

Pomen govornice telesa na zaposlitvenih razgovorih

Na zaposlitvenih razgovorih želite v prvi vrsti predstaviti vaše izkušnje, sposobnosti, znanja in veščine, saj spadajo med najpomembnejše kriterije, da ste na koncu izbrani. Toda na končno odločitev kadrovika vpliva tudi to, kako se odrežete med pogovorom – kakšen prvi vtis dobi o vas, kako se obnašate med razgovorom, katere kretnje uporabljate. Vaša govornica telesa lahko kadroviku pove marsikaj.

Prikrivanje nervoze ali prepričljivo laganje je na razgovorih težko izvedljivo, saj nas izda neskladje med našimi kretnjami, drobnimi telesnimi znaki in povedanim. Človeški um ima očitno svoj obrambni mehanizem, ki ga je težko pretentati.

Nervoza

Glavni znaki nervoze so lahko jecljanje, rožljanje z vsebino žepa, pokašljevanje, vitje rok, grizljanje ustnice, nohtov, peresa ali drugih predmetov, mencanje z rokami, česanje s prsti, potenje, tleskanje z jezikom, obrambno sklenjene roke čez prepono, rdečica na obrazu, pomanjkanje sline v ustih idr. Po nekaj začetnih minutah razgovora nervoza ponavadi skoraj povsem popusti in se lahko bolj sproščeno osredotočimo na pogovor, če pa se napetost pogovora in težavnost vprašanj stopnjujeta, nas lahko živčnost povsem »sesuje«. Da se temu uspešno izogibamo, moramo omiliti dejavnike, ki najpogosteje vplivajo na nervoznost.

- **Nepripravljenost na intervju**

Dobro proučite podjetje, v katerem imate razgovor, in če je možno, pridobite tudi kakšno informacijo o osebi, s katero imate razgovor. Pripravite se na vprašanja, ki jih pričakujete, in si tudi sami poskušajte pripraviti nekaj premišljenih vprašanj, ki odsevajo vaše pridobljeno znanje o organizaciji. Na intervju pridite spočiti.

- **Zamujanje**

Noben kadrovik noče videti, da kandidat zamudi, saj ima svoj čas natančno odmerjen, poleg tega pa s tem izražate še eno lastnost – da niste zanesljivi. Če boste na pogovor prišli z zamudo, vas bo morda sprejel, vendar pa boste po vsej verjetnosti deležni manjše pozornosti, kot bi je bili, če bi se držali dogovorjenega. Nihče ne more absolutno predvideti, kaj ga čaka med potjo (kolona, okvara, nesreča ...), zato je najbolje, da za posamezen razgovor upoštevate vsaj 30-minutno rezervo, za bolj oddaljene kraje pa tudi do dve uri.

- **Premajhna samozavest**

Navdati se morate s pozitivno energijo in si reči: »Najboljši/a sem. To zmorem narediti.« Tudi drugi niso popolni, in če ste prepričani, da lahko učinkovito opravljate zahtevano delo, potem se nimate česa bati.

- **Prevelika želja dobiti službo/narediti dober vtis**

Če greste na razgovor za službo, ki si jo resnično želite, dajte seveda vse od sebe, vendar pazite, da v preveliki želji ne »izgorite«. Tudi če službe ne boste dobili, se morate zavedati, da ne bo konec sveta. Po nevihti vedno posije sonce.

Laganje

Ali lahko uspešno lažemo na razgovoru? Težko; težava je v tem, da se podzavest odziva samodejno in neodvisno od povedane laži – izda nas govornica našega telesa. Izjeme so

politiki, odvetniki, igralci, televizijski napovedovalci, kratka ljudje, ki jim je laž na nek način »poklicna dolžnost«. Najlažje je seveda lagati po telefonu, saj sogovornik ne vidi našega telesa. Izkušen kadrovik bo na razgovoru zagotovo prepoznal kandidata, ki laže, saj ga ima pred seboj in ga nenehno opazuje. Znaki laganja so lahko: povešena brada, krčevit nasmeh s stisnjenimi ustnicami, mrščenje, čez prsi prekrižane roke, mežikanje, izmikanje pogleda, dotikanje nosu ali obraza, šviganje s pogledom sem in tja, odsekani udarci ene dlani v drugo, drgnjenje tilnika idr. Seveda je lahko vaše laganje med razgovorom uspešno – potem ste zares pravi igralec. Še vedno pa boste morali paziti, da vas ne bodo razkrinkali kasneje.

Kaj lahko pripomore k dobremu nastopu?

Naslednji vzorci telesne govornice lahko velikokrat pripomorejo k ustvarjanju dobrega začetnega vtisa na razgovoru:

- veder prihod,
- sproščen nasmeh,
- stik z očmi,
- čvrst stisk rok,
- gibi rok, s katerimi pospremimo svoje besede,
- vzravnan drža,
- rahla nagnjenost naprej med sedenjem; z njo namreč izrazimo zanimanje.

Da boste izboljšali vaš nastop, predhodno vadite telesne kretnje (tudi verbalne) pred ogledalom. Poleg tega prosite prijatelja, da vam pomaga uprizoriti namišljeni razgovor – on/a igra vlogo spraševalca, vi pa kandidata za zaposlitev. Z njegovo/njeno oceno vašega nastopa boste dobili bolj objektivno sliko in na razgovoru boste lahko prepričljivejši.

Izkušeni kadroviki vedo, da je pojavljanje nervoze pri kandidatih razumljiv pojav, zato poskrbijo, da kandidate na začetku razgovora sprostijo, na primer s pripovedovanjem kakšne šale o njihovem podjetju.