





## Глава 6. Смелость

Аудитория гудела от нетерпения. Скоро должен был выступить эксперт по вдохновляющему лидерству. Наконец, докладчик вошел в аудиторию и к удивлению присутствующих начал петь. По пути к кафедре он продолжал громко петь, и люди откликнулись на страстные слова его песни. К тому моменту, как эксперт начал говорить, он уже завоевал внимание аудитории, проявив впечатляющий эффект харизмы.

Вы готовы пойти на риск ради создания эффекта харизмы? Или вы не любите рисковать, хотя хотели бы улучшить свое личностное воздействие? В таком случае предлагаем заняться самоанализом и изменить отношение к риску.

Хотя интересные и необычные методы общения могут усилить эффект харизмы, опрометчивое поведение может навредить. Например, на встрече с новым клиентом вы можете рискнуть, представив свое торговое предложение в виде поэмы, мультика или даже фокуса. Но если вы, войдя в раж, воткнете кухонный нож в стол переговоров, поясняя свою мысль,

это наверняка покажется безрассудным и не окажет положительного воздействия.

Смелость не всегда предполагает мелодраматические, эффектные сцены и большой риск, она может выражаться в более простой, но важной форме: например, в активном использовании физических качеств в общении. Если вы активно жестикулируете, используете мимику и язык тела, то вас это, скорее всего, не касается, но многим людям не хватает выразительности, экспрессии, поэтому им для более активного проявления своих физических качеств требуется определенная храбрость.

Для того чтобы смелее чувствовать себя в межличностном общении, необходимы регулярная практика и обратная связь. Не стесняйтесь спрашивать мнение окружающих.

## Разумный риск

Идти на риск, который поможет вам выразить свою мысль, стоит тогда, когда:

- \* выгода больше издержек;
- \* неудача маловероятна (см. «Плюсы и минусы: разумный риск»).

Кроме того, на первый взгляд, рискованное и очень смелое предприятие на самом деле может оказаться не таким страшным. Поэтому, если вы хотите стать уникальной личностью, необходимо набраться смелости и избавиться от страхов. Предлагаем выпол-

нить практическое упражнение, помогающее избавиться от страхов.

### ➔ **Практическое упражнение: страхи**

- \* Найдите тихое, уютное место, где вам никто не помешает примерно полчаса.
- \* Лягте на пол, ноги положите на стул, а под голову подложите подушку.
- \* Дышите медленно, спокойно.
- \* Вслух перечислите свои страхи: «Я боюсь...».
- \* Начните с предметов или животных, например пауков, машин, компьютеров.
- \* Перейдите к ситуациям, например: публичное выступление, необходимость войти в комнату с незнакомыми людьми, личная встреча с начальством.
- \* Перечислите людей, которых вы боитесь: родителей, начальника, коллег, брата или сестру.
- \* Произнесите имена людей или опишите события, которые вызвали у вас страх в прошлом. Они все еще существуют? На данный момент чего вы боитесь больше всего – утонуть, заболеть или попасть к террористам? Какие страхи у вас вызывает будущее?
- \* Обязательно озвучивайте свои страхи, не произносите их про себя.

Выполняя это упражнение, вы можете расплакаться, разволноваться или почувствовать, как напрягается все тело, и вам захочется бросить это занятие. Постарайтесь доделать упражнение до конца: озвучив свои страхи, вы избавитесь от их влияния.

### ↳ **Плюсы и минусы: разумный риск**

1. Вы просите клиента сделать у вас заказ, которого давно добиваетесь.
  - \* В худшем случае клиент откажется сделать заказ и прервет с вами отношения.
  - \* В лучшем случае вы получите заказ и установите долговременные выгодные отношения.
  
2. Вы просите коллегу постараться работать лучше.
  - \* В худшем случае коллега рассердится, обвинит вас в наглости и несправедливой дискриминации.
  - \* В лучшем случае коллега поблагодарит вас за откровенность, согласится с тем, что надо отдавать работе больше сил, и будет расхваливать вас перед другими.
  
