

## Mowa ciała a rozmowa kwalifikacyjna

„Z badań psychologów i ekspertów wynika, że w sytuacjach zawodowych mowa ciała w ok. 70% decyduje o wyniku rozmowy kwalifikacyjnej oraz że ludzie w takim samym stopniu oceniają nowo poznaną osobę. Oznacza to, że Twój sukces w rekrutacji w bardzo dużej mierze zależy od umiejętności posługiwania się mową ciała, a więc od stopnia odczytywania znaczeń otrzymywanych i wysyłanych komunikatów niewerbalnych. (...)

Przemyślana mowa ciała podnosi Twoje kompetencje i wiarygodność, pozwala ukryć oznaki stresu, zniecierpliwienia i zdenerwowania, jest informacją o tym, jak ludzie czują się w Twoim towarzystwie. Sygnalizuje też aprobatę dla proponowanych przez Ciebie warunków zatrudnienia. Uwaga na gesty rozmówcy pozwoli Ci przewidzieć efekt procesu rekrutacji.

Masz tylko 1/10 sekundy, aby przekonać przyszłego pracodawcę o Twojej kompetencji i wiarygodności zawodowej. Twój rozmówca zwraca uwagę na :

**Twarz** - ludzkie oko najpierw kieruje swoją uwagę na Twoją twarz mimikę. Jediną emocją zapraszającą do budowania relacji jest radość, a więc przebieg rozmowy zależy od Twojego wyrazu twarzy. Gniew, smutek, sztuczny uśmiech, który zaprezentujesz przy powitaniu zapala czerwoną lampkę w umyśle rozmówcy, skupiając go bardziej na obserwacji Ciebie niż na pozytywnych emocjach związanych ze spotkaniem.

**Dłonie** - mają najwięcej połączeń nerwowych z naszym mózgiem, a zatem niezwykle ważne jest, aby Twój rozmówca widział w nich Twoją otwartość i współpracę.

Postawa ciała

Ton głosu

Słowa

Na rozmowę kwalifikacyjną:

- Wejdz z uśmiechem i uśmiechaj się szczerze już w pierwszej chwili powitania. Ważne jest, aby Twojej radości towarzyszyły zmarszczki wokół oczu – stanowią one charakterystyczny element odróżniający prawdziwy uśmiech od sztucznego.
- Szczery uśmiech oznacza zaproszenie do budowania relacji i otwartość na nowe pomysły, brak uśmiechu u mężczyzn – oznacza dominację, u kobiet – nieszczęście. Ludzie uśmiechnięci postrzegani są jako bardziej inteligentni, kompetentni, chętniej wybierani są na pracowników, współpracowników i partnerów biznesowych oraz więcej zarabiają.
- Wyprostuj sylwetkę i podejdz pewnym krokiem w stronę rozmówcy z otwartymi dłońmi. Kobiety pewności siebie dodają buty na obcasie, które prostują postawę ciała. Ważne, aby rozmówca widział Twoją wewnętrzną część dłoni. Wyprostowana postawa ciała – to pewność siebie, nachylona – uległość i brak pewności siebie.

- Utrzymuj kontakt wzrokowy od pierwszej chwili spotkania na poziomie ok. 70% przez całą rozmowę. Brak kontaktu wzrokowego to oznaka braku szczerości, poczucia winy lub wstydu.
- Witaj się bez barier. Lepiej ominąć lub obejść stół, przy którym siedzi Twój rozmówca, niż podawać mu dłoń nad stołem.
- Uściśnij zdecydowanie dłoń przyszłego pracodawcy. Ważne jest, aby podawana dłoń była ciepła i sucha. Uścisk dłoni zdecydowany – oznacza siłę, wiedzę i kompetencję, lekki – umniejsza inteligencję i wiarygodność. Dłoń zdecydowanie jako pierwszy powinien podać gospodarz spotkania.

