

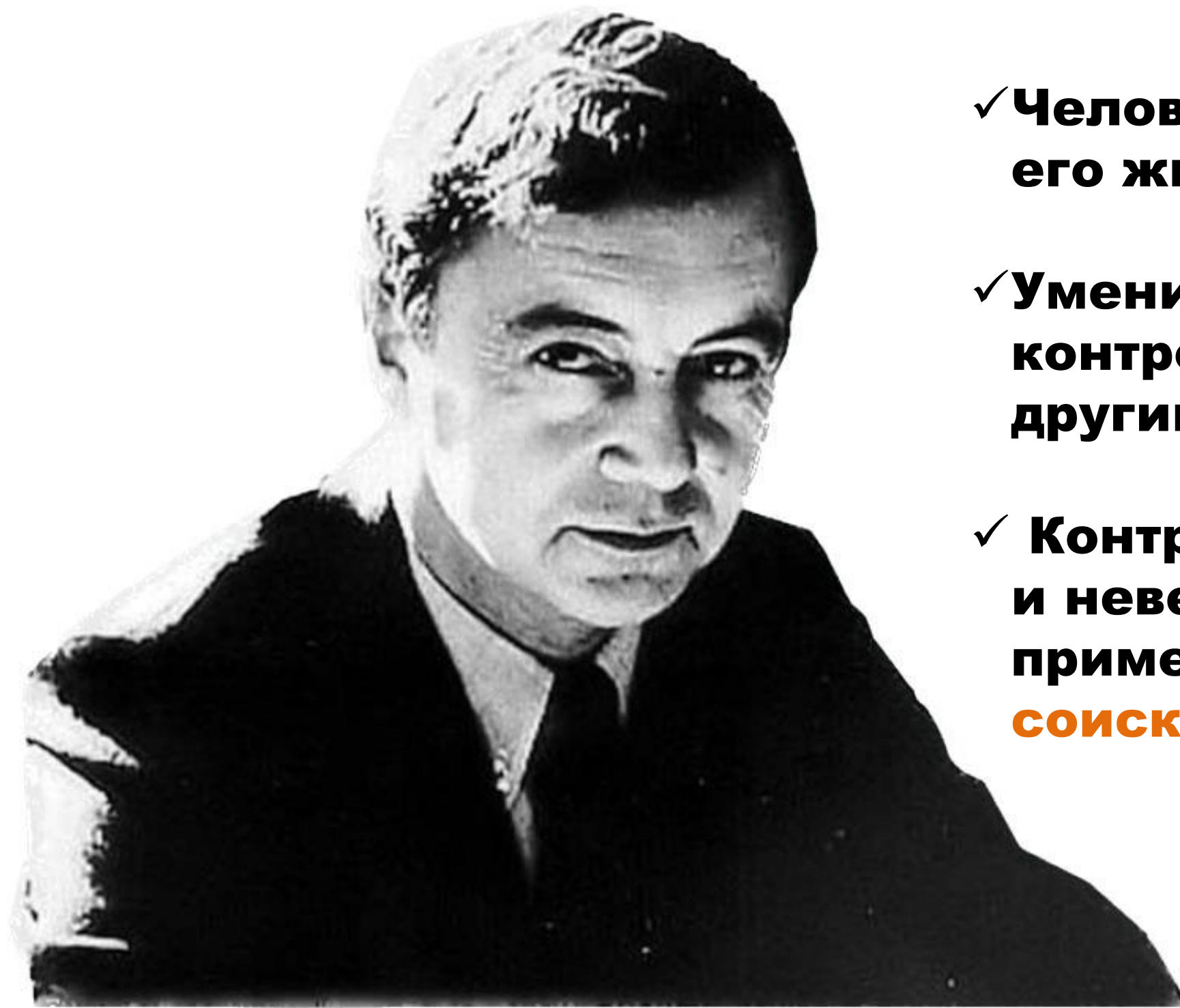


Управление впечатлением

Спикер: Чукина Алёна



- ✓ **Карьерный продюсер**
- ✓ **Клинический психолог и гештальт - терапевт EAGT**
- ✓ **Сертифицированный бизнес-тренер программ по карьерной экспертизе и кинетическому имиджу**
- ✓ **Автор и ведущий образовательных программ по организационной психологии и карьерному коучингу**