3. Вы входите в комнату и завязываете разговор с первым же человеком, стоящим в одиночестве.
  - \* В худшем случае человек грубо прервет разговор и уйдет, оставив вас в ужасном состоянии.
  - \* В лучшем случае человек проявит радушие, станет вашим другом или деловым партнером на

долгие годы, в итоге вы заключите с ним крупный контракт.

В каждом случае нужно понять, какова вероятность наихудшего исхода. Если она невелика, то стоит пойти на риск, учитывая возможные выгоды.

Разумный риск заключается в том, чтобы обдумать все плюсы и минусы ситуации.

Для того чтобы справиться с возможным неблагоприятным исходом дела, вам понадобится эмоциональная стойкость. Подобная стойкость приходит только с опытом.

Как ни странно, люди не боятся физического риска, занимаясь, например, альпинизмом или рафтингом, спускаясь на канате, и при этом всячески избегают социального риска, который необходим для выражения своей мысли и воздействия на других.

Готовность рисковать зависит и от таких качеств, как интроверсия и экстраверсия. Например, экстравертов риск приводит в веселое возбуждение, они воспринимают его как неотъемлемую часть коммуникабельности и уверенности в себе. Напротив, интроверты не склонны рисковать. Хотя стать экстравертом не так-то просто, но можно выяснить, насколько ваши личностные качества снижают или поощряют готовность идти на риск.

Риск, который укрепляет эффект харизмы, может потребовать от вас следующего:

- \* проявить смелость, чтобы подвергнуть критике мнения или действия другого человека;

- \* иметь свою точку зрения и выразить ее;
- \* твердо стоять на своем, несмотря на сопротивление;
- \* с готовностью принимать другие точки зрения;
- \* активно использовать физические качества – экспрессивность и т.д.

Рассмотрим эти требования подробнее.

## **Критический взгляд**

Новый генеральный директор одной страховой компании созвал общее собрание, чтобы представиться всем сотрудникам. Закончив формальности, он рискнул рассказать историю из своего личного опыта об одном туристическом агентстве. Он поведал, как поразило его потрясающее обслуживание клиентов в этом агентстве, какую благодарность он испытал к его сотрудникам, сумевшим легко решить проблему, которая могла доставить ему столько беспокойства. Оглядев собравшихся, генеральный директор спросил, кто еще недавно ощутил на себе, что значит профессиональное обслуживание клиентов.

И люди, которым в обычных обстоятельствах никогда бы не довелось заговорить с генеральным директором компании, стали рассказывать о своем опыте. В нужный момент генеральный директор улыбнулся и заметил: «Надеюсь, клиенты нашей компании будут точно так же рассказывать друзьям о том, как их хорошо обслуживали».

Повисла тишина, люди почувствовали себя неловко, и наконец кто-то произнес: «Но мы всегда по-

лучаем высокий рейтинг по обслуживанию клиентов при ежегодной оценке отрасли». Генеральный директор кивнул: «Я совершенно согласен. Это значит, что у нас есть прочное основание, на котором можно создать нечто выдающееся. К этому я и стремлюсь, это мой важнейший приоритет, и мне бы хотелось, чтобы он стал также и вашим приоритетом».

После собрания сотрудники компании еще долго обсуждали нового генерального директора, его манеру общения и умение вдохновить людей своим видением будущего. Никто не говорил о харизме, но генеральный директор проявил мощный эффект харизмы, поставив перед сотрудниками новую задачу и подвергнув критической оценке их работу.

Вам сложно противостоять людям, с которыми вы не согласны? Люди с сильным личностным воздействием, как правило, достаточно смелы, чтобы бросить вызов статусу кво, справиться с конфликтной ситуацией и задать неприятные вопросы, даже рискуя нажать врагов.

Несмотря на то, что критический взгляд на ситуацию может укрепить эффект харизмы, он обязательно должен быть конструктивным, а не деструктивным, то есть разрушительным. Если вы часто жалуетесь, всегда задаете вопросы, на которые невозможно ответить, редко соглашаетесь с другими, если с вами тяжело работать, то окружающие сочтут вас недоброжелательным человеком.

