**Деловая игра «Все грани успешного собеседования с работодателем».**

**Домашнее задание Команда 4.**

1. **Подготовить визитную карточку команды:**

Название

Девиз

Лидер

Лого (картинка)

Требования: визитку готовим в электронном виде (документ Word, слайд PowerPoint, открытка, др.), что можно показать, как демонстрацию экрана в процессе игры.

1. **Ознакомиться с информацией и на основе ее составить краткую инструкцию (шпаргалку):**

Структура инструкции (шпаргалки):

1. Название: «Особенности невербальных сигналов при собеседовании»
2. Описание шагов в порядке важности или временной последовательности:

краткое описание что надо сделать (начинать предложение с глагола),

1-2 предложения.

Например:

Совет 1. Подготовка: встаньте/сядьте перед зеркалом и проговорите часть своей презентации. Обратите внимание как вы держите спину, что с вашими руками, какая мимика.

Совет 2.

Рекомендация.

Пишите словами, которые будут понятны вам и вашим сверстникам, Используйте картинки (они содержат больше информации и лучше запоминаются)

Инструкция не должна быть длинной (5-9 шагов)

**Информация для ознакомления.**

**Невербальные сигналы на собеседовании**

В контексте данного утверждения можно рассматривать язык жестов как отдельный язык, требующий кропотливого изучения и вникания во все тонкости.

Почему человек закидывает руки за голову? Зачем почёсывает себе нос? Для чего стряхивает с одежды невидимые пылинки или расправляет несуществующие складки?

Подобные тонкости могут легко рассказать Вам о настроении человека, его мотивах и намерениях, наконец, о том, как он относится непосредственно к

Вам.

Именно последний пункт очень важен для успешного прохождения собеседования, ведь именно там, за полуофициальной беседой,

Вы можете узнать, как относится к Вам противоположная сторона, а также контролировать собственное поведение, чтобы HR мог прочитать в Вас уверенность и целеустремлённость.

Попробуем разобрать последовательно, какие этапы люди проходят на собеседовании  и с какими невербальными сигналами могут столкнуться.

1. **Вы вошли…**

Самый важный момент на данном этапе – как Вы вошли.

О многом HR’у скажет Ваша походка. И обязательно решите, куда денете свои руки.

* для начала – обязательно уберите их из карманов, т.к. походка при засунутых в карманы руках – главный признак неуверенности. Если Вы ещё взгляд всё время опускаете и ссутулились – менеджер по подбору персонала может сразу же предположить, что перед ним – неуверенный в себе неудачник.
* не размахивайте руками слишком активно, т.к. можете показаться самоуверенным.
* изначально не следует держать руки скрещенными на груди, т.к. собеседник, видя этот очевидный знак закрытости, понимает, что Вы, лишь войдя в кабинет, уже настроены «обороняться».

Стоит ли говорить, что на собеседование необходимо надевать самую удобную обувь? Новенькие, недавно купленные ботинки могут сильно натирать ноги, а высокие шпильки – подвести в самый ответственный момент и привести к грандиозному падению на шикарный ковёр.

Впечатление лучше производить не эффектной и дорогой одеждой, а умением преподнести себя.

Пожали руку…Во-первых – маленький невербальный сигнал, который мигом позволит HR’у определить степень Вашей взволнованности: сильно вспотевшие и трясущиеся ладони как ничто иное подчеркнут отсутствие в Вас хладнокровия и уверенности.

Постарайтесь пожимать руку решительно и при этом галантно: Вы тверды, но неэгоистичны. Обратная ситуация: человеку приходится как бы «приспосабливаться» под рукопожатие другого; в таком жесте чувствуется твёрдость, иногда – чёрствость и бескомпромиссность. Если Вашу руку активно потрясли, радуйтесь: Ваш собеседник настроен искренне и дружелюбно. Может обойтись и без рукопожатий вовсе. Не пугайтесь и не печальтесь, ведь, возможно, Ваш собеседник просто слишком замотался или озабочен своими проблемами.

