

Практики, меняющие жизнь

**150 УПРАЖНЕНИЙ**

**КОТОРЫЕ  
СДЕЛАЮТ ВАС  
МАСТЕРОМ  
ОБЩЕНИЯ**



**Алекс Харбут**

**Алекс Нарбут**  
**Карнеги: 150 упражнений,**  
**которые сделают вас**  
**мастером общения**

*Текст предоставлен правообладателем.*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=6371280](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6371280)*

*Нарбут, Алекс. Карнеги: 150 упражнений, которые сделают вас мастером общения : АСТ; Москва; 2013  
ISBN 978-5-17-081205-9*

### **Аннотация**

Имя Дейла Карнеги известно каждому. Его советы, как общаться, чтобы нравиться людям и добиваться желаемого, поражают своей четкостью и действенностью.

Но, несмотря на простоту, советы Карнеги для их эффективного применения все же требуют развития некоторых навыков и умений. В этой книге вы найдете 150 упражнений, которые помогут в этом!

Перед вами книга-тренинг по системе Дейла Карнеги. Тренинг, который поможет вам в кратчайшие сроки стать настоящим асом в сфере общения.

# Содержание

Почему это работает, или Как система Дейла Карнеги может помочь вам сегодня?	6
Что от вас потребуется, и что вы получите взамен	10
Главное правило – действие	12
Программа успеха, или как действует подсознание	14
Как работать по тренингу	16
Часть первая	19
Правило первое	19
Упражнение «Отследи мысль»	21
Упражнение-игра «Приз за остановку»	22
Упражнение «Как я мыслю?»	24
Упражнение «Почему я так думаю?»	25
Упражнение «Слово не воробей»	27
Упражнение «Что и как я говорю?»	28
Упражнение «Чего я хочу?»	30
Упражнение «Как меня слушали?»	31
Упражнение «Очистка кармы»	32
Упражнение «Обнаружение негатива»	34
Комплекс упражнений «Избавляемся от негатива»	35
● Упражнение «Огненное дыхание»	36

● Упражнение «Дыхание ветра»	37
● Упражнение «Дыхание воды»	38
● Упражнение «Дыхание земли»	39
Упражнение «Накачка позитивом»	40
Упражнение «Переломы привычку»	41
Резюме	42
Правило второе	43
Упражнение «Звонок другу»	44
Упражнение «Похвала от сердца»	46
Упражнение «Неслышная похвала»	47
Упражнение «Одобрющая улыбка»	47
Упражнение «Улыбка глазами»	48
Упражнение «Утро начинается с улыбки»	49
Упражнение «Жесты одобрения»	50
Упражнение «Позы одобрения»	51
Упражнение «Скрытое достоинство»	52
Упражнение «Найти хорошее в дурном»	53
Искусство говорить комплименты	54
Упражнение «Учимся говорить комплименты»	55
Магия имени	57
Упражнение «Учимся правильно произносить имя»	58
Упражнение «Обращение по имени»	59
Упражнение «Запомнить имя»	60
Хвалите, не завидуя!	61



# **Алекс Нарбут**

## **Карнеги: 150 упражнений, которые сделают вас мастером общения**

**Почему это работает, или  
Как система Дейла Карнеги  
может помочь вам сегодня?**

С тех пор как люди «изобрели» психологию, прошло не так-то много времени – всего чуть больше сотни лет. И как только она появилась на свет, выяснилось, что умение понимать себя и других людей (что, собственно, и составляет суть психологии) оказывает самое прямое влияние как на физическое здоровье человека, так и на его профессиональный успех. Не говоря уже об отношениях с окружающими людьми. Так что за столетие своего существования психология стала более необходимой, чем любая другая наука.

Книг по психологии издано множество, но список бестселлеров возглавляют, разумеется, книги по психологии общения.

Однако ни один труд не выдержал столько переизданий в разных странах, как книги Дейла Карнеги. «КАК ПРИОБРЕТАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ», «КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ЧУВСТВО БЕСПОКОЙСТВА», «КАК ВЫРАБАТЫВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ, ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО» – эти три «классических» труда хорошо известны во всем мире.

Они с успехом издаются и сейчас, хотя книги этого величайшего мастера человеческого общения были написаны в начале XX века. Когда далеко не в каждом доме был телефонный аппарат, а о том, что такое компьютер, не догадывались даже фантасты. Не говоря уже о прочих приспособлениях и гаджетах, без которых мы, люди XXI века, не мыслим свою жизнь.

Подумать только: советы человека, никогда не смотревшего в экран компьютерного монитора, актуальны для людей третьего тысячелетия!

И не просто актуальны: они захватывают, окрыляют, заставляют двигаться дальше. *Книги Дейла Карнеги – отличное лекарство от любой депрессии, апатии и лени.* Многие люди держат их на рабочем столе или на тумбочке у любимого кресла; наиболее продвинутые закачивают их в электронные «читалки», чтобы никогда не расставаться с этим источником вдохновения.

**А ЗНАЕТЕ ПОЧЕМУ?**

Потому что внутренний мир человека живет по тем же за-

конам, что и сто, и двести, и десять тысяч лет назад. И современный человек даже больше, чем когда-либо, нуждается в путеводителе по законам этого мира.

*А книги Дейла Карнеги – простой, понятный и очень точный путеводитель.*

Он указывает самую короткую дорогу к тому, как научиться оказывать влияние на людей и обретать верных и надежных друзей. Словом, к тому, что мы называем «эффективным общением».

Но правда состоит в том, что для большинства людей книги Карнеги – не более чем вдохновляющее чтение. Мало кто понимает, как из безупречной теории извлечь практическую пользу.

**Книга, которую вы держите в руках – это мостик между теорией и практикой.**

Только в ней вы найдете ответ на вопросы:

● Как применить бесценные советы Дейла Карнеги **ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС?**

● Как оторваться от книги и перейти к воплощению всех принципов грамотного общения в реальной действительности?

● Как научиться мгновенно включаться в любое общение и вести его на позитивной волне?

Мы не собираемся занимать ваше внимание подробными объяснениями и примерами. Все это вы найдете в книгах самого Карнеги. Главное правило этой книги таково: **мини-**

**мум теории, максимум практики.**

# Что от вас потребуется, и что вы получите взамен

Сегодня существует огромное множество практических бизнес-тренингов, основанных на идеях Дейла Карнеги. После таких тренингов люди действительно получают большую свободу в общении, учатся понимать других, начинают разбираться в тонкостях человеческих взаимоотношений. Но у этих тренингов есть два существенных недостатка:

- 1) проводятся они только в больших городах;
- 2) стоит это недешево – столько, что не всякая компания может позволить себе отправить своих сотрудников на подобный тренинг.

Но ведь главной целью Дейла Карнеги было создание такой психологической системы, которая была бы *доступна для всех* – от чистильщика обуви до владельца транснациональной корпорации!

Книга, которую вы держите в руках, преследует ту же самую цель. Это *ваш индивидуальный тренинг*, который обойдется вам лишь в стоимость бумажного или электронного варианта книги.

**НО ПРИОБРЕТЕТЕ ПРИ ЭТОМ ОЧЕНЬ МНОГОЕ – все, что вы захотите.**

**Вы одиноки?** – *эта книга поможет вам найти настоящих друзей или спутника жизни.*

**Вам никогда не удается попасть на прием к нужному человеку?** – *эта книга позволит вам «обрасти» полезными связями на любых уровнях.*

**У вас масса идей, но нет единомышленников?** – *эта книга найдет для вас самых преданных и квалифицированных помощников, а также спонсоров, готовых инвестировать в ваши идеи.*

**Вы хотите найти работу по душе и с достойным заработком?** – *благодаря этой книге вы с легкостью пройдете любое собеседование.*

**Вы устали от бесконечного стресса и суеты?** – *эта книга снабдит вас универсальными рецептами для обретения комфорта и гармонии.*

И чтобы получить все это, вы должны сделать *одну-единственную вещь*: ежедневно тренировать навыки правильного общения и образа мыслей.

