

Wygląd i mowa ciała w czasie rozmowy kwalifikacyjnej

Dr Rafał Bodarski

wizerunek

- łac. *imago* oznacza wzór, pierwowzór, wyobrażenie, urojenie, marzenie senne
- to zbiór informacji na nasz temat, mieszanina faktów i odczuć, to wiedza otoczenia na temat tego, jacy jesteśmy
- składa się z wielu elementów, które w całości muszą stanowić jednolitą, dobrze zbudowaną całość

Co składa się na wizerunek?

pod kątem prezentacji w czasie rozmowy kwalifikacyjnej

- wygląd
- zachowanie i maniery
- umiejętności interpersonalne w zakresie nawiązywania kontaktów, umiejętności sprawnego komunikowania się z innymi, budowanie i podtrzymywania relacji
- Kwalifikacje zawodowe ,predyspozycje i doświadczenie
- Sukcesy, osiągnięcia, dorobek zawodowy, naukowy, artystyczny, dorobek własny
- styl życia, czyli: jakość relacji z ludźmi, ze współpracownikami, z najbliższymi, sposób spędzania wolnego czasu, zainteresowania



Wygląd - prezencja



to nic innego jak nasza
powierzchnowość, aparycja,
nasze oblicze, czyli to, jak się
prezentujemy pod każdym
względem

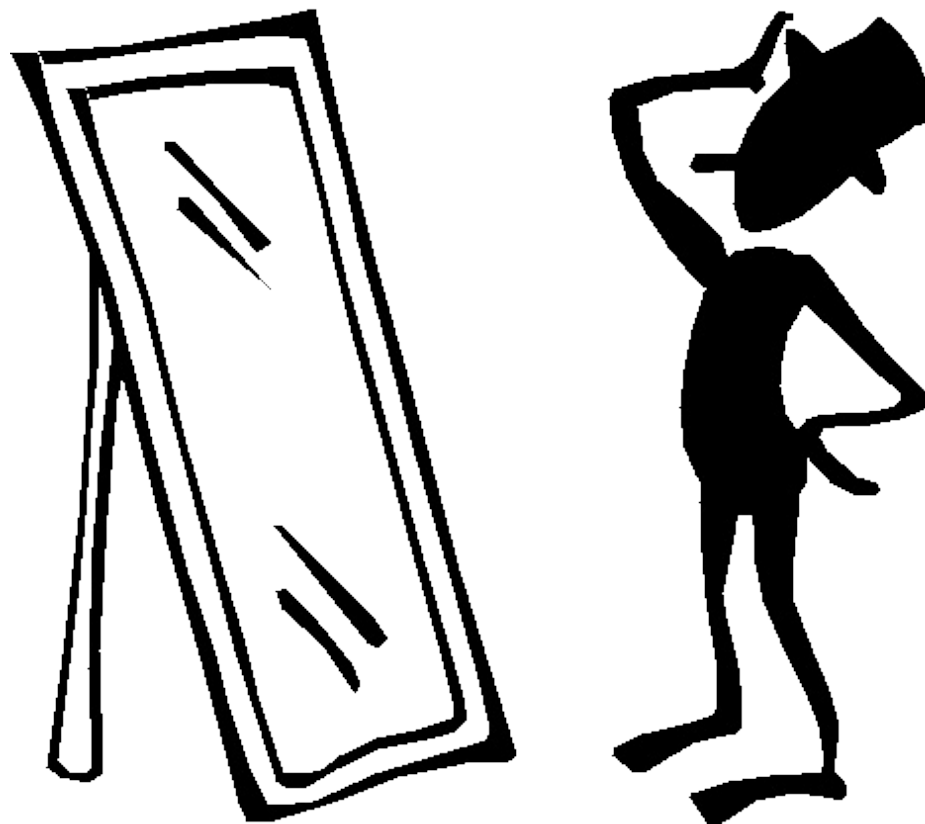


Elementy wyglądu:

- postawa
- sylwetka
- strój –odpowiednio dobrany do okoliczności
- sposób poruszania się
- sposób wystawiania się
- zapach
- sposób oddychania
- ogólne wrażenie



**Czy nasz wygląd ma istotne
znaczenie?**



Efekt pierwszego wrażenia

Albert Mehrabian (lata 50. XXw.):

7% - słowa

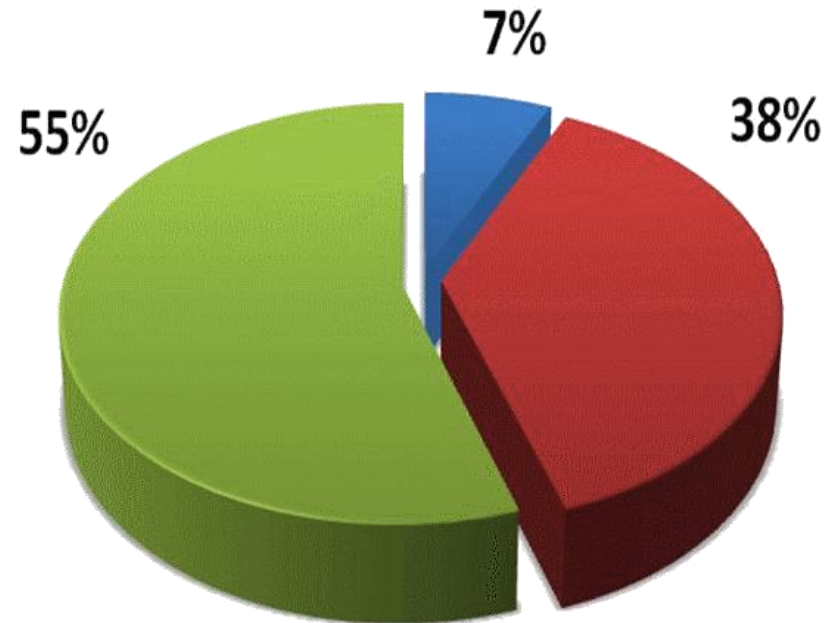
38% - sygnały głosowe (ton głosu, jego modulacja itp.)

55% - inne sygnały niewerbalne

Ray Birdwhistell – badania nad komunikacją niewerbalną – kinetyka

- Przeciętny człowiek mówi przez ok. 10-11 minut dziennie

- Mamy około 250 tyś. wyrazów twarzy



Mowa ciała

- tembr i brzmienie głosu, jego ton, modulacja
- mimika twarzy
- gesty, ruchy rąk
- postawa ciała
- szybkość i płynność poruszania się
- sposób oddychania
- zapach
- kolorystyka stroju, jakość odzieży, staranność w jej doborze

Autoprezentacja

Wygląd zewnętrzny – zadbany i stonowany strój.

Mimika – naturalna bez gestów teatralnych.

Sposób mówienia - spokojny, wyraźny, bez niepotrzebnych wtrętów językowych typu: „tak jakby; ”jak gdyby” slangu, kolokwializmów.

W zachowaniu:

- Nie okazuj wrogości
- Staraj się unikać negatywnych tematów
- Bądź naturalny
- Traktuj wszystkie zagadnienia z należytą powagą
- Bądź skoncentrowany na adwersarzu
- Unikaj przerywania osobie, która mówi
- Kontroluj emocje