

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



ЧТОБЫ ВАМ ПОВЕРИЛИ!

ПРИЕМЫ УБЕЖДЕНИЯ

ПРАЙМ
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.5
С20

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

Сарабьян, Эльвира.

С20 Чтобы вам поверили! Приемы. Убеждения / Эльвира Сарабьян. — Москва : АСТ, 2015. — 254 с. — (Манипулирую, внушаю, заставляю!).

ISBN 978-5-17-090065-7

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.

Макет подготовлен редакцией ПРАЙМ



СОДЕРЖАНИЕ



ВСТУПЛЕНИЕ	11
ВСЕ ДАЕТСЯ ПО ВЕРЕ, ИЛИ БАЗОВОЕ СВОЙСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДУШИ	15
Небольшое предупреждение перед началом тренинга.	18
ВНИМАНИЕ. ПОГРУЖЕНИЕ В ПРИЧИНЫ ВЕЩЕЙ И СОБЫТИЙ. ПЕРЕВОПЛОЩЕНИЕ	21
<i>Упражнение</i> «Путешествие внутрь тела»	26
<i>Упражнение</i> «Хватка»	27
Чтобы появилось шестое чувство, надо развить существующие пять	28
Чувство первое: зрение	30
<i>Упражнение</i> «Остановить мгновение»	30
<i>Упражнение</i> «Ухватить шлейф образа»	31
<i>Упражнение</i> «Концентрация на цвете»	32
<i>Упражнение</i> «Найти круги и овалы»	33
<i>Упражнение</i> «Воображаемая перестановка»	34
<i>Упражнение</i> «Воображаемый вернисаж»	35
Чувство второе: слух	36
<i>Упражнение</i> «Вызвать звуки из памяти»	37
<i>Упражнение</i> «Слушайте здесь! Слушайте там!»	38
<i>Упражнение</i> «Концентрация на звуке»	39
<i>Упражнение</i> «Поймать звук»	40
<i>Упражнение</i> «Нарисовать звуковые картины»	41
<i>Упражнение</i> «Откуда звук?»	42
<i>Упражнение</i> «Что, если бы у музыки был цвет?»	43
<i>Упражнение</i> «Что, если бы у чувства был звук?»	44
Чувство третье: обоняние	45
<i>Упражнение</i> «Угадать запах»	46
<i>Упражнение</i> «Обнюхать себя!»	47
<i>Упражнение</i> «Запах партнера»	48
<i>Упражнение</i> «Аромат пищи»	49
Чувство четвертое: осязание	49
<i>Упражнение</i> «Чем вы заняты?»	50
<i>Упражнение</i> «Контрастный душ»	51
<i>Упражнение</i> «Монета»	52
<i>Упражнение</i> «Прочувствуйте свою спину»	53
<i>Упражнение</i> «Сеанс телепортации»	54

Чувство пятое: ВКУС	55
<i>Упражнение «Концентрация на вкусовых ощущениях»</i>	57
<i>Упражнение «Вкус воды»</i>	58
<i>Упражнение «Вредный напиток»</i>	59
<i>Упражнение «Любимое блюдо»</i>	60
ПАМЯТЬ — ПУТЬ В ПОДСОЗНАНИЕ	61
<i>Упражнение «Вспомнить знакомое»</i>	64
<i>Упражнение «Когда вы ели мороженое»</i>	65
<i>Упражнение «Вспомнить имена и лица»</i>	67
<i>Упражнение «Воссоздать событие»</i>	68
<i>Упражнение «Настроить картинку»</i>	70
<i>Упражнение «Ассоциации»</i>	71
<i>Упражнение «Вспомнить важный разговор»</i>	72
МАТЕРИАЛ ДЛЯ ВОООБРАЖЕНИЯ — НАШИ ВОСПОМИНАНИЯ.	73
<i>Упражнение «Утро»</i>	75
МИР ПОД МИКРОСКОПОМ.	76
<i>Упражнение «Вглядываемся в мир»</i>	78
<i>Упражнение «Знакомый предмет»</i>	80
<i>Упражнение «Что вокруг меня»</i>	81
<i>Упражнение «Наблюдение за объектами дальнего круга»</i>	82
<i>Упражнение «Зеркало»</i>	83
СВОБОДА МЫСЛЕЙ И ЧУВСТВ ЧЕРЕЗ ОСВОБОЖДЕНИЕ ТЕЛА. СОХРАНЯЕМ ЭНЕРГИЮ И КОНЦЕНТРИРУЕМСЯ НА ЦЕЛИ	84
РАЗМИНКА	85
<i>Упражнение «Бросок плеч»</i>	85
<i>Упражнение «Кулаки»</i>	86
<i>Упражнение «Параллель»</i>	87
<i>Упражнение «Земля»</i>	88
<i>Упражнение «Икры и стопы»</i>	89
<i>Упражнение «Наклон назад»</i>	90
<i>Упражнение «Наклон вперед»</i>	91
<i>Упражнение «Виадук»</i>	92
<i>Упражнение «Мостик»</i>	93
<i>Упражнение «Мягкое тело»</i>	94
РАССЛАБЛЕНИЕ МЫШЦ	95
<i>Упражнение «Осознанное дыхание»</i>	96
<i>Упражнение «Наблюдение за дыханием»</i>	98