Как тренировать? – с помощью 150 готовых упражнений, заданий и игр, которые принесут вам не только желаемую пользу, но и доставят удовольствие от самого процесса.

# Главное правило – действие

Все упражнения, игры и задания, представленные в этой книге, были разработаны в течение нескольких лет группой психологов и бизнес-тренеров. Эти упражнения «обкатаны» на реальных людях в реальных жизненных ситуациях. Они работают как в обстоятельствах повседневной жизни, так и в критические моменты, когда требуется срочно разрядить обстановку или же принять немедленное решение.

Вам не стоит беспокоиться о том, что у вас может не хватить времени или сил на зубрежку правил или глубокое изучение теории. Обойдемся без теорий – тем более что без нужной практики все они быстро забываются.

Мы не предлагаем вам ничего зубрить или изучать. Вы должны *просто действовать*.

Тренинговые упражнения и задания выстроены по темам. Каждая тема включает в себя одно важное правило Дейла Карнеги. Упражнения к теме позволяют отработать это правило на практике, убедиться в его эффективности – и выработать *полезную привычку* этому правилу следовать.

Возможно, при чтении заданий у вас время от времени будет возникать мысль о том, что это слишком просто, лежит на поверхности, вам это уже известно, вы это уже пробовали, но не сработало и т. д. Так вот: *задумываться не надо!*

Вполне может быть, что какие-то из уроков Дейла Карне-

ги вы уже пробовали воплощать в жизнь, и результат оказался не таким, как вы ожидали. Никто не бросился в ваши объятия, никто не стал действовать по вашей указке – и вы решили, что советы Карнеги не работают. Если это так, то причина вашей неудачи заключается в том, что вы полагали, будто приемы Дейла Карнеги помогут вам *манипулировать* окружающими. Вы думали, что стоит вам применить один из его советов – и другие люди сразу же начнут делать то, что нужно вам. Иными словами, вы хотели с помощью этих приемов *изменить других людей*.

*В то время как вам нужно меняться самому!*

Ведь изменяя себя, мы изменяем окружающий нас мир!

А глубинные изменения личности происходят лишь тогда, когда человек полностью меняет стереотип своего поведения. Стереотипы «сидят» не в разуме, а в подсознании. Вот почему не нужно задумываться – нужно просто действовать. *Когда действие перейдет в привычку, ваше подсознание усвоит новый тип поведения и изменит вас изнутри.*

# Программа успеха, или как действует подсознание

Почему так важно овладеть приемами Дейла Карнеги на подсознательном уровне?

Для начала давайте разберемся с тем, что такое ПОДСОЗНАНИЕ. Это область человеческой личности, где каждый поступок, каждое событие, импульс каждой мысли, вспышка любого чувства, отблеск любого предчувствия фиксируются и сохраняются на годы. Это своего рода «архив» или, скорее «склад» всего того, что мы делаем или чувствуем, о чем думаем или только догадываемся. Время от времени эта информация «просачивается» из подсознания в сознание в виде странных снов и точечных воспоминаний, вызывающих в нас смешанные чувства.

Но для чего нужен этот «склад»? Неужели только для того, чтобы показывать нам замысловатые сны или напоминать о том, о чем мы предпочли забыть?

Нет! У подсознания есть куда более важная цель. Оно служит своего рода питательной средой, из которой вырастает наше будущее. Оно обрабатывает наш прежний опыт (неважно, опыт поступков, мыслей или чувств) и на основе этого формирует наше поведение.

*Подсознание программирует нашу жизнь.*

Подсознание – великий труженик. Оно не останавливается ни на минуту. Если вы не дадите ему положительный «материал» для работы, оно будет работать с тем «материалом», который владеет вашим сознанием.

Никто не может управлять подсознанием напрямую. Этим, кстати, и объясняется то, почему так сложно выработать «силу воли»: наша решимость изменить себя разбивается о железную программу подсознания.

Но подсознанием и не нужно управлять! Достаточно изменить его «питательную среду». То есть заполнить этот «склад» теми поступками, мыслями и чувствами, которые будут программировать нашу судьбу нужным образом.

Все задания и упражнения этой книги направлены на то, чтобы дать вашему подсознанию нужную пищу.

Так что просто начинайте действовать – и очень скоро вы поймете, какими широкими возможностями обладает подсознание.

# Как работать по тренингу

В этой книге содержатся *150 упражнений, заданий и игр*, позволяющих овладеть приемами Дейла Карнеги. Выполнять их можно *в любой последовательности*. Главное условие – постоянное, ежедневное их выполнение.

● Можно ли одно и то же упражнение повторять изо дня в день? – Можно!

● Можно ли начать с того, что, как вам кажется, у вас получится лучше всего? – Можно!

● Можно ли сочетать упражнения, видоизменять их, приспособлять к конкретной ситуации? – Можно и нужно!

● Можно импровизировать как угодно, лишь бы цель того, что вы делаете, соответствовала правилу, которое вы отработываете.

Единственное, что запрещается делать – пропускать дни. Как показала практика, чтобы дать подсознанию достаточный материал для обработки, требуется 30 дней непрерывных занятий. За эти 30 дней вы можете проделать все 150 заданий. А можете выбрать, к примеру, по 3 задания из каждой главы и выполнять по одному заданию ежедневно. Порядок выполнения, количество заданий, выбор правила, которое вы будете отрабатывать в ближайшие дни – на ваше усмотрение.

Необязательно в эти 30 дней переделать все 150 заданий.

Но желательно пройтись по всем темам. Хотя, если вы чувствуете, что какая-то тема требует особой отработки – можете посвятить ей несколько дней и проделать все упражнения из этой темы.

Большинство тренинговых упражнений не требуют отдельного времени, уединения и особого настроения. Их можно выполнять в любом месте, в любом обществе, в любой ситуации. Никто никогда не поймет, что вы делаете что-то особенное или поступаете как-то не так.

Чтобы ваше подсознание как можно быстрее выработало новый тип поведения, заведите дневник, и каждый день записывайте, как прошла практика, с какими людьми вы отработывали тот или иной навык. И каков был результат этой практики. Дневник можно вести в свободной форме, можно в виде таблицы, куда вы будете вносить вид упражнения, имя и роль человека, с которым общались и общий контекст ситуации. А можете написать маленькую историю, где также опишете свои мысли и чувства по этому поводу.

Ведение дневника позволит вам еще раз прожить и проанализировать обстоятельства, в рамках которых вы проделывали то или иное упражнение. Возможно, вы поймете, что не совсем точно следовали правилу Карнеги. Или увидите, как в следующий раз можно улучшить эту практику, привнести в нее что-то новое, свое.

Используйте творческий подход! Этим вы заставите свое подсознание работать еще активнее.

День за днем, шаг за шагом, эта книга будет превращать вас в человека, способного войти в любые двери и подружиться со всем миром. Она написана для того, чтобы вы могли отработать идеи Дейла Карнеги на практике и получить ключ к свободе, гармонии и успеху.

# Часть первая

## Как стать общительным человеком и обрести верных друзей

### Правило первое Не критикуйте!

*Критика бесполезна, ибо она ставит человека в позицию обороняющегося и побуждает его искать для себя оправдание. Критика опасна, ибо она ранит драгоценное для человека чувство собственного достоинства, наносит удар его представлению о собственной значимости и возбуждает в нем чувство обиды и негодования.*  
*Дейл Карнеги [1]*

Чтобы понять, насколько важно это правило, вспомните, когда последний раз вас критиковали. Это ведь было совсем недавно, не так ли? Что вы при этом чувствовали? Критическое замечание заставило вас внутренне сжаться и стать как можно более незаметным, чтобы снова не попасть под удар критики? А может быть, наоборот – в вас поднялась волна ярости и вы ответили критикану еще более едким замечанием? Так или иначе, критика не принесла пользы ни вам, ни

критикующему.

