

Nasza mowa ciała to bardzo ważny nośnik informacji. Wiedzą o tym rekruterzy i dlatego wnikliwie obserwują twoje zachowanie i gesty podczas spotkania rekrutacyjnego. Ty jednak również możesz obserwować zachowanie Twojego rozmówcy i na tej podstawie wnioskować, czy wzbudzasz zainteresowanie, sympatię i czy to, co mówisz odpowiada oczekiwaniom rekrutera lub potencjalnego szefa.

Nie każda rozmowa kwalifikacyjna prowadzona jest przez profesjonalnego rekrutera, Nie każdy rekruter jest psychologiem szkolonym w odczytywaniu emocji z mowy ciała i nie każdy jest w stanie w pełni kontrolować swoje zachowanie. I choć większość osób prowadzących spotkania rekrutacyjne stara się panować nad własnym ciałem, to pełna kontrola jest bardzo trudna i rzadko kto potrafi nad własną mową ciała zapanować – może więc spróbować nieco przechytryć rekruterów i przechylić szalę rozmowy na naszą korzyść stosując tą samą broń? Co mogą znaczyć poszczególne zachowania osoby prowadzącej rekrutację podczas spotkania kwalifikacyjnego – wyjaśniają eksperci z serwisu Praca.pl.

Kontakt wzrokowy

Z tego, czy i w jaki sposób nasz rozmówca na nas patrzy możemy odczytać bardzo wiele. Większość osób rekrutujących będzie starała się utrzymywać podczas spotkania kontakt wzrokowy, choć oczywiście zdarzą się szefowie, którzy przez całe spotkanie nie zaszczycą Cię spojrzeniem.

Z tego, w jaki sposób rozmówca na nas patrzy możemy wywnioskować czy:

- jest zainteresowany tym co mówimy (patrzy nam w oczy przez większość czasu, uśmiecha się, przekrzywia głowę słuchając),
- próbuje nas zdominować (zamiast w oczy, rozmówca patrzy na nasze czoło, lekko powyżej oczu),
- jest znudzony spotkaniem (przez większość czasu zawiesza wzrok na przedmiotach w pomieszczeniu lub co jakiś czas spogląda w kierunku drzwi),
- nie jest skupiony na temacie rozmowy (wzrok biega mu po sprzętach w pomieszczeniu).

Obserwując to, w jaki sposób utrzymywany jest między kandydatem, a rekruterem kontakt wzrokowy można zorientować się, czy kandydat – zdaniem prowadzącego spotkanie - zanadto odbiega w odpowiedzi od pytania, które zadał mu rozmówca. Da się wydedukować, czy rekruter jest zainteresowany tym co słyszy i czy kandydat wywarł pozytywne wrażenie. Jeśli widzimy irytację czy znudzenie na twarzy rekrutera lepiej zakończyć wypowiedź lub zadać pytanie, które wciągnie go w rozmowę i sprawi, że się nami zainteresuje. Jest to też znak, że sposób w jaki opowiadamy o naszych doświadczeniach warto zmienić, by wywrzeć lepsze wrażenie - wyjaśnia Michał Filipkiewicz z Praca.pl.

Wyraz twarzy

Bardzo wiele o tym, jaki stosunek ma do nas nasz rozmówca powie nam jego uśmiech. Jeśli uśmiecha się całą twarzą – czyli poza ustami widać też mimiczne zmarszczki wokół oczu, mamy pewność, że uśmiech jest szczerzy i prawdziwy, a nie jedynie kurtuazyjny. Michał Filipkiewicz dodaje *"ludzie są mocno wyczuleni na fałszywość uśmiechu. Nawet osoby nie szkolone w interpretacji mowy ciała odróżniają uśmiech prawdziwy od sztucznego – dlatego warto podczas spotkania rekrutacyjnego uśmiechać się tylko wtedy, kiedy naprawdę mamy na to ochotę."*

Postawa ciała

Choć na początku rozmowy rekruter będzie zwykle siedział w pozycji otwartej, to z czasem jego mowa ciała może się zmieniać. Jeśli przejdzie do postawy zamkniętej (np. skrzyżuje ramiona), oznacza to, że zaczyna wycofywać się z kontaktu – czyli mówimy lub robimy coś, co naszemu rozmówcy nie odpowiada. *"W takiej sytuacji warto szybko przeanalizować to, co powiedzieliśmy i spróbować tak odpowiedzieć na pytanie, by nasz rozmówca znów otworzył się na kontakt"* - radzi Aneta Szczygieł – psycholog, ekspert Praca.pl.

Przykładowo, jeśli na pytanie o powód chęci zmiany pracy zaczynamy opowiadać o problemach z przełożonym, a rekruter zaczyna wtedy wyraźnie wycofywać się z kontaktu, to staramy się zgrabnie przeskoczyć na temat większych możliwości rozwoju w firmie, do której kandydujemy.

To, co w postawie ciała osoby rekrutującej powinno nas zaalarmować to:

- skrzyżowanie ramion na piersi (oznacza wycofywanie się z kontaktu, zamykanie na nas),
- odsuwanie się od nas (oznacza niezgodę na to co mówimy i wycofywanie z kontaktu),
- drobne, szybkie ruchy stopą lub całą nogą (oznacza irytację lub zdenerwowanie),
- wzruszenie ramion (może oznaczać albo brak zainteresowania – jeśli rekruter jest na etapie słuchania, albo ... rozmijanie się z prawdą – jeśli to rekruter mówi),
- przygarbienie w trakcie spotkania (może oznaczać rezygnację – nasz rozmówca właśnie podjął decyzję, że nie nadajemy się na stanowisko na które aplikujemy).