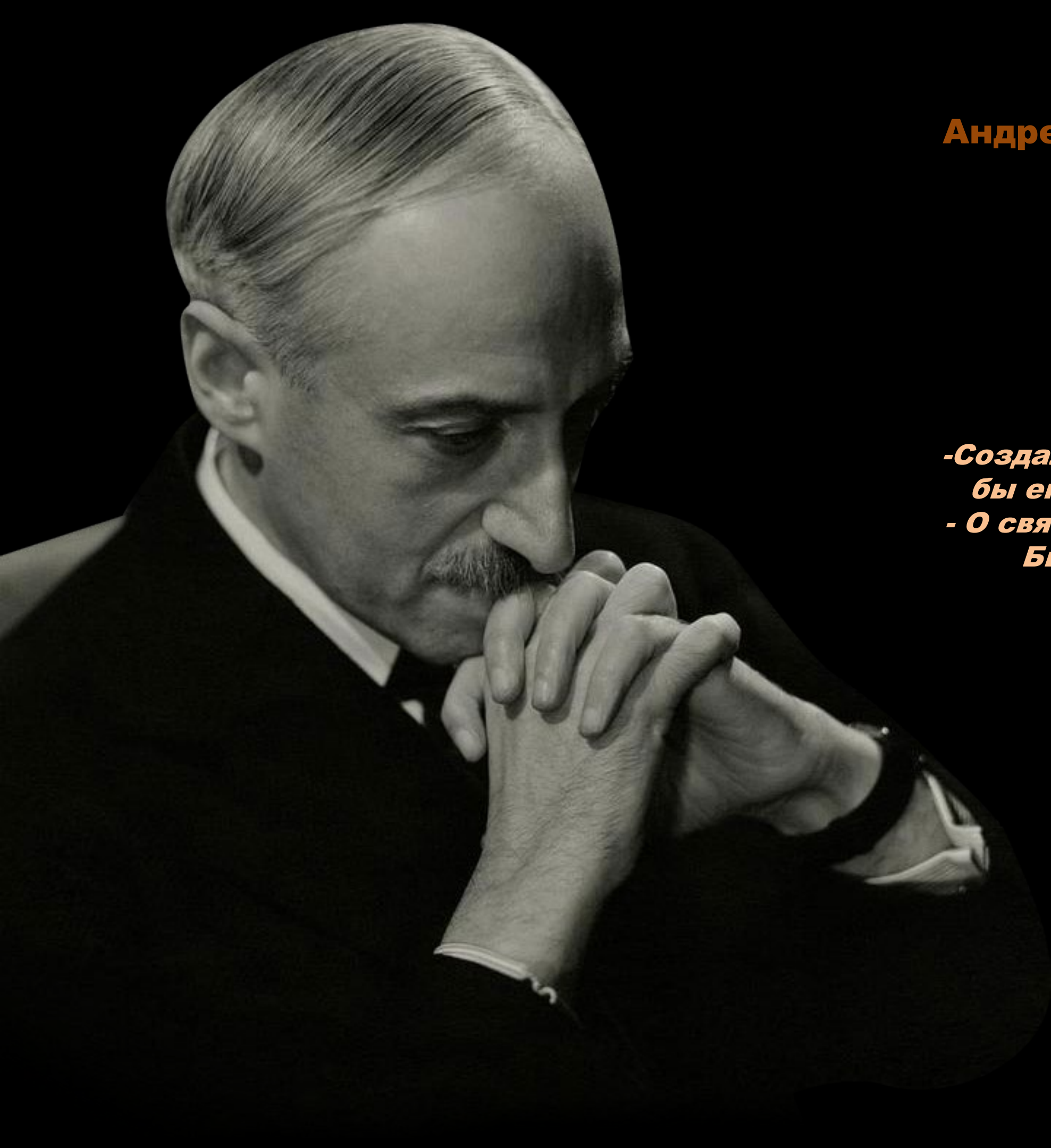


- ✓ **Человек предстает как художник-творец образов, его жизнь – производство впечатлений**
- ✓ **Умение управлять впечатлениями и контролировать их – значит **уметь управлять** другими людьми**
- ✓ **Контроль осуществляется с помощью вербальных и невербальных средств общения. Типичный пример – создание имиджа **«идеального соискателя на вакантную должность»****

Эрвин Гоффман

Соискатель с «горящими глазами» точно знает на какие реперные точки ему необходимо воздействовать в определённый момент времени
Но для чего?





**Андре Моруа в романе «Сентябрьские розы» наглядно
показывает ценность
« производства впечатления»**

*-Создала! Это преувеличение, Эдмэ! Ему не нужен был никто, кто бы его создал! Его талант проявился задолго до этой встречи.
- О святая наивность! Талант и слава – вещи совершенно разные.
Бывает, что они совпадают, но зачастую и расходятся...*