1. **Сели…**

Куда сядете Вы? Или куда посадят Вас? Возможные позиции лица В по отношению к лицу А следующие:

– угловая позиция;  
– позиция делового взаимодействия;  
– конкурирующе-оборонительная позиция;  
– независимая позиция.

Кроме этого, место может характеризоваться «уровнем»: надменные люди обязательно сядут на стул выше Вашего или любым другим способом предпочтут расположиться «над» Вами.

1. **Общаетесь…**

Поза  
Недаром ещё с детства родители приучают нас держать спину прямо. «Не сутулься!», «Не горбись!» – на собеседовании лучше следовать именно этим советам, т.к. прямая спина является самым ярким признаком уверенности в себе. Не держитесь закрыто и принуждённо даже в том случае, если не доверяете собеседнику, ведь в ответ собеседник может начать не доверять Вам.

Взгляд  
В европейской культуре прямой взгляд считается признаком искренности и уверенности, поэтому не пренебрегайте этим. Смотрите открыто не только декламируя развёрнутый монолог «Мои скромные достижения», но и слушая собеседника. При общении с HR’ом поддержание визуального контакта крайне важно, т.к. именно оно является ярко выраженным признаком заинтересованности.

Жесты

* человек, постоянно подносящий руки к лицу (почёсывание носа, теребление бородки или подбородка, покручивание усов, прикрывание рта ладонью) явно не доверяет Вам. Старайтесь не закрывать своё лицо, пусть оно будет хорошо видно вашему собеседнику.
* «тыканье» пальцем в собеседника не приветствуется нигде и никем, т.к. является неким подобием учительской указки.
* повторение и копирование жестов собеседника означает что-то вроде «Да-да, я Вас полностью понимаю». Ментальный контакт поможет намекнуть собеседнику, что Вы полностью разделяете его позицию.
* почёсывание шеи в районе седьмого шейного позвонка означает непонимание: «Это всё, конечно, прекрасно, но в чём суть-то?»
* «отряхивание» одежды, расправление несуществующих складок – нет, это отнюдь не способ прихорошиться и показать свою опрятность. Если Вы видите подобные сигналы – меняйте тему разговора, т.к. Ваш собеседник либо не доверяет Вам, либо не согласен с Вами и пребывает в состоянии недовольства.

Мимика  
Здесь важно правило золотой середины: не гримасничайте, но и не натягивайте на себя каменную маску, улыбайтесь, но при этом не зарекомендовывайте себя идиотом (улыбка доброжелательная, но не до ушей) и т.д.

Каким бы строгим ни старался выглядеть Ваш собеседник, какие бы маски он не надевал на себя, невербалика всегда помогает определить истинные мотивы и настроения человека, поэтому старайтесь не забывать об этом особом языке жестов и мимики, который всегда сможет помочь Вам.

**Собеседование: жесты для успеха**

Комментарии

   Разговор на языке жестов, как считают ученые, более информативен, чем привычный вербальный контакт, так как жесты довольно трудно контролировать. Ваше тело и ваши руки не умеют врать собеседнику и скрывать ваше истинное к нему отношение. Passion.ru расскажет вам, какие жесты - позитивны, а каких нужно избегать... при устройстве на работу!

Разговор на языке жестов, как считают ученые, более информативен, чем привычный вербальный контакт, так как жесты довольно трудно контролировать. Ваше тело и ваши руки не умеют врать собеседнику и скрывать ваше истинное к нему отношение. Passion.ru расскажет вам, какие жесты - позитивны, а каких нужно избегать... при устройстве на работу!

Отправляясь на ***собеседование,*** мы не догадываемся о том, что кроме дорогого костюма, ***прически*** и маникюра о нас могут многое рассказать… наши жесты.

Они могут поведать собеседнику о вашем состоянии, переживаниях, намерениях и даже мыслях.

Поэтому важно знать значение и эффект тех или иных жестов и научиться ими управлять.

Управлять - значит не использовать те, которые могут сложить неприятное впечатление, а применять другие, «правильные» жесты.