У человека, которого постоянно критикуют, истощаются силы, он начинает болеть и становится психически неуравновешенным. Именно поэтому критика – основной инструмент политической борьбы. Не всякий может выдержать ее удары без ущерба для здоровья. Раны, нанесенные критикой, не заживают годами. Вы можете не вспомнить вашу первую любовь, но того, кто когда-то обжег вас оскорбительным словом, вы не забудете никогда.

Подумайте об этом, когда с ваших губ будет готово сорваться слово неодобрения. Ведь критикуя кого-то, *вы рискуете нажать себе врага*. Никто не любит критиканов. Их избегают. Их неудачам радуются. Им никто не помогает.

*Критиковать других – самый кратчайший путь к тому, чтобы остаться в окружении людей, которые вас терпеть не могут.*

Но отказаться от критики бывает порой очень трудно. И самое сложное – отказаться от внутренней критики. И неважно, что ваши критические мысли не произносятся вслух. Они все равно считываются окружающими – на уровне энергии. И если вы привыкли осуждать всех и вся, то не удивляйтесь, отчего другие люди относятся к вам, мягко говоря, прохладно.

Врачи говорят, что избавиться от болезни можно, лишь устранив причину заболевания.

*Причина заболевания критицизмом – внутреннее осужде-*

ние.

Упражнения этой главы помогут вам избавиться от привычки внутреннего осуждения.

## Упражнение «Отследи мысль»

Чтобы преодолеть автоматическую привычку к внутреннему осуждению, нужно в первую очередь научиться замечать и осознавать, когда и как к вам приходят мысли, в которых вы осуждаете других.

*Итак, это упражнение заключается в том, что вам нужно будет в течение одного дня отслеживать все критические или осуждающие мысли в адрес других людей.*

### **Задание**

Старайтесь замечать любую мимолетную мысль или чувство, даже похожее на осуждение.

Конечно, вы не сможете уследить за всеми мыслями подобного рода. Но стремиться к этому нужно.

Время от времени вы будете забывать о своем задании. Ничего страшного. Главное, чтобы вы о нем вспоминали хотя бы несколько раз в день. И отслеживали свои осуждающие мысли.

При этом очень важно не оправдывать себя тем, что человек заслужил ваше осуждение. Даже если на ваших глазах кто-то совершил нечто ужасное, а вы осудили – все равно отмечайте эту мысль. Помните: вы не доказываете свою право-

ту, а избавляетесь от дурной привычки!

Постарайтесь быть честным с самим собой, не допускать оправданий типа: «Ну, это же не осуждение – просто я знаю, как делать правильно», или «Да я просто добра ему желаю, вот и замечаю огрехи».

Очень важно не осуждать не только других, но и самих себя. Ведь осуждение себя – это тоже осуждение. Если вам так легче, то можете начать отслеживать «самоосуждающие» мысли. Для первой практики и этого будет более чем достаточно.

Вечером запишите в дневник все, что вам удалось отследить и вспомнить.

Это упражнение желательно выполнять постоянно, день за днем. Как видите, оно не требует никаких дополнительных усилий.

**Самое главное – время от времени вспоминать о том, что вы должны следить за своими мыслями.**

## **Упражнение-игра «Приз за остановку»**

Эта практика, с одной стороны, важное упражнение, а с другой – увлекательная игра, которая вам обязательно понравится. Осуждение связано с эмоцией, хоть и негативной, но не всегда неприятной. Да – негативные эмоции тоже приносят удовлетворение, особенно когда они позволяют нам почувствовать себя лучше других.

Осуждая, мы как бы возвышаемся над другими. Поэтому нам так трудно отказаться от удовольствия заметить чей-то недостаток. Или даже выдумать его – в случае, когда у человека видимых недостатков нет.

Как оставить удовольствие, но избавиться от осуждения?

*Вам нужно понять, что удовольствие – это своего рода награда за какое-то действие. Вы осудили – и получили удовольствие.*

### **Задание**

Перестаньте себя награждать за осуждение! Награждайте себя за то, что вы заметили свой порыв к осуждению и пресекли его.

А чтобы вам было легче, превратите это занятие в игру с призами. В качестве призов могут быть любые приятные мелочи – от конфетки до шопинга.

Алгоритм действий таков:

● Вы замечаете свой порыв к осуждению или осуждающие мысли

● Вы останавливаете этот порыв или мысль

● Фиксируете остановку и вознаграждаете себя

**Если вы выбрали достаточно крупное «вознаграждение», то можете вознаграждать себя не каждый раз, как вы остановите осуждение, а, допустим, за каждые 10 или 20 раз.**

## Упражнение «Как я мыслю?»

*Это упражнение немного похоже на предыдущее, только теперь вы будете «сканировать» не эмоции, а мысли. ВСЕ мысли, а не только те, в которых содержится осуждение.*

Дело в том, что большинство наших мыслей содержат в себе критический настрой. И мы привыкли жить с таким настроением, мы не замечаем, что наше мышление «заточено» на то, чтобы видеть, в первую очередь, негативные моменты. А если такие моменты неочевидны, мы начинаем их выискивать.

Проще всего это отследить на примере покупки товаров. Вспомните вчерашний поход в супермаркет: выбирая продукты, вы выискивали изъяны, а не достоинства. Если, к примеру, на упаковке написано «100% натуральный продукт», это вас вряд ли убедит. Вы подозреваете, что производитель что-то утаил. Так же и во всем остальном. Да, очень часто эти подозрения вполне обоснованны. Но в большинстве случаев критический взгляд на вещи мешает нам жить.

Оценивая критически какое-то явление, мы не видим многих положительных вещей. И проходим мимо настоящих сокровищ! Люди часто жалуются на то, что у них чего-то не хватает: денег, друзей, возможностей.... Но мимо всего этого они ходят каждый день, и даже не понимают, что упускают

бесценные шансы.

### ***Задание***

Ваша задача – научиться «ловить себя за руку», когда в очередной раз включится ваш критический взгляд.

Начните с самого простого – с оценки того нового, что приходит в вашу жизнь. Неважно, что это – товар, который вы покупаете, книга, которую вам рекомендуют, или новое лицо в вашем окружении. Когда вы сталкиваетесь с новым, прислушайтесь к себе. Честно оцените свои мысли. Отслеживайте любой негатив в оценке нового.

**Записывайте каждую негативную мысль. И не забывайте вознаграждать себя!**

## **Упражнение «Почему я так думаю?»**

*Это упражнение – продолжение предыдущей практики. Но оно может выполняться и независимо от нее.*

### ***Задание***

«Поймав» негативную мысль, запишите ее и проанализируйте. Почему вы подумали именно так?

Какие внешние признаки произвели на вас такое впечатление? А может быть, это было какое-то внутреннее чувство?

Очень важно понять, что именно воздействует на вас. Если в большинстве случаев негативное впечатление складывается из видимых причин, то вы – человек логического скла-

да ума, и привыкли опираться на факты. Только оцениваете вы эти факты не всегда правильно.

Если же вы не можете найти фактического объяснения своим негативным мыслям, значит, вы – интуит. Вы привыкли доверять внутреннему чутью, и вам кажется, что оно вас никогда не подводило.

Логик вы или интуит, если вы привыкли использовать критический подход в оценке любых явлений или фактов, вы совершаете ошибку. Мышление настраивается на поиск негатива, от чего бы он ни исходил – от внешних ли причин или от внутренних ощущений.

Вы должны понять, что истинно негативных вещей в повседневной жизни встречается не так уж и много. Вы же не каждый день видите на полках магазинов откровенно испорченные товары? Все товары более или менее годны к употреблению. Большинство продающихся продуктов вы смогли бы съесть без вреда для здоровья. То же самое и с другими явлениями жизни. Их можно «съесть» не только без вреда, но очень часто с большой пользой!