**В современных реалиях рынка
труда важна синкретичность
профессионализма и
профессионального образа.**

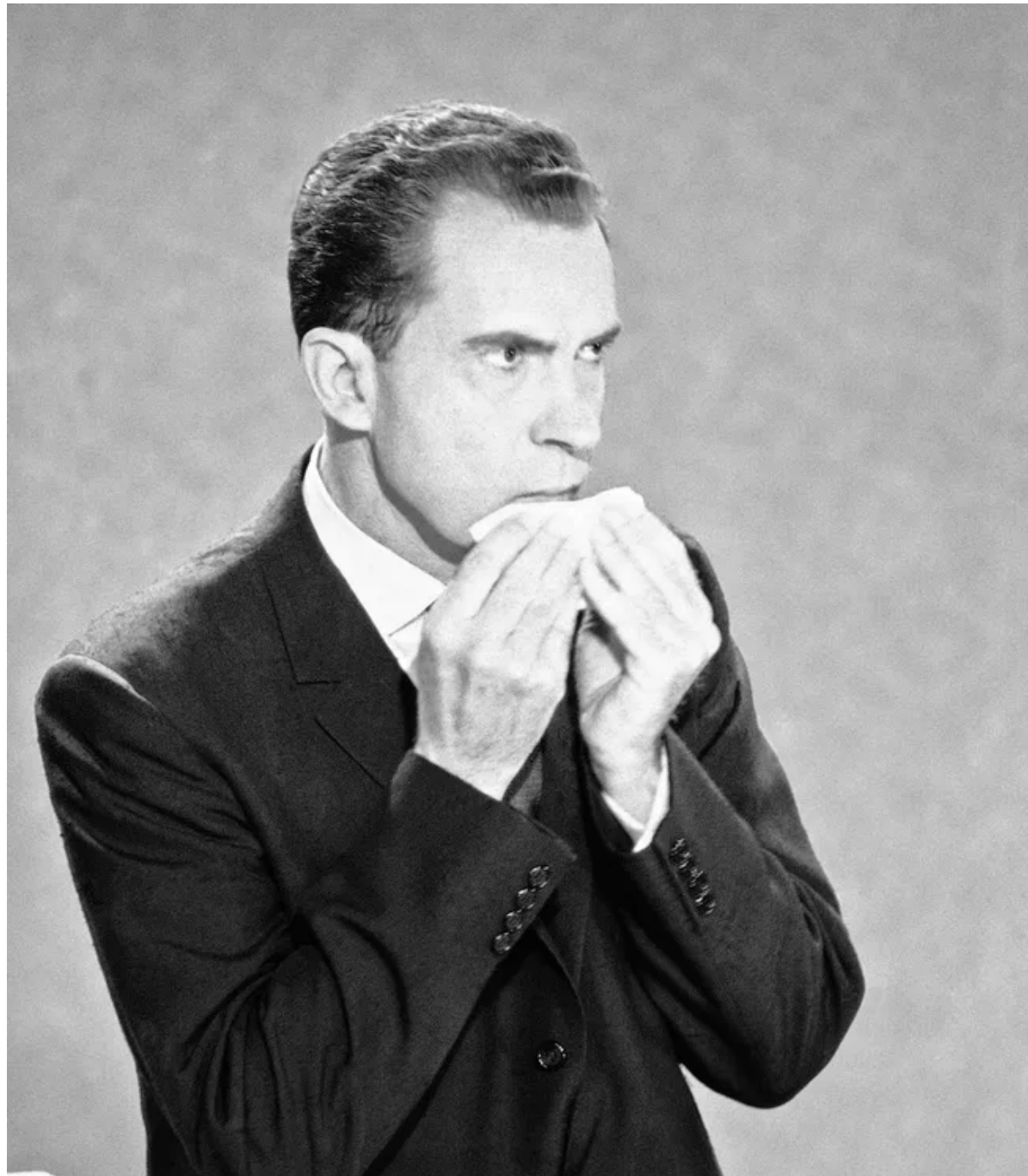
Сильная идея не выстоит в одиночку. Ее должны поддерживать сильные сигналы. Также и с профессиональной идентичностью:

- Вербальный уровень (резюме с реперными точками и самопрезентация)**
- Невербальный уровень(кинетический имидж)**

**ЧТО ХОРОШЕГО В БЛЕСТЯЩЕЙ ИДЕЕ,
ЕСЛИ ЕЕ НИКТО НЕ СЛУШАЕТ?**



Президентские дебаты в США 1960 года — это серия дебатов, проведённых во время президентских выборов 1960 года между кандидатом от демократов Джоном Ф. Кеннеди и кандидатом от республиканцев Ричардом Никсоном



Самый популярный и показательный пример грамотно подчеркнутой профессиональной идентичности

Президентские дебаты в США 1960 года — это серия дебатов, проведённых во время президентских выборов 1960 года между кандидатом от демократов Джоном Ф. Кеннеди и кандидатом от республиканцев Ричардом Никсоном



Самый популярный и показательный пример грамотно подчеркнутой профессиональной идентичности



Шесть недель спустя Кеннеди выиграл всенародное голосование: **49,7 % против **49,5 %**. По мнению исследователей, более половины избирателей сделали свой выбор под впечатлением от дебатов, а **6 %** заявили, что они были единственным решающим фактором.**

В своих мемуарах Никсон признавался: «Мне следовало помнить о том, что “одна картинка стоит тысячи слов”**».**

Оба кандидата были людьми могущественными. Но только один из них выглядел сильным.

