

СЕАНСЫ ПСИХОТРЕНИНГА

Наталья
РОМ

Камасутра общения

Магия слов и жестов



Наталья Ром
Камасутра общения. Магия слов и жестов
Серия «Сеансы психотренинга»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5973179
Камасутра общения. Магия слов и жестов: Ардис; Москва; 2009

Аннотация

Как умело начать и поддержать беседу? Как «разговорить» собеседника и убедить его в своей правоте? Как сделать уместный комплимент? Как правильно реагировать на критику и противостоять манипуляциям и словесным атакам? Как расположить к себе человека, используя движения, позы, жесты и мимику? Как подобрать правильную интонацию и тон голоса?

Авторский тренинг Натальи Ром – это практическое руководство по эффективному общению, которое поможет Вам наладить личную жизнь и позволит продвинуться вверх по карьерной лестнице.

Вы научитесь убеждать своих клиентов, начальника, подчиненных, сможете заводить новые деловые контакты и быстро решать поставленные задачи. Вы с легкостью начнете знакомиться с лицами противоположного пола, добьетесь взаимопонимания с родными и близкими.

Вы научитесь общаться и будете получать истинное удовольствие от самого процесса общения!

Содержание

Вступление	4
Шаг первый. Создайте впечатление!	6
Или Как сформировать положительное мнение о себе за первые 10 секунд	6
Общение вербальное и невербальное	7
Сила улыбки	7
Сдержанная улыбка	8
Свет глаз	8
Секрет игроков	10
О чем скажет взгляд	10
Уверенная осанка	10
Назад в будущее	11
Практика первого шага	12
учимся улыбаться	12
Строим глазки	12
Тренируем гордую осанку	13
Шаг второй. Научитесь выглядеть хорошо!	14
Или Имидж как средство общения	14
Имидж успешного мужчины	15
Костюм	15
Табу	15
Галстук	16
Табу	16
Имидж деловой женщины	17
Костюм	17
Цветовые сочетания	17
Прическа	18
Маникюр, украшения, аксессуары	18
Табу	18
Практика второго шага	19
Оцениваем свою внешность и гардероб	19
Пересматриваем содержимое шкафов	19
Обновляем свой гардероб	19
Шаг третий. Двигайте телом!	20
Или Эффективное общение без слов	20
Сохраняйте дистанцию!	21
Интимная зона	21
Личная зона	21
Социальная зона	21
Общественная зона	21
Соблюдайте правило прямого угла	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Наталья Ром

Камасутра общения. Магия слов и жестов

Вступление

Здравствуйте, друзья! Я рада приветствовать вас и с удовольствием представляю вашему вниманию тренинг «Камасутра общения».

Почему тренинг называется именно так? Очень просто! Все знают, что Камасутра – это древнеиндийский трактат о любви. Своеобразный учебник искусства любви, который помогает познать особое наслаждение от секса.

Так вот, тренинг «Камасутра общения» – это практическое пособие по искусству общения. Изучив его, а самое главное, применив на практике, вы сможете общаться с людьми проще, непринужденнее, с легкостью будете добиваться взаимопонимания и научитесь получать удовольствие от самого процесса общения!

Кстати, как и в древнеиндийской Камасутре, в тренинге общения представлены техники, основанные на движениях, жестах и позах человека. При чем здесь жесты и позы? При том, что это основа общения, но об этом чуть позже.

Представьте себе, что о вас отзываются как об очень интересном и внимательном собеседнике. Друзья всегда обращаются к вам за советом. Знакомым вы кажетесь удачливым человеком, любимчиком Фортуны. Вы словно магнит притягиваете восхищенные взгляды! Вокруг вас всегда много интересных людей. Перед вами открываются любые двери. Вы уверенно ведете себя на деловых встречах и непринужденно болтаете на вечеринках. Вы с легкостью продвигаетесь вверх по карьерной и социальной лестнице...

Все это хорошо, но не про вас? Хотите знать, почему? Тогда я открою вам главный секрет «везунчиков». Т-ссс! Не рассказывайте никому – это великая тайна! Но я тихонько шепну вам на ушко: *«Главный секрет любимчиков Фортуны состоит в том, что они умеют общаться легко!»*

Под словом «легко» надо понимать непринужденное общение, которое складывалось и шлифовалось годами. То есть сознательное – или интуитивное – применение наработанных в течение жизни техник уверенного поведения и эффективного общения.

У меня для вас хорошая новость. Все основные техники эффективного общения, на освоение которых люди тратят лучшие годы жизни, набивая шишки и раз за разом становясь на одни и те же грабли, мы с вами пройдем за 12 шагов.

Однако легкой жизни я вам не обещаю! Чтобы преуспеть и стать настоящим асом общения, вам нужно будет самостоятельно воплотить в жизнь все приемы и техники, представленные в тренинге. И постоянно ими пользоваться, чтобы эти техники и приемы стали для вас хорошей привычкой. Искусство легкого общения дается трудом! Такой вот каламбур.

Кстати, знаете, почему каждый урок тренинга называется не главой, не ступенью, а шагом? Ответ прост! Шаг – это определенное действие. Несложное, понятное, и самое главное, выполненное именно вами действие. Шаг никто не может сделать за вас! Чтобы добиться успеха, вам нужно тщательно изучить каждый шаг и применить описываемые в нем приемы в жизни. И только после этого переходить к следующему шагу!