Конструктивная критика стимулирует людей, помогая им по-новому взглянуть на вещи, предлагает альтернативные методы работы и способна заинтересовать окружающих. Конечно, она не всегда дается легко; главное, чтобы окружающие поняли, что ваша

критика направлена на прояснение чего-либо, а вовсе не стремится обвинить или наказать.

Люди с сильным эффектом харизмы умеют задавать правильные вопросы, которые воодушевляют, а не пугают. Прежде всего, будьте доброжелательны и не обвиняйте никого.

### ↪ Пример

Деструктивная критика	«Мне кажется, у вас неправильная стратегия, как вы вообще такое придумали?»
Конструктивная критика	«Вы не могли бы рассказать, как вы разработали эту стратегию?»
Деструктивная критика	«Наша система обслуживания клиентов абсолютно не работает, и вы знаете это»
Конструктивная критика	«Нашу систему обслуживания клиентов можно во многом усовершенствовать, согласны?»
Деструктивная критика	«Почему вы опять не смогли вовремя представить отчет?»
Конструктивная критика	«Как вы думаете, что вам мешает представлять отчеты вовремя?»

### ↪ Практическое упражнение: критический взгляд

Перефразируйте следующие критические замечания так, чтобы вместо деструктивной критики звучала конструктивная.

«Вы допустили ужасную ошибку. Мы так не работаем».

«Ну вот опять. Эта команда тратит время на очередное бессмысленное обсуждение».

---

---

---

«Если найдете поставщика лучше нас, скажите мне».

---

---

---

«Повестка дня совершенно никчемная, почему бы не обсудить действительно важные вопросы?»

---

---

---

«Может, вас это вдохновляет, а меня нет».

---

---

---

Сформулируйте три реальные конструктивные задачи для своих сотрудников.

---

---

---

---

---

---

## **Иметь свою точку зрения и выразить ее**

Если вы не знаете, куда направляетесь, любая дорога сойдется. Без своей точки зрения вы вряд ли заинтересуете окружающих и усилите эффект харизмы. Лю-

дям, оказывающим сильное личностное воздействие, обычно есть что сказать, поэтому им свойственны следующие выражения.

- \* «На мой взгляд...».
- \* «В моем представлении...».
- \* «Не могу с этим согласиться, потому что...».
- \* «Для меня особенно важно...».
- \* «Я хотел бы...».
- \* «Я бы предпочел...».
- \* «Я считаю, что...».

Вам бывает сложно определить свое отношение к тому или иному вопросу? На собраниях вы сидите молча, потому что вам трудно занять четкую позицию в обсуждении? Это может происходить по нескольким причинам.

Во-первых, вы слабо разбираетесь в обсуждаемом вопросе. Во-вторых, у вас есть свое мнение, но вы не можете выразить его в данный момент, а после собрания переживаете, что не сделали этого, хотя могли бы многое сказать. В-третьих, возможно, ваше воспитание не позволяет вам высказывать собственное мнение, особенно тогда, когда его не спрашивают.

Какой бы ни была причина, вы можете выработать свою точку зрения по той или иной теме, зара-

нее подготовившись, задав вопросы и собрав информацию, чтобы разобраться в данной ситуации.

В процессе *подготовки* вы можете заранее обдумать сразу несколько мнений по данному вопросу, которые во время бурного обсуждения не так-то легко сформулировать.

Идя на собрание, личную встречу или другое важное мероприятие, убедитесь в том, что вам есть что сказать. Можно заранее ознакомиться с повесткой дня, с вопросом, который будет обсуждаться, посмотреть соответствующую литературу, переговорить с коллегами и т.д.

Если вы будете *задавать вопросы*, это позволит раскрыть тему, стимулируя вас выработать свое мнение, собрать дополнительную информацию. Задавайте открытые вопросы, чтобы избежать односложных ответов «да» и «нет».

Постарайтесь *увязать тему обсуждения с чем-то знакомым, известным*, это поможет вам выработать свое мнение. При этом можно руководствоваться, например, следующим:

- \* собственными ценностями;
- \* прошлым опытом;
- \* существующими принципами и нормами;
- \* мнениями других людей и своим отношением к ним;
- \* чем-то отвлеченным, что позволит выработать свежий взгляд.

