

АКТ ЧЕТВЕРТЫЙ

Действовать! Действовать! Действовать!

Здравствуй и прощай...

*...А ты совсем не изменилась!
Привет!*

Театр, как известно, начинается с вешалки. Путь к успеху начинается с того, правильно ли вы поздоровались с работодателем, своим шефом, президентом, коллегой, бывшим любовником и т. д. Сейчас в обществе принято здороваться при помощи универсального приема, который перешел в разряд унисекса — рукопожатия.

Несколько советов для всех

1. Если вы хотите продемонстрировать незнакомому человеку свое дружелюбие, протяните ему руку для рукопожатия.
2. Если вы — продавец в крупной фирме, то, общаясь с постоянными покупателями или клиентами, ждите, когда они первыми подадут руку.
3. Если вы — женщина и встречаетесь с партнером по бизнесу противоположного пола, не протягивайте руку первой, в противном случае вас примут за чересчур эмансипированную особу с вызывающим поведением.

4. Если вы — мужчина, рассчитывайте свои силы, пожимая руку даме. А если вы встречаетесь с дамой не на работе, а в непринужденной обстановке, помните, что галантное целование дамских ручек еще никто не отменял. Если же вы не умеете это делать или вам кажется, что вы делаете это неуклюже, — потренируйтесь на маме или сестре.

Если вы думаете, что, соблюдая эти советы, вы знаете все о том, как правильно нужно приветствовать собеседников, то вы заблуждаетесь. Надо еще знать, как правильно пожать руку. Между прочим, различают несколько видов рукопожатий. Давайте разберемся по порядку...

Обычное рукопожатие

Это самое традиционное пожатие руки, при котором вы в разумных пределах сжимаете ладонь собеседника, при этом кисть вашей руки находится в тонусе. Обычное рукопожатие в меру уверенное и твердое.

Вялое рукопожатие

Кому может понравиться, если ему дают для пожатия вялую, безвольную кисть? Обычно такой «расслабленностью» грешат инфантильные и излишне манерные натуры.

Влажное рукопожатие

Это тоже не очень приятно — вам пожимают руку кистью, которая напоминает влажную рыбу. Если вы знаете, что ваши ладони потеют, не забывайте носить с собой платок, который поможет устранить повышенную влажность.

Доминирующее рукопожатие

Некоторые стараются, чтобы их ладонь при рукопожатии оказалась сверху. Чаще такой прием используют мужчины. Так вот, применяемое доминирующее рукопожатие — это попытка продемонстрировать «кто в доме хозяин», а также оказать давление на партнера. Некоторые методики в этом случае рекомендуют постараться восстано-

вить исходное нейтральное соотношение сил, например, сделать шаг вперед, как бы вторгаясь в чужое пространство. Однако вряд ли такая реакция имеет смысл. Лучше просто отметить, что ваш партнер сделал попытку взять верх над вами, и в дальнейшем иметь это в виду. Любая методика дает лишь слабую надежду на достижение цели, поскольку настоящего доминирования обычно силой не добиться.

Рукопожатие «закрытая книга»

При таком рукопожатии вы кладете левую руку поверх правой руки собеседника или партнера, тем самым выражая теплое и дружеское отношение к нему. Имейте в виду, что такое проявление теплых чувств некоторым может показаться слишком навязчивым, оно приемлемо только в отношении к хорошим знакомым.

Кто есть кто?

*Он знак подаст: и все хлопочут;
Он пьет: все пьют и все кричат;
Он засмеется: все хохочут;
Нахмурит брови: все молчат;
Так, он хозяин, это ясно.*

На обеденный перерыв вы всегда ходите в одно и то же кафе. Приглядитесь повнимательнее к людям, которые обедают вместе с вами. Что вы можете сказать об их социальном статусе? Вон за тем столиком у окошка сидит развалившись дородный мужчина, неторопливо ест, неторопливо поглядывая в окно. К его столику подошел человек и что-то спросил, согнувшись в три погибели. Мужчина неторопливо кивнул. Человек сел на краешек стула и стал суетливо барабанить пальцами по столу в ожидании, когда у него примут заказ. Вам ясно, кто есть кто? Конечно же, первый герой — типичный начальник, а второй — типичный подчиненный. Откуда я знаю?