Если вы водитель, вспомните, как вы учились водить машину. Для тех, кто не сидел за рулем, скажу, что первое время даже представить себе невозможно, как все необходимые действия делать одновременно. Снять машину с ручного тормоза, включить поворотник, отжать сцепление, переключить скорость, плавно отпуская сцепление, нажать на педаль газа и начать движение. При этом надо держать руль, смотреть в зеркало заднего и бокового вида, чтобы не создать помех движущемуся транспорту.

Человек, который первый раз садится за руль, испытывает колоссальную нагрузку. И даже не потому, что это трудно, а потому, что нет отлаженного механизма действий. Через некоторое время – а с практикой навык приходит очень быстро! – водитель уже не думает, что нужно сделать в первую очередь и как это нужно сделать. Благодаря многократному повторению его движения становятся автоматическими!

То же верно и в случае с общением. Как только вы примените ту или иную технику несколько раз, она станет автоматической, то есть уйдет на уровень подсознания. Что особенно приятно – результат вы получите сразу же, как только начнете выполнять представленные в этом тренинге техники.

Шаг за шагом выполняя упражнения, вы очень скоро научитесь эффективно общаться, завязывать дружбу и поддерживать прочные долгосрочные отношения. И самое главное – вы будете действительно получать удовольствие от общения!

Будьте готовы: ваша жизнь изменится кардинальным образом, потому что изменитесь вы сами!

Итак, мы начинаем!

Шаг первый. Создайте впечатление!

Или Как сформировать положительное мнение о себе за первые 10 секунд

Каждый день все мы встречаемся со множеством людей. Общаемся с домашними, друзьями, коллегами и соседями, контактируем с незнакомыми людьми в транспорте, магазине, кафе... Но при этом у подавляющего большинства людей навыки эффективного общения сводятся практически к нулю!

Мини-тест

- Вы не можете самостоятельно познакомиться с понравившимся человеком?
 - Вы не умеете начинать разговор?
 - Вам неловко просить помощи?
 - Вы часто ссоритесь с супругом (супругой)?
 - Вы никак не можете добиться взаимопонимания с родными?
 - Вы просите повышения зарплаты, но начальник не обращает на вас ни малейшего внимания?
 - Вы усердно работаете, проводите нужные встречи, но сделки так и не совершаются?
- Почему? Кто виноват? Наконец, что делать? Конечно же, учиться, учиться и еще раз учиться!

А начнем мы, как водится, с самого начала – с искусства производить первое впечатление. Как говорил Бернард Шоу: «У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление». Поэтому отнеситесь к первому шагу со всей серьезностью!

Общение вербальное и невербальное

Исследования показали, что около 70 % личного общения осуществляется через невербальные каналы. То есть с помощью движений, поз, жестов и мимики. И только 30 % – через вербальные. Из этих 30 % всего лишь 10 % составляют слова, а 20 % включают тон голоса и интонацию.

Другими словами, неважно, что вы говорите, важно, как вы это говорите, и какие жесты при этом используете. Более того: ваше тело начинает говорить еще до того, как вы откроете рот и произнесете первое слово!

Именно поэтому постижение искусства общения мы с вами начнем с изучения мимики, жестов и поз. Это основа эффективного общения и любого взаимодействия с людьми!

Человеческий мозг способен улавливать десятки тысяч знаков в секунду. По тому, как человек ходит, садится, улыбается, протягивает руку, здоровается, можно сказать, что это за человек и насколько он искренен в своих намерениях. Поэтому, когда люди впервые встречаются, они уже с первых минут могут определить для себя, симпатичен им собеседник или нет.

То, что верно в отношении других людей, справедливо и по отношению к вам! Каждое ваше бессознательное движение рассказывает окружающим все о вас и о том, о чем вы на самом деле думаете. Эти движения могут быть незаметными и ускользать от сознания, но именно они оказывают сильнейшее притягивающее или отталкивающее действие. Каждая улыбка, каждый взгляд, каждый звук, слетающий с ваших уст, может привлечь к вам окружающих или заставить их бежать прочь.

Первые впечатления особенно сильны. Обратите внимание: когда люди встречают вас в первый раз, они как бы сканируют вас, составляют ваш образ. Причем этот образ остается в их памяти навсегда! Именно он становится для окружающих источником информации о том, что вы из себя представляете. На основе полученной информации люди будут общаться с вами тем или иным образом.

Однажды известную журналистку, которая хорошо разбиралась в психотипах людей, попросили определить самого богатого человека в казино. Окинув взором игравшую публику, она, недолго думая, указала на одного внешне ничем не примечательного парня.

На вопрос, почему она выбрала именно его, журналистка ответила: «Он двигается как огромная пачка денег». Стоит ли говорить, что она оказалась права!

Изучив этот тренинг, вы тоже сможете, знакомясь с людьми, с первого взгляда определять, кто есть кто. А при желании и сами научитесь двигаться как пачка денег! Насколько эта пачка будет огромной – зависит только от вас самих.

Итак, наша первая задача – научиться создавать о себе благоприятное впечатление с первых секунд. Начнем с улыбки!