## Как высказать мнение

Недостаточно иметь свое мнение, нужна еще и смелость, чтобы высказать его. В какой-то ситуации это необходимо сделать даже тогда, когда у вас его не спрашивают, а иногда стоит подождать подходящего момента, чтобы люди выслушали вас.

Когда окружающие поймут, что у вас обычно есть свое мнение по тому или иному вопросу, они будут чаще интересоваться им. Кстати, именно поэтому на собраниях присутствующие ждут, пока выскажутся конкретные люди. Они знают по опыту, что у них всегда есть свое мнение, и хотят выслушать его.

Сохраняя молчание и воздерживаясь от высказывания своего мнения, вы можете придать себе некую загадочность, но если людям придется буквально вытягивать из вас слова, это снизит ваше воздействие на них. Вместо этого сформулируйте свою точку зрения и решитесь высказать ее в тот момент, когда в обсуждении возникнет небольшая пауза.

Если присутствующие слишком заняты разговором, лучше помолчать. Однако, оставляя поле деятельности за теми, кто больше всех шумит, вы рискуете так никогда и не высказать свое мнение.

Если в обсуждении не предвидится никакой паузы, воспользуйтесь «методом тихого голоса». Как только кто-нибудь закончит говорить, спросите твердо, но без агрессии: «Можно мне сказать?» Если окружающие проигнорируют ваш вопрос, повторите его, даже если придется кого-то перебить. Задавайте его все громче и громче, пока разговоры не прекратятся и люди не выслушают вас. Конечно, это потребует изрядной смелости, но гарантирует вам внимательную аудиторию.

Следите за тем, чтобы не попасть в ловушку мнений, когда вы излишне самоуверенно навязываете свое мнение независимо от того, хотят окружающие вас слушать или нет.

В подобные ловушки часто попадают опрометчивые менеджеры и лидеры. Они привыкают к тому, что их взглядами часто интересуются, поэтому думают, что должны высказываться всегда и по любому поводу. Это может подорвать их личностное воздействие, если речь не идет о лестном мнении, например, поздравлении кого-то с профессиональными успехами и похвале за хорошую работу.

Ловушка мнений также возникает тогда, когда люди делятся с вами проблемами. В нее часто попадают неосмотрительные сотрудники отдела продаж, которые искренне верят, что клиент действительно просит у них совета. На самом деле человеку просто хочется поделиться своими мыслями, выговориться, а вовсе не заниматься немедленным решением проблемы.

Развивайте умение слушать людей, проявляя абсолютное внимание и задавая им уточняющие вопросы.

- \* «Другие разделяют ваши чувства?»
- \* «Что вы думаете по этому поводу?»
- \* «Это случилось недавно?»
- \* «Ужасно! А что думает ваш начальник?»
- \* «Вы раньше попадали в такую ситуацию?»

- \* «Как вы думаете, чего они хотят взамен?»
- \* «Вы заинтересованы в этом?»
- \* «Объясните подробнее, пожалуйста».

## Твердо стойте на своем

«Для меня настоящее испытание на смелость», – признается Жаклин Голд, генеральный директор невероятно успешной розничной сети магазинов Anne Summers, торгующей сексуальным бельем и игрушками для взрослых, – «часто быть в меньшинстве».

Эффект харизмы Голд объясняется ее потрясающим самообладанием и смелостью, которые помогают ей твердо стоять на своем и выражать свое мнение о том, что для нее действительно важно. Кстати, ей совершенно не свойственна харизма в чистом виде, но она умеет оказывать на окружающих сильное и запоминающееся воздействие.

«Вам не нравятся мои принципы? У меня есть другие», – шутил актер Гручо Маркс, и, по сути, многим людям это нравится. Столкнувшись с критикой, отказом или враждебностью, они сразу же сдают позиции. Вместо того чтобы отважиться на конфликт, они возмущенно молчат или, еще хуже, отказываются от своих идей, предложений.