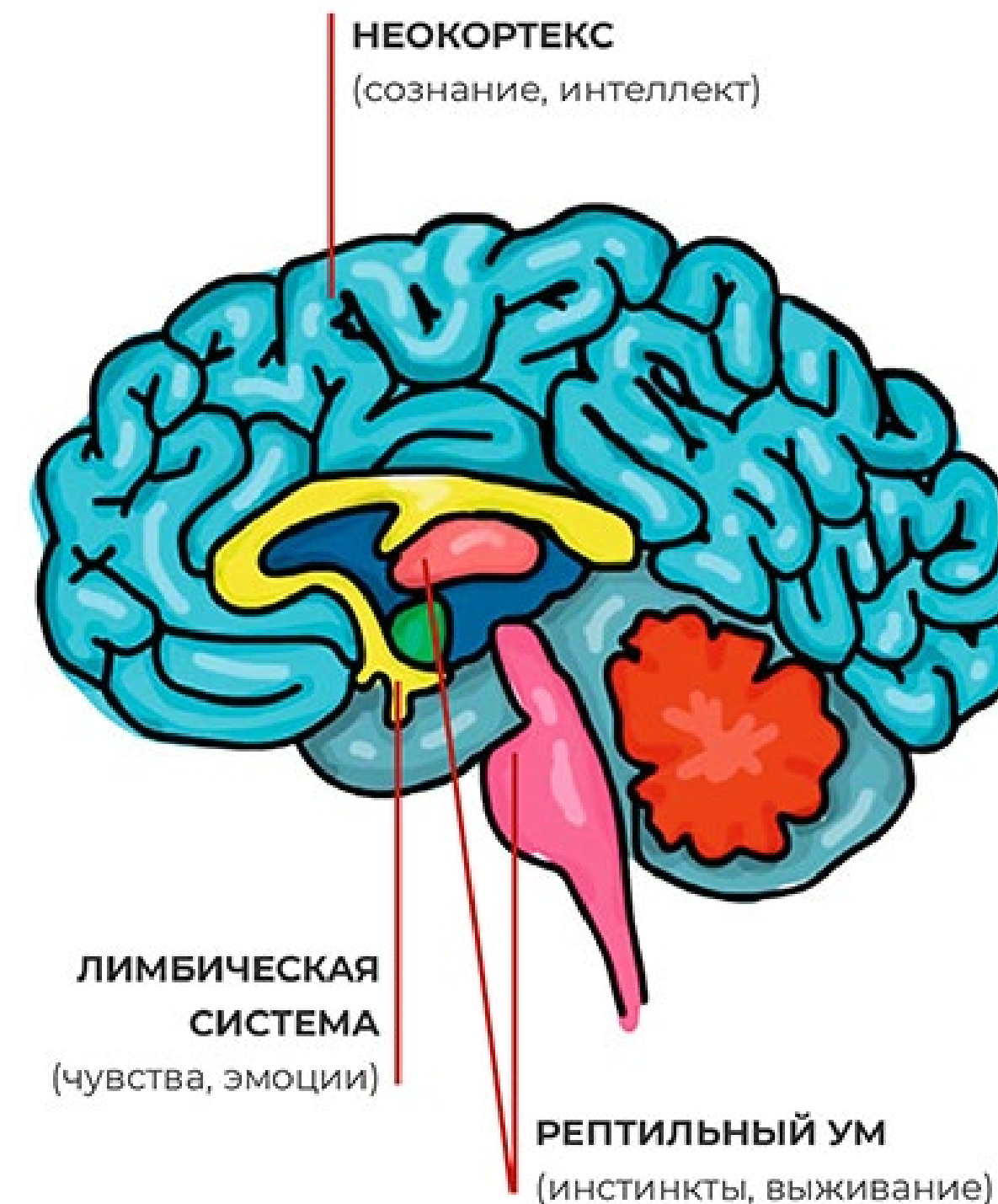
Управление впечатлением – это мощный инструмент, который человек использует для создания определенного образа о себе

Но как мы считываем
информацию о другом?