Сила улыбки

Вспомним одно из основных правил Дейла Карнеги: «Улыбайтесь!» Можно сказать, что это правило безотказно действует и по сей день, *если...* Если ваша улыбка искренняя и вы умело ею пользуетесь!

Вспомните продавцов-консультантов, сетевиков и торговых агентов. Конечно, без улыбки они бы не продали ничего. Но вы-то ощущаете, что вам неуютно от этой постоян-

ной натянутой улыбки. Правильно, потому что улыбка эта неискренняя и вы подсознательно чувствуете истинный ее смысл.

Скажите, вы когда-нибудь видели деловых людей или политиков, которые на переговорах или при совершении сделки улыбаются, не переставая? Нет, их улыбка – как драгоценный дар, она проявляется всего раз или два на протяжении всех переговоров.

Первый раз партнеры улыбаются, когда знакомятся. Их улыбка говорит: «Мы рады знакомству и готовы к сотрудничеству». Второй раз – когда переговоры завершены. Теперь улыбка означает: «Все прошло по плану, мы довольны результатом».

Успешные люди знают, что улыбка – один из самых сильных инструментов влияния. Поэтому они тщательно настраивают этот инструмент, чтобы достичь максимального эффекта. Они делают свою улыбку настолько могущественной и обворожительной, что вместе с ними улыбается весь мир!

Хотите достичь того же эффекта? Тогда запомните: *сила вашей улыбки в ее сдержанности!*

Сдержанная улыбка

Встречаясь с незнакомым человеком, не спешите улыбаться. Сначала как бы оцените партнера, всмотритесь в его лицо. Только после этого медленно улыбнитесь. Этим вы скажете партнеру: «Я вам рад, вы мне интересны».

Сдержанная улыбка добавит вашим словам взвешенности и искренности. Но – обратите внимание! – интервал между оценивающим взглядом и последующей улыбкой должен быть не более одной-двух секунд. Иначе партнер почувствует себя неуверенно, а вы вместо положительной ответной реакции получите отрицательную.

Правило «сдержанной улыбки» особенно актуально для женщин в бизнесе. Женщины торопятся улыбаться. Тем самым они подают сигнал: «Посмотрите, какая Я!» А нам важнее расположить к себе партнера, поэтому ваша улыбка должна говорить: «Посмотрите, какой ВЫ!»

Женщины, которые умеют сдержанно улыбаться, воспринимаются в корпоративном мире как более надежные партнеры. Примеров вокруг – тысячи! Посмотрите, например, как ведут себя и как улыбаются женщины-политики, известные деловые женщины.

Итак, ваша улыбка должна появляться на лице не сразу же при встрече, а немного позже. И расцветать медленно – тогда она будет внушать больше доверия.

Теперь давайте перейдем к изучению еще одного важнейшего средства общения из нашего арсенала – взгляду.

Свет глаз

Ваши глаза – мощное оружие, обладающее огромной силой! Одним взглядом можно разжечь чувства или остудить пыл, приласкать или оттолкнуть.

Вспомним несколько определений: «большие детские глаза», «черный глаз», «бегающие глазки», «завораживающий взгляд», «гневный взгляд», «блеск в глазах». Глаза могут многое рассказать о человеке!

Например, зрачки расширяются и сужаются в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека. Влюбленную женщину обязательно выдадут расширенные зрачки. И мужчина заметит этот знак, даже не отдавая себе в этом отчета. Ведь наш мозг устроен так, что незаметно для своего сознания мы реагируем на малейшие изменения, интерпретируя полученные сигналы.

Кстати, именно поэтому приглушенный свет создает ощущение интимной обстановки. Чем меньше света, тем более расширены зрачки. А значит, мозг подает сигнал к «боевой готовности»!

Секрет игроков

Вы когда-нибудь играли в покер? Профессиональные игроки хорошо знают: определить, какие карты у твоего соперника, можно по глазам. Если выпадают хорошие карты, зрачки быстро расширяются. Зная это, сами игроки, как правило, либо надевают затемненные очки, либо не смотрят в глаза своим соперникам.

Когда вы разговариваете с людьми, ведете переговоры, научитесь смотреть в зрачок – он расскажет вам всю правду об истинных чувствах и настроениях человека!

О чем скажет взгляд

Если человек что-то скрывает от вас, его глаза будут встречаться с вашими менее трети всего времени общения.

Если же взгляд собеседника встречается с вашим более, чем две трети всего времени общения, это может означать одно из двух:

- он считает вас интересным или привлекательным (в этом случае зрачки его глаз будут несколько расширены);
- он настроен враждебно по отношению к вам (в этом случае зрачки будут сужены).

Уверенная осанка

Что еще поможет вам создать образ уверенного и успешного человека? Конечно же, ваша осанка – основа уверенного поведения!

Скажите, случилось ли вам, глядя на незнакомого человека, сразу же ощущать, что этот человек уверен и успешен? И как вам удавалось это определять? Конечно же, при помощи невербального канала! И в первую очередь – по манере держаться и уверенной осанке.

Хотите в глазах других людей выглядеть уверенным и успешным человеком? А самого себя ощущать таковым? Тогда прежде всего расправьте плечи! Это основа, фундамент уверенного поведения.

