.

Постарайтесь **проанализировать** то, как изменилось выражение ваших глаз и **зафиксируйте** это состояние. Поменяйте эмоцию.

После «одиночных» тренировок – начинайте тренироваться на близких. Спрашивайте их, что они видят в ваших глазах, и доводите до совершенства свое умение.

В итоге, вы сможете без труда вызывать нужное вам выражение и контролировать его так, чтобы ваш собеседник видел только то, что вы считаете нужным ему показать.

Стать

О стати мы говорили очень подробно, но я хочу вам напомнить о ней еще раз. Ваша статья – это ваша визитная карточка, и в деле впечатления она играет первую скрипку.

Одежда

Одевайтесь так, чтобы ни у кого не оставалось сомнений – вы успешный человек. Ваша одежда может много рассказать о вас собеседнику. Поэтому одевайтесь так, чтобы предста-

вить себя в выгодном свете, продумывая весь свой гардероб и аксессуары, вплоть до мельчайших деталей. Помните, что именно детали наиболее важны.

Одежда должна быть всегда чистой и опрятной. Рубашки, юбки, брюки – выглажены. Пуговицы все на месте, и никаких болтающихся ниток. Обувь вычищена. Не бойтесь показаться чистюлей – это вам простят. А вот с неряхами иметь дело очень неприятно. Будете неряшливым – вас начнут избегать.

Рукопожатие

Оно необходимо не всегда и не со всеми. Женщины, например, при встрече почти никогда не жмут руку. А вот мужчины – практически всегда. Ваши ладони должны быть сухими, чистыми и теплыми. Пожатие – уверенным, но не агрессивным. Протягивая ладонь для рукопожатия, обратите ее вверх, как будто предлагаете собеседнику руку для поддержки.

Психологи-специалисты по языку телодвижений, говорят, что рукопожатия выражают три основные установки: доминирование, подчинение и равенство.

Доминирование выражается тогда, когда человек в ходе рукопожатия поворачивает руку собеседника ладонью вверх, а свою – ладонью вниз. Протягивая руку для рукопожатия ладонью вверх, вы сообщаете собеседнику, что позволяете ему стать хозяином положения и командовать вами.

Все эти мелочи очень важны, так как воспринимаются они не сознанием, а подсознанием.

То, какую энергию вы излучаете, как светятся ваши глаза, какая у вас осанка, одежда, как вы жмете руку – все это и складывается в одно впечатление, которое либо склоняет собеседника на вашу сторону, либо отворачивает от вас.

Положительный эмоциональный настрой

Положительный эмоциональный настрой играет в искусстве убеждения отнюдь не последнюю роль. Мы должны помнить, что каждый человек живет с грузом проблем. Всем очень хочется отдохнуть от этого груза, расправить плечи, вздохнуть свободно и с уверенностью посмотреть в будущее.

Этот отдых и дает беседа с оптимистично настроенным, радостным и деятельным человеком. *Это отличная подзарядка.* Поэтому оптимиста всегда окружает множество людей, которые от него подзаряжаются. Если вы хотите, чтобы вас слушали, вы должны стать оптимистом и всегда, в любой ситуации сохранять положительный эмоциональный настрой.

Это сделать не так-то просто. Жизнь, увы, непредсказуема, она всегда бьет неожиданно и, как правило, по самому болезненному месту. Непредвиденные обстоятельства случаются в самый неподходящий момент. Очень легко быть оптимистом, когда все вокруг складывается благополучно. Но необходимо остаться в тонусе, когда вас с утра залил сосед, заболел ребенок, приехала теща, вы три часа простояли в пробке, опоздав на все встречи; и плюс ко всему какой-то лихач помял вам задний бампер.

Однако что бы ни случилось, вы **обязаны** сохранять позитивный настрой. Слово «обязаны» может показаться неприятным, вызвать отторжение, но попробуйте взглянуть на это слово с другой стороны. Считайте, что мир – это игра-стратегия, ваши отношения с окружающими – непрерывные маневры, а вы – полководец. Ваши полки – это ваши мысли и чувства. И вы, как полководец, обязаны управлять ими. Иначе они разбегутся под натиском врага, и мир вас победит, возьмет в плен и обречет на рабство, вы будете вечным пленником обстоятельств.

Чтобы этого не произошло, поддерживайте в себе надежду на лучшее, уверенность и радость. Как же это осуществить практически? Да не так-то и сложно, если разобраться. Найдите в себе внутренние резервы видеть во всем хорошее.

Даже в самых печальных обстоятельствах. Попробуйте – и увидите, что это вам вполне по силам. Залили соседи сверху? Но ведь не пожар, все восстановимо. Заболел ребенок? Есть повод поискать хороших врачей. Приехала теща? Замечательно – есть кому присмотреть за больным ребенком. Из-за пробок пришлось отменить важные встречи? Зато появилось время еще раз продумать, как строить разговор с каждым из переговорщиков. Помяли задний бампер – это вообще ерунда, на наших дорогах творится подчас такое...

