Первый совет: улыбайтесь!

Улыбнитесь, и ваша улыбка изменит мир! Подходя к знакомому или незнакомому собеседнику, начинайте свое общение с улыбки до ушей. Искренней улыбки – не ехидной и, особенно, не подленькой улыбочки.
Добрая, открытая, естественная улыбка говорит собеседнику: «Я вами восхищаюсь! Я вас люблю! Вы для меня единственный и исключительный человек на этом свете! Вы талантливы и очаровательны!»

Второй совет: ваша спина всегда должна быть прямой.

Расправленные плечи, свободное дыхание полной грудью, размашистая упругая походка. Своей осанкой вы показываете, что вы – достойный собеседник. Вы не нытик, не больной, не несчастный попрошайка, а человек, с которым можно иметь дело, человек, который излучает уверенность и здоровье. Вы – магнит, который притягивает к себе позитивных людей.

Третий совет: забудьте о бегающих глазах.

Смотрите в глаза собеседника. Искренне улыбайтесь, радуйтесь встрече.
Бегающие глаза я называю «глазки политиков». Мы с вами часто видим по телевизору выступление очередного «слуги народа», какого-нибудь депутата или сенатора, который обещает нам златые горы, если мы его выберем. Обратите внимание, как он избегает смотреть прямо в камеру. Смотрите прямо в глаза, открыто, с улыбкой. Всем своим видом показывайте, что вы откровенны, искренни и у вас нет камня за пазухой.

Четвертый совет: соблюдайте комфортную для вашего собеседника дистанцию.

Постарайтесь интуитивно определить, на каком физическом расстоянии вашему собеседнику удобно общаться.

Например, в Японии это расстояние не меньше одного шага. Если вы нарушите эту незримую границу, подвинетесь к японцу ближе, этим вы просто оскорбите его. Каким бы прекрасным собеседником вы ни были, каким бы гениальным ни было ваше бизнес-предложение, своим бесцеремонным, на его взгляд, вторжением в личное пространство вы повергнете японца в шок.
Точно так же и любой человек на земле любит именно свою комфортную дистанцию общения. Позвольте вашему собеседнику самому выбрать эту дистанцию и не давите на него.

Пятый совет: делайте комплименты.

При любых условиях старайтесь говорить как можно больше комплиментов. О галстуке человека, об его улыбке, глазах, об его умном высказывании, об его прекрасной манере водить автомобиль – о чем угодно.
Восхищайтесь собеседником! Наполните беседу большим количеством добрых, светлых слов. Но ни в коем случае не путайте комплимент, уважительное отношение к собеседнику с ложью и лестью.

Шестой совет: при разговоре не перекрещивайте руки и ноги.

Это так называемые «закрытые» жесты, которые показывают вашему собеседнику, что вы не искренни, вы что-то скрываете от него, таите угрозу.

Седьмой совет: говорите телом.

Напомню еще раз: 55 % влияния на собеседника оказывают ваше тело, плечи, улыбка, руки; 38 % воздействия приходится на громкость, тембр, звонкость, уверенность в голосе; и всего лишь 7 % остается на смысл произносимых вами слов. Вот почему так важно не перекрещивать руки, а быть открытым. Вот почему так важно улыбаться и по-доброму смотреть в глаза своему собеседнику.

Восьмой совет: будьте прекрасным слушателем.

Посмотрите на себя в зеркало: у вас два уха и один рот. Сама природа сделала нас такими, чтобы мы больше слушали, чем говорили.
Один из самых знаменитых бизнесменов в мире, харизматичный создатель первых компьютеров Стив Джобс напечатал самую умную визитную карточку, которую я

когда-либо видел. На ней написано лаконично и очень мудро: «Главный слушатель». Этот человек добился высочайших вершин в бизнесе, стал мультимиллиардером, потому что он умеет слушать.
Для нашего с вами собеседника самое приятное – это когда мы его слушаем, киваем головой, улыбаемся, задаем наводящие вопросы. Слушать, слушать и еще раз слушать! Станьте великим собеседником, и вы покорите весь мир!

Девятый совет: чаще произносите имя своего собеседника.

Одна телефонная компания провела исследование: какое слово мы с вами употребляем в разговорах чаще всего? Это было слово «Я»! Оказывается, в течение дня мы произносим его около пятисот раз.
Тогда каким же будет самое приятное слово для любого человека? Правильно, дорогой мой читатель! Это его имя!
Как можно чаще обращайтесь в разговоре к своему собеседнику по имени. Произносите его с уважением, смакуя каждую буковку! Подарите собеседнику наслаждение.

Десятый совет: копируйте собеседника.

Людям нравятся те, кто похож на них. Это несколько десятилетий назад отметил доктор Эриксон. Он зарабатывал бешеные деньги, открыв для себя всего лишь один секрет – он разговаривал с людьми на их языке.
Если к нему забегал пациент с квадратными глазами и произносил сто слов в минуту, как самый скоростной армейский пулемет, доктор Эриксон мгновенно становился таким же армейским пулеметом. Если следующий клиент, в отличие от первого, говорил тихим голосом и каждое слово выползало из него, будто черепаха в сезон глубокой спячки, то доктор переключался на язык черепах, говоря с этим клиентом медленным, спокойным, тихим голосом.
Как только вы познакомились с человеком, улыбнулись ему и начали беседу, первым делом проанализируйте тембр, темп речи своего собеседника. Если ваш собеседник говорит монотонно, тихим голосом, не стоит с ним разговаривать громко и быстро, вашего собеседника это будет раздражать. Если собеседник, наоборот, тараторит как пулемет, станьте пулеметом! Вы тем самым окажете ему уважение.

Помните: людям нравятся те, кто похож на них.