Для более детальной проработки уверенности в себе и уверенного поведения могу порекомендовать тренинг «Как выработать здоровый пофигизм, или 12 шагов к уверенности в себе». Ну а для начала – небольшое домашнее задание. И практика, практика, практика!

Назад в будущее

Вспомните какое-нибудь яркое радостное событие. Например, вас повысили по службе, вам признались в любви, вы блестяще завершили важный для вас проект... Вспомните, какой подъем вы испытали, как вы радовались, как были довольны собой!

Заметили? Ваша голова автоматически поднимается. Плечи расправляются. На лице появляется открытая улыбка. Глаза начинают сиять. Именно так выглядят успешные люди! Они твердо стоят на ногах. Их движения излучают уверенность. Они улыбаются мягко и с достоинством. И у них гордая осанка!

Закрепить хорошую осанку никогда не поздно. Для этого достаточно регулярно выполнять несложные упражнения. Если вы будете достаточно терпеливы и настойчивы, уже через месяц у вас войдет в привычку держать спину прямо.

Добавьте к гордой осанке царственную улыбку, о которой мы говорили выше, прямой открытый взгляд – и успех не заставит себя ждать! Наслаждайтесь своим новым самоощущением и тем впечатлением уверенности и привлекательности, которое вы производите на окружающих. Получайте от этого удовольствие!

Практика первого шага

учимся улыбаться

Встаньте перед зеркалом и несколько раз улыбнитесь. Заметьте, насколько разнообразной может быть ваша улыбка! Отметьте для себя наиболее удачные варианты. Придумайте им названия, соответствующие вашему состоянию, Например: «застенчивая улыбка», «кокетливая», «деловая», «приятельская»... Попросите подругу или друга выступить в качестве критика. Пусть попытается угадать названия всех улыбок, которые вы продемонстрируете.

Обязательно потренируйте на своих знакомых прием «деловая улыбка». Помните: окидываем партнера взглядом, смотрим ему в глаза и медленно улыбаемся. При этом промежуток времени между вашим «сканирующим» взглядом и последующей улыбкой должен составлять 1–2 секунды! Не более!!! Попросите ваших знакомых рассказать об ощущениях после демонстрации этого приема. Если вы сумеете вызвать у них особое расположение, если ваша улыбка произведет приятное впечатление, считайте, что вы постигли тайну «сдержанной улыбки»!

Строим глазки

Чтобы расположить к себе собеседника, вы должны встречаться с ним взглядом большую часть времени вашего общения. Человек, который редко смотрит в глаза или часто отводит взгляд, не пользуется доверием!

Ни в коем случае на переговорах или при доверительном общении не надевайте темные очки. И наоборот, если вам человек безразличен, – смело прячьте глаза за темными стеклами!

Кроме того, запомните несколько приемов прицельной «стрельбы глазами», с помощью которых вы сможете вести диалог в нужном для вас ключе. Только прежде чем испытывать их в полевых условиях, обязательно попрактикуйтесь на своих друзьях или близких! Практика необходима для отработки новых навыков. Малейшая оплошность может привести к тому, что собеседник неверно истолкует ваше поведение.

- Взгляд для деловых переговоров.

Зрительно нарисуйте на лбу вашего собеседника жирную точку – на уровне бровей, посередине между ними. Представьте себе Т-образное пересечение линии бровей и носа – это и будет искомая точка. Глядя на эту точку во время разговора, вы дадите понять собеседнику серьезность своего настроя.

- Взгляд для повседневного общения.

Смотрите на переносицу собеседника, в самый ее центр. Это взгляд равноправных отношений.

- Взгляд для интимных встреч.

Взгляд блуждает от уровня глаз до уровня груди. Если вы завлекаете партнера на расстоянии – от уровня глаз до промежности.

Мужчины, разговаривая с женщинами, сделайте свой взгляд более «липким». Просто задерживайте его на глазах собеседницы даже во время пауз в разговоре. А если вы отводите свой взгляд в сторону, делайте это медленно, как будто вы не можете оторваться от своей спутницы. На женщин такая техника действует безотказно!

Женщины, если мужчина вам не интересен, используйте технику делового взгляда, при этом смотрите холодно и безразлично. Не надо оглядывать собеседника презрительным

взглядом с ног до головы. Мужчина его расшифрует как положительный ответ! Лучше ограничьтесь деловым взглядом – и неприятный собеседник от вас отстанет.

Тренируем гордую осанку

Первый помощник в работе над осанкой – упражнение «Стенка». Встаньте спиной вплотную к ровной стене и плотно прислонитесь к ней всем телом. Прижмите к стене спину, плечи, руки, ладони, ягодицы, пятки. Пять минут постоит в таком положении. Сделайте семь глубоких вдохов-выдохов. Вдох через нос, выдох через рот.

Затем, не меняя положение тела, зафиксируйте его. Представьте, что стена прилипла к вашей спине и вы уносите ее с собой. С такой выпрямленной спиной-стеной походите по комнате (делайте шаги в любом направлении, любой походкой, но не меняя положения спины). Чем дольше вы будете «носить» на своей спине стенку – тем лучше.

Главное условие – регулярность. Уделяйте этому упражнению хотя бы пять минут в день в течение месяца. Постарайтесь запомнить ощущение, сопровождающее правильную осанку, и почаще возвращать себе это ощущение.