Кроме этого, обращайте внимание на окружающий мир. Замечайте все, что в нем есть прекрасного. Красивых девушек, голубое небо, чистые окна, игру детей. И груз ваших проблем будет становиться все легче и легче. А вы сами при таком подходе станете **неисправимым оптимистом**.

Что, конечно, сразу оценят все окружающие.

Дайте собеседнику понять, что он вам нравится

Все без исключения люди очень закомплексованы. Даже те, кто нам кажется воплощением раскрепощенности. Самый главный комплекс, который испытывает человек, – это **боязнь нелюбви**. Страх, что окружающие не будут нас любить, спрятан так глубоко в подсознании, что его оттуда нельзя достать никакими способами. Ведь человек создан для любви и в результате любви. И если он не получает любовь от окружающих, он хиреет.

То есть все наши проблемы в конечном итоге происходят от отсутствия любви. Эта истина, конечно, не нова. Но беда в том, что любовь – чувство энергетически очень затратное. Любовь в своем совершенном виде – это готовность отдать за объект любви свою жизнь. Но и несовершенная любовь требует жертв.

Любимому надо посвящать время и силы. Меньше любим – тратим меньше сил и времени, больше любим – тратим больше. Но все равно тратим. Вот почему люди себя оберегают от любви. Боятся того, что они все потратят, а им самим не останется ничего. И в этом заключается самая глупая и самая трагическая ошибка. Потому что в любви действует главный закон: чем больше тратишь, тем больше тебе возвращается. Люди, сумевшие открыть для себя эту великую истину, достигали таких вершин, о которых большинство живущих на Земле и не мечтают. Поэтому не бойтесь любить. Не бойтесь тратить себя – это вернется к вам сторицей, если только вы не будете ждать мгновенных наград.

Когда люди встречаются впервые, они всегда внутренне сжимаются, чтобы быть готовым отразить проявление нелюбви от собеседника. И вот это сжатие мы с вами должны нейтрализовать. Надо заставить нашего визави снять оборону. А это можно сделать только одним способом – полюбить его и дать ему это понять.

От нас не требуется стопроцентной, абсолютной любви. Полюбите его хотя бы немножко, полюбите то хорошее, что вы в нем видите.

Любовь не всегда начинается с восхищения – например, красотой. Если вы заметите, что у вашего собеседника красивые глаза или изящные руки, это может вызвать совсем не любовь. Скорей, сексуальное чувство или зависть (например, когда беседуют две женщины). Любовь очень часто начинается с сочувствия. У собеседника потухший взгляд – значит, что-то в его жизни не так. Выглядит усталым – заматался, не выспался и т. д. Посочувствуйте ему. Вам ведь все эти проблемы знакомы. Ободрите его – взглядом, рукопожатием, улыбкой. Излучайте тепло. Постарайтесь мысленно согреть его, защитить от невзгод. Думайте о нем хорошо, не жалейте усилий, чтобы передать, что вы уважаете собеседника, что уверены, что он порядочный, умный и ответственный человек. Он это обязательно почувствует! И он перестанет внутренне сжиматься, защищаясь от вас. И следующим шагом он откроется вам, станет восприимчив к вашим идеям, а в идеале – ответит вам таким же чувством.

Помогайте собеседнику сохранять лицо

В большинстве книг по психологии это правило трактуется как совет не замечать неловкостей и ошибок, допущенных собеседником. *«Культурный человек не тот, кто не прольет соуса на скатерть, а тот, кто этого не заметит»* – кому не знакомо это изречение?

Но это в корне неверно! Вы сделаете вид, что не заметили (а значит, не «накажете» его) – и он сам себя станет «наказывать»: разозлится, замкнется, постарается свернуть разговор поскорее.

Ведь что такое «сохранять лицо»? Синоним этого – «сохранять достоинство». Но здесь речь идет о чужом достоинстве, как же мы можем его сохранить? Достоинство – это та стоимость, в которую сам человек себя определяет. Это его норма. Помочь человеку сохранить лицо – значит помочь ему остаться нормальным, таким, как он себя сам находит. Не дать ему отступить от этой нормы. Это первый аспект.

Второй аспект связан со страхом, который присутствует в каждом человеке помимо страха нелюбви, – это боязнь опозориться. Что такое позор? Это вовсе не стыд (стыдно становится уже потом, да и то лишь людям с развитым чувством вины). Корень слова «позор» – «зор»; однокоренные слова – взор, обзор, призор, зоркость – то есть слова, относящиеся к зрению, смотрению. В старину актеров называли «позорищными» – иными словами, людьми, которые выставляют себя на всеобщее обозрение. Позор это и есть всеобщее обозрение, как сейчас принято говорить – публичность.

