**В основі комунікації – прості речі: усмішка, ім’я, дистанція, дотик. Головний редактор англомовної служби Радіо Ватикан Шон-Патрік Лаветт пояснює ці речі, посилаючись не на підручники, а на власний досвід. Він уже давно викладає комунікаційні курси в університетах Європи і США, і його лекцїі – це поєднання перформансу з грою.  Нагоду долучитись до такого дійства**[**мали**](http://journalism.ucu.edu.ua/video/2052/)**у травні студенти та гості Школи журналістики Українського католицького університету.**

«*Лише дев’яноста секунд вам вистачить, аби зрозуміти, чи варто мене слухати*»,  – розпочинає розповідь Шон-Патрік. За його словами, під час першого знайомства ми завжди керуємось певними неформальними правилами, які визначають наше ставлення до співрозмовника за перші півтори хвилини спілкування. Він називає чотири головні складові комунікації, що впливають на налагодження контакту:

**Представлення.**Ім’я – найважливіше, що має людина. Воно говорить про те, ким ми є, про наше походження й характер. Це перша інформація, якою ми обмінюємось.

**Походження.** Саме з відомостей, звідки людина родом, ми отримуємо перші розлогі уявлення про неї. «*Коли я говорю, що я ірландець, про що свідчить навіть моє ім’я, невже у вас не виникає асоціацій із католиками, лепреконамии та пивом Guinness?»*, – каже Шон-Патрік.

**Професія.** Безробітним бути прикро не лише тому, що бракує грошей, а й через те, що при знайомстві нема що відповісти на запитання «чим ти займаєшся?». Професія визначає ваш статус у суспільстві й дає вам престиж.

**Навіщо ви тут?**Це найважливіше. Опинившись у будь-якому місці чи ситуації, ви повинні відповісти собі на це запитання. *«Обов’язково запишіть відповідь на клаптику паперу! Перечитавши згодом записи, ви можете нагадати собі: ось, саме задля цього я там був!»,* – каже журналіст.

У знайомстві важать не тільки слова*. «Навіть якщо ви слухаєте мене дуже уважно, у вашій пам’яті залишиться лише 7% моєї промови,* – розповідає Шон-Патрік. – *Але ви запам’ятаєте мої жести, мій голос. Невербальна комунікація становить 86% того, що запам’ятовується. Й останні 7% – запах і дотик. Якщо під час спілкування ви доторкнулись до співрозмовника та відчули його запах, є більша ймовірність того, що зустріч закарбується у вашій пам’яті*».

Знаючи ці секрети комунікації, під час першої зустрічі можна не тільки  створити про себе позитивне враження та зрозуміти ставлення до себе, але й передбачити тип стосунків із людиною, що розвиватимуться в майбутньому. Є кілька невербальних сигналів, на основі яких ми формуємо перше враження про людину:

**Зоровий контакт**. Це універсальне послання. Комунікація не відбудеться, якщо один із співрозмовників блукає десь поглядом – контакт має бути обопільним.

**Усмішка.**Люди – єдині істоти на Землі, які всміхаються, коли хочуть спілкуватись. Лише ми показуємо зуби, коли прагнемо потоваришувати. Коли свої ікла показують тварини, це погроза. Тож усмішка є універсальним знаком, що підтверджує нашу людськість.

**Дистанція**. Залежно від того, яку відстань ми обираємо при першому знайомстві, ми можемо зрозуміти тип стосунків, які розвиватимуться. Якщо ми поважаємо співрозмовника, ми даємо йому більше місця. І навпаки, якщо хочемо показати свою агресію, то наблизимось впритул, позбавивши людину особистого простору.

**Дотик**. Скільки доторків можна собі дозволити при першій зустрічі, залежить значною мірою від культури. Наприклад, люди, які живуть у селі, на широких просторах, підійдуть до вас значно ближче, ніж мешканці міста, де борються за простір. Найбільш звичним тілесним контактом при першій зустрічі є рукопотискання. Однак у цьому жесті є вибір між домінуванням і підпорядкуванням. У залежності від того, як людина подає руку, можна визначити її ставлення до співрозмовника, яку з двох ролей вона обирає.

Говорячи про рукопотискання, Шон-Патрік Лаветт згадав про Папу Івана Павла ІІ, з яким працював двадцять шість років. «*Він ніколи не дозволяв собі владних жестів*, – каже журналіст. *– Не намагався домінувати, а піднімав людей до свого рівня*»