Второе упражнение называется «Веревочка». Представьте, что ваша макушка подвешена к небу: веревочка тянет вас вверх. Вы как будто повисаете на ней, выдохнув и расслабив тело. При этом плечи чувствуют себя как пиджак или плащ, который повесили на вешалку. Плечи, руки, корпус расслаблены, под действием силы притяжения они стремятся вниз, к земле. А веревочка тянет вас вверх.

Дышите! Не надо напрягать живот – в этом положении он автоматически подтягивается, даже если вы полностью расслабите мышцы пресса. Ноги плотно стоят на земле – это дает ощущение устойчивости и прочной жизненной опоры. При этом вы не прилагаете никаких усилий – это веревочка тянет вас вверх!

В результате ваш позвоночник как будто натягивается между небом и землей. Он подобен тетиве лука, которая не прилагает усилий, чтобы быть натянутой. Повторяйте это упражнение по пять минут в день на протяжении месяца. Вы сами удивитесь, как изменится ваша осанка – и ваше самоощущение!

Если вы находитесь вне дома и у вас нет возможности выполнять упражнения на осанку, просто повторяйте про себя: «Я смелый, решительный человек!» Особенно полезна подобная аутогенная тренировка перед любым решительным шагом, важной встречей. Слова обладают огромной силой! Позитивная формула, повторенная несколько раз, создает эффект «самогипноза».

Утвердив при помощи этого простейшего приема дух смелости и решительности, вы заметите, как ваша спина сама выпрямляется, а плечи расправляются. Так внутренняя уверенность себе проявляется в уверенной осанке!

Легкие упражнения, правда?! Но именно с их помощью вы сможете производить благоприятное впечатление с первых секунд знакомства. Располагать к себе людей, что называется, «с первого взгляда». Теперь дело за тем, чтобы это расположение удерживать!

Шаг второй. Научитесь выглядеть хорошо!

Или Имидж как средство общения

Друзья мои, всегда помните о том, что именно на основе первого впечатления окружающие будут строить все дальнейшие отношения с вами! Помните об этом, когда собираетесь выйти из дома, когда думаете, что надеть, когда выбираете очередную обновку для своего гардероба...

Ваш внешний вид, ваш имидж – еще одна важнейшая составляющая первого впечатления. А кто знает, когда и где человек встретит свой счастливый случай?! Если вы каждый день будете выходить из дома так, словно собираетесь на ланч с английской королевой, рано или поздно ваш путь приведет вас в Виндзорский замок!

Внешний облик – это не только отражение внутреннего состояния человека и его отношения к окружающему миру. Внешнее влияет на внутреннее! Наверняка вы и сами замечали: если на вас хороший костюм, если вам нравится, как вы выглядите, вы увереннее чувствуете себя, смелее идете на контакт с людьми, и даже сам стиль разговора меняется!

В театре во время репетиций актеры намеренно надевают костюмы.

В костюме короля меняется не только поведение, но и пластика актера: от походки и осанки до манеры говорить.

Особенно большое значение имиджу придается в деловом мире. Именно от внешнего облика зависит успешное установление деловых контактов. Наше положение и образ жизни нигде больше так откровенно не проявляются, как в манере преподнести себя окружающим через одежду. Если вы не будете выглядеть прилично, люди не поверят вам и вашим словам. И, напротив, когда вы хорошо одеты, это возвышает вас в глазах окружающих, да и вам самим придает уверенности.

Поговорку «По одежке встречают» нужно воспринимать буквально – как руководство к действию. Именно по одежке окружающие люди определяют ваш статус в обществе. Благоприятный внешний вид и хороший вкус являются залогом того, что вы успешно включитесь в общение и сможете влиять на настроение окружающих. Одежда – очень важный инструмент общения и воздействия на поведение людей и их отношение к вам.

Особенно важна в вашем образе и одежде опрятность. Неопрятный вид всегда вызывает неприятное чувство и свидетельствует о неуважении к окружающим.

В бизнесе это означает: «Если он так неопрятен, значит, так же неаккуратно он ведет и свои дела». Да и в установлении личных контактов опрятность необходима. Какая женщина захочет знакомиться с мужчиной, который неряшливо одет?!

Вы думаете, я говорю о прописных истинах, о которых и так все знают? Да! Но знать и делать – это, как говорится, две большие разницы. К сожалению, многие и многие люди не уделяют своему внешнему виду большого значения. Они просто упускают из виду, что плохо завязанный галстук, нечищенные ботинки, мятая рубашка, а еще того хуже – несвежая одежда – создают впечатление, что человек нетребователен к себе и безразличен к окружающим. Со всеми вытекающими отсюда проблемами общения!

Ну-с, снимайте бурнус! Начнем с мужчин.

Имидж успешного мужчины

Как должен выглядеть деловой мужчина? Думаю, все в один голос ответят: «Это человек в костюме». И будут совершенно правы!

Несомненно, костюм – главный атрибут современного делового человека. Хотя костюм можно надевать не только на деловую встречу, но и на свидание. Не удивляйтесь: костюм произведет большее впечатление на вашу избранницу, нежели свитер или футболка. Барышня сразу прибавит вам несколько очков за солидный внешний вид. Попробуйте, это действительно хорошо работает на свиданиях!