В наше время публичность – норма жизни, а когда-то с публичными людьми за руку не здоровались. Почему? Да потому, что специфика публичной профессии такова, что на люди выносятся не только профессиональная деятельность, но и подробности личной жизни, интимные подробности, причем зачастую такого плана, о которых даже помыслить стыдно, не то что совершать и кому-то показывать. А общественное мнение требует именно таких подробностей – оно ими питается. Вот почему все публичные люди становятся заложниками своей публичности.

Мы все прекрасно знаем, как изощряются известные люди ради того, чтобы о них говорили, следуя правилу Сальвадора Дали: *«Главное – чтобы о тебе говорили; в крайнем случае, пусть говорят хорошо»*. Молодые люди, не понимая, к какому плену они стремятся, мечтают о карьере актеров, публичных политиков, эстрадных звезд.

Однако норма, данная человеку при рождении (именно тот самый нравственный закон, о котором говорил Кант), все-таки живет **внутри каждого из нас**. И поэтому люди в большинстве своем боятся быть выставленными на позор, боятся сделать в обществе других людей что-то, что привлечет слишком большое внимание и – не дай бог! – вызовет осуждение и порицание. И хотя в основной массе люди ведут себя вполне прилично, страх опозориться очень силен. Именно он заставляет порой совершать поступки, которых человек и сам от себя не ожидает.

Помочь собеседнику сохранить лицо – значит избавить его от страха позора!

Как снять этот страх у собеседника? Лучший способ – опозориться самому. Не глобально, конечно, а так, по мелочи. Спровоцировать какое-нибудь недоразумение, в результате которого вы будете выглядеть немного глупо. Небольшая неловкость вас нисколько не уронит в глазах собеседника, зато он перестанет бояться. Он расслабится и посочувствует вам. А от сочувствия до симпатии, как мы знаем, не так-то и далеко.

Что же это за мелкий позор? Сущие пустяки: оброненный платок или ручка; «попавшая» в глаз «пылинка», неловкое движение, в результате которого что-то неважное сломалось или порвалось. Это все занимает доли секунд, но действует на собеседника магически.

От него уходит страх, он становится более раскованным и расположенным к вам. А если он вдруг и «прольет соус на скатерть» – отнесется к этому с иронией. Вы-то сделали это гораздо раньше его!

Проявляйте великодушие по отношению к собеседнику. Будьте снисходительны к промахам других людей. Не раздражайтесь, если вам приходится кого-то ждать или человек нарушает обещание. Если в ответ вы проявите понимание, он будет чувствовать себя обязанным вам.

Не загоняйте собеседника в угол

Человек рожден свободным существом и остается таковым в течение всей жизни. Вне зависимости от обстоятельств, в которых он родился и живет. Свобода – это не возможность делать все, что левая нога захочет.

Свобода – это возможность в сложившейся ситуации делать выбор.

Каждую минуту мы делаем выбор. Вы пришли в магазин, увидели эту книгу – и сделали выбор купить ее (иначе вы бы не читали сейчас эти строки). Никто вас к этому не принуждал. Вы можете закрыть книжку и закинуть ее куда-нибудь подальше, чтобы никогда к ней не возвращаться; а можете заложить закладку на том месте, где остановились, и возобновить чтение, когда вам будет удобно.

Вы – свободный человек, и у вас есть множество вариантов выбора в разных обстоятельствах.

Лишение свободы – это лишение выбора. Никогда нельзя отбирать свободу у своего собеседника. Нельзя ставить его в ситуацию, когда у него остается только один выбор: сделать то, что требуете вы. Это крайне негативно влияет на переговорный процесс. Можно заставить человека сделать что-либо насильно (не только применяя силу, но и с помощью манипуляций разного рода), но в этом случае можно нажать себе если не врага, то сильного недоброжелателя. Выигрывая одну локальную битву, вы проиграете всю войну. Вспомним известное выражение о том, что мышь, загнанная в угол, становится опасным противником.

Напротив: любым способом давайте понять собеседнику, что у него – широчайший выбор. Он свободен в своих решениях, и вы готовы эту свободу **уважать** и принять его решение, каким бы оно ни было. Именно готовность принять решение собеседника и дает ощущение свободы. А если человек с вами чувствует себя свободно – он, скорее всего, сам захочет пойти вам навстречу. Именно этого мы и добиваемся, не так ли?

А если результат нас разочарует, то мы всегда сможем использовать другие методы вербального и невербального убеждения, о которых мы будем говорить чуть позже.

Не загоняйте себя в угол

Безусловно, того, кто рожден свободным, может лишить свободы только одно существо – **он сам**. Именно собственные ошибки и приводят человека в состояние, когда он связан по рукам и ногам и у него есть только один выход. И этот выход, как правило, наихудший из всех возможных.

Искусству убеждения посвящено немало книг. Но в реальности редко встречаются собеседники, для убеждения которых вам понадобятся все хитроумные психологические методы. Если человек с вами разговаривает – он уже допускает возможность встать на вашу позицию.

