

# ФАЙЛ ПО ПРОКАЧКЕ *харизмы и обаяния*



# ***Содержание***

1. Вступление
2. Что вам даст этот файл?
3. Моя история
4. Почему важно быть обаятельным и харизматичным?
5. Про харизму
6. Про обаяние
7. Практические советы
8. Упражнения



# Вступление

**С**пасибо, что купил(а) этот файл и доверил(а)сь мне.

Самое первое, что ты должен сделать перед тем, как читать – это поверить в свои силы, в свои успехи, в свои начинания, сказать себе:

«Да, я ведь могу нравиться людям/ Я могу добиться успеха в своем деле/ Люди могут любить меня и мою деятельность».

На самом деле, пойми, у тебя ведь особо другого выбора и нет. Либо ты

становишься сильным и заметным, либо тебя поглощает ежедневная рутина, люди и в итоге ты так и не добиваешься своих целей.

Есть определенный тип вопросов, на которые нет конкретного ответа, а их все равно задают и задают, желая получить этот ключ к успеху, но к сожалению ЕГО НЕТ. Ты просто берешь и делаешь, берешь и начинаешь работать над собой, а не сидеть и выжидать непонятно чего.

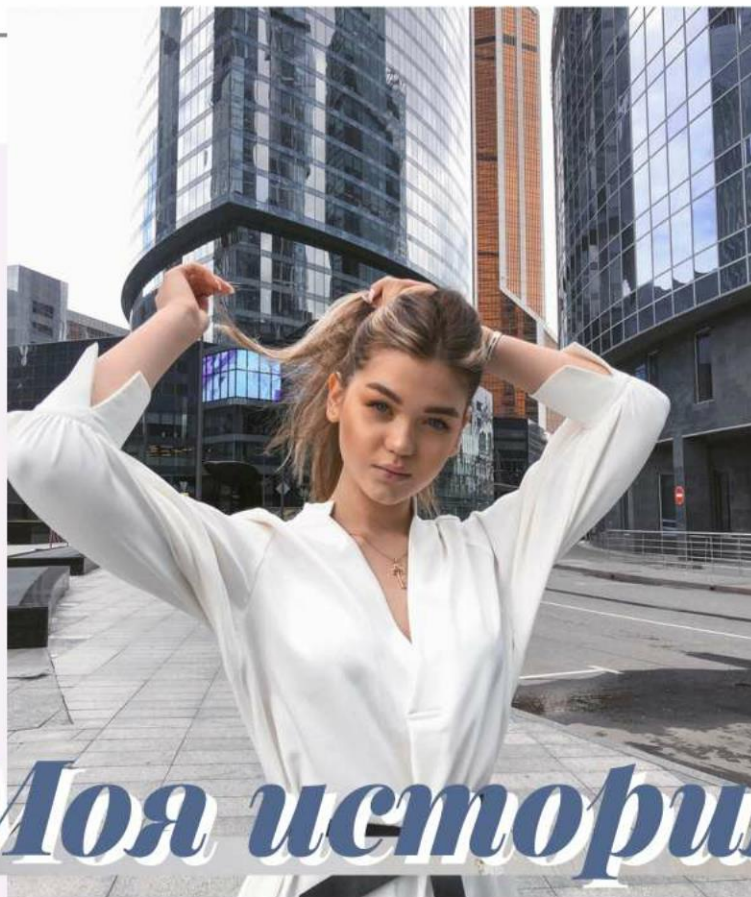
Разделы «Практические советы» и «Упражнения» можете в дальнейшем сохранить себе или заскринить, чтобы периодически освежать эту информацию в голове.

Ни в коем случае не беру на себя экспертность в этом вопросе. Еще важно осознать, что не бывает людей на 100% всегда и везде уверенных в себе. Всегда бывают подъемы и ямы, поэтому не думайте, что вы недостаточно хороши в определенный момент, просто сейчас может не самое лучшее расположение духа.

*Всегда имейте в виду, что харизматичного человека могут часто воспринимать в качестве соперника, поэтому перед тем, как перейти к своему совершенствованию в вопросе харизмы, поймите, надо ли оно вам и будете ли вы готовы быть видным человеком, который сможет дергать удар.*

## *Что вам даст этот файл?*

- После этого файла вам самим будет приятнее осознавать, что вы нравитесь окружающим
- К вам будут тянуться люди
- Поймете, как правильно подать себя
- Узнаете, как воздействовать на людей посредством общения



## Моя история

Я уверена у тебя есть знакомый, которым ты в каком-то смысле восхищен. Возможно тебе нравится, как он рассказывает истории или как он умело может мягко подколоть или пошутить в разговоре.

