**Невербальное общение**

«Юлия Васильевна вспыхнула и затеребила оборочку, но …ни слова!… Левый глаз Юлии Васильевны покраснел и наполнился влагой. Подбородок ее задрожал. Она нервно закашляла, засморкалась, но - ни слова!…»

А.П. Чехов «Размазня»

Общаясь с другими людьми, мы составляем впечатление о них не только по тому, что они говорят, но и как – по мимике, интонации, движениям тела. Научившись понимать этот «язык», можно определить реальное состояние человека, ведь люди так часто надевают «маски» - из вежливости слушают скучный рассказ, демонстрируя интерес, прячут обиду или подавляют слезы, чтобы не обнаружить собственную слабость.

Достаточно точно можно определить состояние человека по тому, как быстро и громко он говорит. По быстрому темпу речи или громкому голосу можно заметить гнев собеседника, желание произвести впечатление. Медленная, тихая и вялая речь присуща человеку в состоянии скуки или печали. Тихий и мягкий тембр свойственен проявлению сердечности или привязанности. На беспокойство может указывать неуверенная речь, речевые повторения, ошибки или оговорки, обилие бесполезных звуков или слов-паразитов. Волнение сопровождается непрерывным манипулированием различными объектами - ручками, блокнотами и т.п.

Во время беседы можно усилить значение слов поворотами головы и взглядами. Находясь в компании, люди чаще предпочитают смотреть на тех, кто им больше всего интересен. Воспользовавшись этим правилом, легко оценить свой успех или интерес к своей персоне в обществе. При неподдельном интересе глаза человека непроизвольно округляются, расширяются зрачки, при затрагивании «больной» темы взгляд становится узким, колючим.

Как поступает плохой слушатель? Он отводит глаза, старается не смотреть на вас, покачивает ногой. Если вы собираетесь говорить с кем-то, смотрите на него, во время беседы люди почти половину разговора проводят, глядя друг на друга с перерывом в несколько секунд. Если вы уделили визуальному контакту с партнером меньше половины всего времени разговора, то, вероятнее всего, он сохранит о вас не лучшие воспоминания. В беседе очень важны язык тела, открытая позиция, показывающая интерес к собеседнику.

Существует очень эффектный прием - прием зеркального отражения поведения партнера, когда вы сознательно перенимаете основные положения тела, рук, жесты собеседника, используете его важные, ключевые слова. При неумелом использовании этот прием может даже обидеть вашего визави, поэтому начинать осваивать его лучше с друзьями или родственниками. Зато осовоив технику умелого отставания, задержки в жестах и словах, вы будете творить чудеса!

Большое количество информации несет в себе поза человека. Вертикальное, расслабленное и естественное положение тела создает впечатление уверенности и самоуважения. Если сидящий слегка наклонился к вам или повернул голову, он сигнализирует о готовности вступить с вами в общение. Руки, расположенные в направлении к другому человеку - это тоже проявлении открытости и сердечности. Будьте внимательны, если во время разговора ваш собеседник скрещивает на груди руки, значит, он не согласен с вами, а если он к тому же закидывает ногу на ногу, он защищается от ваших слов, недоволен и готовится к возражениям. Если вы никак не можете найти общий язык, попробуйте развернуть руки ладонями вверх, это облегчит контакт с собеседником.

Весьма любопытно как ведут себя мужчины и женщины во время флирта или ухаживания. Мужчины обычно плотно усаживаются в кресло, расправляют плечи и втягивают животы. Женщины приподнимают грудь, время от времени скрещивая или расставляя ноги, смеются, откидывая голову назад и демонстрируя шею, облизывают губы. Если рядом с женщиной находится ее кумир, она обычно откидывается на спинку кресла или вбок, полностью расслабленная - это одна из самых сексуальных женских поз во время флирта.

Мы привыкли к тому, что первая встреча с незнакомым человеком часто является определяющей, формирует дальнейшие отношения. При первой встрече наш внешний вид – это единственный источник информации, из которого новый знакомый черпает сведения о нас. Одежда, прическа, состояние лица и рук, украшения способны много рассказать о нашем социальном положении, финансовом состоянии, возможной работе.

Научиться понимать язык невербального общения не очень трудно - наблюдайте за людьми, анализируйте их поведение, слушайте и задавайте вопросы, и у вас обязательно получится!