Но, что удивительно, именно в этот момент, когда желание уже начинает воплощаться в реальность, мы теряем уверенность в успехе, сомнения начинают одолевать нас, и, как результат, начинаем совершать одну ошибку за другой. И в результате загоняем себя в угол. Сами складываем оружие, полностью отдаем первенство оппоненту. Естественно, ему останется только пожать плечами и отказать вам. Даже в том случае, когда он был на 100 процентов положительно настроен!

Чтобы не оказаться в безвыходном положении, очень внимательно следите за тем, **что** вы говорите и **как** вы себя ведете. Оставайтесь спокойны и невозмутимы. Не тратьте много слов. Не повторяйте один и тот же довод несколько раз – особенно если ваш оппонент его уже опровергнул. А ведь это самая распространенная ошибка – продолжать настаивать на своем, когда все аргументы говорят против. Но если вы абсолютно уверены в своей точке зрения, то необходимо каждому аргументу противника противопоставить свое доказательство.

А лучше всего сделать вид, что соглашаетесь с собеседником. Этот маневр заставит его почувствовать себя победителем раньше времени и расслабиться. А вы тем временем при помощи особых приемов, о которых вы узнаете позже, подведете его к тому, что он сам опровергнет все свои аргументы, которые выдвигал против вас.

Не принижайте статус собеседника

Это тоже весьма распространенный совет, и понимается он чаще так, что вы не должны сомневаться в способности собеседника занимать то положение, которое он занимает. То есть подразумевается только социально-служебный статус. Однако статус – понятие гораздо более широкое, чем должность и влияние. Помните, в фильме «Москва слезам не верит» герой Алексея Баталова говорит о том, что любимая женщина его обманула и «этим самым обнаружила, что для нее социальный статус человека выше, чем его... мой личный статус!»?

Вот именно этот личный человеческий статус и нельзя понижать ни в коем случае. А что же это такое?

Каждый человек имеет собственное достоинство в том смысле, что он себя считает соответствующим своим понятиям о норме. Эта норма никак не зависит от образования, занимаемой должности или влиятельных связей. Эта **норма** – сложный комплекс поведенческих стереотипов, сложившихся в результате воспитания и обстоятельств жизни. А эти обстоятельства у всех, понятно, разные. И определить норму для другого можно только в том случае, если будете все эти обстоятельства знать. Это, практически всегда, условие невыполнимое.

Все, что мы можем сделать, – это принять человека таким, какой он есть. И не просто принять, а еще и показать ему, что вы его принимаете.

Конечно же, это задача не из легких. Одно дело – поддерживать социальный статус собеседника, проявлять уважение к его заслугам, лебезить перед должностью. И совсем другое – принять его человеческий статус. Особенно это сложно в тех случаях, когда человек буквально выставляет напоказ свое социальное положение. Скорее всего, это значит, что его человеческий статус очень невелик, он ощущает это и всеми силами пытается компенсировать этот недостаток другими факторами.

Как можно дать понять собеседнику, что вы принимаете его человеческий статус? – обращаться к нему как к человеку. Причем это должно быть подчеркнуто в вашей речи: «вы, как человек, который понимает эти вещи...», «я вам говорю как человеку, которому не нужно объяснять, что такое...». Подобные словесные обороты укрепляют и *повышают человеческий статус* вашего собеседника. Он становится более открытым, чувствует себя с вами уверенно и безопасно.

Не скупитесь на комплименты

Комплимент – прекрасный способ расположить к себе собеседника. Но, к сожалению, в наше время катастрофически мало тех, кто владеет искусством комплиментов. В прежние времена в аристократическом обществе мужчин специально обучали этому непростому искусству. Умение говорить комплименты было составной частью светского этикета, без которого человека не принимали в высшем обществе. Этикет же имел целый ряд запретов, нарушить которые означало показать себя невежей. Существовали такие запреты и для комплимента.

Сейчас, к сожалению, мало кто знает, что такое истинный этикет, и уж мало кому в голову придет учиться говорить комплименты. Поэтому комплимент и вырожден в откровенную лесть, банальность или даже скабрёзность. Не вовремя сказанный или неудачный комплимент не только не поможет вам добиться своей цели, но и может всерьёз вас поссорить с собеседником.

Первое, что нужно запомнить: комплимент – это не лесть. И не банальная констатация факта: «Девушка, вы такая красивая!»

Комплимент – это проявление внимания к тому качеству или умению, которое нравится самому объекту комплимента.

А такие качества или умения не всегда бросаются в глаза, их надо уметь замечать!

Допустим, мы хотим сделать комплимент красивой женщине. Но то, что она красива, и так видно – зачем же об этом говорить? Можно сказать о взгляде, о грациозности жестов, о чарующем тембре голоса. Не стоит хвалить физические достоинства (если только вас не связывают с этой женщиной близкие, интимные отношения) – это неприлично!

