



## **КАК ПРОИЗВЕСТИ ХОРОШЕЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ?**

*Есть люди, у которых, как в современных магазинах – на витрине есть все, но зайдешь внутрь – там пусто. (Б. Ауэрбах)*

*Представьте себе, что вы сидите в кафе со своим лучшим другом, вашим ровесником, симпатичным и умным человеком. У вас хорошее настроение, вы улыбаетесь и заводите непринужденный разговор с официантом. Однако проходит несколько минут, и вы начинаете понимать, что официанту ваш друг гораздо интереснее, чем вы. Вы обескуражены и немного огорчены...*

*В компании друзей вы заводите несколько новых знакомств и, в общем-то, хорошо проводите время. Но по дороге домой у вас возникает смутное чувство, что вы вели себя как-то не так. Вы задумываетесь, не сболтнули ли вы часом что-то лишнее о себе, не рассказывали слишком много анекдотов? А может, вы повели себя не совсем корректно по отношению к кому-то из гостей? Не в силах бороться с нарастающей тревогой и сомнениями, вы звоните другу, и... он уверяет вас, что вы были очаровательны и неотразимы! Но почему-то на душе у вас все равно остается неприятный осадок...*

*Подобные ситуации – неотъемлемая часть повседневной жизни. Иногда бывает такое, что мы знакомимся с привлекательными для нас людьми, которые не проявляют к нам ни малейшего интереса.*

*Первое впечатление – наша первая и иногда единственная возможность представить себя окружающим. От первого впечатления зависит очень многое, и в первую очередь – желание другого человека продолжить знакомство с нами.*

### **Универсальные способы произвести хорошее впечатление**

*Многие уверены, что первое впечатление – самое верное. Значит, у Вас не будет второго шанса понравиться новым знакомым, если при знакомстве Вы не сумеете подать себя. Мы подчас не замечаем, что, стараясь произвести самое лучшее впечатление, выглядим назойливыми, агрессивными и бесцеремонными. Мы не всегда знаем, какими видят нас окружающие. Мы совершаем ошибки, даже не догадываясь об этом.*



## УВАЖАЙТЕ И ПРИЗНАВАЙТЕ СОБЕСЕДНИКА

Каждый человек стремится к пониманию и признанию окружающими. Вы демонстрируете это, когда даете человеку понять, что уважаете его положительные качества.

## ПОСТАРАЙТЕСЬ НАЙТИ ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

Что может объединять вас с другим человеком? Чтобы определить это, попробуйте нащупать ваши ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ, которыми могут оказаться общие друзья, сходные интересы или какие-то аспекты жизненного опыта.

## ДЕМОНСТРИРУЙТЕ ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ

Люди тянутся к тем, общение с которыми способствует улучшению настроения. Вы можете улучшить настроение собеседнику разными способами: улыбаясь, рассказывая веселые истории, привлекая внимание к позитивным аспектам текущей ситуации.

## ДЕМОНСТРИРУЙТЕ ДОСТУПНОСТЬ

Проявите свою готовность к контакту с помощью языка жестов – улыбкой, взглядом, позой. Будьте активны в представлении себя и установите позитивный тон общения. Постарайтесь уловить “момент” и воспользуйтесь им для выбора темы беседы.

## СООБЩАЙТЕ НОВУЮ ИНФОРМАЦИЮ

Обладая даром рассказчика, вы будете в центре внимания.

## ДЕМОНСТРИРУЙТЕ ИНТЕРЕС К СОБЕСЕДНИКУ

Проявление вашего интереса выражается в невербальных реакциях:

- ☑ *Вы слегка наклоняетесь в сторону говорящего;*
- ☑ *Смотрите собеседнику в глаза;*
- ☑ *Называете собеседника по имени;*
- ☑ *Задаете собеседнику вопросы;*
- ☑ *Активно участвуете в разговоре;*
- ☑ *Искренне делаете комплименты.*

## ДЕМОНСТРИРУЙТЕ ОТКРЫТОСТЬ

Разумная откровенность поможет вам контролировать “темп” развития отношений.