Я вижу это по позам, которые они принимают, когда сидят, разговаривают, едят. Можно не слышать, о чем они говорят, — тема разговора и общий настрой общения ясен. Обед подошел к концу.

Начальник встал «руки в боки» и снисходительно дожидается в такой позе, пока подчиненный торопливо допьет последний глоток кофе. Что делает позу начальника более начальственной? Конечно же, «руки в боки».



Таким образом начальник расширяет личное пространство. И это неважно, субтильного вы телосложения или достаточно крупного — начальника не должно быть мало. НЛП-сты считают, что поза «руки в боки» подсознательно выражает агрессивность, а сознательно говорит о том, что этот человек готов к активным действиям, к наступлению.

Вспомним методы Станиславского. Что означает требование режиссера «держи сцену!»? Это значит, что актер должен занимать своим действием все сценическое пространство, его жесты должны быть широкими, а движения лишены скованности.

Между прочим, люди, которые подобно актерам совершают широкие жесты в пространстве, воспринимаются остальными как более величественные и властные. Попробуйте на корпоративной вечеринке «пройтись гоголем» по кругу банкетного зала — пространство вокруг вас сразу же расчистится, поскольку вы своеобразно «пометили» территорию.

Агрессивное поведение тоже является одним из способов продемонстрировать, «кто здесь хозяин», но чаще успех приходит тогда, когда возникает атмосфера полной непринужденности и взаимного доверия. Доминирующая личность держит ситуацию под контролем в любом случае, тогда как те, кто стремится только к подавлению окружающих, всегда должны быть настороже.

Например, считается проявлением вежливости, если вы встаете, когда в комнату входит человек высокого общественного положения, хотя в наше время не всем из них оказывается такое внимание со стороны большинства людей.

Одним из самых эффективных путей дать понять окружающим, что вас ничто не стесняет и вы никому не соби-

раетесь уступать, является поза, которую вы принимаете. Некоторые весьма самоуверенные люди любят сидеть, небрежно раскинувшись, развалившись в кресле и закинув руки за голову.



В противоположность им те, кто низко оценивает свой статус и потому вынужден следовать всем правилам этикета, обычно сидят очень прямо, сдвинув колени и аккуратно сложа руки.



Не стремясь снискать расположение тех, кто занимает более низкое положение, начальник старается часто не обмениваться взглядами с подчиненными и улыбается им лишь тогда, когда это нужно по работе. Он или вообще не обращает внимания на своих сотрудников, либо пристально смотрит на них, желая подавить взглядом.

Одна из трудностей в использовании языка жестов состоит в том, что с его помощью трудно убедительно выразить свою власть над людьми, кроме тех случаев, когда это отражает существующие чувства и отношения.

Человек, который себя низко оценивает и чувствует себя зависимым от других, не в состоянии создать вокруг атмосферу доверия и уверенно действовать. Более того, тщательно продуманные позы и выражения лица, которые обычно в естественной обстановке вам не свойственны, часто для других людей выглядят фальшивыми. Вам надо почувствовать, что действительно работает в данной ситуации.

Например, для вашего начальника может быть вполне приемлемо сидеть, развалившись в кресле, класть ноги на стол или похлопывать вас по спине в знак одобрения. Но вы можете накликать беду, если начнете копировать любое из этих действий, поскольку это может быть воспринято как наглость или покушение на авторитет начальника.

Но большинство из нас, однако, может осознанно поставить перед собой цель выглядеть раскованно и естественно без ненужной развязности. Стараясь произвести впечатление человека, про которого француз сказал бы, что он «счастлив в своей шкуре» (о котором мы сказали бы, что он «всегда в своей тарелке»), мы заставляем окружающих видеть в нас одаренную личность, внушающую всяческое доверие.