Невербалика и кинетика – это очень значимый пласт информации о нас

Их сложно контролировать неподготовленному человеку, поэтому **сообщения нашего тела** обычно самые правдивые и настоящие



В Древней Греции разделяли
аполлоническую и дионисийскую
красоту

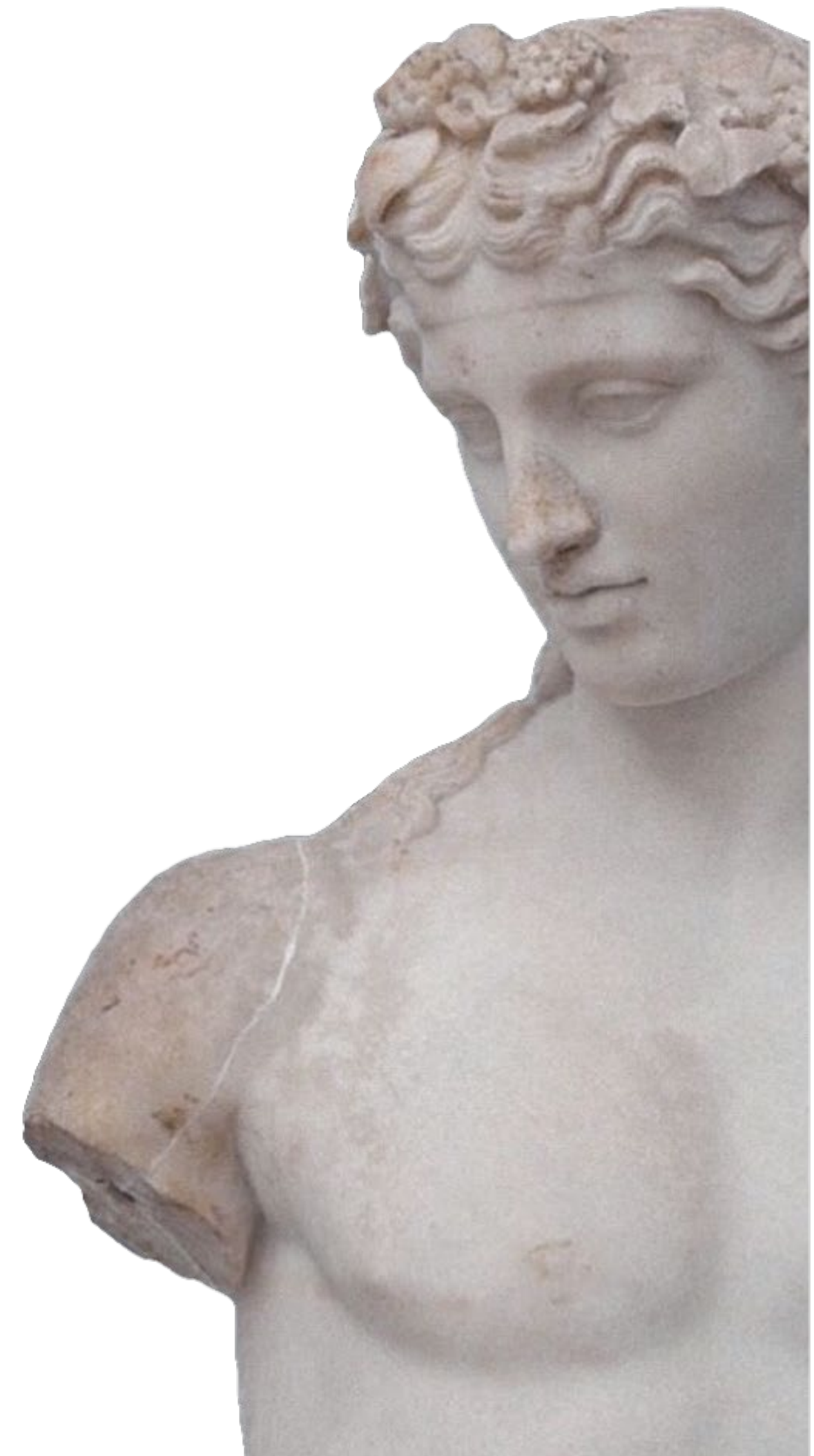
Аполлоническая – это каноническая красота,
вербальное проявление

Дионисийская красота – харизма, внутренняя
притягательность, манкость, кинетика и
невербалика

Мой день за 30 секунд



Благодаря тому, что сигналы рептильного и лимбического мозга мы воспринимаем быстрее, чем решения разума, то и реакция нашего древнего мозга на **дионисийскую красоту сильнее, первичнее.**



Лимбическая система считывает четыре группы сигналов: невербальные, голосовые, вербальные

Несоответствием по сигналам можно объяснить очень многие проблемы, с которыми мы сталкиваемся.