В сущности, чем первое свидание отличается от деловой встречи? Да ничем! Вы должны произвести одинаково хорошее впечатление как на своего партнера, так и на свою спутницу. И в том, и в другом случае вы должны в первую очередь заинтересовать своего собеседника. Можно сказать, что свидание – те же переговоры, в которых вам важен положительный результат. Поэтому, мужчины, помните о важности имиджа в любой ситуации – и у вас все получится!

Костюм

В холодное время принято носить не слишком светлые костюмы. Подойдут классические варианты, однотонные или в мелкую полоску: темно-синий, темно-серый. В летнее время цвет костюма должен быть светлее, чем в зимнее. Подойдут, например, различные оттенки светло-серого цвета.

Достаточно иметь пару костюмов на зимний период и один на летний. Но при этом – обязательно! – не меньше 10 различных рубашек. Цвета – от классического белого до различных светлых оттенков пастельных тонов. Желтый и красный цвет, а также все яркие их оттенки категорически не рекомендую. Иначе вы рискуете превратиться в «красную тряпку» для своего потенциального партнера. А делать из переговоров корриду, я думаю, не входит в ваши планы?

Конечно, вы можете экспериментировать. Но! Только при одном условии: если вы обладаете хорошим вкусом и самостоятельно можете подобрать хороший костюм, к нему рубашку, галстук, носки и ботинки. Для неискушенных повторю: классика, классика и еще раз классика.

Подобрать к костюму рубашку и галстук кажется вам непосильной задачей? Ничего страшного! Сегодня в любом магазине продавцы обладают достаточными знаниями и окажут вам помощь в этом непростом вопросе.

Только запомните несколько важнейших «табу», способных испортить впечатление от самого прекрасного костюма.

Табу

- Рубашки с короткими рукавами и пиджак – две вещи несовместные!
- Сандалиям с носками – решительное нет!
- Несвежая рубашка – это моветон!

Манжеты рубашки должны выступать примерно на два сантиметра из-под рукавов пиджака. Если летом вы хотите надеть рубашку без рукавов, – пожалуйста, только без пиджака и галстука!

Летом наши русские мужчины – вероятно, в этом виновата жара – зачастую предпочитают такое дикое сочетание: брюки, рубашка без рукавов, галстук и – о ужас! – сандалии с носками. Не делайте этого, умоляю, никогда!

И, конечно же, каждый день надевайте свежую рубашку. Разумеется, на свежее тело! Для завершения образа можно добавить капельку хорошего парфюма. Только не переусердствуйте, чтобы люди не шарахались от вас и не зажимали носы.

Галстук

Галстук отражает вкус своего владельца. В вашем гардеробе галстуков должно быть по меньшей мере десять. Подобрать галстук непросто, поэтому при покупке рекомендую попросить помощь продавца-консультанта. Если же вы решили выбирать галстук на свой страх и риск, вам пригодится несколько самых важных правил.

- Выбор галстука зависит от цвета и рисунка ткани костюма. К костюму из ткани в тонкую полоску или однотонному подходит практически любой галстук. Но будьте внимательны: избегайте сочетания клетки и полосы! В случае костюма в клетку или рубашки в клетку галстук нужно выбирать только однотонный!

- Цвет галстука должен сочетаться с цветом костюма. Галстук может быть светлее или темнее. Контраст допустим, только если он единственный в вашем гардеробе. С костюмами светлых тонов принято носить яркие галстуки.

- Материал галстука, как правило, – натуральный или искусственный шелк.

Еще одна важная деталь. Галстук лишь тогда галстук, когда он правильно завязан! Существует шесть видов основных узлов для галстуков. Вам достаточно знать два или три, главное – научиться правильно их завязывать. Информацию о том, как правильно завязать галстук, вы легко найдете в Интернете.

Осталось еще упомянуть про украшения и, конечно, обувь. Прежде всего – несколько важных табу.

Табу

- Зажимы на галстуках и другие украшения – признак дурного вкуса!
- Лакированная обувь надевается только к смокингу!
- Белые тапочки – это пижонство!

Если вы хотите носить цепочку – пусть она будет под рубашкой. Хочется носить печатку на пальце – тоже ваше дело, но перед деловыми переговорами обязательно ее снимайте! На вашей руке может быть только обручальное кольцо: оно украшением не считается.

Что касается обуви, рекомендую классические черные туфли – они универсальны. Для строгих костюмов подойдут туфли или ботинки темно-коричневого или черного цвета. Но к черному или серому костюму не надевают коричневые ботинки. А вот черные туфли очень даже подходят и к коричневому, и к серому костюмам!

В летнее время к светлому костюму можно надевать светлую обувь. Но очень осторожно! Про сандалии я уже говорила, но повторюсь: нет, нет и еще раз нет!

Имидж деловой женщины

Для любой женщины, желающей добиться успеха в карьере, внешность — это настоящая визитная карточка. Поэтому умные женщины свою внешность ставят на службу своим целям. Конечно, сейчас я говорю именно про нас с вами, мои дорогие спутницы!

Итак, составляем свой рабочий гардероб. Номер один в нем, конечно, — деловой костюм!

