***12 правил общения***

Совершенно неважно, с кем вам предстоит общаться. Эти правила универсальны и подходят для всех!

1. Если вы настолько правы, что вам хочется повысить голос, перебить и еще как-нибудь проявить власть, пошевелите незаметно и одновременно мизинцами обеих рук. Чтобы обрести еще больше гибкости, добавьте к этому и мизинцы ног. Ловкость и гибкость уже с вами? Тогда зачем кричать и нагнетать напряжение? Ведь так поступают только люди с комплексом скрытого неудачника.

2. Даже если вы общаетесь сидя, попробуйте вообразить, какова степень вашей подвижности (невидимая никому, но хорошо ощущаемая вами). Прислушайтесь к тому, что вы чувствуете: вы, скорее, стоите на одной ноге в неудобной позе, изображая Стойкого оловянного солдатика, или все же переступаете с ноги на ногу? Насколько ловко и удобно вы себя ощущаете, можно определить и по дыханию. Если вдруг окажется, что вы дышите как экономящий воздух ныряльщик, начните дышать активнее – всплывайте со дна самозаточения.

3. Если перед важными переговорами вы решили отложить естественное поведение до вечера, но потом передумали и все же стали дышать, «как ни в чем ни бывало», проверьте, нет ли чувства, что вы закопаны в землю по горло. Закопанные не могут пошевелиться и не подают никаких признаков жизни. Если это про вас – откапывайтесь.

4. Есть ли у вас право на существование? Попробуйте незаметно пошевелить воображаемыми «крыльями» (задействуйте плечи, лопатки, ключицы). Если же на месте крыльев вы обнаружите «панцирь черепахи», то попробуйте хотя бы прижимать его к себе не так плотно, как обычно. Представьте, что его давление уже не столь велико, а мировой океан – уже близко.

5. Если, пошевелив «крыльями», вы обнаружили, что способны летать, не радуйтесь слишком громко, не чирикайте слишком истошно. Лучше быть певчей птицей, чем кричащей, – найдите мелодию. Не прыгайте с ветки на ветку (не стоит менять тему, терять интонацию, обрывать предложение, испуганно замолкать). Лучше представьте, как садитесь на плечо собеседнику и легко воркуете.

6. Если вы так блестяще сформулировали свою мысль, что вам хочется бесконечно повторять одно и то же, а человек напротив кажется бревном, проверьте – не дятел ли вы. Признаки: у вас прекрасный острый клюв и неодолимая уверенность в наличии червяка под корой лба собеседника. Если это так, есть риск, что бревно напротив вас так и не решит поделиться с вами лучшим, что хранит в себе.

7. Может быть, вы согласны с тем, что люди – не функции, что они живые. А значит, любят, чтобы на них смотрели, улыбались (лучше, если «просто так», тогда они подумают, что нравятся вам, и тогда вы, скорее всего, тоже понравитесь им). Вы даже можете попробовать кивать и вести себя так, как будто они тут вправду есть, а не вяло и блекло мерцают в вашем виртуальном пространстве. Но если все это не для вас, и вы твердо и давно решили, что в этом мире нужны разговоры «только по делу», а ваше кредо – «Я тебя не вижу – ты меня не замечаешь», то ничего не поделаешь, тогда лучше разговаривать штампами, не рисковать случайно показаться оригинальным и в чем-то выраженным.

8. Не слишком ли вы умный? Все это можно делать и словами, но только если этому сопутствуют и невидимые, но живые движения вашего раскрепощенного тела.

9. Проверьте на себе максиму «Можно жить без необходимого, но нельзя без лишнего». Не так важно содержание слов, как ваша готовность смотреть, дышать, двигаться, улыбаться, играть голосом.

10. Прибавили ли вы сегодня своей характерности, стали ли интереснее? Что нового и неповторимого узнали про встреченных людей? Были ли в «тренажерном зале общения»? Что записали в записную книжку, какие зарисовки сделали в альбоме ассоциаций. Или просто радовались, бегали, засыпали, и все это – наяву, среди того, что успели сделать «как человек»?

11. Умеете ли вы своей энергией делиться с другим, делать его гибче, умнее, живее? Для этого можно двигаться навстречу собеседнику, улыбаться, зеркалить, переспрашивать, переводить понимание сказанного в метафору, благодарить, подводить частные итоги, радоваться даже малому достигнутому согласию. Все это – про ваши навыки модератора разговора. Именно они зачастую позволяют играючи достигать результатов, о которых вы даже не смели мечтать.

12. Общение, переговоры – это дико интересно, но и страшно. Умеете ли вы «немного бояться», внутренне готовиться к ним? Внутренняя роль наблюдателя позволяет нам представлять себе будущую сцену, отсчитывать кадры фильма, просматривать картотеку своего чувственного опыта. Возможно, у вас есть собственные техники выхода из сковывающих ролей.