

Autoprezentacja, czyli wywieranie odpowiedniego wrażenia

W kontakcie dwóch stron wysyłane i odbierane są sygnały, które w dużej mierze wpływają na jakość i kształt ich przyszłych wzajemnych relacji. Rozmowa kwalifikacyjna jest właśnie przykładem takiego kontaktu, gdzie umiejętność zaprezentowania się, wysyłanie komunikatów niewerbalnych dot. naszej osoby może mieć decydujący wpływ na podjęcie decyzji o naszym zatrudnieniu.

Niewerbalne aspekty komunikacji nie były badane przez całe miliony lat istnienia ludzkości i dopiero w latach sześćdziesiątych rozpoczęto ich analizę. Znajomość mowy ciała jest nam przydatna zarówno w pracy jak i w życiu codziennym. Ważne jest, aby w odczytywaniu jej znaków interpretacja opierała się nie na pojedynczym geście, lecz na całym szeregu gestów, ruchów, mimiki, zachowań, a najważniejszy z tego jest kontekst.

Jak dowodzą badania naukowe pierwsze 11 sekund naszego kontaktu z drugą osobą to kontakt wzrokowy (np. kiedy wchodzimy do biura, witamy się), w związku z tym działa wtedy mechanizm UFO (Uczucia – Fonia – Obraz) i ocenia się, że decyzja o naszym przyjęciu do pracy może zapaść w ciągu pierwszych 30 sekund. Bo nie jest tylko ważne co powiemy, ale równie istotne jest jak to zrobimy: dobór słów, nasz ton, modulacja głosu, ruchy ciała, gesty, ujawnione emocje oraz ubiór i przedmioty uzupełniające strój.

Zacniemy od sprawy najprostszej, czyli jak się ubrać?

Idąc na rozmowę kwalifikacyjną kierujemy się bardziej stylem firmy niż własnym – współczesny świat pracy raczej nie toleruje indywidualistów. Panowie powinni prezentować się w garniturach o stonowanych kolorach (to lepsze, niż połączenie marynarka i spodnie), dobranych koszulach i krawatach – zasadą jest unikanie zbytniej wzorzystości i szalonej kolorystyki. Jest oczywiste, że do takiego stroju nie ubierzemy traperów, a na plecy nie zarzucimy nawet najlepszego plecaka - taki strój wymaga klasycznych butów i jeżeli nie teczki to chociaż aktówki na dokumenty. Panie, szczególnie w sferze zawodowej powinny zapomnieć o zbytnim podkreślaniu swojej kobiecości. Najodpowiedniejszym ubiorem na rozmowę z przyszłym pracodawcą będzie oficjalny kostium – marynarka, spódnica (przynajmniej do kolan!) lub klasyczne spodnie i stonowana bluzka (krótkie i odsłaniające ramiona są niedozwolone), do tego należy dobrać stosowne buty i torebkę. Na szczęście coraz mniej pań ma problemy z doбором makijażu – powinien być prawie niewidoczny – oraz fryzury (nawet najpiękniejsze długie włosy wymagają upięcia lub co najmniej związania).

Oczywiście odpowiedni ubiór to tylko dobre opakowanie, teraz czas na mowę ciała:

Witając się, uśmiechnij się i uściśnij dłoń swojego rozmówcy. Usiądź na krześle wygodnie, ale starannie. Nadmierna skromność powoduje, że można cię odebrać jako osobę niezbyt pewną siebie, o zaniżonym poczuciu własnej wartości; zbytnia pewność i nonszalancja mogą spowodować, że nasz odbiorca odczyta to jako grę lub pyszałkowatość. Podczas rozmowy nie baw się długopisem ani nie stukaj dłońmi po blacie stołu. Nie chowaj też rąk pod stołem. Mówiąc, staraj się patrzeć rozmówcy w oczy, ale nie zapomnij, że jego postawa też coś wyraża i staraj się obejmować wzrokiem całą

sylwetkę. Sygnały nadawane przez niego upewnią cię, czy jesteś dobrze odbierany, czy mówisz na temat, czy twoja osoba wywołała pozytywne zainteresowanie. Zapoznaj się ze słowniczkiem mowy ciała, oto kilka przykładów:

- ✓ zacieranie dłoni – może być oznaką zadowolenia oraz pozytywnych oczekiwań;
- ✓ dłonie ułożone w wieżyczkę – zdradzają pewność siebie;
- ✓ gest ręki dotykającej lub zakrywającej usta, nos – może być oznaką fałszerstwa, kłamstwa;
- ✓ wszelkiego typu skrzyżowanie rąk na klatce piersiowej oznacza postawę defensywną, obronną
- ✓ patrzenie na rozmówcę – przez 60% do 70% czasu dyskusji jest odczytywane jako gest zaufania oraz uczciwości; patrzenie dłużej lub krócej może mieć negatywny charakter.

Czy można fałszować język ciała? Nie, ponieważ podczas mówienia nieprawdy podświadomość wysyła impuls emocjonalny odwzorowujący się w geście. Takie osoby jak politycy, dziennikarze, aktorzy ćwiczą wiele godzin, aby nie ujawniać swoich prawdziwych emocji.

Dochodzimy teraz do punktu najtrudniejszego, czyli emocje które nam towarzyszą podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

Już dawno okazało się, że na nasze decyzje, opinie i oceny istotny wpływ mają emocje. Chociaż potrafimy kontrolować ich ekspresję, to nie potrafimy wyeliminować odczuć pozytywnych jak i negatywnych. Właśnie prezentacja własnej osoby podczas rozmowy kwalifikacyjnej wymaga nabycia umiejętności sterowania emocjami zarówno własnymi jak i odbiorcy. Pomoże tutaj umiejętne stosowanie dwóch zasad:

- po pierwsze – wykorzystaj wszystkie sytuacje, w których możesz wykazać się swoimi kompetencjami i cechami charakteru mogącymi ci pomóc w zdobyciu zaufania odbiorcy – pozyskanie czyjegoś zaufania nie jest łatwe, ale o wiele trudniejsze jest jego odbudowanie;
- po drugie – podawaj wyłącznie prawdziwe informacje, lepiej powiedzieć mniej ale pewniej, niż przereklamować się drżącym głosem.

Błędem jest również „granie robota”, czyli przedstawianie siebie jako osoby, która jest odporna na wszystkie emocje i zachowuje (sztuczny) spokój niezależnie od sytuacji. Taka postawa budzi u rozmówcy obawy, przyszłemu pracodawcy przecież nie zależy na zatrudnieniu maszyny, ale człowieka, który potrafi radzić sobie z emocjami zarówno własnymi, jak i potencjalnych współpracowników i klientów.

Autoprezentacja to możliwość wpływania na zachowania i decyzje innych osób. Przygotowując się do rozmowy z przyszłym pracodawcą pamiętaj jednak o tym, że ta cała wiedza jest dostępna nie tylko tobie – twój rozmówca też to wie, a może i więcej. Jeżeli więc masz pokusę, by nauczyć się tylko dobrze odgrywać rolę, to bierz pod uwagę, że bardzo szybko możesz zostać rozszyfrowany ... i to może być twój koniec. Niezależnie kim jesteś, jakie masz kwalifikacje, doświadczenia zawodowe i umiejętności, masz szansę dostać pracę, jeżeli potrafisz zachęcić swojego rozmówcę do uwierzenia, że twoja oferta jest prawdziwa.