Сильное личностное воздействие зависит от готовности твердо отстаивать свои убеждения, даже рискуя натолкнуться на сопротивление. Если, конечно, вы не намерены драться с оппонентом, лучше избегать ожесточенных споров. Вместо этого просто

отстаивайте право оставаться при своем мнении или придерживаться определенных ценностей, требуя, чтобы окружающие относились к этому с уважением.

Для того чтобы твердо стоять на своем, проявите уважение к оппоненту, вместо того чтобы унижать его. Используйте следующие фразы.

- \* «Я понял вашу мысль, но мне это представляется немного иначе».
- \* «Я понимаю, что вы не согласны, но мне бы также хотелось, чтобы и мои взгляды воспринимались всерьез».
- \* «Как я вижу, вы не намерены уступать, и я тоже».
- \* «Это один взгляд на ситуацию. Я придерживаюсь другого».
- \* «Для меня особенно важно, чтобы...»

Отстаивать свою точку зрения рискованно, особенно тогда, когда никто не собирается вас поддерживать, но это не должно сбивать вас с толку. Как только люди убедятся в вашей готовности стоять на своем, многие из них примут вашу сторону.

## **Принимайте другие точки зрения**

Есть что-то привлекательное в человеке с четкими взглядами, который не навязывает их никому, пыта-

ясь «обратить в свою веру». Укрепите личностное воздействие, смело выслушивая альтернативные точки зрения и не занимая оборонительную позицию.

Попробуйте использовать технику «признать и использовать» (см. главу 2): если точка зрения человека отличается от вашей, не игнорируйте ее, а лучше используйте в собственных целях. Возможно, вам удастся связать ее с вашей собственной точкой зрения и укрепить свою позицию.

## **Физическая экспрессия**

Личностное воздействие – это «сообщение», которое вы посылаете окружающим. Как мы говорили, слова играют довольно незначительную роль в общении, по сравнению с невербальными факторами, включая язык тела.

Хотя личностное воздействие основывается на ваших словах, внутренних чувствах и отношении к людям (и к себе самому), именно от невербальных признаков зависит ваш успех.

Большинство из нас не осознает важность намеков и сигналов, которые передаются через невербальные средства общения, принимая их иногда за смелость. Конечно, физическая экспрессия требует смелости. Мы видим, что люди с сильным личностным воздействием не боятся делать решительные, а иногда и экспансивные жесты, то есть они используют свое тело для передачи «сообщения», даже сохраняя абсолютную неподвижность или громко смеясь, или высказывая желание выслушать, или жестами подчеркивая свое мнение.

Взрослея, мы перестаем осознавать язык тела, так что придется освежить знания. Актеров учат с помощью тела проявлять полное присутствие и приковывать внимание зрителей. Например, они учатся разным походкам – походке неудачника или человека, которому принадлежит весь мир. На наших семинарах по личностному воздействию мы тоже предлагаем участникам попробовать изменить походку, чтобы поставить себя на место человека с другим статусом.

### ↳ **Практическое упражнение: статус**

1. Найдите просторную пустую комнату.
  2. Из колоды игральных карт выберите девять карт с цифрами и туз, который будет равен единице.
  3. Перемешайте карты и выбирайте по одной.
  4. Цифра на карте определяет ваш статус от единицы (низкий) до десяти (высокий).
  5. В зависимости от цифры на карте пройдите по комнате так, как будто вы обладаете тем статусом, на который она указывает.
  6. Выберите вторую карту и пройдите по комнате, представляя себе, каково жить с таким статусом. Войдите в комнату, притворившись этим человеком.
  7. Наконец, выберите третью карту.
- \* Чему вас научило это упражнение?

- \* Как менялся язык вашего тела в зависимости от статуса?
- \* Что вы чувствовали в каждом случае?
- \* Теперь вы поняли, как надо войти в комнату на следующей встрече или собрании?

Жесты играют значительную роль в создании эффекта харизмы. Это понимает любой, кому хотя бы раз довелось увидеть выступление бывшего президента США Билла Клинтона. Движение рук, тела, кивки, улыбки, движение глаз, повороты, ходьба – все это отражает особенности его личности и неоспоримое обаяние.