- Почему вы никак не найдете общий язык с руководителем.*
- Почему ваши презентации или идеи не всегда выстреливают.*
- Почему вас не повысили (или уволили), отдав предпочтение коллеге.*
- Почему вы порой чувствуете себя неловко или ощущаете, что вам не рады.*



РАСШИФРОВКА
СИГНАЛЫ, КОТОРЫЕ МЫ ПОЛУЧАЕМ
ОТ ОКРУЖАЮЩИХ И ИНТЕРПРЕТИРУЕМ

ШИФРОВАНИЕ
СИГНАЛЫ, КОТОРЫЕ МЫ
ПОСЫЛАЕМ ОКРУЖАЮЩИМ –
СЛУЧАЙНО ИЛИ НАМЕРЕННО



ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ
СИГНАЛЫ ВЛИЯЮТ
НА НАШЕ ПОВЕДЕНИЕ
И НАСТРОЕНИЕ



Рассмотрим невербальный сигнал в рамках визуального контента и его значимость

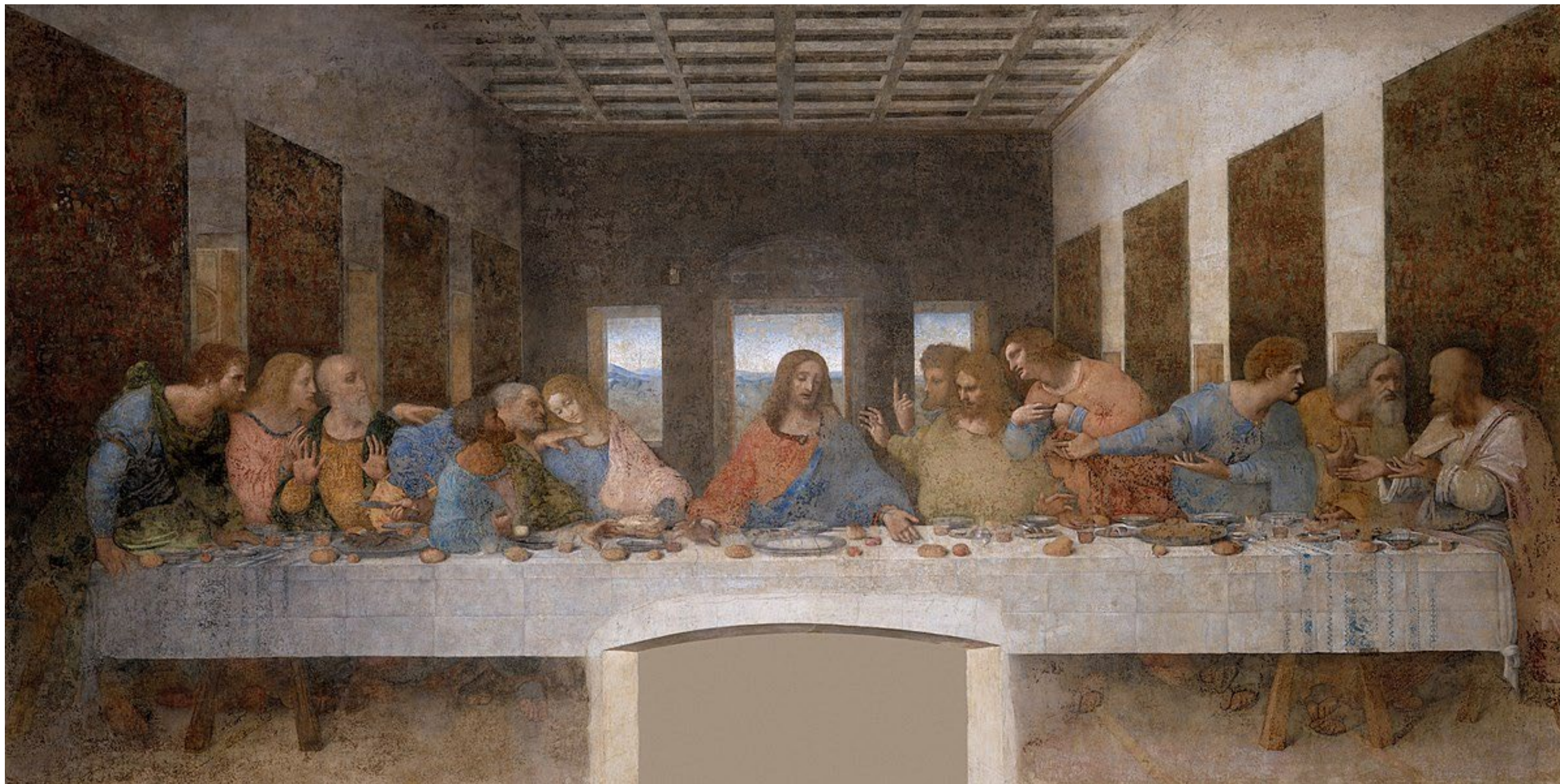


В 1498 году Леонардо да Винчи закончил «Тайную вечерю». Она стала одной из самых известных картин в мире. Это шедевр, имеющий огромное историческое значение, но, если присмотреться, в нем откроется новое измерение: **да Винчи оставил много невербальных подсказок, которые видны невооруженным взглядом.**

На картине изображены двенадцать апостолов за последней трапезой – после нее Иисус узнает, что Иуда его предал.