Zwróć uwagę na:

- Miejsce do siedzenia. Jeżeli masz możliwość wyboru miejsca, wybierz takie, które nie umiejscowi Cię tyłem do drzwi. Brak komfortu w zakresie poczucia bezpieczeństwa za Twoimi plecami spowoduje naturalny wzrost ciśnienia krwi i przyspieszy bicie serca.
- Wysokość krzeseł lub foteli. Nierówna wysokość krzeseł umniejsza pozycję tych, którzy siedzą najniżej. Sposób patrzenia wymuszający podniesienie głowy na rozmówcę obniża rangę danej osoby, dając jednocześnie przewagę tej, która zasiada wyżej. Zdecydowanie usiądź na krześle tej samej wysokości co Twój rozmówca.
- Poproś o szklankę wody. Podczas zdenerwowania naturalnie wysycha ilość płynów w organizmie. Aby uniknąć nerwowego oblizywania ust czy przyspieszonego mrugania powiekami, zadbaj o możliwość uzupełniania płynów podczas rozmowy.

Pamiętaj:

- Zaplecione ramiona – oznaka braku komfortu.
- Ręce schowane pod stołem – obniżają Twoją wiarygodność i szczerość.
- Ręce w kieszeniach – to pozorny komfort wyrażający chęć zakończenia rozmowy lub złe samopoczucie.
- Przedmioty stojące przed Tobą na, jak np. wazon, szklanka z wodą, komputer – pozornie dające Ci poczucie bezpieczeństwa, odgradzając Cię od rozmówcy, nie sprzyjają budowaniu relacji. Jeżeli masz możliwość, przesuń je.
- Zwróć uwagę na postawy Twojego rozmówcy – sylwetka nachylona w Twoją stronę podczas siedzenia oznacza wzmożoną ciekawość, uważność, zainteresowanie. Rozmawiając z osobą o odchylonej do tyłu postawie, potrzebujesz dołożyć więcej starań, aby zainteresować ją swoją propozycją lub wzbudzić większą sympatię.
- Pociąganie dłonią oczu – oznacza brak zgody na to, co ktoś widzi, np. Twoje referencje.

Gesty i postawy oznaczające zdenerwowanie: pociąganie, dotykanie lub drapanie twarzy; pociąganie szyi; gładzenie włosów, splatanie ich ręką w kucyk; rozluźnianie kołnierzyka; otrzepywanie pyłku z garnituru; zabawa spinkami w mankietach; stukanie długopisem lub

włączanie i wyłączanie go na zmianę; zaplatanie palców jednej ręki o drugą; pocieranie dłoni; pocieranie nogawek spodni wewnętrzną stroną dłoni; częste poprawianie się na krześle; bujanie się do przodu i do tyłu; machanie stopą.

Te gesty nie tylko oznaczają stres, ale również go potęgują i przyciągając uwagę rozmówcy, odwracają ją od Twojej merytorycznej wypowiedzi. Wobec tego wybierz najbardziej komfortowa dla siebie postawę ciała i usiądź swobodnie. Rozluźnij nogi, pozwól, aby opierały się stabilnie o podłoże. Rozluźnij ręce, gestykulując nimi zawsze na widoku. Pozbądź się nawyku drapania, dotykania szyi, głowy, włosów czy pocierania jedną częścią ciała o drugą. Potraktuj mowę ciała jak fryzurę, makijaż, sukienkę czy garnitur, które są częścią Twojego wizerunku podczas rekrutacji. Obserwuj dłonie, stopy i twarz, zwracając uwagę na zmianę pozycji ciała i postawy. Z mową ciała jest jak z jazdą samochodem, każdy kolejny dzień praktyki sprawia, że uważność na gesty i postawy staje się nawykiem, cennym nawykiem, który służy budowaniu i wzmocnieniu relacji, na każdym poziomie. A to właśnie relacyjność jest kluczem do sukcesu.”

Źródło: M. Koźmala 2017, Jak gesty i postawa ciała pomagają otrzymać wymarzoną pracę? „Poradnik Praca.pl 2017”str. 10-11.