



• • • • • Zaklepat a vstoupit

Jak se správně klepe na dveře?

Zkuste si to natrénovat doma. Někdy o našich úspěších hovoří „poslové“, kteří nás předcházejí. Tak třeba – stín naší postavy za skleněnou výplní dveří či právě již zmíněné klepání. Člověk by neřekl, co o něm prozradí vlastní silueta.

Na dveře klepáme tak, aby nás bylo slyšet, ani málo, abychom nepůsobili zakřiknutě, ani moc, aby se přijímací komise nebála.

Za dveřmi se narovnáme – vzpomeneme, že jedním ze znaků člověka je vzpřímená chůze.

Ještě jsme nepromluvili a už o nás vědí všechno...

První dojem si utváříme v několika prvních sekundách – většinou už v momentu přiblížení se na dohled.

Dejme si tedy pozor – právě toto se špatně překonává.

Narovnejme se!

Dejme si tedy trochu práce sami se sebou a zkusme trénovat chůzi ještě v nesoučasném prostředí tak, jak to budeme předvádět při přijímacím řízení.

Vzpřímená chůze, hlava rovně (ke straně nachýlená hlava neslouží ke ctí ani politikům), pravidelný jistý krok bez pohupování v bocích, uvolněný pohyb končetin.

Pro náročné – zkuste si jako naši předchůdci před lety přecházet dlouhou chodbou s balíčkem knih na hlavě... (ti, kdo to zvládnou, nechť se hlásí na uvedenou e-mailovou adresu!). Variantou může být talíř polévky v jídelně či amfora s vínem.

Pravidlo číslo 1: Vzpřímená a jistá chůze o nás nonverbálně říká, že jsme smělí, sebejistí a dobře organizovaní. (Alespoň někteří členové komise nějakou příručku nonverbální komunikace určitě četli...)

A pokud nejsme, platí **pravidlo číslo 2:** Chtě nechtě dochází po nějaké době vzpřímené chůze ke zvnitřnímu deklarovaného postoje (raději nepátrejme po mechanismu, kterým se tak děje). Ve většině případů tak dochází k pozoruhodnému jevu – i ti méně sebevědomí se začínají po čase chovat jistěji. Platí: jak uvnitř – tak navenek. A někdy i obráceně.

Pohled do očí

Není to nic jednoduchého. Ten, kdo hovoří, míval tendenci uhýbat očima už proto, že se soustředí na to, co vypráví. Mnohdy obličej posluchače skýtá netušená rozptýlení (a což teprve jiné části zevnějšku!), ale naučme se koncentrovat, bude me vypadat věrohodněji. Kupodivu v lidstvu přetraváva dojem, že pevný pohled do očí je záruka pravdomluvnosti.

Pro vlastní úspěch lze tedy trénovat pevně ukotvený pohled – komu se nedáří pohled přímý do obou očí zároveň, doporučuje se dívat se na bod mezi obočím a tak vytvářet příznivý dojem očního kontaktu. Má-li protějšek náznak šilhání, vyhneme se tak zbytečnému faux pax.

Nicméně oční kontakt se doporučuje občas přerušit, „přetlačování“ není v tomto případě nevhodnější. Stejně jako znervózní zvířata, i lidé dlouhý přímý pohled do očí považují spíše za výzvu.

Co děláme s očima, pokud se nekontrolujeme? Pohyb očí může naznačovat, na co právě v dané chvíli myslíme. Pokud konstruujeme, fantazírujeme či mluvíme o budoucnosti, pravděpodobně budeme mít tendenci dívat se směrem vzhůru. Pokud mluvíme o tom, co jsme viděli – slyšeli, může náš pohled těkat ve vodorovné linii. Mluvíme-li o minulosti, o tom, co jsme dělali, zejména pak fyzicky (tedy co proběhlo motorikou), máme tendenci dívat se směrem dolů.

Na rozmyšlenou:

Na otázku „Jak vypadala vaše praxe ve výrobní hale?“ můžete odpovídat různě, ale když při tom budete bloumat očima po stropě, co o vaší odpovědi nejspíš usoudí komise?

Podaná ruka

...a její stisk musí působit srdečně a uvolněně.

Příjemná je suchá a teplá dlaň, krátký stisk, ruka rovně podaná, bez zaváhání, při tom krátký pohled do očí. Všechno ostatní je vnímáno spíš jako nepříjemné. NE: kroucení či vytáčení ruky, úklony, poplácávání druhou rukou po rameni, příliš dlouhý pohled do očí, příliš pevný stisk.

Tělo mluví pravdu

Dejme si pozor na rozpor mezi naší mluvou a řecí těla. Často se stane, že svým tělem vysíláme signály, potvrzující spíše opak toho, co říkáme, nebo tělem dáváme najevo, že tomu, co říkáme, příliš nevěříme.

Pokud ale někdo věří svému slovnímu projevu, tělo vydává „souhlasné“ projevy (a to i v případě, že např. lhář uvěřil sám sobě).

Při nepravdě se naše tělo bouří – někteří experti to odvozují z chování malého dítěte, které si po první lži schová obličeji do dlaní. Typickým projevem nejistoty jsou tzv. autokontakty, tedy dotyky zejména v horní části těla, jako je např. mnutí špičky nosu, uší, brady, časté nasazování brýlí, drbání na hlavě. (Bill Clinton se údajně dotkl svého nosu 26x, když před komisí popíral svůj poměr s Lewinskou.)

Nemá ale smysl se příliš kontrolovat, působili bychom nepřirozeně, spíš se snažme říkat to, čemu opravdu věříme a s cím se můžeme ztotožnit.

Srovnejme si raději závěrem:

Co můžeme nabídnout našemu budoucímu zaměstnavateli?

- „tvrdé“ dovednosti a znalosti = co jsme se všechno doteď stihli naučit v oblasti profese (prokazujeme certifikáty, vysvědčeními, průkazy)
- „měkké“ dovednosti – schopnost týmové spolupráce, schopnost vycházet s lidmi...
- chuť angažovat se, naši motivaci, zapálení pro obor
- osobní charakteristiky – temperament, postoje, názory, inteligence (IQ), emoční intelligence (EQ), kreativita
- schopnost integrovat se do stávající struktury společnosti a přijmout firemní hodnoty, kulturu – prostě schopnost identifikace s budoucím zaměstnavatelem
- potenciál profesně se vyvýjet...

Nenabízíme málo. Tak sebevědomí a hlavu vzhůru!