Какие сигналы Вы считываете?







**Какое фото должно быть у
ТОП – Менеджера, чтобы мы считали его
профессионалом своего дела?**

Какому эксперту Вы доверяете больше?


Получите эксклюзивные советы от CEO, которыми я делюсь только с подписчиками




 «Я думал, что блог хорош. Но рассылка... даже лучше!»
Киран Фланаган, вице-президент по маркетингу в HubSpot

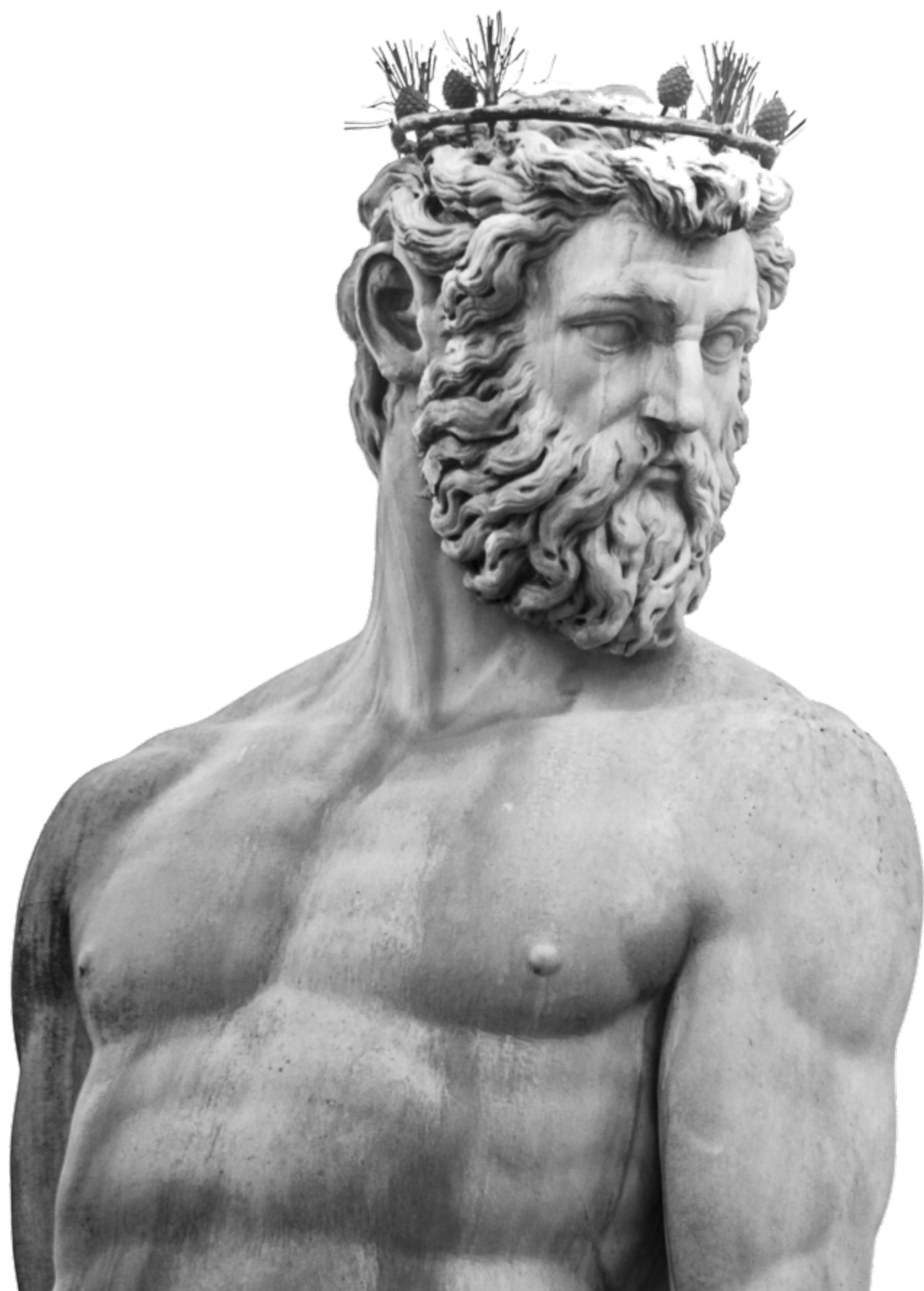
Email

Получите эксклюзивные советы от CEO, которыми я делюсь только с подписчиками



 «Я думал, что блог хорош. Но рассылка... даже лучше!»
Киран Фланаган, вице-президент по маркетингу в HubSpot

Email



Сплит-тесты позволяют сравнить две версии одного и того же параметра (в данном случае позы), привлекая к исследованию тысячи участников. За девяносто дней тест прошли 237 797 человек. И... открытая поза оказалась намного выигрышнее.