- ☑ *Поделитесь информацией о себе;*
- ☑ *Соотносите глубину своей открытости с глубиной открытости вашего собеседника;*
- ☑ *Расскажите о своих увлечениях, интересах;*
- ☑ *Умейте посмеяться над собой, своими ошибками.*

## ВЗГЛЯД НА МИР: МИРОВOSPPIЯТИЕ

Какой вы человек? Гибкий или жесткий? Вы оптимист или пессимист? Подумайте о вашем стиле мировосприятия, он влияет на то впечатление, которое вы оказываете на окружающих людей. Не акцентируйте внимание собеседника на своем статусе или достижениях. Концентрируйтесь на позитивных аспектах ситуации!

## ТЕМА РАЗГОВОРА

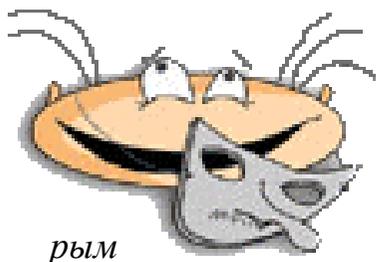
Существует большое количество тем, приемлемых для обсуждения, и несколько твердых правил, которые необходимо соблюдать!

- ☑ *Избегайте при знакомстве “сложных” тем. Выбирайте стандартные темы (место встречи, погода...);*
- ☑ *Будьте внимательны к своему собеседнику, чтобы вовремя заметить его желание сменить предмет беседы.*
- ☑ *Высказывайте свою точку зрения спокойно и без агрессии.*
- ☑ *Предлагайте разные темы;*
- ☑ *Проявляйте интерес к темам, предложенным собеседником;*
- ☑ *Оценивайте интерес собеседника к вашей теме.*

## НАЙТИ РИТМ: ДИНАМИКА РАЗГОВОРА

Помимо содержания ваших высказываний, на первое впечатление о вас влияет ваша способность находить гармонию с собеседником.

- ☑ *Дайте возможность другим людям выразить себя и воспринимать вас;*
- ☑ *Отмечайте, сколько говорят другие, и участвуйте в беседе наравне с собеседником;*
- ☑ *Старайтесь не увлекаться, не произносить длинных тирад;*
- ☑ *Говорите с той же скоростью, что и ваш собеседник;*
- ☑ *Следуйте в беседе правилу “пинг-понга” – уступайте в разговоре.*



рым

## Как формируется первое впечатление?

*Что происходит с человеком, когда он с вами знакомится? На что обращает внимание? О чем думает? Получив ответы на эти вопросы, вы поняли бы, какое впечатление вы производите. Но мы не можем научиться читать мысли окружающих. Поэтому важно знать основные принципы, по которым люди формируют представление друг о друге.*

**ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ПОДОБНО ФИЛЬТРУ!**

**ВОТ КАК У ОКРУЖАЮЩИХ ФОРМИРУЕТСЯ ВАШ ОБРАЗ:**

- В качестве исходной информации воспринимают лишь “ФРАГМЕНТ” вашей личности – то, что в наибольшей степени бросается в глаза: вашу мимику и жесты, особенности речи и поведения, реакции на определенные события, внешний вид.
- Используя полученные сведения, они формируют первое впечатление о вас (“портрет” вашей личности).
- Через созданный таким образом фильтр они смотрят на вас впоследствии.

от-  Учитывая, что при первой встрече люди принимают ваш “ФРАГМЕНТ” за 100 % вашей личности, вы будете более ответственно относиться к информации, которую предоставляете новым знакомым!!!

Припомните, пожалуйста, разговор с человеком, который дал вам понять, что ценит и уважает вас. А теперь вспомните случай, когда чьи-то обидные слова огорчили вас и вы почувствовали, что вас не понимают. Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, что другие люди чувствуют после общения с вами?

 Важно уяснить, что для другого человека вы ассоциируетесь с его “хорошими” или “плохими” эмоциями. То есть, если после разговора с вами человек остается в хорошем настроении, он отвечает вам хорошим отношением. Однако если вы обидели (даже неумышленно!) своего собеседника или поставили его в неловкое положение, он наделяет вас негативными качествами.

*Всякий раз, знакомясь с человеком, вы влияете на него, а он, в свою очередь, воздействует на вас. Каким будет первое впечатление о вас – положительным, отрицательным или таким, которое изменит всю вашу жизнь?*

*Во многом это Ваш выбор!*