Костюм

В гардеробе деловой женщины должно быть как минимум два костюма — как брючных, так и костюмов с юбками. Оптимальными цветами для женского делового костюма считаются темно-синий, умеренно-синий, светло-синий, рыжевато-коричневый и серый.

К костюмам добавим несколько блузок и хорошего качества классические туфли на среднем каблуке. В жаркую погоду костюм может заменить строгое платье — но только однотонное.

Ткань костюма может быть не только однотонной. Различные варианты полосок или классическая клетка вполне допускаются. Но вот абстрактные, геометрические и растительные рисунки совершенно неприемлемы.

Уверена, многие сейчас подумали: «Как это скучно!» Да, вы правы. Но учтите, что в хорошем деловом костюме вы сможете добиться большего, чем имеете сегодня!

Я вас очень хорошо понимаю: я сама женщина и знаю, что наша с вами биологическая задача — привлекать к себе внимание. Но, обратите внимание: в деловом костюме, с хорошо подобранными к нему аксессуарами вы будете выглядеть куда более привлекательно, чем просто в брючках и кофточке!

Кстати, милые дамы, настоятельно рекомендую вам убрать из своего делового гардероба бесформенные кофточки, особенно трикотажные. Знаю: они очень удобны и комфортны, но это одежда для дома! Поэтому не раздумывая замените их на элегантные блузки из хлопка и шелка.

Под запретом, увы, и демонстрация наших прелестей, особенно самых выдающихся достоинств. Сильно декольтированную одежду и очень короткие юбки оставим для вечерних развлечений. В деловой обстановке они будут говорить лишь о недостатке мужского внимания! И в результате ваш партнер, клиент или собеседник будет относиться к вам несерьезно.

Деловая одежда — это прежде всего классический покрой и multifunctionality. Но и здесь женщина обладает правом на оригинальность и свой индивидуальный стиль! Главное — не переборщить, всегда помнить об умеренности. Зато менять туалеты вы можете так часто, как захотите. Для нас, женщин, это особенно важно, ведь одна и та же вещь гасит настроение и попросту надоедает!

В одежде должно быть два, максимум три предмета ведущего тона. Например, черный костюм должны дополнять либо черные туфли, либо черная сумка. Но о сочетании цветов нужно поговорить отдельно.

Цветовые сочетания

Главное правило: цвета нужно подбирать так, чтобы либо подчеркнуть доминирующий цвет, либо контрастировать с этим цветом. Например, к черному костюму можно подобрать красные туфли и сумочку. Наиболее удачными для делового гардероба считаются такие цветовые сочетания:

- красный с черным;
- синий с белым, серым или голубым;
- черный, серый и фиолетовый;
- синий, серый и голубой;
- беж, коричневый и зеленый.

Еще один важный аспект вашего имиджа – волосы, вернее, прическа. То, что ваши волосы должны быть чистыми и ухоженными, даже не обсуждается. Упомяну только о нескольких важных нюансах.

Прическа

Короткие стрижки требуют ежедневной укладки.

Если у вас длинные волосы, перед деловыми переговорами или важными встречами их лучше убрать в хвост или строгую прическу.

Эксперименты с цветом, особенно в два тона и более, лучше оставить до отпуска: чаще всего это снижает деловой авторитет женщины.

Однако окрашивать седину нужно обязательно! Это позволяет женщинам выглядеть не только моложе, но и привлекательнее. Насколько седина прибавляет солидности имиджу мужчины, настолько же она вредит имиджу женщины.

Еще несколько слов нужно сказать о руках. Руки выдают не только истинный возраст женщины, но и ее социальное положение, более того – ее отношение к себе самой и окружающему миру! У вас может быть недорогой костюм, но ваши руки должны быть на высшем уровне!

Маникюр, украшения, аксессуары

Первое и главное: маникюр должен быть всегда! Никаких обгрызенных ногтей и облезлого лака! Даже не обсуждается!!! Пару раз в неделю вы можете и должны уделять время своим рукам. Поставьте это себе за правило.

Кроме того, не смешивайте различные украшения. Например, на одну руку не надевайте золотые и серебряные кольца. Это показывает отсутствие вкуса! Стиль ваших украшений должен быть единым и выдержанным в стиле всего гардероба.

Внимательно относитесь также к аксессуарам, которые используете в своем гардеробе. Цветной (но не цветастый!) платочек, брошь, фигурная заколка, оригинальный пояс, элегантная сумочка – подобные детали туалета придают женщине индивидуальность.

Напоследок еще пару полезных советов.

Табу

- В косметике главное – умеренность и отсутствие броских тонов!
- Запах духов должен быть едва уловим, а сами духи должны быть изысканными.
- Босоножки с подследниками и туфли без чулок – это моветон!

Самое главное в деловом гардеробе – как мужском, так и женском – это не ультрамода и роскошь, а чувство меры, вкус и целесообразность!

Относитесь к своему гардеробу очень серьезно – это залог вашего успеха в жизни!

Практика второго шага

Оцениваем свою внешность и гардероб

Для выполнения этого упражнения вам понадобится человек с хорошим вкусом и – главное! – откровенный. Попросите его вместе с вами составить список тех аспектов вашей внешности, над которыми надо поработать. Иногда нам трудно бывает заметить «бревно в своем глазу», поэтому объективный взгляд со стороны может очень пригодиться!

