

Как произвести хорошее впечатление на незнакомого человека?

**«У вас не будет второго шанса произвести первое впечатление»
Коко Шанель.**

Действительно, первое впечатление о человеке надолго остается в памяти собеседника. И психологи утверждают, что достаточно семи секунд, чтобы оно сложилось. За это время, конечно же, невозможно продемонстрировать ни высокий интеллект, ни шикарную эрудицию, ни тонкую душевную организацию. А вот внешний вид, мимика и жесты успеют многое о нас рассказать. И только после этого уже будет иметь значение то, что мы сами расскажем о себе и о своих увлечениях. Свою роль, безусловно, сыграет и наше умение слушать собеседника, проявлять внимание к его проблемам. Но обо всем по порядку.

Внешность

Да, многие американки живут по принципу «в чем проснулась, в том пошла» и могут позволить себе не причесываться по утрам. Но это не те голливудские красавицы, которые невероятно успешны в социальном плане и живут красивой насыщенной жизнью. Поэтому за внешним видом надо следить.

Легче всего общаться тем, кто выглядит умеренно привлекательно и адекватно ситуации общения. Аляповатые наряды могут оттолкнуть собеседника, но и чрезмерное увлечение своей внешностью не всегда идет на пользу коммуникации – иконы стиля хороши скорее на экранах и обложках, нежели в живом общении. А вот аккуратность и сдержанная элегантность не останутся незамеченными собеседником и обязательно произведут хорошее впечатление.

Мимика

Улыбка – символ довольного жизнью человека. Она как бы говорит о том, что вы ничего не боитесь, чувствуете себя словно рыба в воде, от вас исходит уверенность в себе. Улыбающиеся люди лучатся изнутри и располагают к себе.

Глаза – то самое зеркало души. Когда мы смотрим прямо, выдерживаем взгляд собеседника, это создает впечатление о нашей уверенности в себе.

Если же человек угрюм, постоянно отводит глаза, собеседник, как минимум, получит мало удовольствия от такого общения, а может и вовсе беспокоиться о том, что как-то обидел своего визави.

Жесты

Жесты занимают не последнее место в списке составляющих успешной коммуникации. Они передают и наше настроение, и отношение к собеседнику.

Конечно, напряженность и закрытые позы могут быть никак не связаны с конкретной ситуацией общения. Человек может просто неважно себя чувствовать, тогда и поза его будет зажатой. Но люди склонны многое воспринимать на свой счет,

поэтому стоит постараться, чтобы наше тело не выглядело враждебным для собеседника. Лучше не скрещивать руки на груди, не прикрывать лицо руками, не делать резких движений. Если расслабить руки не удастся, постоянно хочется что-то дергать, тереть, можно, например, взять в руки папку – попутно она придаст еще и деловой вид.

Положение корпуса

Большое значение имеет прямая спина. Сутулые плечи никому не придают уверенности и блеска. А вот красивая осанка точно добавит привлекательности и шарма.

Умение слушать

При всей важности наших красивых монологов и реплик, нельзя недооценивать умение слушать собеседника. Каждый человек мечтает быть услышанным и понятым в нашем суровом и непредсказуемом мире. И в то же время многие склонны говорить только о себе. Вот и получается, как тонко заметил Станислав Ежи Лец, что «человек с человеком испокон веку ведут диалог». А иногда для хорошего общения необходимо просто помолчать. Нет, не дистанцироваться и уходить в себя, а внимательно, сочувственно и даже «красноречиво» помолчать. Пока собеседник поведает вам нечто важное о себе. Будьте уверены, даже если вы ничем не сможете ему помочь, а постараетесь просто понять, человек будет бесконечно благодарен.

А ведь есть еще множество техник «активного слушания», которые весьма способствуют эффективной коммуникации.

Комплименты

Комплимент, как и улыбка, почти ничего не стоит и очень многое дает. Говоря приятные вещи собеседнику, мы поднимаем его уровень счастья, снижаем беспокойство, отчего общение становится легким и непринужденным. Важно уметь правильно делать комплименты. Постарайтесь не льстить. Собеседник в глубине души знает, действительно ли он хорошо сделал свою работу и насколько ему идет его новая прическа. Если вы скажете добрые слова о тех вещах, которые на самом деле того стоят, это будет настоящий комплимент. И наоборот: не стоит говорить, что новое платье необычайно украшает вашу коллегу, если оно на самом деле на два размера меньше, чем это необходимо (и в глубине души коллега об этом знает!).

Не менее высокое искусство – принимать комплименты. Важно при этом не скукоживаться, не лепетать застенчиво «да лааадно, этой кофточке уже лет десять», а спокойно и с улыбкой принять информацию и поблагодарить. Тогда комплимент удался!

Что рассказать о себе

Некоторые «выдающиеся» личности любят рассказать о себе все и сразу. Иногда стоит чуть задержать взгляд на незнакомце на пляже или просто вежливо ответить человеку, как пройти в библиотеку, а он зацепится и расскажет вам всю свою биографию. Встречали таких? Так вот на первом свидании или в новой компании лучше не рассказывать о себе все и оставаться немного загадочным.

Не стоит брать с собой книги по психологии, философии и эзотерике, если только вы действительно этим не интересуетесь. Продемонстрируйте именно свои интересы, может, это и не так возвышенно, зато вы многое сможете об этом рассказать.

Ни в коем случае не стоит жаловаться на жизнь новым знакомым. Даже если она очень сурова. Говорят, страдальцев любит бог, а вот коммуникации с земными существами избыточные стенания могут и навредить. Все потому, что люди подсознательно тянутся к тем, с кем легко и весело. Лучше дождаться момента, когда новый знакомый станет вашим закадычным другом, тогда можно и позволить себе излить душу.

Критика и юмор

Здесь тоже лучше меньше, чем больше. С критическими замечаниями и остротами стоит быть крайне осторожным. Любимые шутки ваших старых друзей могут запросто ранить человека, о котором вы ничего не знаете. А критика вообще уместна только тогда, когда вас прямо о ней просят, и происходит это обычно не при первом знакомстве.

Быть собой

И самое главное – ничто не бывает в собеседнике более манящим и привлекательным, чем его настоящее я.

Быть собой – величайшее счастье и залог успеха любой коммуникации.