Невербальные паттерны деловых переговоров Часть 1

Мимика

- Как влиять мимикой на другого человека? Если вам нужно персону подавить. Вот смотрите: вы смотрите на одного человека - у вас на лице улыбка, смотрите на того, кого хотите подавить - пропадает улыбка.

- Перевожу взгляд на другого - снова появляется, на него - исчезает. Это практически незаметно. Как это повлияет на его психику через 5-6 повторений?

- Внутреннее состояние: что-то не так. Начнет искать, что не так, будет чувствовать себя дискомфортно. Причем, не понимая, почему так происходит, потому что это незаметно. Исчезновение и появление улыбки незаметно, это работает в обход сознания.

- Как повлиять на персону, чтобы расположить к себе? Вытащить на позитивное общение. Выбираете объект.

- Смотрите мимо него - нейтральное выражение лица. Смотрите на объект - чуть-чуть появляется улыбка.

- Создается позитивный эмоциональный фон и привязка к вашей персоне. Причем идет направленное в обход сознания воздействие на вызов позитивных эмоций. Но улыбка должны быть легкая, иначе он подумает, что мы над ним смеемся.

- Я рекомендую держать взгляд чуть ниже уровня глаз собеседника.

- Потому что он будет стараться подсознательно поймать взгляд, а раз будет стараться поймать взгляд, то у него будет стремление сутулиться, чтобы, наконец, встретиться глазами. А в положении сутулясь сохранять гордость и достоинство очень сложно.

- Это тоже действует в обход сознания.

- *Мы ведем всегда 2 диалога: один идет на уровне сознания, т.е. смысл слов, которые мы говорим, другой - на уровне жестов, мимики, взглядов, т.е. подсознания.*

- *Была конференция психологов-тренеров. Мужчина и женщина беседуют о проведении корпоративных тренингов, об инвестициях в персонал. Дама периодически опускает взгляд и он скользит по мужской особи, мужская особь периодически задерживает взгляд на декольте, неохотно его снова поднимает.*

- *На уровне сознания они ведут диалог об инвестициях в персонал и о проведении корпоративных тренингов. Какой диалог идет на животном подсознательном уровне? Эротическая самопрезентация, эротическое мировосприятие. Идет 2 диалога. Это всегда так.*

Положение тела относительно собеседника

- Двое мужчин ведут переговоры по слиянию и поглощению корпораций.

  У меня на тему слияние и поглощение есть любимый анекдот:

- *идет по лесу красная шапочка, вдруг из-за дерева выходит серый волк в костюме, в рубашке, в галстуке и говорит: "Красная шапочка, я вижу у нас 2 варианта развития событий. Вариант первый - корпоративное слияние, второй вариант - недружественное поглощение".*

- Так вот один другому говорит: *"Простите, я забыл ваше имя отчество" и начинает раскачиваться на стуле. Второй закидывает руки за спину, кладет ногу на ногу*

Здесь человек поднимает подбородок, задирает голову - означает противостояние, агрессию.

Руки за ремень спереди - еще более сильное противостояние, большая агрессия. Если человек при этом будет покачиваться на ногах - это еще усилит противостояние. Эти жесты означают стремление подчинить, доминировать, агрессию.

- А вот такое положение собеседника не вызывает отторжения. Человек может стать к вам даже ближе, чем в нескольких случаях выше - это не вызывает отторжения. А если станет напротив, так же близко - будет вызывать агрессию. Почему? Мы как бы находимся вместе против чего-то, дружим против чего-то/кого-то.

- Такое положение человека слева говорит о том, что перед вами заинтересованный в общении персонаж.

- Вызывает неприязнь, т.к. человек будто готов накинуться, готов к прыжку - это все чувствуется на подсознательном уровне.

- Нейтральность.

- Расслабленность, потеря интереса к разговору.

- Такое положение с одной стороны говорит о расслабленности, с другой - позитив к собеседнику. В итоге создается приятная, легкая атмосфера.

- Пренебрежение. Обратите внимание, что подошва развернута к собеседнику. Такой разворот усиливает пренебрежение.

- Крайняя степень пренебрежения, превосходства.

- Закрытость, страх, отстраненность.

- Это было с мужчинами. Теперь с женщинами: Вот эта готовность прыгнуть мужчинами воспринимается как агрессия, дамой воспринимается очень позитивно, потому что ассоциации другие.

- Такое положение вызывает позитивное отношение.

Властность, превосходство и расслабленность, но женщина при этом не будет чувствовать страх.

- Закрытость, недоверие, напряжение.

- Расслабленность и отстраненность

- Такое положение достаточно притягательно для собеседницы.

- Такое положение также вызывает положительные эмоции.

- Готовность прыгнуть - превосходство, подавление.

- Незаинтересованность, нейтральность, пренебрежение.

- Это положение создает позитивную атмосферу, нет какой-либо агрессии.

- Это будет восприниматься как посягательство на личную территорию вашего собеседника. Если что-то показываете - прикасайтесь к бумаге на столе кончиками пальцев.

  Если вы общаетесь с какой-нибудь важной персоной, то старайтесь сесть сбоку. Чем меньше угол между вами, тем лучше. И будете что-то объяснять, рассказывать, показывать. Потому что если вы садитесь напротив - это отторжение и противодействие.