

Обычная практика работы кадровых агентств и кадровых служб предприятий предполагает проведение развернутых интервью с кандидатами.

У. Паундстоун [46] рассказывает об эксперименте гарвардских психологов. Они предположили, что невербальные особенности поведения кандидатов могут оказывать влияние на заключение интервьюеров. Психологи подготовили для эксперимента 10-секундные видеоролики группы преподавателей и предъявили их для оценки группе студентов. Затем из этих роликов были сделаны более короткие 5-секундные и совсем короткие 2-секундные видеоролики. Оказалось, что в пределах статистических погрешностей рейтинги преподавателей по всем трем типам роликов совпали! Однако самый шокирующий результат заключался в том, что эти рейтинги совпали с рейтингом, полученным по результатам опроса студентов, посещавших целый семестр тех же преподавателей!

Психологи сделали отсюда два вывода.

Первый. Впечатление человека А о человеке Б складывается в первые мгновения визуального контакта, «впечатывается» в подсознание и решающим образом определяет последующее отношение А к Б.

Второй. Впечатление человека А о человеке Б не зависит от того, что и как говорит Б, т.е. от его словесно-логического мышления. «Было похоже, что люди очень быстро формируют мнение о тех, кого они в первый раз видят, в течение первых нескольких секунд общения... Исследования показали, что стандартное интервью при приеме на работу — обман. У интервьюера оценка кандидата уже готова в тот момент, когда кандидат еще только усаживается и готовится ответить на первый вопрос. Возможно, на эту оценку влияет то, как кандидат выглядит, двигается или держится, но

с уверенностью можно утверждать, что она никак не связана с интеллектуальными способностями кандидата. Последующие вопросы и ответы — это притворство, способ убедить участников, что существуют рациональные основания для решения о приеме кандидата на работу. На самом деле это решение уже принято», — заключает Паундстоун.

М. Гладуэлл [13] описывает эксперименты, из которых следует, что задолго до осмысленного решения организм вырабатывает и принимает решение на неосознаваемом уровне — за время от долей секунды до нескольких секунд. Однако соответствующие мозговые структуры (адаптивное бессознательное, по выражению автора) не спешат сообщать это сознанию, и оно вынуждено ориентироваться по физиологическим (потоотделение, пульс) и эмоциональным реакциям.