Как правило, в компании всегда находится человек, к которому обращены все и каждый будет рад пообщаться с ним лично. Моей целью как раз таки и является стать этим лидером.

Я часто смотрю фильмы, где девушка/женщина невысокого уровня достатка преподносит себя с такой уверенностью, что никто никогда бы и не подумал, в каких условиях она живет. Для меня это внутренняя энергия и свет. Вы даже в брендовой дорогой вещи можете быть серым незаметным человеком и абсолютно то же самое наоборот.

Я долгое время наблюдала за людьми в своем окружении. Сама пыталась выяснить и проанализировать, почему в разговоре с кем-то я погружаюсь в другой мир и никого больше не существует, а кого-то мне абсолютно неинтересно слушать и я не горю особым желанием еще раз пересечься.

Я начала анализировать жесты, мимику, речь всех своих знакомых и друзей, кого я считаю харизматичными и обаятельными. Спустя какое-то время мне стал понятен набор качеств и действий, которые так цепляют.

Иногда нам хочется помочь человеку, если даже он нам никто, но от него исходит такое тепло, что вы сразу расположены к нему и вы будете только рады, если он примет вашу помощь.

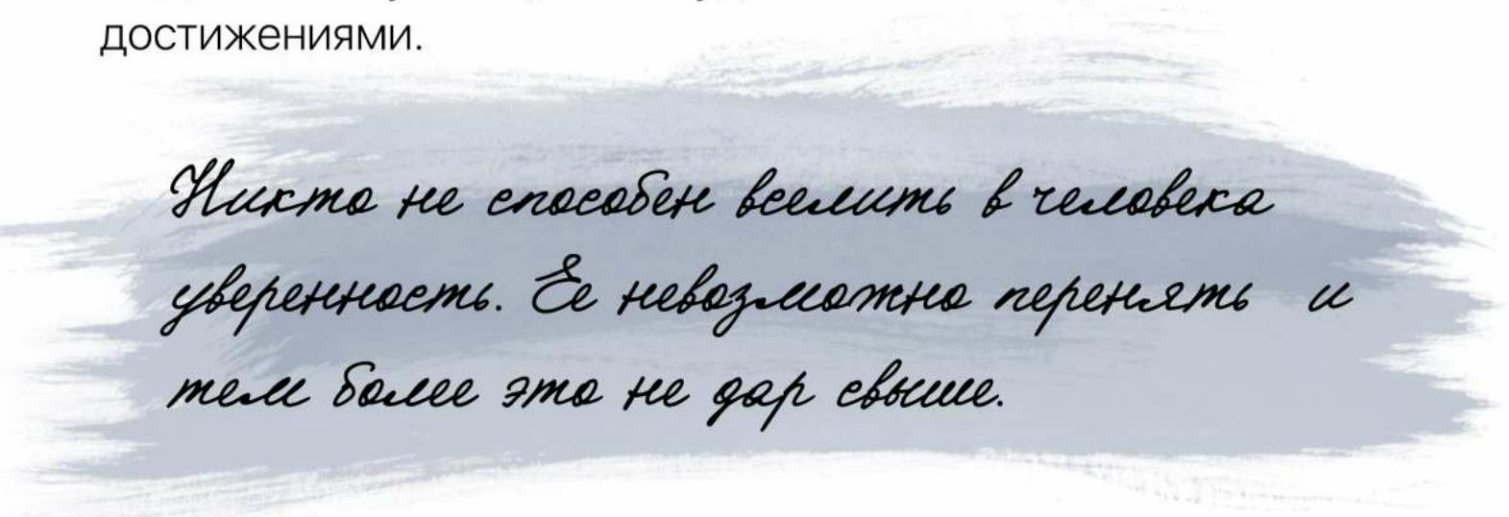
### *Мое виденье себя лет в 30:*

*Я - самостоятельная уверенная взрослая девушка, которая точно знает, что и кто ей нужен, которая очень уверенно преподносит себя, которую абсолютно эмоционально не подавляют негативные отзывы в свой адрес и ей просто даже не интересно мнение других людей о себе. Она очаровательна и после общения с ней люди остаются с прекрасными настроениями, они хотят снова с ней увидеться. Ею вдохновляются и находят мотивацию совершенствоваться.*

Я поняла, что нельзя себя сравнивать. Мне во время подросткового периода очень хотелось быть на кого-то похожей, подражать кому-то. Это длилось до тех пор, пока я не поняла, что я – это я и не хочу быть чьей то копией, хочу быть собой.

Когда вы осознаете свою индивидуальность и уникальность, то вы станете более сформированной личностью, а соответственно повысится уровень вашей харизмы.

