

Глава 4. Установление первого позитивного контакта.

Мы. Из чего складывается первое позитивное впечатление впервые 5,6 секунд.

Мы.

«Встречают по одежке,

Провожают по уму»

Русская народная пословица.

Друзья, я уверен все из вас слышали фразу: «Никогда не бывает, второго первого впечатления».

Как утверждают психологи и я с ними абсолютно согласен на подсознательном уровне мы впервые 5,6 секунд, когда смотрим на нового человека принимаем решение идти с ним на контакт или нет. Он еще даже рот не открыл, слова не сказал! Почему так происходит? Хороший вопрос. Я думаю, это связано с нашими внутренними установками, как должен выглядеть тот или иной человек, возможно это связано с нашими предпочтениями, с нашей «картиной мира».

Как «запороть» первое впечатление.

Пример, вы приходите на встречу в серьезную организацию, например, в банк. На встрече вас ждут два ЛПР. Мужчина и женщина.

Вы мужчина. Вы одеты:

Спортивный костюм, кроссовки все в грязи. Коленки у трико – чуть-чуть вытянутые. Футболка не первой свежести.

Прическа: « я упала с сеновала, тормозила головой».

Ногти не подстрижены и под ними «километровая» грязь.

От вас пахнет потом и еще непонятно чем.

Вы заходите нагло в кабинет, просто влетаете.

Как вам картина? Ваши мысли друзья?

Давайте с вами тихонечко подслушаем, что думают банковские служащие, которые ждут Вас на встрече.

Мужчина.

«Не понял, он куда пришел? На соревнования или на встречу со мной. Он что меня не уважает? Что за костюм? Я в строгом костюме, а он как будто, только с тренировки. Стоит ли с таким неадекватным иметь дело? Выслушаю для вида 5 минут, а потом пошлю его к чертовой бабушке, скажу ничего не надо».

Женщина.

«Какой ужас! Ну ладно костюм не для деловой встречи, но неужели нельзя было протереть обувь?»

Стоп. От него реально пахнет потом? Кошмар... Стрижка еще та... Видимо дела идут плохо у компании, если сотрудников выпускают в таком виде на встречу. О боже??? Он протягивает договор, неужели такие ногти бывают!!! Мерзость, какая! Сейчас сбегу со встречи под предлогом внезапных срочных дел. Что придумать, что придумать, как сбежать...»

Внешний вид складывается из следующих компонентов:

Одежда – деловая, соответствующая месту и времени.

Прическа – ухоженная, деловая.

Макияж (для женщин) – не яркий.

Обувь – чистая.

Запах – приятный.

Руки (ухоженные).

Украшения. Важный атрибут вашей индивидуальности.

Осанка – уверенная, прямая.

Взгляд – доброжелательный, позитивный.

Итак, разберем каждый из этих компонентов.

Друзья, ваша одежда - это язык вашего тела. Одежда очень важна для создания первого благоприятного впечатления.

Одежда. Однозначно если Вы идете на деловую встречу, то естественно стиль одежды должен быть деловой даже может быть консервативный. Мужчины – костюм (в летнее время рубашка, галстук). Женщины – деловой стиль. Никаких коротких юбок и глубоких декольте.

Для женщин: макияж умеренный, прическа строгая (если у вас длинные волосы ниже плеч, рекомендую их собрать, форма на ваш выбор)

Обувь: опрятная, чистая, стильная, современная (это важно, так как значит, человек идет в ногу со временем). Для женщин – высота каблука не более 5 см.

Важный момент. *Ваша одежда должна соответствовать месту и времени. А еще другими словами той среде, куда вы идете. Если вы идете на деловую бизнес встречу, то это деловой стиль. Если встреча подразумевается «без галстуков», то и вы одеваетесь более демократично. Одним словом у вас должен быть гармоничный внешний вид.*

Запах. Уместно пользоваться, идя на встречу дезодорантом, одеколоном, но запах должен быть не резким, а спокойным, комфортным для вашего оппонента. Запах изо рта также должен быть приятным. Вы можете общаться в непосредственной близости от клиента.

Руки. Однозначно должны быть ухожены. Это маникюр даже для мужчин.

Осанка. Уверенный человек всегда имеет правильную прямую осанку. Исключая заболевания опорнодвигательного аппарата.

Взгляд. Прямой уверенный, доброжелательный. Если Вы будете смотреть «исподлобья» Вас ведь не поймут верно?

Вывод: тщательно подготовьте одежду, самого себя к первой встречи. Вы просто обязаны понравиться клиенту с первого взгляда. Второго шанса может и не быть...

Упражнение для Вас. Потренируйтесь.

Место встречи	Одежда	Обувь	Макияж Для женщин	Прическа	Аксессуары	Поведение, манеры
Банк, офис						
Строй площадка						
«Без галстуков»						
Завод						
Шоу среда						
Вечеринка						
Вечерний прием						
Пикник						
Свидание						

Кстати, на какую высоту мы с вами поднялись? Все помнят? Представьте мы с вами уже на высоте 4000 метров. Красивые белоснежные как чайки облака плывут под нами по бирюзовому небу, воздух мороз и свеж и мы с вами все ближе и ближе к нашей цели пути, той вершине знаний, которая ждет нас на высоте в 8000 метров.

Карабкаемся дальше? Если устали, прервитесь, восхождение не терпит спешки. Пойдите, займитесь каким-нибудь делами, отвлекитесь одним словом. Вы мне дальше нужны бодрые и свежие.