На следующей встрече понаблюдайте за языком тела одного из присутствующих: что говорят об этом человеке его движения, жесты, усиливают ли они воздействие или, наоборот, ослабляют его. Попробуйте еще раз посмотреть телепередачу с выключенным звуком, анализируя действия людей.

- \* Плечи – распрямлены или опущены?
- \* Взгляд – пронизательный, сосредоточенный или туманный, рассеянный?
- \* Жесты рук.
- \* Голова – прямо или наклонена?
- \* Руки – спокойные, беспокойные, скрещены на груди?
- \* Лицо – лишенное всякого выражения или живое, воодушевленное?

- \* Человек улыбается, хмурится или нейтрален, безучастен?

## Язык вашего тела

Возможно, вам прекрасно удастся интерпретировать язык тела окружающих, но хорошо ли вы понимаете язык своего тела? Вы входите в комнату сутулясь, будто извиняетесь за свой рост? Это свойственно не только высоким людям. Или вы входите с высоко поднятой головой, вытянувшись во весь рост, даже будучи низкорослым?

Насколько ваши жесты соответствуют словам? Например, вы часто улыбаетесь, обсуждая серьезные вопросы? У вас слабое рукопожатие, но при этом вы широко улыбаетесь – эти качества противоречат друг другу и могут запутать окружающих.

На следующей встрече, улыбнувшись человеку, обратите внимание на свои руки. Они расслаблены или напряжены, крепко стиснуты или скрещены на груди? Если положение ваших рук противоречит выражению лица, это может создать смешанное впечатление.

Внутреннее отношение и вера в свои слова оказывают огромное воздействие на реакцию вашего тела. Если вы настроены позитивно, убеждены в своей правоте, то будете активно жестикулировать. Если же вы настроены пессимистично или пали духом, то ваши жесты, скорее всего, выдадут вас, даже если вы будете сидеть абсолютно неподвижно.

Здесь мы анализируем только жесты, то есть движение тела, а не общий внешний вид, о котором

поговорим в главе 8. Некоторые движения требуют изрядной смелости и при этом укрепляют ваше воздействие.

- \* **Коммуникативные жесты.** Эти жесты передают конкретные слова или фразы, например, знак «ОК» – это поднятый большой палец, знак «V» – победа, помахивание рукой в знак приветствия. Но они также могут иметь абсолютно иное значение в какой-то другой культуре.

Вы пользуетесь регулярно какими-нибудь коммуникативными жестами? Вы могли бы включить новый жест в общение с окружающими так, чтобы это выглядело естественно?

- \* **Сопровождающие жесты.** Эти жесты иллюстрируют ваши слова: например, круговое движение рук, поднятые руки, когда вы говорите о чем-то очень большом, решительные движения рук, показывающие вашу активную деятельность.

Вам легко даются эти жесты или приходится прилагать особые усилия? В общении с людьми поэкспериментируйте с сопровождающими жестами и обратите внимание на свои ощущения, а также на то, какое впечатление это произведет на окружающих.

- \* **Эмоциональные жесты.** Мимика, движение рук и тела отражают радость, удивление, страх, гнев, печаль, воодушевление, задумчивость

(например, если человек поглаживает подбородок и хмурится).

Насколько легко вы выражаете эмоции с помощью жестов, или окружающим сложно вас понять?

Если вы не можете ответить на этот вопрос, обсудите это с теми, кому доверяете. Возможно, вам трудно проявлять свои эмоции, но это необходимо, чтобы снять маску и оказать сильное воздействие на окружающих.

- \* **Жесты отношений.** Эти жесты влияют на окружающих: например, кивая головой, вы поощряете человека продолжать разговор; приоткрывая рот, – показываете, что хотите что-то сказать; помахивая рукой, – предлагаете собеседнику продолжать говорить.

Эти жесты очень важны, поэтому их тоже стоит обсудить. Иногда сложно отследить свои жесты, потому что часто мы их делаем произвольно. Например, вы думаете, что сохраняете нейтральность или даже вдохновляете людей, с которыми общаетесь, но окружающие считают вас холодным или грубым только потому, что вы редко используете жесты общения.