**Проанализировав причины своей критической оценки, вы обретете более ясный взгляд на вещи. Вы поймете, что весь ваш негатив просто не имеет под собой реальной почвы!**

## Упражнение «Слово не воробей»

Каждому нашему действию предшествует мысль. И тем более она предшествует слову! Но нередко бывает так, что слово идет за мыслью след в след, так что кажется, будто мы мыслим вслух. Особенно если это связано с каким-то эмоциональным возбуждением. В эти моменты мы, кажется, вообще не мыслим, а сразу говорим то, что приходит на ум.

Критика всегда связана с эмоциями, причем и отрицательными, и положительными. Отрицательные эмоции мы испытываем, когда то, за что мы критикуем, причинило нам какой-то вред. А положительные эмоции вызывает сам процесс критики, ведь критикуя, мы не только даем отпор обидчику, но и возвышаемся над ним. Отказать себе в этом удовольствии бывает выше человеческих сил.

Бывает и так, что критика для человека – единственный способ получить моральное удовлетворение. Особенно это касается людей одиноких, которым не хватает общения. А критика подпитывает их энергетически, позволяет ощущать себя членом общества.

### *Задание*

Если вы пока что не в силах отказаться от критических замечаний, произносимых вслух, то начните с отслеживания этих слов.

Обязательно записывайте, что, кому, и по какому поводу вы это говорили. Даже если вы говорили это сами себе, например, при просмотре раздражающей вас телепередачи. По возможности записывайте эти слова, только следите за тем, чтобы не начать «писать критику». Записывайте только то, что вы сказали, не развивайте мысль на бумаге.

**Даже если вам удастся записать каждую двадцатую критическую фразу, вы уже достигнете огромных успехов. Вы станете более сдержанны на язык, и, как следствие, улучшатся ваши отношения с окружающими.**

## **Упражнение «Что и как я говорю?»**

*Это упражнение нужно выполнять, когда у вас накопится приличное количество записей вашей словесной критики.*

### **Задание**

Вам надо выделить 15–20 минут свободного времени, чтобы прочитать все эти записи.

**Очень важно:** это время не нужно планировать, не нужно отнимать эти минуты от работы, отдыха или общения. Читайте эти записи тогда, когда вам действительно нечего делать. Например, когда вы стоите в автомобильной пробке, едете в метро или сидите в очереди у врача. Это действительно очень важно, потому что такое включение упражнений в рамки ваших повседневных дел, прежде всего, экономит ва-

ше время, держит в тонусе, а главное – воспитывает привычку отслеживать собственные чувства, мысли, слова и реакции. Такой самоанализ поможет вам стать уравновешенным и спокойным человеком.

Читая свои записи, обращайтесь внимание на то, что вы говорили и как вы говорили.

«Что» – это конкретная информация, а «Как» – форма подачи. Например, вы кого-то (заслуженно или незаслуженно, неважно), обзвали дураком. Конкретная информация заключается в том, что вы считаете его глупым. Но форма, которую вы выбрали для сообщения этой информации, является оскорблением.

Проанализировав все свои записи, вы поймете, что во многих случаях вы даже не критикуете, а оскорбляете. Взять хотя бы слово «дурак». Кстати, по отношению к себе вы его тоже нередко используете, не так ли? Попробуйте не делать этого.

Все люди время от времени совершают глупости – и вы в том числе. Никто не идеален.

**Никто не застрахован от ошибки. В следующий раз, когда вы ошибетесь, не спешите обзывать себя дураком. Просто скажите: да, я совершил глупость. То же самое можно сказать и другому человеку. Вы никого не оскорбите, и не погрешите против истины. И получите моральное удовлетворение!**

## Упражнение «Чего я хочу?»

*Это упражнение тоже связано с записями ваших критических высказываний.*

### **Задание**

Вы должны будете их не просто прочитать, но и ответить себе на вопрос:

*Чего я хотел добиться в этом конкретном случае?*

Это очень важный вопрос, и на него нужно отвечать честно. Желательно письменно, но если у вас нет времени записывать ответ, просто проговорите его про себя.

Цель этого упражнения – понять, что побуждает вас критиковать. Выполняя это упражнение, вы ставите себе «диагноз». От типа диагноза и будет зависеть «лечение».

В основе критики чаще всего лежат две причины.

Первая причина – желание повлиять на ситуацию.

Вторая причина – испортить человеку настроение.

Первая причина – желание повлиять на ситуацию. Эта причина побуждает нас критиковать ребенка, получившего за контрольную «двойку» или работника, допустившего ошибку в расчетах. Если мы хотим исправить ситуацию, то не сильно беспокоимся о том, что чувствует человек, которого мы критикуем. Нам важен результат, а не то, как наша критика отражается на его внутреннем состоянии. Когда ситуация будет исправлена, а нужный результат – достигнут,

наша критика прекратится.

Вторая причина – испортить человеку настроение. Быть может, вас это возмутит, и вы скажете, что никогда никому не портили настроение намеренно... Но факт есть факт: всякий раз, когда целью критики не является исправление ситуации, она направлена лишь на то, чтобы доставить человеку эмоциональный дискомфорт. И вы должны честно признать в этом.

**Это важный шаг к избавлению от критиканства.**

**И за этот важный шаг вы должны обязательно вознаградить себя!**

## **Упражнение «Как меня слушали?»**

*Когда вы проясните для себя цели и причины критики, приступайте к следующему шагу.*

### **Задание**

Снова перечитайте свои записи (если только вы их уже не помните наизусть) и вспомните, как в каждом случае собеседник реагировал на вашу критику.

Кто-то начал оправдываться и защищаться, кто-то затаил обиду, кто-то разозлился на вас... В любом случае ваша критика вызвала негативную реакцию.

Если же реакция была иной – то есть человек признал ошибку, пообещал исправиться и совсем на вас не обиделся – это может означать две вещи.

Первое: ваш собеседник умеет правильно воспринимать критику (даже несправедливую), возможно, он даже учился этому специально.

Второе: вы критиковали по делу, и, кроме того, выбрали для этого правильную форму подачи, которая не обидела собеседника. Всякий такой случай анализируйте отдельно.

Но в большинстве ситуаций критика вызывает негативную реакцию. По возможности вспомните, что вам ответили, какое выражение лица было у человека, которого вы критиковали? Как после этого он с вами общался? И что вы чувствовали в тот момент?

Анализируя все это, вы должны прийти к пониманию, что вы не добились, чего хотели. Своей критикой вы никак не улучшили ситуацию, а только усугубили ее. Даже если вы задались целью испортить кому-то настроение, и эта цель была достигнута, все равно ситуация стала хуже. **Ведь несправедливая критика заставит человека искать возможность вам отомстить. Быть может, вы получили временное удовлетворение, но вы умножили зло. И это зло непременно к вам вернется.**

## **Упражнение «Очистка кармы»**

*Пусть вас не пугает эзотерическое название этого упражнения. Под «кармой» мы подразумеваем негатив, накопленный вами за все годы критики.*

Вы учились критиковать много лет, и достигли в этом «искусстве» совершенства. Теперь вам не приходится задумываться, чтобы раскритиковать кого-либо или что-либо. Критика подобна вечному двигателю, который подпитывается сам от себя и никогда не останавливается.

Данное упражнение способствует тому, что «вечный двигатель критики» будет замедляться и, в конце концов, остановится. Выполняя это упражнение, вы лишаете этот «двигатель» топлива. Это «топливо» – ваша прошлая критика и причиненные ею обиды.

Это упражнение похоже на медитацию. Но для него вам не потребуется ни уединение, ни покой. Используйте для него минуты вынужденного безделья.

### *Задание*

Вспомните те моменты из вашего недавнего прошлого, когда вы кого-то критиковали. Мысленно извинитесь перед этим человеком – даже если вы распекали его совершенно справедливо.

Конечно, лучше попросить прощения лично. Но не всегда это возможно и не всегда уместно. К тому же, не всем нам хватает мужества извиняться за собственные слова.