И тогда они начнут работать на вас, а не вашего собеседника, помогая произвести то впечатление, которое вам нужно.

***Язык знаков и жестов*** люди используют тысячелетиями. Некоторые ***лингвисты считают, что он развился задолго до того, как люди научились говорить.***

Существует множество символов и жестов рук со значением, которые мы понимаем без слов.

Например, если вы поднесете указательный палец к губам, собеседник точно поймет, что вы хотите этим сказать. Ученые утверждают, что ежедневно мы используем около сотни таких знаков.

**Жесты, которые помогут**

**Уверенность**

Если вам не хватает уверенности в себе, но очень нужно, чтобы собеседник почувствовал обратное, существует жест, который поможет вам в этом.

***«Шпиль» - специальный жест, при котором вы соединяете кончики пальцев пирамидой, угол которой направлен вверх.***

Его, как правило, используют люди, уверенные в себе, своих знаниях, позиции и демонстрирующие некоторое превосходство.

Этот знак дает позитивный эффект, но ***может быть воспринят и негативно, если в это же время вы запрокинули голову назад.***

Собеседник прочтет вашу невербалику как демонстрацию самодовольства и заносчивости.

**Открытость**

Вы скорее произведете хорошее впечатление на потенциального работодателя, если он почувствует вашу открытость, потому что именно она ассоциируется у любого человека с искренностью и честностью.

А значит, вы скорее произведете благоприятное впечатление и завоюете доверие. Помочь в этом тонком деле могут жесты.

Все клятвы приносятся именно с открытой ладонью ("знаком открытости"), чтобы убедить, что скрывать нечего

Поэтому, придя на собеседование, следите за движением своих рук.

Во-первых, ***руки должны быть на виду*** - то есть не под столом, не за спиной, не в карманах, поскольку попытка спрятать ладони сразу воспринимается как желание что-либо утаить или скрыть.

Лучше, если ваши руки будут лежать открыто на коленях или на столе, чтобы собеседник мог их видеть.

Во-вторых, ***жестикулируя, старайтесь, чтобы ладони были повернуты к собеседнику,*** как бы показывая ему вашу открытость и говоря «разрешите мне быть искренним».

О степени искренности можно судить по тому, насколько открыты ладони.

Знак этот бессознательный, но у вас будет преимущество, если своей жестикуляцией вы будете управлять осознанно.

**Жесты, которые лучше не использовать**

**Обман и нечестность**

Самый яркий жест, который выдаст вашу нечестность - ***ладонь, прикрывающая рот.***

Она может быть сжата в кулак полностью или отчасти, но значение от этого не меняется.

Этот жест, утверждают психологи Алан и Барбара Пиз, родом из детства, когда ребенок, неумело пытаясь обмануть старших или сверстников, прикрывает рот ладошкой.

Таким образом мозг как бы дает команду не пускать лживые слова.

***Некоторые при использовании этого жеста притворно покашливают и при этом прикрывают рот*** - но это только наивная попытка замаскировать истину.

Если ваш собеседник слушает вас и при этом его рука закрывает рот, то возможно, он не согласен с вами или подозревает вас в нечестности.

В таком случае лучше сработать на опережение и спросить, согласен ли он с вами и есть ли у него свое мнение на этот счет.

**Агрессивность и властность**

Собеседование: жесты для успеха

Старайтесь избегать указательных жестов. Например, ***ладонь сжата в кулак, указательный палец вытянут, - такой сигнал называют «указующим перстом».***

Объясняя или доказывая собеседнику что-либо, старайтесь не использовать этот жест, потому что совершенно определенно он оставит негативное ощущение у собеседника.

Психологи считают, что он вызывает раздражение, - ведь подсознательно у человека складывается впечатление, что ему указывают, его подавляют, а вы ведете себя агрессивно.

**Следим за собеседником!**

**Отстраненность**

Один из таких жестов - ***«большой передний замок» или «поза Наполеона», когда руки скрещены на груди.***

Исследователь Николай Прохоров утверждает, что этот жест может означать защитную реакцию и некое выжидание.

