



Наше тело может порой рассказать о нас больше, чем мы этого хотели бы. Язык тела способен выдать нашему собеседнику то, о чём мы думаем и чего боимся. Во многих фирмах люди, нанимающие сотрудников на работу, обладают базовыми знаниями языка тела. Эти люди прекрасно понимают, о чём сигнализирует та или иная поза соискателя на должность.

Зачастую мы чувствуем себя неловко и скованно в ответственных для нас ситуациях. Можно ли изменить это состояние и продемонстрировать своему собеседнику уверенность в себе? Существуют определённые жесты и манера поведения, которые способны убедить большинство людей в вашей уверенности в себе и расположить их к вам. Итак, что же нужно делать, чтобы произвести приятное впечатление на всех без исключения?

Улыбайтесь

Если человек улыбается, значит, он не просто счастлив и доволен, но и уверен в себе. Его улыбка сигнализирует о том, что он не боится окружающего мира и чувствует себя полностью комфортно. Такие люди неизменно вызывают симпатию окружающих.

Расправьте плечи

Уверенный в себе человек обычно не горбится и не волочит ноги. Стоит выпрямить спину и расправить плечи, чтобы излучать силу и

производить на окружающих положительное впечатление. Шагать лучше широко, а не семенить, пугливо озираясь по сторонам.

Смотрите в глаза

Уверенному человеку нечего скрывать. Он не смотрит в пол, не прячет глаза и спокойно выдерживает взгляд собеседника. Очень важно смотреть в глаза во время разговоров, т.к. это убеждает вашего оппонента в том, что вы искренни и уверены в своих словах.

Вытащите руки из карманов

Не стоит прятать руки в карманах или за спиной. Это может убедить вашего собеседника в том, что вы всё-таки что-то скрываете. Лучше всего позволить рукам находиться в спокойном и расслабленном положении. Если вы сидите, можно, например, положить их на колени или на стол.

Следите за внешним видом

Неопрятный человек со всклокоченными волосами и запахом невымытых подмышек, возможно, вызовет сочувствие окружающих, но вряд ли их симпатию. Да и уверенности в себе вам это вряд ли добавит. Стоит уделять время своей внешности не только перед ответственными мероприятиями, но и в любой другой день.

Излучайте спокойствие

Многие люди, которым приходится вести сложный разговор, начинают болтать ногами, дёргать коленями или слишком активно жестикулировать. Это, безусловно, отвлекает от чувства страха и беспокойства, которое сжигает вас изнутри. Однако на собеседника подобные телодвижения производят неприятное впечатление. Во-первых, они явно показывают, что вы нервничаете. А во-вторых, заражают окружающих такой же нервозностью. Лучше всё же успокоиться и излучать спокойствие.

Не скрещивайте руки

Этот жест толкуется большинством людей однозначно как жест защиты. Вы демонстрируете окружающим, что не хотите общаться или же тема разговора вам неприятна. Вряд ли это добавит вам симпатии сослуживцев или знакомых. Эта поза является одной из самых неудачных на собеседовании.

Не мельтешите

Многие из нас во время разговора постоянно вертят что-то в руках, скрещивают пальцы, сжимают руку в кулак или же постоянно касаются лица и проводят рукой по волосам. Это явно сигнализирует о нашей неуверенности в себе. Лучше всего постараться сидеть спокойно и не делать слишком много ненужных движений.

Понравиться всем невозможно, однако в определённых ситуациях нам

необходимо произвести приятное впечатление на окружающих. Неважно, где мы находимся – на собеседовании или же на свидании, уверенность в себе и позитивный настрой всегда помогут склонить чашу весов в нашу пользу.

Тэги: [на](#) , [во](#) , [мы](#) , [работу](#) , [люди](#) , [многих](#) , [сотрудников](#) , [произвести](#) , [обладают](#) , [базовыми](#)

,
[знаниями](#)

,
[нанимающие](#)

,
[боимся](#)

,
[фирмах](#)