Считается, что комплименты можно делать только женщинам. Но это не так! Сильный пол **обожает** комплименты даже больше, чем прекрасная половина человечества. Мужчинам очень нравится, когда кто-то делает комплименты их мужественности, смелости, профессионализму. Это правильно: ведь мужчинам просто необходимо чувствовать признание. Но самый лучший комплимент мужчине – похвалить его за то, что ему несвойственно, что он обычно не делает. Например, когда не жена, а муж, никогда прежде не стоявший у плиты, приготовит ужин. Даже если приготовленное им блюдо совершенно невозможно есть – согласитесь, что мужчина достоин похвалы уже за то, что проявил такую инициативу! А уж действие, подкрепленное правильным комплиментом, обязательно повториться.

В самом начале разговора сделайте комплимент собеседнику! Отметьте и положительно оцените какую-либо деталь внешности собеседника, например причёска, костюм или украшение. Главное при этом – делать комплимент искренне! Можно его и завуалировать, сказав: «Где вы купили такое чудесное кольцо! Оно удивительно подходит к цвету ваших глаз».

Сообщайте только хорошие новости

В древности, как известно, гонцов с дурными известиями казнили, а тех, кто приносил хорошие новости, – щедро награждали. Можно много рассуждать на тему того, что гонец ни в чем не виноват, но это правило сохранилось и до наших дней. Конечно, уже никто не станет рубить голову буквально, но гонца все равно «накажут» – плохим настроением, вспышкой гнева, затаенным раздражением.

Понятно, что после дурного известия собеседник потеряет всякое желание общаться с вами, а не то, что поступать так, как вам хочется. Поэтому всегда сообщайте только хорошие новости. А от дурных – бегите, как от огня! Не берите на себя роль гонца, возвещающего о несчастьях. Если обстоятельства вынуждают, лучше передоверьте эту роль другому человеку. (Только предварительно убедитесь, что человек отстранен от ситуации и точно не пострадает.)

А вот хорошие новости сообщайте непременно сами. А если нет таких новостей? **Организируйте!** Но не придумывайте: если вы заденете собеседника за живое, а потом выяснится, что это неправда, – он разозлится на вас.

Как организовать хорошие новости? Это не так сложно, как кажется на первый взгляд. Нужно только хотя бы немного знать характер и увлечения вашего собеседника. Если вы человека встречаете не впервые – то вам наверняка о нем кое-что известно. Например, вы знаете, что он любит творчество какой-то музыкальной группы. Выясните, когда эта группа приезжает в ваш город, и ненавязчиво, как бы мельком сообщите ему о концерте: *«Сегодня прочитал в Интернете, что группа “N” будет у нас в июне, сегодня обрадую жену: она их обожает!»* Помимо того что вы сообщили хорошую новость, вы еще выстроили дополнительный мостик доверия, дав понять собеседнику, что у вас общие интересы.

Хорошие новости могут быть разными, и это не всегда события и факты. Всегда приятно слышать, что человек, которого мы считаем авторитетом, отзывался о нас положительно. Используйте этот прием: передавайте положительные отзывы. Кстати, это именно тот случай, когда такой отзыв можно придумать самому.

Оказывайте любезности

Мы даже не представляем себе, как много в нашей жизни решают мелочи. Собственно, жизнь из мелочей и состоит. Сколько за всю вашу биографию было значительных событий, грандиозных решений, масштабных поступков? Скорее всего, по пальцам можно пересчитать (если вы, конечно, не Кетменен).

«Крупный успех составляется из множества предусмотренных и обдуманых мелочей», – писал наш великий историк Василий Исклучений. И был прав на 200 процентов! Именно предусмотренные и обдуманые мелочи шажок за шажком приведут вас к вашей самой желанной цели. И вполне возможно, что эта цель окажется гораздо ближе, чем вы думали.

Одна из таких важных мелочей – любезность. Что же это такое? Наверно, любезность можно назвать и **безотказностью**. Не стоит бояться этого слова, не стоит думать, что это – призыв тянуть на себе всех и вся.

Поразительно, как много сегодня рекомендаций на тему «умейте отказывать», «научитесь говорить “нет”» и т. д. Да этому-то как раз в нашем мире учиться не надо! Мы настолько привыкли получать и давать отказы, что каждый раз искренне удивляемся, когда кто-то соглашается удовлетворить нашу просьбу с первого раза. И, разумеется, начинаем считать этого человека замечательным, добрым и исключительным.

А если этот человек попросит нас о чем-нибудь – мы ему сможем отказать? Вряд ли.

Так вот, надо приложить усилия, чтобы таким человеком считали вас? Будьте безотказны! Тем более, если разобраться, нас редко просят о чем-то действительно сложном, что требует больших затрат времени и напряжения сил. Любезность – это выполнение мелкой просьбы. А таких просьб за целый день мы слышим множество. И большинство их игнорируем, потому что считаем неважными. Да и сами просители нередко о них забывают – зачем же нам-то помнить! А вы попробуйте – начните выполнять эти просьбы.