Если не можете извиниться лично – ничего страшного. Главное, чтобы в мыслях вы попросили прощения.

Эту практику нужно проделывать как можно чаще. Вспоминайте разных людей, разные ситуации, происшедшие

недавно или очень давно. Лучше всего делать это ежедневно.

**Постепенно «очищая карму», вы будете чувствовать себя все лучше и лучше. Ваше напряжение уйдет, а угрюмость сменится жизнерадостностью.**

## **Упражнение «Обнаружение негатива»**

*Анализируя свои записи, вы, скорее всего, поняли, что большинство критических замечаний были сделаны вам для того, чтобы испортить настроение собеседнику.*

Если вы были честны с собой, и признали это, вас наверняка неприятно удивил тот факт, что вы способны делать что-то назло другому. Причем не просто способны, а делаете это часто и привычно. Не удивляйтесь, и не считайте себя испорченным и злым человеком. Все дело в вашем внутреннем негативе, который ищет пути для выхода. Этот негатив накапливается в человеке с самого детства. Причиной его могут быть стрессы, переживания, та же самая критика. И от этого негатива просто необходимо избавиться. Если этого не сделать, и перестать критиковать, он все равно проявит себя – в каких-нибудь безумных поступках или в болезни.

Эмоциональный негатив, накопленный в психике, отражается на общем состоянии организма.

Стресс – это всегда напряжение, причем напряжение физическое. Напряжение создает застой, а застой является причиной блоков. Блоки

проявляются в невралгии, головных болях, бессоннице, раздражительности. Но чтобы избавиться от них, нужно сначала их обнаружить.

Для этой практики вам понадобится 10–15 минут свободного времени и поверхность, на которую вы могли бы лечь. Очень хорошо выполнять эту практику перед сном – она прекрасно расслабляет.

### ***Задание***

Лягте на спину, руки вытяните вдоль тела. Закройте глаза. Мысленно «прогуляйтесь» по своему телу от пяток до макушки головы. Внутренним взором вам нужно «просканировать» тело, обнаруживая напряжение. Как только вы почувствовали, что какая-то часть тела напряжена, скажите себе – «зажим в стопе», «зажим в пояснице» и т. д. Не пытайтесь намеренно расслабиться, избавиться от зажима. Это произойдет автоматически, как только вы сосредоточите внимание на напряженной части тела.

**После упражнения можете поспать.**

## **Комплекс упражнений «Избавляемся от негатива»**

*Предыдущее упражнение помогло вам обнаружить последствия негативных эмоций, проявленные как физические зажимы и недомогания. Теперь вам пора избавиться от негатива.*

Вы «просканировали» собственное тело и поняли, где есть зажим или синдром боли. С болью и напряжением можно бороться либо с помощью лекарств, либо с помощью специальных практик, устраняющих застой негативной энергии.

Пить лекарства – путь в никуда: лекарства только помогают забыть о боли. Ваша цель – избавиться от причины этой боли, то есть от застоя негативной энергии.

В этом вам поможет небольшой комплекс дыхательных упражнений, восстанавливающий течение энергии в теле.

## ● Упражнение «Огненное дыхание»

*Это упражнение помогает очистить тело от негатива с помощью стихии огня. Можно воспользоваться живым огнем (например, пламенем свечи), а можно просто вообразить огонь. Воображение обладает собственной энергией, которая очень хорошо влияет на общую энергетику человека.*

### **Задание**

Сядьте удобно, закройте глаза, расслабьтесь. Позвоночник должен быть прямым, ноги не перекрещены. Нашупайте пульс на левой руке. Начинайте дышать в ритме ударов сердца: удар – вдох, удар – пауза, удар – выдох, удар – пауза.

Представьте, что прямо перед вами горит огонь – допу-

стим, высокий костер или гигантская свеча. Вообразайте, что вдыхая, вы втягиваете в себя этот огонь, а выдыхая – сами устремляетесь в него. Дышите так одну-две минуты.

Вы должны утратить чувство собственного тела. Должны остаться только вы и огонь. Вам нужно слиться с ним.

Не расстраивайтесь, если с первого раза вам не удастся поймать это ощущение. У этой практики есть замечательное свойство: с каждым разом она получается все лучше и лучше. Сделайте в один день пять таких практик по 1 минуте – и к пятому разу вы уже будете реально «дышать огнем», почувствуете, как энергия огня переполняет вас.

**Однако не рекомендуется делать эту практику во второй половине дня: она очень хорошо заряжает энергией, и вы рискуете просто не уснуть ночью.**

## ● Упражнение «Дыхание ветра»

*Эту практику нужно делать на свежем воздухе, лучше в ветреную погоду.*

### **Задание**

Сядьте на скамейку в парке или у собственного дома. Полуприкройте глаза и положите руки ладонями вверх на колени.

Постарайтесь расслабиться. Пусть тело станет свободным, тяжелым и пластичным, как кусок теста.

Вам нужно ощутить ваш вес, пусть он придавит вас к по-

верхности, на которой вы сидите или лежите. Сосредоточьтесь на физических ощущениях: как чувствуют себя ноги, живот, ягодицы, спина, плечи, грудь, руки, шея, голова? Дышите медленно и ритмично.

Все ваше внимание должно быть направлено только на ощущения собственного тела. Все ли расслаблено? Ничего не болит? Не колет? Не чешется? Как только вы почувствуете, что достигли максимально комфортного и расслабленного состояния, направьте внимание в руки.

Представьте, что с каждым вашим вдохом в ваши руки вливается ветер. Он заполняет все ваше тело.

**Тело постепенно теряет вес и становится легким, как пушинка. Время выполнения этой практики – от одной до пяти минут.**

## ● Упражнение «Дыхание воды»

*Это упражнение нужно проделывать ежедневно, когда будете принимать душ.*

### **Задание**

Подставьте голову под струю воды (купальную шапочку надевать нельзя!). Закройте глаза. Дышите ритмично и медленно. Представьте, что с каждым вдохом вода входит внутрь вас, проникая через макушку, а с каждым выдохом – вытекает через подошвы ног. Вода уносит все раздражение, все неприятные воспоминания и ситуации, произошедшие

за день.

**Это упражнение замечательно расслабляет и приводит человека в умиротворенное состояние духа. Время выполнения – столько, сколько захотите.**

## ● Упражнение «Дыхание земли»

*Для этого упражнения вам понадобится немного земли – с наперсток. Можно взять землю из цветочного горшка.*

### **Задание**

Высыпьте землю на левую руку и накройте правой рукой. Вытяните руки перед собой так, чтобы кончики пальцев смотрели вперед. Закройте глаза и начинайте размеренно дышать, представляя, как энергия земли через ваши руки входит в вас. Дышите так одну-две минуты. Это упражнение достаточно сделать всего единожды. Человек от природы тесно связан со стихией земли, и цель данного упражнения – восстановить эту природную связь.

После этой практики вам будет достаточно только коснуться земли и представить, как она уносит весь ваш негатив. Например, после трудного дня на работе вы можете погрузить кончики пальцев в цветочный горшок и представить, как негатив уходит в землю.

**Не бойтесь, что ваша негативная энергия повредит цветам: стихия земли обладает мощнейшей перерабатывающей силой. Она «переработает» вашу негатив-**

**ную энергию в позитив.**

## **Упражнение «Накачка позитивом»**

*Природа, как известно, не терпит пустоты. Закон сохранения энергии справедлив и для сферы человеческих эмоций.*

По мере избавления от внутреннего негатива вам нужно постепенно «накачиваться позитивом», чтобы в вашей душе преобладали положительные чувства. Такие, как любовь, дружелюбие, радость, сочувствие, вдохновение, оптимизм.

Лучший способ зарядиться позитивной энергией – сделать доброе дело. Многие люди сторонятся добрых дел, потому что боятся потратиться, боятся потерять драгоценное время и силы. Это совершенно напрасный страх! Никто не требует от вас великих подвигов. Одно маленькое доброе дело способно вернуть вам прекрасное настроение и улучшить этот мир.

