**Топ-15 хитрых приемов из психологии, которые полезно знать всем.**
1. Когда смеется группа людей, каждый инстинктивно смотрит на того, кто ему симпатичнее всего (или на того, кого бы он хотел считать близким человеком).

2. Когда приходится делать что-то особо ответственное или требующее сосредоточенности, одним словом, то, что обычно заставляет нас нервничать, стоит попробовать жевать жвачку или даже есть что-нибудь. Это ассоциируется на подсознательном уровне с ощущением безопасности, поскольку обычно мы едим, когда нам ничто не угрожает.

3. Если на нас кто-то злится, а нам при этом удается сохранять спокойствие, то гнев, вероятно, от этого только обострится. Однако позже этому человеку станет стыдно за свое поведение.

4. Если на заданный вопрос человек отвечает лишь отчасти, либо слишком уклончиво, не стоит переспрашивать. Лучше просто молча посмотреть ему в глаза. Он, скорее всего, поймет, что данный ответ не удовлетворил собеседника, и продолжит говорить.

5. Выражения лица, оказывается, могут не только являться следствием чувств, но и вызывать эти самые чувства. Обратная связь работает практически безотказно, так что желающим почувствовать себя счастливыми следует улыбаться как можно чаще и шире.

6. Лучше не употреблять в речи или письмах таких фраз как «я думаю» или «мне кажется». Они сами собой разумеются, однако придают словам оттенок неуверенности.

7. Перед важным интервью полезно представить себе, что нас связывает с интервьюером давняя близкая дружба. От нас самих почти всегда зависит, как воспринимать ситуацию, и наше спокойствие и непринужденность могут передаваться собеседнику.

8. Если нам удается заставить себя искренне радоваться при встрече с кем-либо, при следующей встрече этот человек и сам будет рад нас видеть. (К слову, собаки постоянно проделывают с нами этот трюк).

9. Люди склонны соглашаться на меньшее одолжение после того, как отказали нам в большем.

10. Немало полезной информации можно извлечь, обращая внимание на положение ног собеседника. Если, скажем, носки его обуви смотрят в противоположную от нас сторону, это, как правило, означает, что человек хочет поскорее закончить разговор.

11. Многим из нас доводилось присутствовать на собрании, в ситуации, когда имелись основания ожидать острой и неприятной критики от кого-либо. При подобных обстоятельствах лучше всего сесть рядом с этим человеком. Практика показывает — он утратит весь свой пыл и намерение атаковать, или, по крайней мере, будет гораздо мягче.

12. Большинство людей не отличат великолепия от простой уверенности в себе. Если научиться всем своим видом демонстрировать уверенность, люди потянутся к нам.

13. Хороший совет для тех, кто работает в сфере обслуживания: стоит повесить у себя за спиной зеркало. Люди станут вести себя гораздо корректнее, ведь никому не нравится видеть себя раздраженным и злым.

14. Очень полезная привычка — замечать цвет глаз человека при знакомстве. Он неосознанно почувствует к нам симпатию вследствие слегка удлиненного зрительного контакта.

15. Отправляясь на первое свидание, весьма разумно отвести партнера в какое-нибудь увлекательное место. Впоследствии положительные эмоции от этой встречи будут ассоциироваться с нами.