Вы будете немало удивлены тем, как изменится отношение окружающих к вам. И как изменится мнение окружающих о вас. О вас будут отзываться как об очень хорошем, доброжелательном, любезном человеке. Общественное мнение – оружие огромнейшей силы. Оно может как погубить человека, так и вознести его на самый верх. Подумайте об этом! Любезного человека не так-то просто оболгать или подсидеть. А если кто-то и покусится, то общество за него горой встанет.

Итак, оказывайте любезности – и вы приобретете множество доброжелателей.

Помните об эффекте добровольной уступки. Добровольные уступки, как правило, положительно сказываются на отношениях между людьми. Если вы дадите людям то, что хотят они, они дадут вам то, в чем нуждаетесь вы.

Как верно подметил еще Ларошфуко: «Мы помогаем людям, чтобы они, в свою очередь помогли нам, таким образом наши услуги сводятся просто к благодеяниям, которые мы загодя оказываем самим себе».

Выполняйте обещанное

Еще одна важная вещь – **обещание**. Я абсолютно уверен, что среди нас нет человека, у которого за душой нет ни одного невыполненного обещания. А значит, всем нам прекрасно известно, что невыполненное обещание подобно червячку, который поселился где-то внутри и грызет, грызет. Этот червячок может быть совсем маленьким и почти незаметным. Но каждый раз, когда мы о нем вспоминаем, мы как-то падаем духом.

И это не случайно: невыполненное обещание – как открытая форточка, в которую выходит тепло.

То есть энергия. И пока мы не закроем эту форточку – не выполним обещание, энергия будет уходить.

Вот, кстати, и тема для размышления: почему у современного человека так мало сил? Врачи даже придумали новую болезнь – синдром хронической усталости. Ведь каких-то полвека назад наши родители, бабушки и дедушки работали буквально на износ и, тем не менее, сохраняли жизнерадостность и энергичность. А современные люди, которые передвигаются на автомобиле, у которых дома стоит стиральная машина-автомат, есть горячая вода, компьютер и множество других благ, позволяющих экономить массу времени и сил, – эти люди, через одного, больны синдромом хронической усталости! Не оттого ли, что у каждого из нас скопилась бездна «открытых форточек» – невыполненных обещаний?

Если мы хотим стать во всех отношениях сильной личностью – мы **обязаны** всегда выполнять обещанное. Трудно это? – невероятно трудно. Но все-таки возможно. В том случае, если вы будете очень внимательно следить за своим эмоциональным состоянием и... языком. Что такое большинство наших обещаний? Это или отговорка – «да, да, сделаю, только отстань» или бахвальство ради красного словца. Неудивительно, что обещания, данные бездумно, в минуту душевной слабости, зачастую не могут быть выполнены по объективным причинам.

Поэтому всеми силами вырабатывайте в себе эмоциональную и словесную сдержанность. Но уж если что-то пообещали – расшибитесь в лепешку, но сделайте. Это поможет достичь двух важнейших целей. Во-первых, мы перестанем растрчивать энергию: наши «форточки» закроются, и внутренняя сила начнет расти. Даже физическое состояние улучшится, ведь психика неразрывно связана с соматической. Во-вторых, мы получите репутацию человека слова, что чрезвычайно важно. Ведь таких людей окружающие слушают очень охотно.

Заставьте общественное мнение принять вашу сторону

Общественное мнение, как известно, *мощнейший рычаг влияния*, старый, как само человеческое общество. Будет очень глупо пренебрегать этим рычагом. Тем более что общественное мнение не может быть нейтральным. Оно либо работает на вас, либо против вас. Так заставьте его принять вашу сторону! Две предыдущие рекомендации были как раз о том, как настроить общественное мнение к себе положительным образом.

Действительно, оказывать любезности и выполнять обещанное, быть человеком слова – прекрасные средства для того, чтобы обеспечить себе расположение людей. Но есть одно уточнение: в первую очередь старайтесь это делать для тех, кто сам имеет авторитет в обществе. Совет, возможно, покажется вам несколько лицемерным. Вовсе нет. Каждый человек – важная составляющая общественного мнения, а потому никого игнорировать нельзя. Просто вы должны понимать, что слово влиятельного лица может перевесить свидетельства десятков всех остальных людей.

Кстати, о том, что такое «влиятельное лицо». Не нужно думать, что это обязательно какое-то начальство. Напротив, уважаемая окружающими людьми техничка тетя Моня может вам сделать такой «пира», по сравнению с которым похвала начальства будет выглядеть жалким «пшиком».

Вспомните Наполеона: его победы были обеспечены не столько его военным искусством, сколько тем, что солдаты поклонялись ему чуть ли не как богу и готовы были следовать за ним в огонь и в воду. А все потому, что он не упускал возможность проявить внимание к тем, от кого зависело мнение армии. То есть к обычному солдату. Один ефрейтор со слезами на глазах рассказывал товарищам, как Наполеон спросил его, каково самочувствие его только родившей жены – и при этом назвал и ефрейтора, и его жену по именам! Другой разнес весть о том, что великий император подменил на посту уснувшего часового. Мелочи? Да. Но как они влияли на настроение всей армии!