### ***Задание***

Договоритесь сами с собой, что в день вы будете совершать одно маленькое доброе дело.

Например, позвоните старому другу. Или сделаете комплимент неулыбчивой коллеге. Или поинтересуетесь здоровьем старушки-соседки. Все это не требует ни времени, ни сил, но дает очень многое. Начните прямо сегодня и не пропусайте ни дня. Уже через несколько дней вы заметите, что стали оптимистичнее смотреть на мир.

**Скоро без добрых дел вы просто не сможете существовать, потому что маленькое добро обладает удивительным свойством – наполнять позитивом и самого человека, и все вокруг него.**

## **Упражнение «Переломи привычку»**

*Есть древнее изречение: «Посеешь привычку – пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу».* Привычка критиковать и оценивать все и вся – одна из самых вредоносных. Эта привычка оказывает самое негативное влияние и на характер, и на судьбу. Критиканы редко бывают счастливы – им все не нравится, а их самих никто терпеть не может.

Если вы уже успели приобрести вредную привычку критиковать, то вам непременно нужно сделать это упражнение.

Вы настолько привыкли критиковать, что уже сами не замечаете, как делаете это, вы критикуете «на автомате»? Сегодня у вас есть шанс переломить эту привычку. Для этого нужно, чтобы ваш «критикующий автомат» дал сбой. И собьете его вы.

Как? Да очень просто.

### ***Задание***

Каждый раз, когда сегодня вы соберетесь составить о ком-то или о чем-то свое мнение —

– Замолчите

– Сделайте паузу

– 10 раз медленно и глубоко вдохните и выдохните

Пока будете дышать, дайте оценку своему мнению – оно критичное или одобрительное? И если оно полно критики – не высказывайте его! Не критикуйте!

Даже если вы сделаете это лишь один-единственный раз за весь день, это уже собьет с привычного ритма ваш «автомат».

**Вы сами не заметите, как в следующий раз вам захочется сделать паузу и помолчать, прежде чем высказать свое мнение.**

## Резюме

Критика – один из самых опасных врагов человечества. Она не приносит пользы ни критикующему, ни тому, кого он критикует. Но теперь у вас есть все инструменты для того, чтобы перестать критиковать. И научиться смотреть на мир доброжелательно и открыто!

# Правило второе

## Хвалите!

*Будьте сердечны в своем одобрении и щедры на похвалы, и люди будут дорожить вашими словами, помнить их и повторять в течение всей жизни – повторять спустя годы и после того, как вы забудете их.*

*Дейл Карнеги [1]*

Упражнения предыдущей главы научили вас отказываться от критики – этой горькой и вредной «пилюли», которая не лечит никакие болезни, а лишь обостряет боль и обиду. И если вам действительно удалось переломить привычку к критике, то вы уже поняли, какой это огромный шаг по пути к установлению дружеских отношений с окружающими людьми. Вас перестали бояться. Вам начали доверять. Люди уже знают, что вы не станете подвергать сомнению их идеи, не будете критиковать то, что они делают и говорят. Но останавливаться на этом не нужно. От вас ждут следующего шага – так сделайте его! И он заключается в том, чтобы начать ХВАЛИТЬ людей.

Знаете ли вы, какие две сладости не содержат лишних калорий, и от них нет никакого вреда, но есть одна лишь польза?

Эти сладости – ПОХВАЛА и ОДОБРЕНИЕ.

Увы! но именно этих двух «блюд» так не хватает на пире человеческого общения!

Любой человек нуждается в похвале и одобрении с первых минут своей жизни. Все эти «уси-пуси», «лапочки», «солнышки», «зайчики» и другие сладкие слова, с которыми мамы обращаются к своим малышам, имеют для детей **жизненно важное** значение. Дети, не получившие в младенчестве достаточного количества «уси-пусей», вырастают несчастнейшими из людей.

Быть может, вы думаете, что для взрослых похвала не имеет такого значения? Напрасно! Взрослый человек нуждается в ней не меньше, чем ребенок. Не верите? Попробуйте прямо сейчас сказать что-нибудь доброе человеку, который находится рядом с вами. Если никого рядом нет – позвоните кому-нибудь именно с этой целью.

Даже не видя человека, вы сможете почувствовать, как от вашей похвалы поднялось его настроение. Вы услышите, как изменился его голос – ведь улыбка всегда меняет интонацию. И пусть это небольшое упражнение станет вашей ежедневной «разминкой». А чтобы вы не думали, как именно произносить похвалу, предлагаем вам несколько вариантов, которые подойдут для любого человека.

## Упражнение «Звонок другу»

*Лучше всего эту практику начинать именно с обзвона*

*друзей – эти люди не связаны с вами никакими деловыми отношениями, а значит, ваша похвала не будет расценена как лесть с целью получения выгоды.*

### ***Задание***

Возьмите мобильный телефон и наберите номер любого вашего приятеля. После первых приветственных слов выразите свое одобрение человеку, находящемуся на другом конце провода.

Для одобрения можно использовать такие поводы:

– видел твою новую фотку в соцсети – отлично выглядишь!

– я тут на днях вспоминал, как здорово ты сделал то-то и то-то... (вспомните случай, когда ваш друг отличился в каком-либо деле)

– знаешь, я так благодарен тебе за то, что ты тогда меня выручил (вспомните случай, когда ваш друг помог вам)

– я думаю, ты правильно поступил, что... (купил эту машину, женился на этой девушке, поменял работу, ушел в отпуск – можно называть любой поступок, не противоречащий закону)

– у тебя такой бодрый голос, что у меня и самого настроение поднялось!

**Но лучше, если вы найдете свой собственный повод для похвалы – тогда ваши слова прозвучат искренне и действительно тронут человека.**

## Упражнение «Похвала от сердца»

*Некоторые люди не любят хвалить других, даже когда для этого есть весомый повод. От таких людей не дождешься доброго слова, и почти все окружающие считают их черствыми и неблагодарными.*

Однако это не всегда так. Просто эти люди считают, что их похвала может насторожить человека, потому что будет расценена как лесть и подмазывание. Если вы относитесь к категории именно таких людей, то вы должны знать, что настоящая похвала не имеет ничего общего с лестью.

Ваши слова никогда не будут звучать как лесть, если вы последуете нашим советам.

### *Задание*

1. Произносите похвалу от чистого сердца. Похвала должна быть искренней. Хвалите только то, что вам действительно нравится, что вас действительно восхищает в данном человеке в данный момент. Лесть никогда не бывает искренней, потому что произносится с точным расчетом. Восхищение – это эмоция, исходящая от сердца. А сердце не расчетливо, и любой человек это прекрасно знает.

2. Выразите похвалу в форме короткого позитивного замечания. Например:

*«У вас телефон X? Я слышал, эта модель очень надежна».*

*«У вашей сумки такая удобная форма: красиво и вместительно».*

**Подобные замечания никогда не будут звучать как скрытая лесть, но благодаря им вы можете расположить к себе любого человека.**

## **Упражнение «Неслышная похвала»**

*Не всегда есть возможность похвалить человека вслух. Иногда это просто неуместно.*

### **Задание**

Так похвалите его... про себя!

Порой это действует даже сильнее слов.

Когда вы в ком-то находите какие-то достоинства и начинаете ими восхищаться в своих мыслях, от вас исходит особая энергия, которая располагает человека к вам независимо от того, что он о вас думает.

**Действие этого приема можно назвать «белой магией». Попробуйте – и убедитесь в этом сами!**

## **Упражнение «Одобряющая улыбка»**

*Всегда помните, что похвала не обязательно должна проявляться в словах. Ведь мы общаемся друг с другом не только с помощи слова.*

Мы говорим на разных языках, в том числе и на языке ми-

мики. Мимика во многих случаях скажет больше, чем слова. Используйте возможности мимики! Выражайте одобрение с помощью выражений лица. Есть такое понятие, как «одобряющая улыбка». Сделать ее очень просто.

