

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.



□ Замкнутость, 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.