А вот профессор Александр Панасюк не согласен со своим оппонентом и считает, что это скорее жест отчужденности, когда человек сознательно или подсознательно хочет отстраниться от ситуации, разговора или темы беседы.

***Если собеседник скрестил руки, попытайтесь его вывести из этого состояния,*** иначе ***успешного общения*** не получится.

И уж тем более не принимайте такую позу сами, иначе у вашего визави появится ощущение, что беседа вам неинтересна.

**Закрытость**

Сигналом закрытости может быть ***знак, при котором человек просто сложил руки на груди, обхватив ладонями локти.***

Выдать неуверенность в себе можно, всего ***лишь засунув руку или обе руки в карманы.***

Если ваш собеседник сжимает ладонь в кулак, то он, возможно, в этот момент на чем-то сконцентрирован или пытается справиться с волнением. Ваш жест он поймет, скорее всего, именно так.

Также ***сжатый кулак*** может быть и жестом, выдающим стремление к самоутверждению. Подумайте, нужно ли вам выдавать такую информацию о себе или нет.

**Жесты оценки**

Можете быть уверены, что ***вас оценивают, если при разговоре собеседник подпирает щеку закрытой ладонью, а указательный палец при этом направлен вверх.***

Такой жест по ходу беседы легко меняется либо на жест скуки, либо - критической оценки.

Ваш визави ***оценивает вас критически, когда большой палец его руки упирается в подбородок, а указательный поднят вертикально.***

**Негативная настроенность**

Враждебное настроение могут выдать ***пальцы, сцепленные в замок.*** Некоторые считают, что это жест уверенности или демонстрации спокойствия.

Однако он больше говорит об агрессивности, негативных эмоциях, разочарованности и, что важно, желании скрыть это.

Ученые нашли взаимосвязь между расположением сцепленных пальцев и степенью негативности.

***Если такой «замок» находится вертикально (например, у лица), то с человеком в этот момент трудно договориться.***

***Воздействовать на собеседника легче, если сцепленные пальцы он держит перед собой, а руки лежат на столе,*** в такой позе он в любой момент готов изменить жест на более позитивный.

Устраиваясь на работу, этот жест (в любой его модификации) лучше не применять.

**Подавление**

Общаясь с собеседником, обращайте внимание на положение его ладоней.

***Если в большинстве жестов его ладони направлены вниз, то, вероятнее всего, ваш визави склонен к подавлению и авторитарности.***

Именно об этом, считают психологи, говорят такие жесты.

Эффект от них всегда негативный, налаживанию партнерства он не способствует, ведь тем самым вы подчеркиваете свое превосходство, а не равенство.

Но стоит повернуть ладони вверх, как эффект от жеста меняется и ощущение от него тоже, - таким образом вы как бы поощряете собеседника и поддерживаете диалог.

**Готовность к действию**

Психологи Алан и Барбара Пиз считают, что ***человек, потирающий руки во время беседы, думает о приятном, настроен на работу или заинтересован тем, о чем вы говорите.***

Это невербальный сигнал позитивных ожиданий.

**\*\*\***

Умение использовать правильные жесты (а также понимать каждое неосознанное движение человека) вам обязательно пригодится. И не только в том случае, если вы устраиваетесь на работу.

Согласитесь, всегда интересно и очень важно знать, как к вам относится собеседник, - ведь порою мы не замечаем, что люди, которым мы долго и увлеченно о чем-либо рассказываем, попросту не желают или не расположены в данный момент к общению.

Согласитесь, весьма неприятно в ответ на фразу "Ну, что ты думаешь по этому поводу?" услышать "Извини, я отвлекся... Так о чем ты?".

Еще обиднее то, что зачастую мы не можем почувствовать, что человек обманывает или относится к вашей персоне крайне негативно. А ведь если бы вы раньше знали, что означают некоторые жесты, то предпочли избежать общения с человеком, который неоправданно занимает место в вашей жизни.

Учитесь понимать не только слова, но и язык тела, - это поможет вам общаться и составлять верное мнение об окружающих вас людях.