Без уверенности в себе вы не сможете быть харизматичным, вы не добьетесь успеха, вы не будете полностью довольны своими достижениями.



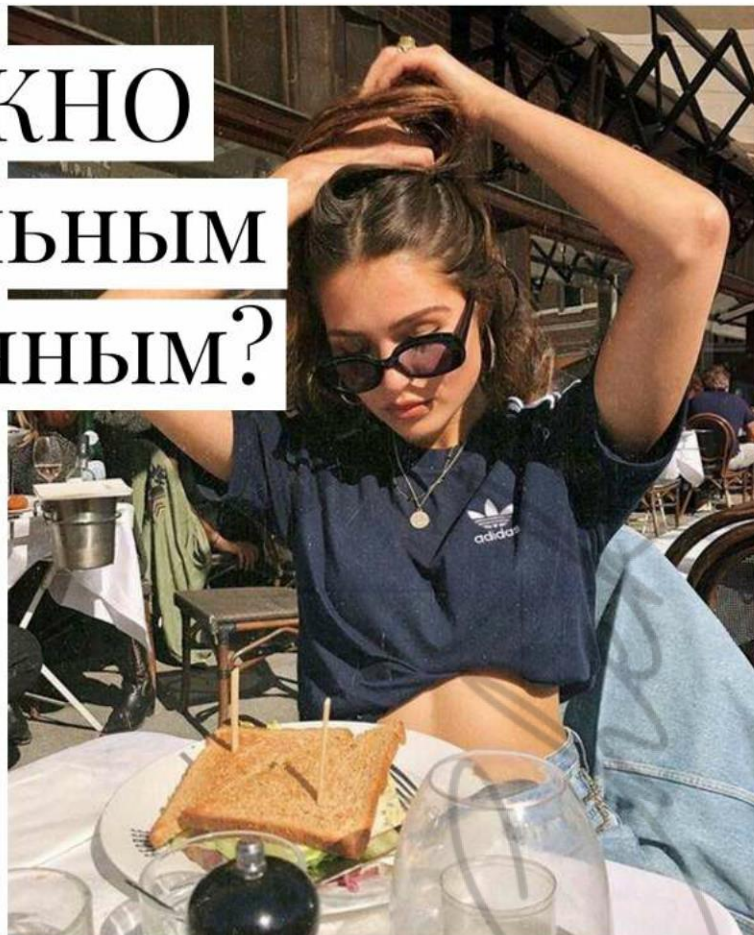
*Никто не способен вселить в человека уверенность. Ее невозможно перенять и тем более это не дар свыше.*

В основном на уверенность в себе влияют наши родственники и близкие друзья. Если вы чувствуете себя подавленным после общения с родными, то стоит проанализировать, с чем это может быть связано и затем сказать, что конкретно вас угнетает и расстраивает, чтобы избежать повторных ситуаций.

Если же эту неуверенность вселяет ваш друг, то такой друг очень сомнителен и лучше ограничить общение с ним.

# ПОЧЕМУ ВАЖНО БЫТЬ ОБАЯТЕЛЬНЫМ И ХАРИЗМАТИЧНЫМ?

Вообразите, насколько изменилась бы ваша жизнь, если бы вы знали, что в тот момент, когда вы войдете в любое помещение, вас немедленно заметят, захотят услышать и будут всячески добиваться вашего внимания и расположения.



*Харизма заставляет других людей любить вас, доверять вам и подражать. Харизма способна заставить «вертеться этот мир» — она способствует тому, что у людей возникает желание сделать то, что от них хотите вы.*

*Это не волшебство.  
Это осознанное поведение*



# ПРО ХАРИЗМУ

*Харизма — это навыки, дисциплина, такая же, как занятия определенными видами спорта или игра на музыкальном инструменте.*

Обладая правильным языком тела, вы можете произвести впечатление харизматичного человека, не произнося ни единого слова.

Развитие харизмы связано с типами поведения, которые проецируют три основных харизматических качества: присутствие, силу и теплоту.

Все они передаются главным образом через язык тела, который находится вне рамок вашего сознательного контроля. Эти элементы зависят и от нашего осознанного поведения, и от факторов, которыми мы не управляем на сознательном уровне.

Люди реагируют на незаметные сигналы, которые мы, зачастую сами не понимая этого, посылаем через малейшие изменения в языке тела (жесты, мимику, позы). Научившись правильно адаптировать свое психоэмоциональное состояние, вы можете добиться проявления через язык тела большего присутствия, силы и теплоты, а значит, усиления своей харизмы. С точки зрения харизмы ваше внутреннее состояние имеет очень важное значение. Его корректное понимание обуславливают и правильное харизматическое поведение, и нужный язык тела.