### *Задание*

Нужно немного приподнять кончики губ и слегка кивнуть головой. Попробуйте так улыбнуться прямо сейчас.

**Как видите, это элементарно. Не жадничайте – одобряйте других людей с помощью улыбки!**

## **Упражнение «Улыбка глазами»**

*Улыбаться можно не только губами. Можно выразить улыбку при помощи глаз.*

Для этого упражнения вам понадобится косметическое зеркало с увеличивающим эффектом (такое вы можете приобрести в любом магазине, где продают галантерейные товары). Эти зеркала обычно используют для того, чтобы делать макияж. Увеличенное отражение ваших глаз – то, что вам нужно.

### *Задание*

Сначала внимательно разглядите свои глаза и постарайтесь оценить их по принципу холодные/теплые. Потому что улыбка глазами подразумевает под собой взгляд теплоты.

Самый простой способ выработать теплый взгляд – вызывать в себе эмоции теплоты. Что вызывает у вас такие эмо-

ции? Тут все очень индивидуально. У кого-то – воспоминания детства. У кого-то – мечты о летнем отдыхе. У кого-то теплеет на душе, когда он думает о тех, кого он любит: родителях, друзьях, родственниках. А кто-то испытывает чувство тепла просто при мысли о чем-то вкусненьком. Ищите свое. Вспоминайте о приятном, вызывайте теплые ассоциации. И при этом следите за своими глазами. Как только увидите, что они теплеют – запомните это.

Вы двигаетесь в верном состоянии. Можете начать тренироваться на других людях.

**Улыбайтесь глазами, смотрите на людей с теплотой. И вы увидите: этот теплый взгляд обязательно найдет отклик!**

## **Упражнение «Утро начинается с улыбки»**

*Чтобы приучить себя улыбаться, выполняйте такую практику.*

### **Задание**

Как только вы проснулись – улыбнитесь.

Даже если вам приснился кошмар. Даже если вы знаете, что предстоит трудный, а может быть, даже скорбный день. Все равно улыбнитесь – механически, без эмоций. Просто растяните губы в улыбке.

Улыбаясь, встаньте с постели. Затем, если захочется,

сбросьте улыбку. Главное – улыбнитесь сразу же после пробуждения.

**Спустя некоторое время вы поймете, что просыпаетесь уже с улыбкой на устах. И вам совсем не хочется переставать улыбаться.**

## **Упражнение «Жесты одобрения»**

*Выражая похвалу, не стесняйтесь пользоваться жестами одобрения.*

### **Задание**

Тренируйте жесты одобрения в тех ситуациях, когда это уместно.

Самый известный и распространенный жест – поднятый вверх большой палец. Он, конечно, уместен не во всех ситуациях, но там, где можно проявить эмоции и неформальное отношение – обязательно используйте его.

Аплодисменты тоже относятся к жестам одобрения. А повод для аплодисментов можно найти не только в театре. Окружающие нас люди часто совершают поступки, за которые им можно было бы от души похлопать.

Кстати, о хлопках. Похлопывание ладонью по плечу – дружеский жест одобрения. И в общении с друзьями не пренебрегайте им. Равно как и объятиями. Вам ничто не мешает обнять друга в ответ на какую-нибудь

любезность или в качестве утешения.

В других, более официальных обстоятельствах жестами одобрения будут служить раскрытые ладони, повернутые тыльной стороной к собеседнику. Демонстрируя ладони, вы показываете, что ваши руки «чисты», а значит, чисты и помыслы.

Находясь в компании других людей, как можно чаще показывайте им свои ладони.

**Не забывайте об этом простом упражнении – оно поможет вам выстроить мостик доверия между вами и другим человеком.**

## **Упражнение «Позы одобрения»**

*Позы одобрения – это позы открытости, доверия, дружбы.*

### **Задание**

Находясь в компании людей, общение с которыми важно для вас, принимайте позы открытости.

Никогда не «замыкайте» позу, если вы хотите добиться чьего-то расположения. Руки и ноги должны быть «разомкнуты». Прямая осанка говорит не только об открытости, но и о том, что вы готовы действовать так, как того требуют обстоятельства. Вы способны вставать на чужую точку зрения. Однако держать осанку нужно довольно свободно. Ваш позвоночник должен быть гибким. Если вы будете ходить, словно проглотили

телеграфный столб, ваши движения будут скованны и неестественны.

Положение головы тоже может сказать об открытости. Приподнятый подбородок и легкий наклон в сторону показывает, что вы готовы выслушать человека, что вы доверяете ему.

**Тренируйте жесты, мимику и позы одобрения при любом удобном случае, в любом обществе. Не забывайте тренироваться и наедине с собой, перед зеркалом.**

## **Упражнение «Скрытое достоинство»**

*Наверняка в вашем окружении есть люди, относительно которых вы убеждены, что они состоят из одних недостатков.*

А следовательно, хвалить их просто не за что. Что ж, отлично! Значит, вам предстоит сыграть роль Шерлока Холмса и отыскать в этом человеке глубоко спрятанное сокровище – качество, за которое его можно уважать и хвалить. Это качество может быть абсолютно любимым, а не только то, за что вы обычно привыкли одобрять людей.

Приветливое лицо, пунктуальность, вежливость, общительность или усидчивость – эти и другие качества вполне заслуживают того, чтобы на них обратили внимание.

## ***Задание***

Хвалите людей за что угодно, даже за самое скромное достижение.

Только не нужно выдумывать какие-то мнимые достоинства – хвалите лишь то, что видите.

**Помните, что главная ценность похвалы – в ее правдивости и искренности. Никто не должен заподозрить вас в лести. Поэтому говорите только то, что думаете.**

## **Упражнение «Найти хорошее в дурном»**

*Бывает очень сложно изменить свое мнение о человеке, который вас когда-то сильно подвел.*

Но если уж у преступников бывают благородные порывы, то что говорить обо всех остальных! Вам нужно научиться улучшать свое мнение о людях. В этом вам поможет небольшое упражнение, состоящее из нескольких шагов.

## ***Задание***

1. Возьмите лист бумаги и вверху, в середине напишите имя человека, о котором вы думаете как о плохом и непорядочном. Подчеркните это имя, а под ним разделите страницу пополам вертикальной чертой.

2. В левой графе напишите все, что вы о нем думаете. Не будьте многословны, используйте лишь прилагательные. Например: он – корыстный, агрессивный, ненадежный и т. д.

3. Подумайте, в каких ситуациях он мог бы проявить со-

вершенно противоположные качества. Если, к примеру, вы считаете его жадным, представьте себе, что ему нужно отдать все свое состояния ради спасения жизни близкого человека. Неужели он будет жадничать? Скорее всего, нет. Таким же образом проработайте все его отрицательные качества.

4. В правой графе запишите положительные качества человека, которые он действительно может проявить при определенных условиях. А левую графу перечеркните жирным «иксом».

**Это простое упражнение очень поможет вам. После выполнения вы почувствуете, что ваше отношение к этому человеку начало реально меняться.**

## **Искусство говорить комплименты**

Комплимент – похвала, которая произносится вслух для того, чтобы доставить человеку удовольствие. Комплимент часто содержит в себе долю преувеличения, но и говорящий, и слушающий об этом знают, и принимают «правила игры».

Говорить комплименты принято в основном женщинам – как известно, «женщины любят ушами». Однако мужчины нуждаются в комплиментах не меньше, чем женщины – и этим нужно непременно пользоваться.

Но следует помнить, что комплимент – это целое искусство. Не вовремя сказанный или неудачный комплимент не только не доставит удовольствие тому, кому комплимент го-

ворился, но и может вызвать настоящий гнев. Поэтому в аристократических семьях мужчин специально обучали искусству комплиментов. Это искусство 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 мало кто знает, что такое этикет, и уж никому в голову не придет учиться говорить комплименты. Поэтому комплимент и выродился в откровенную лесть, банальность или даже скабрёзность. 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. Прежде чем сказать комплимент, подумайте, чем гордится сам человек, что ему нравится в себе самом.

