**Как располагать к себе людей?**

Без умения общаться с незнакомыми людьми, отстаивать свою позицию и налаживать конфликты без агрессивного поведения очень сложно достичь поставленных целей. К сожалению, не каждому человеку повезло родиться с навыком общаться эффективно — большинству приходится осваивать мастерство уже во взрослом возрасте, если в свое время эти умения не привили родители. Статья поможет разобраться с тем, на какие принципы необходимо ориентироваться в успешной коммуникации с людьми.

**Лицо**

Первые и самые простые навыки эффективного общения, которыми сможет овладеть каждый — это мимика частей лица: глаз и рта. Начать можно с улыбки, как бы банально это не звучало. Исследователи утверждают, что довериться человеку, который при встрече широко улыбнулся и сохраняет такое приветливое выражение лица, намного проще. Когда человек видит собеседника улыбающимся, то чувствует себя намного комфортнее, а значит и слушать будет лучше. Мы унаследовали эту особенность от обезьян.

Глаза — такой же важный источник информации и преподнесения себя собеседнику. От того, куда направлен ваш взгляд во время разговора, крайне сильно зависит исход беседы. Когда оппонент видит, что ваш взгляд направлен в его сторону, то он чувствует заинтересованность — поэтому поддерживать зрительный контакт крайне важно. Стоит сказать, что здесь легко переборщить: смотрите прямо, глаза в глаза, но переводя взгляд на зону переносицы. Старайтесь не заострять внимание на области рта, а также не смотреть снизу вверх.

**Тело**

То, какие жесты и позы вы применяете во время коммуникации, также влияет на результат общения. В первую очередь, научитесь применять метод осознанного мимикрирования (подражания). Речь идет не о пародии, а о тонком и уместном повторении некоторых движений и жестов собеседника: накрутить локон на палец, поправить воротник блузки, скрестить руки — все это нужно делать настолько аккуратно, чтобы никто и не заметил (в противном случае реакция будет негативной и разговор пойдет не туда). Эти движения-повторения делают вас более симпатичным и интересным для своих собеседников.

Важно не только следить за чужими движениями, но и уделять внимание собственному телу, а точнее — осанке. Опущенные вниз плечи влияют не только на ощущение самого себя, но и на то, как нас воспринимают другие. Открытая, расправленная поза намного лучше покажет всем вокруг, насколько вы уверенны и дружелюбны, чем сутулая и закрытая.

**Язык**

Есть несколько фишек, которыми можно разнообразить свою речь и тем самым расположить человека к себе гораздо быстрее. Первая — это практика называния собеседника по имени: разговор должен строиться так, чтобы оно прозвучало три раза за все время. Имя — неоспоримая ценность для человека, а значит оно же становится инструментом влияния, который будет удерживать чужое внимание на вашей персоне.

Также вам стоит научиться мимикрировать словами, добавляя в речь те словесные особенности и обороты, которые вы замечаете в частом употреблении у человека. Говорить на одном языке — значит располагать к себе.

Искусство общаться с людьми и эффективно располагать их к себе не так просто освоить: для этого необходимо узнать множество приемов и правил, что проще всего сделать на специальных [курсах общения и коммуникации с людьми](https://videoforme.ru/course/communication_psychology). Обучение охватит все тонкости этого предмета и поможет вам развить свои коммуникативные навыки.