*Есть определенные вербальные и голосовые методы для проецирования каждого из трех элементов харизмы.*

## **Присутствие**

**Присутствие** передается через сосредоточенное восприятие, умение не перебивать партнера и паузы перед началом и продолжением вашей части диалога. Если вы демонстрируете присутствие, то окружающие вас люди чувствуют, что к ним прислушиваются, их уважают и ценят.

## **Теплота**

**Теплота** проявляется при создании позитивных ассоциаций, стремлении избежать отрицательных эмоций и в процессе формирования у людей ощущения собственной значимости. **Теплота** — это доброжелательность по отношению к другим людям.

## **Сила**

**Сила** передается, если вы говорите кратко, используете метафоры и создаете ощущение высокой ценности. Крайне важны высота, тон и темп вашей речи.

Во время любого общения с тем или иным человеком мы инстинктивно ищем какие-то подсказки, позволяющие оценить его теплоту или силу, а затем, соответственно, вносим поправки в свои первоначальные предположения. Дорогая одежда вынуждает нас предполагать богатство, дружественный язык тела вынуждает предполагать добрые намерения, а уверенная поза заставляет предполагать, что у человека есть основания для подобной веры в себя. Люди принимают все, что вы задумаете.

Тот, кто силен, но при этом лишен теплоты, с виду может быть внушительным, но не обязательно восприниматься как харизматичный человек. Он вполне способен производить впечатление человека высокомерного, холодного или сдержанного. Тот, кто обладает теплотой, но лишен силы, может казаться приятным, но не обязательно восприниматься столь же харизматичным. Он производит впечатление чрезмерно нетерпеливого, зависимого или отчаянного человека.

*Вы когда-нибудь ощущали разницу между реальной и поддельной улыбкой?*

Существует четкое, видимое различие между коммуникабельной, или контактной, и настоящей улыбкой. Последняя задействует две группы лицевых мышц — одна поднимает уголки рта, а другая влияет на область вокруг глаз. Во время настоящей улыбки внутренние углы бровей смягчаются и опускаются, в то время как внешние углы рта приподняты. В поддельной улыбке задействованы только угловые мышцы рта (скуловые). Улыбка не достигает глаз или, по крайней мере, получается не такой, как настоящая улыбка, и люди могут обнаружить различие.

То, во что верит ваш разум, проявляется в вашем теле.

Знание своего внутреннего мира начинается с одной ключевой особенности, на которой построена харизма: ваш разум не может отличить факты от вымысла. Это такое измерение вашего внутреннего мира, которое помогает вам произвольно войти в нужное психоэмоциональное состояние, притом почти немедленно.

Поэтому вы можете исходить от обратного, сначала в своей голове войти в состояние абсолютной любви к окружающему миру и соответственно под ваше настроение подстроится язык тела.

Во время общения с людьми избегайте любого дискомфорта. Дискомфорт рушит все обаяние. Выбирайте удобную одежду, кстати, она всегда влияет на наше самоощущение.

Важно научиться понимать, в какой одежде вы чувствуете максимальный комфорт и наоборот. Раньше я совершала большую ошибку, когда носила одежду, доставляющую дискомфорт.

Также во время встречи с человеком не садитесь напротив окна, например, когда вам в глаза будет светить солнце и вы будете морщиться. Такое выражение лица не располагает к себе или если у вас что-то болит, то просто обозначьте это собеседнику и тогда он не будет воспринимать ваше выражение лица на свой счет.

Предвидеть дискомфорт - это первый шаг к победе над ним.



# *Первое впечатление*

Первое впечатление имеет огромное значение.

В считанные минуты или даже секунды у людей формируется мнение о вашем статусе, ваших чертах характера и многом другом, и эта первоначальная оценка определяет их будущее восприятие.

Первое впечатление, которое вы производите, начинается с внешности и начала беседы. Люди чувствуют себя наиболее комфортно с теми, кто в некотором роде похож на них, в том числе внешне и по манере поведения.

Благоприятное первое впечатление может оказаться большим плюсом в вашу пользу, а неважное — жирным минусом, поскольку возникший внутренний негатив потом очень трудно в себе подавить и преодолеть.

Интересные собеседники стараются перенести центр внимания на другого человека и вызвать у того приятные ощущения о себе.

Это разумно, поскольку люди будут ассоциировать вас с любыми чувствами, которые вы у них вызываете.

