**Как произвести первое хорошее впечатление на работодателя**

*90% впечатления о человеке создается*

*За первые полторы минуты общения.
Алан Пиз*

Первое впечатление самое сильное, но, увы, не всегда самое верное. Может быть, вы милый, жизнерадостный человек, но именно сегодня, когда вам суждено предстать перед работодателем, утром вы встали  с головной болью и у вас на лице печать всех земных забот.

Вы открываете дверь  офиса, в котором вам предстоит работать, готовитесь сказать «здравствуйте» и встречаете смеющийся взгляд будущего сослуживца. «Что-то не так», - мелькает тревожная мысль и уже не дает покоя. Ваше приветственное слово работодателю получается каким-то зажеванным, а спокойное равновесие делового настроения медленно испаряется. И вам в голову даже не приходит простая мысль, что буквально за минуту до вашего прихода кто-то рассказал смешную историю, вспомнил весело проведенный выходной день.

Начинайте немедленно работать над собой прямо сейчас, пока вы не успели испортить  впечатление о себе, ведь **у вас не будет второй возможности произвести первое хорошее впечатление**.

Впечатление о вас начинает складываться еще до того, как вы поздороваетесь.  Когда вы идете куда-нибудь, очень важен позитивный настрой. Предположите наиболее благоприятный для вас исход дела  и уверяйте себя, что иначе быть не может. Например, идя на собеседование, мысленно повторяйте для себя: «Эта работа для меня. Меня обязательно примут на эту работу. Я ценный работник, грамотный специалист». Впрочем, варианты могут быть разными, главное, чтобы вы настроились  на положительный результат и были уверены в своих силах.

Итак, несколько правил, которые помогут произвести хорошее впечатление.

**ПЕРВОЕ**, Улыбайтесь! Мрачный тип с кислой физиономией и недовольством на весь мир не вызовет ни симпатии, ни жалости. Какой руководитель захочет иметь такого сотрудника?  Поэтому, прежде чем войти в помещение, где вам придется познакомиться с будущими сослуживцами, начальником, остановитесь на несколько  секунд и вспомните самое веселое и приятное, что с вами происходило в жизни, что вызывало у вас улыбку и смех.  Улыбка получится искренней, и нахмуриться у вас уже не получится.

Представьте себе, какой человек, с каким выражением лица мог бы вам понравиться. Вот и попытайтесь такой же образ симпатяги, осваивайте его, обживайте, как новый дом; в нем вам должно быть уютно, удобно, только тогда в этой роли вы будете выглядеть естественно.

**ВТОРОЕ**. Будьте вежливы.  Помните знаменитое «Ничего не стоит так дешево и не ценится так дорого, как вежливость»? Ответить грубостью на извинения или нахамить в ответ на просьбу «подскажите, пожалуйста …» может только душевно больной человек.

Вежливость может быть доброжелательной или оскорбительной, когда она нарочита, подчеркнута. «До свидания» в конце беседы, сказанное теплым тоном, выражает надежду на скорую встречу, а холодное «до свидания» после неприятного разговора – желание больше не встречаться.

**ТРЕТЬЕ**. Скромность во все времена относилась к числу достоинств (не путать с застенчивостью и стеснительностью).

Скромность предполагает спокойность и уверенность в себе, самоуважение и уважение к другим.

Скромность не стремится выпячивать себя, подчеркнуть свою исключительность, требовать для себя особых условий и привилегий.

**ЧЕТВЕРТОЕ**. Не будьте навязчивы. Проявляйте к собеседнику неподдельный интерес, но не будьте навязчиво любопытны, не лезьте с расспросами. Говорить надо как можно короче и как можно приятнее.

**ПЯТОЕ**. Будьте уверены в себе. Доверие обычно вызывает уверенный в себе человек, и ничего  в этом нет удивительного. А вы могли бы доверять человеку, если он сам себе не доверяет? Если он сам не верит в то, что говорит, если он не уверен, что выполнит то, что обещал?  Если про вас еще нельзя сказать, что вы самоуверенны, сделайте хотя бы вид, что точно знаете, зачем вам нужна эта работа, и знаете,  что справитесь с новыми обязанностями на все 100% и оправдаете доверие своего начальника.

Для того чтобы выглядеть уверенным в своих силах человеком, следите за движениями рук. Часто именно они выдают наше беспокойство. Если вы любите крутить в руках различные предметы, постукивать пальцами по столу, эти жесты выдают ваше нервное настроение. Психологи утверждают, что с помощью  определенного выражения лица, жестов, положения тела можно запрограммировать в себе нужное вам состояние души.  Для начала попробуйте «надеть» улыбку, походите с «приклеенной» улыбкой минут 10 – 15. Лучше, чтобы в это время вас никто не видел. Такое упражнение поможет вам в любой ситуации сохранять спокойствие и самообладание.

**И еще** несколько правил.

* Не давайте советов, если их у вас не спрашивают.
* Не вмешивайтесь в чужой разговор, если вас к нему не приглашали.
* Темп речи должен быть спокойным, не быстрым, произношение слов – понятным и четким.
* Говорите на языке партнера, т.е. ваши слова и термины должны быть понятны вашему собеседнику.
* Исключите из речи жаргонные слова, простонародные выражения, не злоупотребляйте иностранными словами.
* При случае подчеркните общность цели или интересов
* Не применяйте «активное слушание»: поддакивание, повторение отдельных слов собеседника, резюмирование: «Если я правильно понял…».
* Не хвалитесь своими знакомствами и связями с высокопоставленными людьми; упоминать о них можно, если вас об этом спрашивают.

Во время разговора помните о языке взглядов и жестов: не смотрите на собеседника в упор – это вызов, но и не прячьте глаза, иначе он засомневается в вашей правдивости. При разговоре не принято зевать или другими способами показывать свою усталость,  показывать пальцем, похлопывать собеседника по плечу, приводить в порядок прическу, одежду.

Конечно, надо быть хорошим специалистом, грамотным, разбирающимся в проблемах, связанных с вашей профессиональной деятельностью, следить за новостями в сфере вашей работы. Но как грамотного специалиста вас оценят потом в процессе работы, а впервые минуты общения с работодателем вас оценивают как человека, как личность. Поэтому ваша личность должна светиться доброжелательностью и излучать оптимизм.

Воспринимайте мир как подарок, новую работу – как шанс добиться успеха, нового начальника и сослуживцев – как добрых и милых людей. Расправьте плечи, ведь сутулая спина – главный признак неудачника, и вперед!