Упражнение «Ноги-корни»	100
Упражнение «Провисшее тело»	102
Упражнение «Правильное расслабление»	104
Упражнение «Расслабление рук»	105
Упражнение «Задержка дыхания»	107
Упражнение «Наклоны головы»	108
Упражнение «Глубокое дыхание»	109
Упражнение «Раздвигаем ребра»	110
Упражнение «Расслабление ног»	111
Упражнение «Чудодейственное тепло»	112
Упражнение «Росток»	114
Упражнение «Осанка балерины»	115
Упражнение «Нарисовать круг»	116
Упражнение «Замок»	117
Упражнение «Замок-2»	118
Упражнение «Скручивание»	119
Упражнение «Коробочка»	120
Упражнение «Прогибы позвоночника»	121
Освобождение лица.	
Снятие мимических зажимов	122
Упражнение «Картошка»	123
Упражнение «Поцелуй»	124
Упражнение «Движение челюстью»	125
Упражнение «Лев»	126
Упражнение «Малляр»	126
Упражнение «Кулак против челюсти»	127
Упражнение «Круглые щеки»	128
Упражнение «Шарик»	128
Упражнение «Чешутся губы»	129
Упражнение «Лошадка»	129
Упражнение «Зубная щетка»	130
Упражнение «Чашечка»	130
Упражнение «Трубочка»	131
Упражнение «Массаж языка»	131
Упражнение «Язык-игла»	132
Упражнение «Цоканье»	132
Упражнение «Нос-кисточка»	133
Упражнение «Брррррллл»	133
Учим язык тела: мимика и жесты	134
Упражнение «Оживляем глаголы»	135
Упражнение «Тяжелый предмет»	136
Упражнение «Ударить врага»	136

ТРЕНИНГ ДЕЙСТВЕННЫХ МЕЧТАНИЙ.	
«Я» В ПРЕДЛАГАЕМЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ	137
Логика и последовательность действий	138
Упражнение «Бусы»	141
Упражнение «Линейка»	142
Упражнение «Карты»	142
Упражнение «Нож»	143
Упражнение «Открыть и нарезать»	143
Упражнение «Веревка»	144
Упражнение «Спички»	144
Упражнение «Первая помощь»	144
Упражнение «Часовщик»	145
Упражнение «Снова глаголы»	145
Упражнение «И швец, и жнец»	146
Упражнение «Стрела»	147
Упражнение «Окна-двери»	147
Упражнение «Съесть и выпить»	147
Упражнение «Едим!»	148
Упражнение «Читаем»	148
Упражнение «Действие ради действия»	149
Упражнение «Действия с воображаемыми ощущениями»	151
Упражнение «Оправданные действия»	151
Упражнение «Лже-драка»	152
Упражнение «Ищем монету»	153
Упражнение «Пошуршать по хозяйству»	153
Упражнение «Простые действия с воображаемым партнером»	155
Действовать нельзя отложить	156
Упражнение «Непрерывная линия»	158
Упражнение «Через реку»	159
Упражнение «Разные действия»	160
Действия в предлагаемых обстоятельствах	162
Упражнение «Разные действия – 2»	163
Упражнение «Действия с конкретной целью»	166
Упражнение «Войти в дверь»	167
Упражнение «Приветствие»	168
Упражнение «Стоять по-разному»	169
Упражнение «Встать и сесть»	170
Упражнение «Рукопожатие»	171
Упражнение «Вздых облегчения»	172
Упражнение «Серийный убийца»	173
Упражнение «Покупатель»	175