Trzy najbardziej niepokojące oznaki podczas rozmowy kwalifikacyjnej

Rekruter znudzony

Wprawdzie ziewanie twojego rozmówcy na rozmowie kwalifikacyjnej ci nie grozi (chyba, że nieszczęśliwie trafisz na pozbawionego kultury osobistej szefa), ale znudzenie wyraża się w ciele również na inne sposoby. Jest to o tyle ważne, iż oznacza, że nasze doświadczenia, motywacje, kompetencje przestały być dla rozmówcy interesujące – znak to dla nas, by zmieniając postawę ciała lub kończąc rozpoczęty wątek na nowo zainteresować naszą osobą rozmówcę.

Jak wygląda znudzony szef?

- zaczyna spoglądać w kierunku drzwi,
- wzrok „ucieka” mu do góry,
- zaczyna potakiwać nam głową, ale jednocześnie nie utrzymuje kontaktu wzrokowego,
- zaczyna bawić się długopisem, kartką, wizytówką.

Rekruter zakłopotany

Podczas spotkania rekrutacyjnego mogą zdarzyć się również takie sytuacje, które wywołają u rozmówcy zakłopotanie. Pojawić może się ono zarówno jako reakcja na Twoją opowieść o powodach rezygnacji z poprzedniej pracy (kiedy radośnie szkalujesz byłego pracodawcę), jak i w sytuacji, kiedy zadasz niewygodne dla rozmówcy pytanie (czy często zdarzają się nadgodziny?).

Nie lubimy, kiedy ktoś wprawia nas w zakłopotanie – unikamy kontaktu z takimi ludźmi.

Kiedy więc zauważysz, że potencjalny szef:

- odwraca wzrok i zaczyna patrzeć w ziemię, kartkę przed sobą lub ogląda własne paznokcie,
- zaczyna przygryzać wargę,
- drapie się po szyi lub twarzy,
- sięga ręką w okolice twarzy, dotykając ucha lub ust

bądź czujny na to, co mówi – może nieco rozmijać się z prawdą.

Rekruter zirytowany

Nasza postawa, pewność siebie, sposób w jaki mówimy mogą dla naszego rozmówcy być denerwujące, a to ostatnia rzecz, jakiej na spotkaniu rekrutacyjnym chcemy. Oznaki zdenerwowania czy irytacji warto wyłapywać. Można wtedy zmienić postawę lub sposób opowiadania o własnych doświadczeniach, by lepiej wypaść w oczach rozmówcy. Nasz rozmówca może wyglądać na zirytowanego również wtedy, kiedy nasze umiejętności okazują się w trakcie rozmowy zbyt małe. Jeśli jednak uważamy, że mamy wystarczające kwalifikacje, to jest ten czas, kiedy powinniśmy do tego naszego rozmówcę przekonać.

Kiedy zauważysz, że potencjalny szef (lub rekruter):

- zaczyna szybciej oddychać,
- bawi się długopisem lub wizytówką wykonując nimi dość szybkie ruchy (włączanie, wyłączanie długopisu, stukanie rogiem wizytówki w blat),
- zaczyna kiwać się na krześle,
- rusza nerwowo stopą lub całą nogą,
- mruży oczy

warto zastanowić się, czy nie zakończyć monologu, wciągnąć rozmówcę w dialog poprzez zadanie pytania lub zaprezentować bardziej uległą postawę ciała.

Empatyczne odwzorowanie

Naśladowanie mowy ciała rozmówcy to jedna z pomocniczych technik wykorzystywanych w sprzedaży. Wykorzystuje się ją, kiedy chcemy zbudować z rozmówcą głębszą relację, zostać odebrany jako osoba podobnie odczuwająca. Rozmowa kwalifikacyjna jest w pewnym sensie również sprzedażą - tyle, że próbujemy tu sprzedać siebie. Warto więc sięgnąć do metody odwzorowania i wykorzystać ją podczas

rozmowy. Jak? Naśladować to, co robi nasz rozmówca. Oczywiście nie chodzi o to, by w panice powtarzać każdy gest, ale dopasowywać naszą mowę ciała do tego, jak zachowuje się rekruter. Jeśli nachyli się w naszym kierunku – nachylmy się i my. Jeśli założy nogę na nogę – również to zrobmy. Dzięki temu zarówno zostaniemy odebrani jako osoby bardziej empatyczne, jak i nawiążemy z rozmówcą lepszą relację.

Oczywiście sytuacja rozmowy kwalifikacyjnej jest prawie zawsze mocno stresująca – jest to w końcu sytuacja oceny. Skupiając się na tym, by dobrze wypaść i odpowiadać na pytania tak, by pokazać się z jak najlepszej strony, możemy nie mieć już przestrzeni na to, by analizować dodatkowo mowę ciała naszego rozmówcy.

„Dlatego uważne obserwowanie warto trenować w sytuacjach mniej stresujących, np. na znajomych czy współpracownikach. Umiejętności odczytywania emocji z mowy ciała można się nauczyć i choć wymaga to treningu przyda się nam nie tylko podczas rozmów kwalifikacyjnych” - doradza Aneta Szczygieł.

Źródło: praca.pl/praca.egospodarka.pl