Определите для себя не только то, что надо сделать, но и срок исполнения задуманного. Сам список может выглядеть примерно так:

- Волосы – обновить стрижку на выходных.
- Кожа рук – увлажнение, питание и защита! Купить хороший крем и хозяйственные перчатки сегодня же.
- Маникюр – снять старый лак немедленно! Завтра же записаться в салон.
- Зубы – записаться на осмотр и процедуру отбеливания на следующей неделе.
- Очки – поменять на линзы в течение месяца (или подобрать стильную оправу).
- Вес – нет чипсам и фаст-фуду! Купить абонемент в фитнес-центр на следующий месяц.
- Костюм – купить немедленно!

Пересматриваем содержимое шкафов

Все, что не помогает вам выглядеть и чувствовать себя наилучшим образом, должно быть беспощадно изгнано из шкафа!

Не можете решиться на этот подвиг без посторонней помощи? Зовите своего ангела-хранителя, который помогал вам выполнять предыдущее упражнение! Впрочем, подойдет любой решительный бескомпромиссный человек, который заставит вас выкинуть весь хлам из дома.

Обновляем свой гардероб

Позвольте себе купить новый костюм и аксессуары. Поймите, это не пустая трата денег, это вложения в себя, которые вскоре принесут вам прибыль!

Запомните раз и навсегда: *вы никогда не сможете повторить первое впечатление!* Поэтому первый и второй шаги должны быть выполнены вами безукоризненно!!!

Шаг третий. Двигайте телом!

Или Эффективное общение без слов

Водители хорошо знают: сохраняя необходимую дистанцию между своей и идущей впереди машиной, они уменьшают риск столкновения при экстренном торможении. Это правило действует и при общении между людьми. И это первое, о чем вы должны помнить, знакомясь с новыми людьми! Тем более, если вы находитесь на их территории.

Сохраняйте дистанцию!

Каждый человек имеет свое личное пространство, которое он оберегает. Нарушение этого пространства может привести к весьма болезненным последствиям. Непонимание, отказ от общения, а то и обвинение в сексуальном посягательстве – вот неполный список возможных «рисков столкновения».

Ученые называют личное пространство зональным пространством и делят его на 4 основные зоны. Я не буду вдаваться в подробности становления зональных пространств: оставлю объяснение этого феномена ученым. Сейчас для нас с вами намного важнее понять, как мы можем использовать эту информацию на практике, при общении с людьми. Поэтому перехожу к конкретным практическим рекомендациям.

Интимная зона

От 15 до 40 см. Из всех зон эта – самая главная, и именно это пространство человек охраняет словно зеницу ока, как свою собственность. В эту зону разрешается проникать только лицам, находящимся в близком эмоциональном контакте с человеком. В первую очередь это дети, родители, супруги, любовники, близкие друзья и родственники. В интимной зоне имеется еще подзона радиусом в 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. Это сверхинтимная зона.

Личная зона

От 40 см до 1 метра. Это расстояние обычно разделяет людей в рабочей и деловой обстановке. На работе, официальных приемах, вечерах и встречах, а также на дружеских вечеринках лучше всего держать с собеседниками именно такую дистанцию.

Социальная зона

От 1 до 3 метров. На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей, с которыми контактируем. Например, именно такую дистанцию мы подсознательно выдерживаем с водопроводчиком или плотником, занимающихся ремонтом в нашем доме. Такая же дистанция гармонична в отношениях с новым коллегой на работе и вообще с любыми людьми, которых мы не очень хорошо знаем.

Общественная зона

Более 3 метров. Когда мы адресуемся к большой группе людей, то удобнее всего стоять именно на этом расстоянии от аудитории. Готовясь к выступлению или презентации, обязательно учтите эту информацию!

Как действует правило зональных пространств, очень легко проверить в каком-нибудь общественном месте. Например, вы заходите в полупустой вагон электрички, метро, трамвая – и садитесь рядом с одиноким пассажиром. В лучшем случае он подумает: «Что, мест мало?» А в худшем так вам прямо и скажет, да еще постарается отодвинуться от вас или выйти на ближайшей остановке.

Конечно, в час пик в том же общественном транспорте люди мирятся с теснотой и посягательствами на личное пространство. Но только по необходимости и зная, что это вре-

менное явление! Вы, наверное, и сами обращали внимание: когда выходишь из переполненного транспорта, невольно вздыхаешь с облегчением.

Итак, общаясь с незнакомым для вас человеком, сохраняйте дистанцию, пока он сам вас не впустит на свое зональное пространство. Конечно, не надо доводить это правило до абсурда: если человек приглашает вас сесть рядом, не надо от него отодвигаться, увеличивая расстояние между вами. Иначе он воспримет это как ваше нежелание идти навстречу. А чем ближе друг к другу люди, чем меньше расстояние между ними, тем более близкими и доверительными становятся их отношения!

Соблюдайте правило прямого угла

Важную информацию о взаимоотношениях людей дает не только расстояние между ними, но и то, под каким углом они стоят или сидят по отношению друг к другу. Оптимальный вариант – это расположение друг к другу под углом 90 градусов.

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.