# Харизма

Харизма меняет отношение к вам людей, и наряду с преимуществами появляются и трудности. Вы становитесь не только предметом похвалы и почитания, но и зависти, и, кроме того, по отношению к вам могут применяться более высокие стандарты, чем к другим. Попав на «вершину», вы как харизматичная личность можете оказаться в достаточно обособленном положении и ощутить одиночество. Отдавая должное заслугам других людей, выражая им похвалу и демонстрируя собственную уязвимость, вы сможете смягчить возможные побочные эффекты. Многие блогеры показывают не только свои достижения и успехи, но и неудачи. Это показывает аудитории, что человек точно такой же, соответственно появляется доверие.

Есть одно «но», ощутив комфорт от общения с вами, люди могут пойти на излишнюю откровенность и рассказать что-то лишнее, о чем потом будут сожалеть или чего будут стыдиться. Возможно в вашей жизни было такое: вы в порыве эмоций или из за располагающей обстановки слишком открываетесь не близкому человеку, а через время у вас может появиться отторжение и вы начнете избегать этого человека.

*Мне в один момент попал такой прием:*

Когда вы смотрите на людей, то представляйте за их спиной крылья ангела. Даже если этот человек вам не особо приятен, вы же не можете злиться на ангелочка. Это поможет вам излучать тепло и на вашем лице будет появляться искренняя улыбка. В конфликте это тоже может помочь, если вы начнете улыбаться, то человек опешит и сложно повышать голос, когда вам в лицо улыбаются.



Людей не волнует, как много вы знаете, пока они не узнают, насколько вас волнуют они сами.  
**Лу Хольц**

Одно из самых сокровенных желаний каждого человека – быть ценным и незаменимым.

Таким образом, секрет обаяния прост: все, что от вас требуется – это сделать так, чтобы ваш собеседник почувствовал собственную значимость.

*Чем более значимым чувствует себя человек в вашем присутствии, тем более обаятельным вы ему кажетесь. Пять ключей к этому – приемли, признательность, одобрение, восхищение и внимание.*

## ***1. Приятие.***

Самый большой подарок, который вы можете сделать окружающим, – это относиться к ним с позиции «безусловного уважения». Другими словами, вы должны принимать и уважать их такими, какие они есть, со всеми их достоинствами и недостатками. Вы никогда не должны критиковать их и выискивать ошибки и промахи в их действиях. Это первый шаг к тому, чтобы быть обаятельным.

Как выражается полное приятие? Улыбкой! Когда вы встречаете людей искренней радостной улыбкой, их самооценка резко повышается. Они чувствуют себя счастливыми. Они ощущают себя ценными и значимыми.

## ***2. Признательность.***

Когда вы цените то, что делают другие, их самооценка возрастает. Они чувствуют себя более ценными и значимыми.

«Говорите «спасибо» по любому, даже незначительному поводу. Вас ждет двойное вознаграждение: когда вы улыбаетесь другому человеку или благодарите его, растет не только его чувство собственной значимости, но и ваше.

## ***3. Одобрение.***

В течение всей своей жизни люди подсознательно стремятся получить одобрение своих действий и достижений. Похвалы никогда не бывает достаточно. Эта потребность постоянна и неизменна, так же как потребность в еде и отдыхе.



## ***4. Восхищение***

Когда вы искренне восхищаетесь какой-либо чертой, имуществом или достижениями человека, он испытывает довольство собой. Он чувствует, что его поняли и оценили, ощущает себя важным и значимым. Он нравится себе все больше и больше, и вы тоже нравитесь ему все больше и больше. Делайте людям комплименты по поводу того, как они одеты. Восхищайтесь такими чертами характера, как пунктуальность или настойчивость. Поздравляйте людей, когда они завоевывают награды или достигают поставленных целей. Делайте комплименты по любому поводу. Всегда ищите, за что можно похвалить человека.

## ***5. Внимание***

Если вы внимательны к людям, то чем более ценными и важными они себя чувствуют, тем больше вы им нравитесь.

***Когда вы в следующий раз встретите  
важного человека, выполните такое  
упражнение:***

Представьте, что в юности у вас был любимый друг, с которым вы делили все свои радости и горести. Однако прошли года, и вы потеряли друг друга. Вы даже не представляете, куда мог пропасть ваш друг.

Однажды, идя по улице, вы внезапно видите его! Вы потрясены, вас переполняют чувства и воспоминания! Ваше лицо сияет, и все, что вы можете произнести, – это: «Неужели это ты?!»

Вы просто счастливы вновь встретить этого человека. Вы одновременно чувствуете невероятное возбуждение, радость и волнение.

«Когда вы в следующий раз вступите в разговор с кем-нибудь, постарайтесь дать понять своему собеседнику, что полностью поглощены общением и внимательно вслушиваетесь в то, о чем он говорит.