Будьте подобны Наполеону: определите, кто обладает наибольшим влиянием в вашей «армии», и действуйте целенаправленно. Но ни в коем случае не забывайте, конечно, и обо всех остальных.

Убеждая, старайтесь удовлетворить какую-нибудь из потребностей человека

Базовые потребности человека были сформированы американским психологом Абрамом Маслоу. Графически он изобразил их в виде пирамиды.

Самореализация

Признание

Общение

Безопасность

Физиология

- **Первая ступень**, основание пирамиды – физиологические потребности: пища, вода, жилье, отдых, здоровье, желание избежать боли, желание получать удовольствие от физических ощущений.
- **Вторая ступень** – потребность в безопасности, уверенности в будущем.
- **Третья ступень** – потребность в общении, желание принадлежать какой-то общности (семье, компании друзей, единомышленникам и т. по.).
- **Четвертая ступень** – потребность в уважении, признании, одобрении.
- **Пятая ступень** – потребность в самореализации, желание оставить свой след в мире.

Смысл этой теории, в общих чертах, в том, что базовые потребности обеспечивают человеку его существование в обществе, и пока не удовлетворены потребности низшей ступени, человек не переходит на следующую.

Я рекомендую при общении ориентироваться на потребности второй, третьей или четвертой ступени. Пятая ступень – потребность в самореализации – слишком высока и недосягаема; первая, физиология, – слишком рискованна и предполагает возможность тесной физической связи с собеседником. К сожалению, многие этого не понимают.

Самая распространенная ошибка в переговорах – упор на физиологические потребности. Например, когда ради собеседника устраивается банкет в ресторане. В бизнесе это уместно, только если переговоры прошли успешно, и то лишь в том случае, когда эта инициатива обоюдна. Но до начала переговоров это совершенно недопустимо. В бытовой ситуации – прекрасный вечер может быть безнадежно испорчен тем же рестораном, если серьезный разговор примет неожиданный поворот.

Другая ошибка совершается тогда, когда переговорщик всячески подчеркивает свою сексуальность: надевает облегающую одежду, расстегивает пуговицы, обнажая часть тела, принимает откровенные позы. Этим он снижает статус переговоров, низводит их до уровня не то свидания, не то откровенной продажи себя. Во всяком случае, когда мы пытаемся в первую очередь удовлетворить физиологические потребности собеседника, предмет разговора неизбежно нивелируется.

Потребность в безопасности удовлетворяется, когда мы даем понять собеседнику, что мы: способны хранить тайну, нам можно доверить ценную информацию. Или мы предоставляем все условия для того, чтобы его действия в наших интересах были защищены со всех сторон – то есть мы берем на себя все возможные риски. Или же, что результат его действий в наших интересах повысит его безопасность в чем бы она ни заключалась.

Конечно, все это должно быть подкреплено делом или репутацией.

Потребность в общении можно удовлетворить, если в разговоре мы затрагиваем темы, интересные собеседнику. Для этого необходимо хотя бы немного представлять себе, что может его интересовать. Например, общее хобби очень сближает людей.

Потребность в одобрении и поддержке можно удовлетворить, если вы будете настроены по отношению к собеседнику доброжелательно и открыто. Внимательно выслушивайте его, проявляйте интерес к его словам, мнениям, тревогам. Но будьте осторожны: не впадите в лесть и подхалимство.

Основные правила успешного общения

Наше влияние или, иными словами, манипуляция с отдельно взятым индивидом сильно преувеличено. Нельзя равнять всех «под одну гребенку», категорически нельзя забывать, что все люди – разные. Генетика, воспитание, образование, окружение, свойства характера, темперамент, личные предпочтения – из всех этих факторов складывается **индивидуальный психологический код** каждого человека. И лишь просчитав этот код, можно манипулировать человеком. Только задумайтесь: кто самый лучший манипулятор в мире?

Правильно: человек, который знает нас, что называется, *«как облупленных»*. Родители, братья, сестры наблюдают за нами с рождения, живут с нами в одном доме. *«Враги человеку домашние его»* – ведь, к сожалению, великая истина! Люди, живущие постоянно рядом, владеют искусством манипулирования друг другом на подсознательном уровне. Они, как никто другой, могут самым эффективным образом влиять на своего домочадца, заставить его сделать то-то и то-то или же, наоборот, от чего-то отступить.

Почитайте биографии выдающихся людей, практически все они делятся на две категории. Одни получили мощную поддержку в своей семье: родители ободряли и поощряли их во всех начинаниях. Другие, наоборот, отделились от семьи очень рано – и выбились в люди лишь благодаря тому, что вовремя успели избавиться от ограничивающего влияния домашних.