- \* **Жесты личных потребностей.** Такие жесты (например, человек почесывает нос, убирает волосы со лба, рисует или пишет что-то, рвет бумагу, стряхивает пыль с чьей-то одежды и т.д.) демонст-

рируют заботу о ком-либо или подчеркивают ваше настроение. Иногда они выдают ваши чувства, и их нелегко контролировать. Например, если вы машинально рисуете что-то на бумажке, вам кажется, что это помогает сосредоточиться на том, что вам говорят. Но окружающие могут подумать, что вам скучно, неинтересно.

Во время общения сначала обратите внимание на жесты личных потребностей окружающих, а затем проанализируйте собственные жесты.

Так как эти жесты сложно контролировать, необходимо направить все свое внимание на окружающих, а не на себя, тогда проблема решится сама собой.

Подобные жесты предоставляют массу возможностей для усиления воздействия. Они могут не только передать ваше «сообщение» без слов, но и усилить его, сделав выразительнее или сдержаннее. Однако вы должны искренне захотеть использовать эти жесты, потому что сами собой они не появятся.

## **Лицом к лицу**

Мимика сама по себе может передать многие основные эмоции – радость, удивление, страх, гнев, грусть, отвращение, презрение, интерес, замешательство и решительность. Люди с сильным эффектом харизмы смело демонстрируют свои эмоции, часто наслаждаясь этим «показом».



## ↳ Практическое упражнение: лицо

Встаньте или сядьте перед зеркалом. Выразите удивление одной только мимикой. Каковы признаки этого чувства? Скорее всего, это будут вздернутые брови, распахнутые глаза, приоткрытый рот и т.д. Теперь сделайте следующее.

1. Попробуйте **усилить** удивление, подчеркнув его как можно больше.
2. Изобразите **сдержанное** удивление. Какое наименее заметное движение, жест выражает удивление?
3. Скройте удивление – спрячьте свои чувства, все еще продолжая переживать их. Представьте, что вам только что сообщили потрясающую новость, но вы почему-либо не хотите выказывать радость.
4. Замаскируйте удивление – спрячьте его за абсолютно другими эмоциями.

Это упражнение не сделает вас хорошим актером, но поможет понять, что из-за неправильного использования разных методов мимической передачи чувств вы будете казаться окружающим невосприимчивым, равнодушным человеком.

Регулярно наблюдайте за людьми, с которыми общаетесь, и тогда вы лучше поймете свои жесты и язык тела. Постарайтесь понять «сообщение» человека только по его мимике и жестам, не обращая внимания на слова.

С помощью языка тела люди общаются миллионы лет, но изучать это явление стали только 30 лет назад. Попытка экспериментировать с жестами и изменить язык тела, чтобы оказывать сильное, позитивное воздействие на окружающих, может показаться сложной задачей, но она вполне выполнима.

Язык тела кажется нам более естественным лишь тогда, когда вы говорите от всего сердца – с убеждением и верой. Ваша жестикуляция станет намного эффективнее, если вы сосредоточитесь не на себе, а на аудитории.

### ➔ **Практическое упражнение: язык тела**

1. Встаньте так, чтобы вы могли свободно двигаться.
2. Сохраняя нейтральное выражение лица, с помощью тела выразите следующие состояния: гнев, стыд, доминирование, нетерпение, скромность, сомнения, удивление, подозрение, неуверенность, отсутствие интереса.
3. Выразите, подключив мимику своего лица, следующие состояния: смирение, сомнения, застенчивость, стыд, скромность, грусть, отчужденность, самодовольство.
4. Чем отличаются эти два задания – с использованием мимики и без нее? Насколько сложно отражать чувства без мимики? Язык тела подчинялся выражению лица или наоборот?
5. Чему вы научились? Как надо использовать язык тела

для убедительного подкрепления своих слов и усиления воздействия?

*«Если вам не страшно, то не стоит этим заниматься. Страх пробуждает, поддерживает, а не останавливает».*

Эллен Макартур,  
рекордсменка мира  
в одиночном кругосветном  
плавании