## **Упражнение «Учимся говорить комплименты»**

*Комплимент – это искусство. И как у всякого искусства, у него есть свои законы.*

Прежде всего, вы должны понимать, что есть большая разница между женским и мужским комплиментом. Мужчины могут говорить комплименты только женщинам, женщины – и мужчинам, и женщинам.

## *Задание*

Говорите людям комплименты в любой ситуации, где это будет уместно.

Если вы мужчина, и хотите, к примеру, сделать комплимент красивой женщине, то вам нужно помнить следующие правила. То, что женщин красива, и так видно – зачем же об этом говорить? Говорите о взгляде, о грациозности жестов, о чарующем тембре голоса. Никогда не хвалите физические достоинства (грудь, ноги...) – **это неприлично!** Говоря женщинам приятно, держитесь в рамках благопристойности: так вы точно никого не оскорбите и не окажетесь неожиданно вовлеченным в отношения, которые вам не нужны.

Если вы хотите похвалить женщину за профессиональные качества, не нужно в одном комплименте упоминать и профессионализм, и красоту. Помните: когда эти двое, что называется, «в одном флаконе», они умаляют друг друга. «Умница и красавица» – так можно сказать о женщине в третьем роде, но никак не в лицо.

Женские комплименты мужчинам должны быть довольно сдержанными. Излишняя откровенность и эмоциональность может быть воспринята как приглашение к близости. Однако это не значит, что нельзя хвалить мужчин за внешнюю привлекательность. Любому мужчине будет очень приятно услышать похвалу своей внешности. Просто помните, что мужчину украшают мужественные черты. Не нужно хвалить мужчин за женские черты – например, за изящные руки

или длинные ресницы. Как бы это ни было красиво, возможно, это именно то, что заставляет мужчину комплексовать.

Мужчинам необходимо время от времени чувствовать признание. Поэтому мужчин принято хвалить за мужественность, смелость, профессионализм. Прекрасный комплимент мужчине – похвалить его за то, что ему несвойственно, что он обычно не делает. Например, когда не жена, а муж приготовит ужин.

**Даже если приготовленное им блюдо совершенно невозможно есть – согласитесь, что мужчина достоин похвалы уже за то, что просто встал к плите!**

## **Магия имени**

Все люди любят комплименты, все ждут одобрения или похвалы. Но ни один самый изысканный комплимент, ни самое теплое ободрение и ни самая высокая похвала так не трогает сердце человека, как звук его имени. Почему?

В мистических традициях Востока считается, что в имени заключена часть человеческой души, и поэтому, называя чье-либо имя, вы обращаетесь непосредственно к его душе.

Но существует и другое, вполне земное и понятное объяснение этому феномену. Имя – это первый звук, который слышит новорожденный младенец. Ни одно слово мать не произносит так часто, как имя своего малыша. В сознании каждого человека его собственное имя прочно связано с мате-

ринским теплом, ее любовью и заботой. Где-то глубоко внутри у нас живет уверенность в том, что всякий, кто называет наше имя, так же, как наша мать, считает нас самым важным человеком на свете. Сознательный разум может понимать, что далеко не всегда это так – но подсознание человека отзывается на звук его имени с трепетным ожиданием.

Называть человека по имени – это почти что магия. Овладеть этой магией нетрудно, но все же, как и у всякого магического действия, в произнесении имени есть свой секрет.

## **Упражнение «Учимся правильно произносить имя»**

*Когда вы называете имя человека, это не должно звучать фамильярно, натянуто, сердито или официально сухо.*

Вам необходимо научиться делать это непринужденно и тепло. Учеба не займет у вас много времени; вам даже не понадобится какая-то особая работа над голосом и интонацией.

### ***Задание***

Все, что вам нужно – это слегка приподнять уголки губ непосредственно перед тем, как вы произнесете имя человека. Ваши губы сложатся в полуулыбку, и эта полуулыбка придаст вашему голосу нужную теплоту и непринужденность.

Конечно, подобный навык нуждается в тренировке. Но

ведь тренироваться вы можете каждый день, причем с разными людьми! Мы советуем вам начинать именно с тех людей, с которыми вы общаетесь «мимоходом». Например, с коллегами из другого отдела. Есть множество людей, с которыми все наше общение укладывается в два слова: «здравствуйте» и «до свидания». У нас с этими людьми нет почти ничего общего, и если с некоторыми из них мы сближаемся, то лишь в том случае, если к этому найдется какой-то весомый повод. Но именно эти люди прекрасно подходят для отработки этого навыка.

**Все, что вам нужно сделать, это прибавить к ежедневному «здравствуйте – до свидания» лишь одно слово. Вы уже догадались, какое.**

*Имя этого человека!*

## **Упражнение «Обращение по имени»**

### *Задание*

Приучайте себя произносить имя человека как минимум один раз в течение двух предложений.

Это совсем несложно. Например:

– Послушай, *Олег* (*первое предложение*). Я собираюсь купить себе горный велосипед (*второе предложение*). Я знаю, что ты в этом разбираешься (*первое предложение*). *Олег*, ты бы не мог проконсультировать меня относительно того, какую марку выбрать? (*второе предложение*) И т. д.

Вы не успеете оглянуться, как множество людей в вашем окружении станут относиться к вам с большим вниманием и уважением.

**О чем бы вы ни говорили, вас услышат, потому что в вашей речи будет приманка, против которой совершенно невозможно устоять — имя человека.**

## Упражнение «Запомнить имя»

*Есть люди, вечно забывающие или путающие имена людей — особенно тех, с которыми им приходится общаться довольно редко.*

### **Задание**

Чтобы справиться с этой трудностью, вам нужно будет приложить некоторые усилия. Вы можете поступить так же, как поступал Наполеон III: записывать имя человека на бумажке, а затем, оставшись в одиночестве, долго и сосредоточенно всматриваться в него. Этот способ хорош тем, что в нем задействована зрительная память. Другой способ заключается в том, чтобы получить как можно больше сведений о человеке. Почувствуйте себя детективом: выясните не просто полное имя человека, но и его семейный статус, образование, интересы, политические взгляды и т. д. Вся эта информация поможет вам создать в своем сознании цельный образ, который будет прочно ассоциироваться со звуком имени этого человека. Даже если вы расстанетесь на годы, то

при новой встрече вы все равно без труда вспомните, как его зовут и где он учился.

Если вам кажутся не очень подходящими оба способа, то придумайте свой! Пользуйтесь воображением. Например, при знакомстве с человеком представляйте, что его имя огненными буквами написано у него на лбу. Или же что над ним пролетает маленький бумажный самолетик, на крыльях которого написано его имя.

**Вы можете вообразить самые невероятные вещи, главное, чтобы имя человека как следует впечаталось в вашу память.**

## **Хвалите, не завидуя!**

Есть род похвалы, которая не доставляет удовольствие ни тому, кто ее говорит, ни тому, кто слушает. Это похвала из зависти. Ее очень просто распознать, она звучит примерно так:

*Хорошо тебе – ты красивая (богатая, умная, удачливая....)*

Говоря такую фразу, человек не одобряет обладателя всех этих достоинств, а напротив, унижает его. Он как бы указывает на то, что без какого-то качества или вещи человек ничего не стоит. Это очень вредный вид похвалы, и вредит такая «похвала», прежде всего, самому завистнику.

Что же такое зависть? Это осознание собственных недо-

статков сквозь призму чужих достоинств (часто мнимых достоинств!). К сожалению, на свете очень мало людей, которые никому не завидуют. Быть может, вы считаете, что вы один из них? Тогда ответьте на такой вопрос: можете ли вы подарить самую дорогую для вас вещь человеку, который во всем вас обошел?

# 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.