Смотрите прямо в глаза этому человеку и концентрируйтесь на его словах. Ведите себя так, будто видите его в последний раз.

Кстати, когда вы отвлекаетесь на телефон, при этом создавая вид, что вы слушаете, это всегда заметно. Если вы не можете направить свой поток мыслей на собеседника, то начните в голове повторно проговаривать то, о чем вам говорит человек.

## **Как быть обаятельным, общаясь по телефону?**

Я редко разговариваю по телефону, но если я это делаю, то хочется, чтобы у человека по ту сторону поднималось настроение от общения со мной.



### **Шаг 1: Первое впечатление**

Есть хорошая поговорка: «У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление».

Если так сложилось, что первое общение у вас происходит по

телефону, то от вас требуется всего лишь улыбнуться, но разница будет огромной. Не забывайте о том, что, когда вы говорите по телефону, собеседник может услышать и почувствовать улыбку в вашем голосе. Слушатель может не улыбаться, но вы просто обязаны делать это!

### **Шаг 2: Ищем «ключи» к собеседнику**

Уже в начале телефонного разговора вы можете понять, как общается человек на другом конце провода. Ваша задача – узнать, что имеет для него первостепенное значение: то, что он думает о вещах, или то, что он чувствует.

Слова, которые люди выбирают, и особенности их речи являются показателями (ключами) того, что в данный момент имеет для них наибольшее значение. Когда вы разговариваете с другими людьми, старайтесь соответствовать их манере общаться и отвечайте им в их стиле.

# **Практические**

## **советы:**

— Если нужно склонить человека на свою сторону, интересуйтесь его мнением по тому или иному вопросу и выражайте благодарность за то, что он сделал для вас в прошлом.

### ***По каким признакам вы догадываетесь, что вас слушают?***

— Самый первый и важный сигнал – это визуальный контакт. Если собеседник не смотрит на вас, значит, он вас не слушает.

Установите визуальный контакт. Если вы целиком не участвуете в общении, то лицевые рефлексы будут происходить с задержками на доли секунды. Поскольку мозг способен зафиксировать изменение выражения лица всего за 17 миллисекунд, человек, с которым вы говорите, скорее всего, заметит задержки ваших лицевых реакций. Чем более внимательно вы смотрите на своего собеседника, тем более вовлеченным в разговор кажетесь.

При этом, если вы будете непрерывно смотреть человеку в глаза, то ему может стать некомфортно, поэтому периодически переводите взгляд с одного глаза на другой. Можно также рассматривать различные цвета и оттенки в глазах собеседника.

— Склоняйте голову, когда слушаете, и держите ее прямо, когда говорите.

— Еще один момент.

Во время разговора мы часто подтверждаем свою заинтересованность кивком головы или «ага», «дада». Эти моменты действительно должны присутствовать в беседе, но не перебарщивайте, так как может сложиться впечатление, что вам все равно и вы уже чисто машинально это делаете.

Первый – это очень медленный кивок головой, который говорит: «Я следую за вашими мыслями и думаю над тем, о чем вы говорите». Медленный кивок не всегда означает согласие.

Второй, более быстрый кивок головой, означает: «Вы правы, я согласен».

И третий, еще более быстрый кивок головой, словно бы говорит: «Я согласен, и меня очень интересуют ваши слова».

Испробуйте на своих друзьях, как действуют все три разновидности кивков, и понаблюдайте за реакцией собеседников.

— Если вдруг вы захотите, чтобы человек почувствовал себя некомфортно, например, он вам неприятен и вы этого человека недолюбливаете. Все, что необходимо сделать – **пристально смотреть на его обувь**. Я сомневалась, что это работает, но когда проверила, была удивлена: человек либо поджимает ноги, либо старается сместить ваше внимание.

— **Три подсказки**, позволяющие мгновенно усилить харизматический эффект во время беседы:

1. Снижайте интонацию голоса в конце предложений
2. Уменьшайте скорость и частоту кивков
3. Прежде чем вновь заговорить, делайте полноценную двухсекундную паузу

— В следующий раз, когда вы захотите установить с кем-либо теплые отношения, избегайте конфронтационного рассаживания и вместо этого садитесь либо рядом, либо под углом 90 градусов к человеку. Это положения, в которых мы чувствуем себя наиболее комфортно.

— Если вы расскажете собеседнику о своей какой-нибудь незначительной слабости или недостатке, то это его очень расположит к вам.

— Вы будете гораздо более обаятельны, если перестанете осуждать человека за его действия. **Осуждение - это большая ошибка в общении и дружбе.** Когда вы перестанете осуждать, человек начнет чувствовать рядом с вами максимальный комфорт, что нам и необходимо.

