Первое впечатление о человеке это механизм быстротечного восприятия другого человека в любых ситуациях, когда мы сталкиваемся с новыми для нас людьми и нехваткой времени.

Назначение первого впечатления о человеке, в первом приближении, состоит в том, чтобы подобрать оптимальную модель поведения и общения с ним.

***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 спокойствие 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.