Спокойствие, только спокойствие!

Вы собрались на собеседование. Что делать? Во-первых, следуя советам Остапа Бендера, дышите глубже — иногда это помогает. Во-вторых, несмотря на то, что собеседование будет длиться пятнадцать-двадцать минут, результат будет ясен на пятой минуте. За это время абсолютно нереально продемонстрировать свой интеллект, деловые качества и работоспособность, — скажете вы. И будете абсолютно правы.

Но это — жизнь! Она стремительнее, чем нам хотелось бы. И что нам остается делать в данной ситуации? Правильно, юноша в пятом ряду, нам остается показывать товар лицом. Постарайтесь в течение нескольких минут раскрыть свои манеры во всей красе, прибавьте немного дружелюбия и доброжелательности, не забудьте о внешности — и успех обеспечен!

Повторюсь еще раз (помним со школьной скамьи: «повторение — мать учения»): основную роль играет правильный выбор одежды. Если вы не вполне в этом убедились, вы можете провести небольшое самостоятельное исследование.

В общем, лучше одеться просто, аккуратно и скромно, чем вызывающе нарядно и подчеркивать свой пол, если это, конечно, не является обязательным требованием, а также лучше избегать крайностей моды. У администратора, проводящего собеседование, есть свое собственное представление о том, что важно, а что — не очень, но мало кому понравятся эксцентричная прическа, сальные волосы, небритое лицо или стоптанные ботинки!

10 правил удачного собеседования

1. Для начала запрограммируйте себя на успех. Представьте в деталях, как вы уверенно входите в кабинет,

садитесь, показываете, что называется, товар лицом, и вас с удовольствием берут на работу. (Еще бы, — вы самый ценный кадр из всех соискателей! Только постарайтесь без наглости.)

2. Ожидая, когда к вам подойдет человек, который будет проводить собеседование, не грызите ногти, не дергайтесь в нервном припадке, ведите себя спокойно и с достоинством. Если секретарь или непосредственно работодатель к вам приблизился, поднитесь со стула, улыбнитесь, спокойно встречая его взгляд. Не протягивайте руку для рукопожатия первым, предоставьте эту прерогативу вашему собеседнику.
3. Старайтесь не вставать и не садиться слишком близко к собеседнику, чтобы не вторгнуться в его личное пространство. Традиционные нормы поведения диктуют нам: расстояние должно быть не менее чем 1–1,2 м. Если с вами проводит собеседование человек, который принадлежит к иной культурной традиции, вы должны выдерживать расстояние, удобное для него, и если в чем-то сомневаетесь — поступайте так же, как и он. Помните также, что женщина может сесть к мужчине, проводящему собеседование, несколько ближе, чем другой мужчина.
4. Обычно вам показывают, куда вы должны сесть, но если вам предоставят возможность выбрать, постарайтесь сесть рядом с собеседником, а не напротив него через стол. Так легче заставить его увидеть в вас потенциального единомышленника, а не противника.
5. Беседуя, сидите свободно, удобно расположив руки. Старайтесь не разваливаться на стуле или в кресле, если вы будете сидеть прямо — это продемонстрирует вашу подтянутость. Энергичность и готовность к работе также внушит вашему собеседнику живой интерес к вам.



6. Избегайте явно выраженной защитной позы, даже если вы очень сильно волнуетесь! Не складывайте руки на груди и не сжимайте судорожно колени! То, что вы волнуетесь, — это вполне естественная реакция. Если вы своему собеседнику или потенциальному работодателю честно признаетесь: «Знаете, что-то я сегодня как-то особенно волнуюсь», — страшного ничего не произойдет, а вы скажете правду, а люди очень любят, когда им говорят правду. Между прочим, некоторые люди, не выказывающие никаких признаков волнения во время важного собеседования, тоже могут восприниматься как слишком самоуверенные или рассеянные.