— **Вызывайте у людей положительные чувства**, особенно о них самих. Не пытайтесь произвести на них впечатление — пусть лучше они производят впечатление на вас. Сделайте так, чтобы не вы блистали своим умом, а человек смог вас поразить.

— **Подражание языку тела другого человека** — простой способ установить доверие и взаимопонимание.

Эта техника, которую часто называют подражанием или имитацией, является сознательным применением того, что многие харизматичные люди совершают инстинктивно. Во время последующих бесед попытайтесь подражать поведению другого человека. Обратите внимание на то, как он держит голову, как ставит ноги, как перемещается. Если он двигает левой рукой, перемещайте свою правую руку. Нужно также адаптировать свой голос к голосу собеседника по скорости, высоте и интонации.

При этом меняйте амплитуду, то есть не надо разводить руки также широко или отклонять голову на столько же градусов. Еще используйте задержку, чтобы человек не подумал, что вы передразниваете.

— В вашей беседе с человеком **старайтесь больше говорить не о себе, а о нем**. Задавайте вопросы. Показывайте вашу заинтересованность. Также важно почаще произносить имя собеседника, своя имя всегда приятно услышать)

— Перед тем, как ответить на вопрос, заданный вам, **сделайте небольшую паузу**, - это даст ощущение того, что вы очень осмысленно подходите к словам собеседника.

— Когда вы **демонстрируете людям, какое влияние или впечатление они на вас оказывают** (можете сказать человеку о том, чему вы у него научились), то ваши собеседники чувствуют, что в определенном смысле вас сформировали. Такое несколько собственническое ощущение вызывает у них интерес к вам, вы становитесь частью их личности, поэтому они чувствуют больше ответственности за обеспечение вашего успеха.

— Если вы хотите произвести на кого-то правильное впечатление на подсознательном уровне, то стоит выбрать корректный цвет одежды:

**Красный цвет** передает энергию, страсть. Оденьтесь в красное, чтобы «разбудить» аудиторию.

**Черный цвет** показывает, что вы настроены решительно и для вас не существует ответа «нет».

**Белый цвет** символизирует честность и неприязнательность. Вот почему ответчики во время судебных заседаний часто выбирают одежду с преобладанием именно белых тонов.

**Синий цвет** — символ доверия. Чем темнее оттенок, тем глубже уровень доверия.

**Серый цвет** — нейтральный.

**Оранжевый и желтый цвета** не рекомендуются. Поскольку они в первую очередь привлекают к себе посторонние взгляды, они же первые и надоедают.

— Никогда не зажимайтесь и не стесняйтесь себя. Если вы уверенно и гордо пройдетесь в необычной одежде или с очень ярким макияжем, то люди будут в восторге, а если вы сделаете это очень стеснительно, то люди могут сразу начать говорить неприятные вещи в ваш адрес.

**Запомните**, все зависит только от вас!





## ***Дестигматизация дискомфорта***

В следующий раз, когда вы вновь окажетесь во власти малоприятных эмоций, попробуйте шаг за шагом выполнить следующие действия для дестигматизации возникшего дискомфорта. С помощью этого вы сможете снизить уровень стресса и ваша харизма не угаснет

- вспомните, что некомфортные эмоции вполне естественны и что все мы время от времени их испытываем.
- вспомните о других людях, которые прошли через это раньше, — особенно о тех, кто вызывает у вас заслуженное уважение и восхищение.
- вспомните, что прямо сейчас, в данный момент многие другие люди испытывают точно такие же переживания.

— Любой стресс и переживания убивают харизму, чтобы этого избежать **можете попробовать следующий прием:**

Представьте, что наблюдаете за собой откуда-то издалека. Вообразите Землю, застывшую в космическом пространстве. Приближайте изображение, постепенно увеличивая масштаб, чтобы в итоге увидеть себя, маленькое существо во Вселенной, которое испытывает свои конкретные переживания в данный конкретный момент.

— Иногда мы не можем отпустить ситуацию, в которой задела наши чувства. Негатив вообще лучше не держать в своей голове, поэтому **вам может помочь следующее упражнение:**

1. Вспомните о человеке, который вас чем-то расстроил.
2. Возьмите чистый лист бумаги и напишите этому человеку письмо, изложив все, что вам хотелось бы ему высказать. Постарайтесь записать все от руки.
3. Когда вы перенесли на бумагу абсолютно все, что накопилось в голове, отложите письмо в сторону.
4. Теперь напишите от его лица ответ, в котором этот человек берет на себя ответственность за свои поступки, признает свою неправоту и приносит извинения за все неприятности, которые когда-либо случились с вами по его вине.