Ни один человек на свете не сумеет изучить нас так, как тот, кто живет с нами под одной крышей. А значит, и не сумеет повлиять на нас с такой силой. Это хорошая новость для тех, кто боится стать жертвой манипуляторов. Но есть и другая новость, которая вас не очень обрадует: вы никогда не будете иметь мощного влияния на постороннего человека, если только не изучите его со всех сторон!

Отсюда выводим наиглавнейшее правило номер один:

Объект манипуляции надо изучать

Сейчас мы вкратце, в общем, обсудим это, и подробнее вернемся к изучению собеседника в отдельной главе.

Когда вы хорошенько поработали над собой, возможно, следовали нашим рекомендациям, возможно, искали свой путь и добросовестно старались найти и отразить во внешности свой индивидуальный образ, то уже не надо объяснять, какой это кропотливый и тяжкий труд.

Но то были еще, как говорится, «цветочки»! «Ягодки» же пойдут прямо сейчас. Потому что, работая над собой, вы имели дело с одним-единственным человеком, да к тому же хорошо вам знакомым. *А других-то людей миллионы!* Если «прорабатывать» каждого, как себя, то никакой жизни не хватит. Впрочем, это нам и не понадобится. Но все равно, прежде чем перейти к непосредственному убеждению, нам необходимо обратить самое пристальное внимание на того, с кем мы имеем дело. И изучить его вдоль и поперек. Иначе мы никогда не узнаем, какие именно методы убеждения действуют на него эффективнее всего.

Этих людей очень много, и все они весьма разные. Как же нам изучить их всех? Мы, зачастую, к сожалению, даже собственных родственников, супругов и детей как следует не знаем. Иногда родной человек такое выкинет, что смотришь и думаешь: а он ли это вообще? Может, его подменили? Не подменили, конечно. Просто мы не дали себе труд как следует присмотреться к нему. А потом удивляемся, что люди, которых мы вроде бы знаем, способны на такое.

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

Другого человека надо всегда воспринимать как неведомый мир и постоянно открывать его заново.

А для этого надо смотреть на него широко распахнутыми глазами. Это и есть ключ к развитию интуиции.

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

Вообще искусство наблюдательности нужно развивать постепенно и на разных людях. Нельзя набрасываться на кого-то одного. Наблюдайте потихоньку... за всеми. Подмечайте самые заметные черты во внешности, походку, манеры. Кто как говорит, у кого какой голос. Получится, что вы изучаете всех сразу и никого – конкретно. Такое «распыленное» изучение вам даст очень много и никого не напряжет. Чем лучше вы изучите свой объект, тем большее влияние сможете на него оказывать. Никто не сможет с ходу повлиять на абсолютно незнакомого человека – ну разве что случайно. Но ведь невозможно же все время рассчитывать на случай! Поэтому хороший манипулятор должен уметь **«считывать»** психологическую информацию. Это умение дается лишь многолетней практикой, и главное в нем – внимание к людям, с которыми вы общаетесь в данный момент.

Когда говорите с кем-то, старайтесь умом полностью погрузиться в него. Но именно – умом, а не эмоциями. Не только слушайте, что он говорит, и смотрите, что он делает. Но наблюдайте, **как** он говорит, **как** делает; в каком он состоянии, как вообще ведет себя, какое впечатление производит на окружающих.

На первых порах можете мысленно проговаривать про себя отдельные слова собеседника, отмечать его действия: «сейчас он улыбнулся... а сейчас вдруг загрустил. Нахмурился, поправил галстук, шмыгнул носом, посмотрел в потолок, отвернулся». Не оценивайте эти наблюдения: правильная оценка придет много позже, сама по себе. Просто наблюдайте и фиксируйте свои наблюдения.

Возможно, где-то внутри вас сейчас зародится внутренний протест: «Если “погружаться” в каждого – так и никаких сил не хватит!» Совершенно верно. Не хватит. Опытные манипуляторы это прекрасно понимают, а потому выбирают в качестве своих объектов не первого встречного, а лишь тех людей, от которых можно получить наибольшее количество выгод.

История полна примерами таких манипуляторов. Это и выдающиеся фавориты и фаворитки при дворах королей, и советники правителей, и разведчики во вражеских штабах (вспомните Штирлица – как ловко он манипулировал нацистской верхушкой!). Все они годами изучали свои объекты и никогда не проводили манипулятивный прием без точного знания, какую душевную струну нужно тронуть для того, чтобы заставить свой объект действовать в нужном направлении.

Из этого правила вытекает правило номер два:

Берегите энергию

Не распыляйтесь на каждого встречного-поперечного. Любые переговоры, любая манипуляция требует определенных затрат энергии, даже если вы овладели этим искусством до такой степени, что манипулируете как дышите... В подавляющем большинстве случаев надо предоставить событиям идти естественным чередом. Не следует искать *«секретные кнопки»* у сердитой продавщицы, когда вы в чужом городе остановите машину, чтобы купить в ларьке печенье. Не тратьте силы на тех, кого вы видите первый и последний раз в жизни!

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.