<i>Упражнение «Бизнесмен»</i>	175
<i>Упражнение «Абитуриент»</i>	176
<i>Упражнение «Невеста»</i>	176
<i>Упражнение «Политик»</i>	177
<i>Упражнение «Объяснение»</i>	178
<i>Упражнение «Находка»</i>	178
ВЫРАЖАЙТЕ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ ЧЕРЕЗ ДЕЙСТВИЕ	179
<i>Упражнение «Разные книги»</i>	179
<i>Упражнение «Шпион»</i>	183
<i>Упражнение «Волшебные предметы»</i>	184
АКТИВНОЕ ОЖИДАНИЕ	189
<i>Упражнение «Ожидание»</i>	189
<i>Упражнение «Ожидание-2»</i>	190
<i>Упражнение «Прошлый век»</i>	191
РИТМИЗАЦИЯ ДЕЙСТВИЙ. МУЗЫКА	192
<i>Упражнение «Под музыку»</i>	193
<i>Упражнение «Оправданная ритмика»</i>	194
<i>Упражнение «Снова под музыку»</i>	196
<i>Упражнение «Звуки»</i>	196
<i>Упражнение «В темпе вальса»</i>	199
ИСПОЛЬЗУЕМ ИНСТРУМЕНТ «ЕСЛИ БЫ».	
КОНТАКТ С НЕВИДИМЫМ ПАРТНЕРОМ.	
СЕКРЕТЫ ПЕРЕВОПЛОЩЕНИЯ.	200
«ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА», или «ЕСЛИ БЫ»	200
<i>Упражнение «Ужин для друзей»</i>	202
<i>Упражнение «Что было бы, если...»</i>	204
<i>Упражнение «Дерево»</i>	205
<i>Упражнение «Создавать видения»</i>	205
<i>Упражнение «Приблизьте невозможное</i> <i>к вероятному»</i>	206
<i>Упражнение «Отрешитесь от видимого»</i>	207
Я — ДРУГОЙ. КОНТАКТ С РЕАЛЬНЫМ И НЕВИДИМЫМ	
ПАРТНЕРОМ	209
<i>Упражнение «Случайность»</i>	211
<i>Упражнение «Принц и нищий»</i>	212
<i>Упражнение «Грибники»</i>	213
ИГРАЕМ РОЛИ	213
<i>Упражнение «Жизнь со стороны»</i>	214
<i>Упражнение «Простые вопросы»</i>	214
<i>Упражнение «Постоялец»</i>	215

Я в роли ДРУГОГО	216
Упражнение «Вокзал»	216
Упражнение «Ломбард»	217
Упражнение «Приемная директора»	218
Упражнение «Ссора»	218
Упражнение «Письмо»	219
Упражнение «Дети»	220
Упражнение «Первокурсник»	220
Упражнение «Щенок»	221
Упражнение «Писатель»	221
Упражнение «Рабочие»	222
Упражнение «Ошибочка»	222
Упражнение «Здоровый пациент»	223
Упражнение «Изба-читальня»	224
Упражнение «Ваза»	224
Упражнение «Реферат»	225
Упражнение «Путешествие»	226
Упражнение «Отказ»	226
Упражнение «Повар»	227
ПОДТЕКСТ РЕЧИ	228
Упражнение «Словосочетания»	230
Упражнение «Слова»	231
ТРЕНИНГ ИНТЕЛЛЕКТА	232
ВЫСТРАИВАЕМ ЛОГИКУ	233
Упражнение «Неизвестное устройство»	235
Упражнение «Подберите существительные»	236
Упражнение «Говорим отдельные слова»	238
Упражнение «Воспоминания»	239
Упражнение «Простые вещи»	240
Упражнение «Хиромантия»	241
Упражнение «Рисунок на гальке»	242
Упражнение «Придумайте рассказ»	244
Упражнение «Увеличивайте и уменьшайте»	245
Упражнение «Поиграйте в сравнения»	246
Упражнение «Защита диссертации»	247
Упражнение «Найдите сюжет»	248
Упражнение «Аллегории»	249
Упражнение «Реальное и вымышленное»	250
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ.	253

ВСТУПЛЕНИЕ



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

**Зачем заставлять людей верить
тому, что им говорят?**

**Ответ прост: это делает жизнь немного
проще и повышает ее качество.**

Вспомните, сколько ваших просьб остались не услышанными?

В скольких спорах вы не одержали победу?

Сколько 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.

Прóсите 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