Для максимального эффекта периодически перечитывайте его извинения, пока вас не отпустит эта ситуация.

— **Другой вариант.**

Ко мне не так давно пришло осознание, что поведение любого человека можно обосновать и понять. Другой вопрос, адекватные и хорошие ли это поступки, но найти объяснение можно всему.

1. Итак, представьте себе его прошлое. Каково ему было расти в его семье и пережить то, что переживал этот человек, будучи ребенком?

2. Вообразите себе его настоящее. Попробуйте поставить себя на его место. Взгляните на мир его глазами. Вообразите, что он мог бы почувствовать именно сейчас.

3. Представьте, как произносите речь на его похоронах

Уверена, что у каждого бывают ситуации, когда вы с незнакомым человеком пересекаетесь взглядом. На подсознательном уровне **тот, кто первым отводит глаза - психологически слабее.**

Чтобы избегать дискомфорта в неловких ситуациях, попробуйте сделать так:

**Для этого вам понадобится ваш друг и таймер на 30 секунд**

1. Загляните в глаза своему другу.

2. Как только почувствуете дискомфорт, обратите внимание, в какой именно части своего тела вы испытываете эти ощущения. В чем они выражаются — в стеснении, давлении, покалывании?

3. Погрузитесь в каждое из ощущений настолько, насколько сможете; попробуйте почувствовать его структуру.

4. Пусть возникший дискомфорт нарастает. Понаблюдайте за своими чувствами и опишите их, рассматривая просто как физические ощущения, например, как тепло или холод.

5. Подавите в себе желание рассмеяться, заговорить или как-то сгладить свои неловкие ощущения.

6. Попробуйте то же самое еще раз, но теперь непрерывно подбадривайте себя. Напомните себе, что затраченные усилия рано или поздно дадут свои плоды, и неловкость исчезнет.

— **Попробуйте сделать следующие упражнения**, чтобы лично убедиться, насколько сильно расположение и движения тела могут повлиять на ваш разум и чувства.

1. Сначала попробуйте воспроизвести язык тела крайне подавленного человека. Пусть у вас резко опустятся плечи, голова бессильно повиснет, лицо осунется. Теперь, не двигая не единой мышцей, попытайтесь ощутить радостное возбуждение. Это практически невозможно!

2. Теперь сделайте все наоборот. Добейтесь физического воодушевления. Подпрыгните, как будто крупно выиграла в лотерее, улыбнитесь, и пусть это будет ваша самая широкая и счастливая улыбка. Взмахните руками в воздухе. Но при этом попробуйте сохранить подавленное настроение. Вы снова убедитесь, что это тоже почти невозможно.

**Приведенные ниже рекомендации помогут вам передать силу посредством голоса.**

— **Говорите медленно.** Не растягивая слово на полминуты, но максимально размеренно

— **Делайте паузы.** Люди, излучающие уверенность, часто сопровождают свою речь паузами. Они вставляют одну-две секунды между предложениями либо делают паузу даже в середине предложения. Это создает ощущение их абсолютной уверенности в своей силе. Такие люди считают, что их не станут перебивать.

— **Понижайте интонацию.** Известно ли вам, как повышается тембр голоса в конце вопросительного предложения? Просто прочтите заново последнюю фразу и убедитесь в этом. Теперь представьте себе, как судья говорит: «Дело закрыто». Почувствуйте, как понижается интонация в конце предложения — на слове «закрыто». Это передает силу. Если вы захотите казаться сверхуверенными, то попробуйте понижать интонацию в середине фразы.

— **Контролируйте дыхание.** Убедитесь, что дышите глубоко животом, а вдыхаете и выдыхаете через нос, а не через рот. Дыхание через рот может придать голосу излишнюю взволнованность.

**Станьте «большой гориллой»** Используйте это упражнение, когда вам хочется и ощущать, и продемонстрировать уверенность — например, перед собеседованием по поводу приема на работу или перед встречей с человеком, внушающим вам некоторые опасения.

**Убедитесь, что можете свободно дышать.** При необходимости расстегните пуговицы на одежде, ослабьте ремень

**Встаньте и встряхнитесь.**

**Выпрямитесь и твердо встаньте на ноги.**

**Протяните руки к потолку.**

**Разведите руки к стенам по обе стороны от себя.**

**НАДУЙТЕ ГРУДЬ.** Попробуйте занять как можно больше места.

**Расправьте плечи,** потом верните их в прежнее положение.

**Вообразите себя генералом,** который проводит смотр своих войск. Надуйте грудь, расправьте плечи, встаньте прямо и уверенно заложите руки за спину.

***С любовью, Ваша Рита!***