Простое изменение увеличило конверсию сайта на 5,4%! Может, цифры и небольшие, но с точки зрения трафика это феноменально. А ведь потребовалось всего лишь одно крошечное изменение посылаемого сигнала.

Невербальные индикаторы:

- Место в пространстве
- Завершенность поз и жестов
- Объемность и контур
- Скорость движений
- Ритмичность движений
- Количество процессов
- Приоритет процесса или человека
- ССС

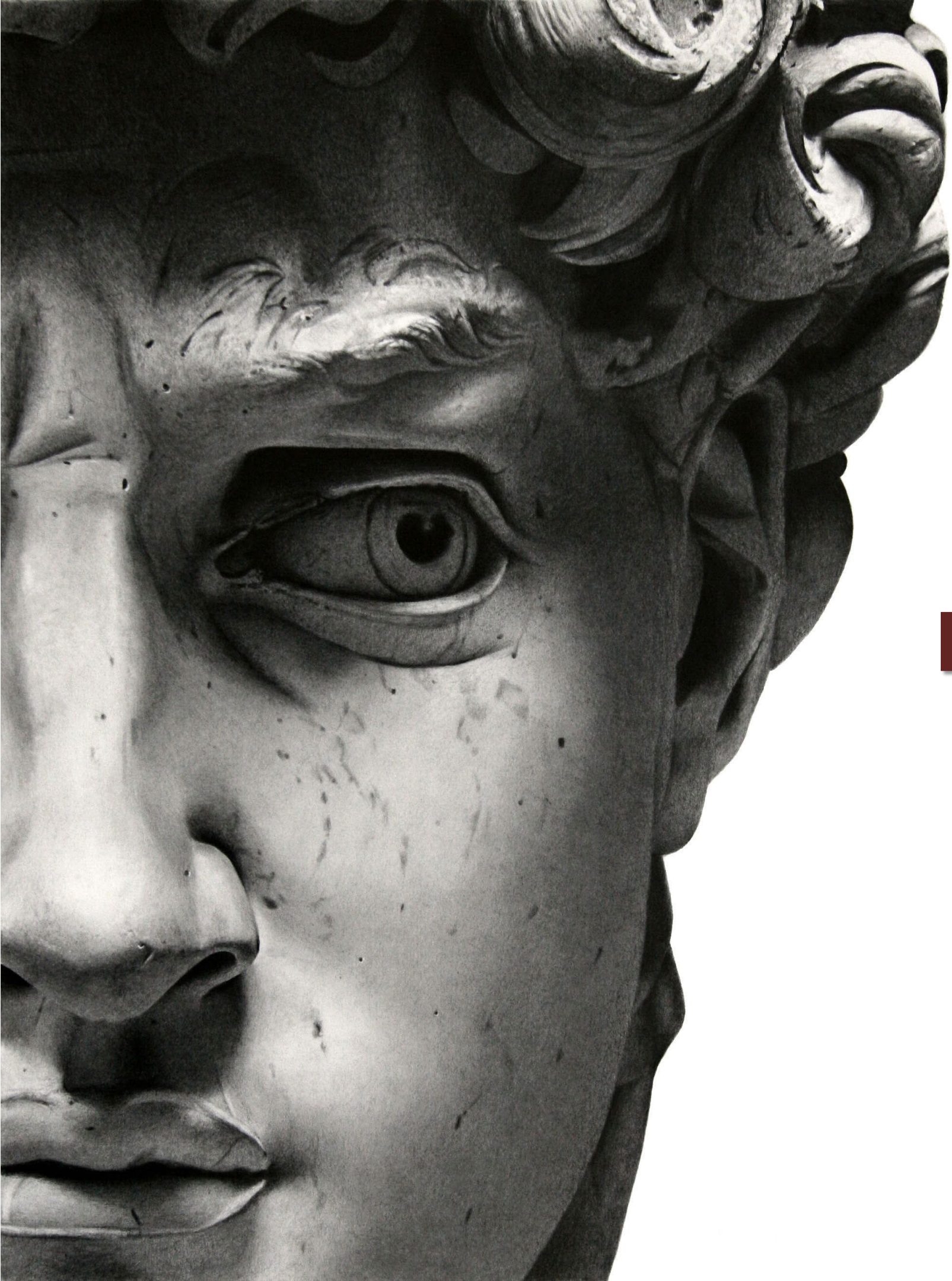


6 базовых движений

- 1. Уступание**
- 2. Толкание**
- 3. Стремление**
- 4. Цепляние**
- 5. Впускание**
- 6. Отпускание**

Как нам поможет это успешно пройти собеседование или эффектно провести переговоры?





**Звучите и
проявляйтесь**