



الفصل السابع

كيف تفوز بمقابلة التوظيف

أظهر نفسك بشكل غير لفظي

obeikandi.com

معظم الناس اليوم يعرفون أن الطريقة التي يتواصلون بها مع الآخرين هي في حد ذاتها « رسالة ». في الحقيقة، فاتصالك « الغير لفظي » من شأنه أن يوصل السواد الأعظم من مضمون رسالتك ويكون أكثر قبولا عنه في حالة حديثك الشفوي أو اللفظي. في الحقيقة، تقترح الدراسات التي تمت على « الاتصالات » أنه في العديد من الحالات ، يصل تقريبا ما قيمته ثلثي مضمون الرسالة من خلال الوسائل «الغير لفظية»، وذلك لأننا نعرف جميعا بأن السلوك الغير لفظي يصعب السيطرة عليه، مما يدفعنا إلى تصديق هذه الرسائل بشكل أكبر.

الناحية الغير لفظية

نسمع أيضا من الناس الذين يجرون « مقابلات فحص » أن القرار الأولي الذي يحدد ما إذا كان الشخص سيسمح له بإجراء المقابلة مستقبلا من عدمه - كان يتخذ أثناء الثلاثة دقائق إلى الخمسة دقائق الأولى من الاجتماع بالمتقدم للوظيفة « وجهها لوجه » - ونادرا ما كان هذا القرار يتغير حتى لو استمرت المقابلة لوقت أطول بمراحل من ذلك. ماذا يلفت نظر المسؤولين في تلك الدقائق البسيطة؟ بالتأكيد ليس إلى محتوى التبادل الشفوي بينهم وبين المرشحين، لكن بالتأكيد لردود الأفعال الغير لفظية التي يستعرضها هؤلاء المرشحون.

لذا ، فالطريقة التي سترتدي بها ملابسك وأنت تستعد للمقابلة، والكيفية التي ستسيطر بها على إشاراتك العصبية الخارجية، ومدى حيويتك أثناء تحدثك مع ربّ العمل ، كلها من الأمور التي من شأنها أن تساهم في خلق الانطباع العامّ عنك ، والذي سيتم تقييمه بشكل يجعله يؤثر بشدة على نتيجة المقابلة. وسوف نركز في هذا الفصل على الاستراتيجيات التي من شأنها أن تساعدك لأن تكون فائزا في هذه المناطق.

* الصورة الفائزة

إن «مظهرك» هو أول شيء ستوصله إلى أولئك ممن تجتمع بهم. وقبل أن تتاح لك الفرصة للتحدث، سيلاحظ الآخرون مظهرك وملابسك ويستدلون من ذلك على شخصيتك، وقدراتك، وكفاءتك. فالصورة لها أعظم تأثير على تصورات الآخرين

بشأننا، خاصة عندما يكون لديهم فقط القليل من المعلومات عنا والتي يمكن أن تمثل ركيزة لهم لإصدار الأحكام علينا. هذه هي الحالة بدقة والتي يجابها مقدم طلب التوظيف في بداية معظم المقابلات. والعديد من الناس يعترضون على تقييم قدراتهم على أساس مظهرهم وملابسهم. « يقولون هذا ليس عدلا ». « ويقولون أن الناس يجب أن يتم توظيفهم على أساس قدرتهم على إنجاز العمل - وليس فقط بناء على مظهرهم فحسب. لكن التذمر حيال مثل هذا السلوك لا يغير من حقيقة الأمور. فسواء أردنا أم لم نرد، فالناس يقومون بأحكام أولية حول الآخرين مستندين بذلك على مظهرهم الخارجي. وبما أنك لا تستطيع تغيير هذه الحقيقة، فمن الأفضل أن تتعلم تطويعه من أجل تحقيق مصالحك. فإذا قمت بتحسين صورتك عمليا، فأنت بذلك ستنجح في أن تحمل رسائل إيجابية بخصوص قوتك، مصداقتك، وقدراتك.

لقد تم كتابة الكثير عن كيفية ارتداء الملابس بشكل محترف، خصوصا منذ كتب «جون مولوي» كتبه الخاصة بارتداء الملابس من أجل النجاح في السبعينيات. وبالرغم من أن بعض التوقعات الخاصة بكيفية ارتداء الملابس قد تغيرت خلال العقد الماضي، إلا أن ارتداء الملابس بشكل «محافظة» مازال هو ما تتميز به نوعية الملابس المعدة خصيصا لاجتياز مقابلات العمل.

* الصور الديناميكية للرجال

من المهم أن تعرف مدى الخيارات المتاحة إليك من ارتدائك للملابس لينظر إليك نظرة المهني المحترف من أن ينظر إليك نظرة عمل مقبولة فقط. إن الملابس التي تعد أقوى ما يمكن أن يلبسه الذكور عند حضورهم إلى المقابلات مازالت هي «البدلة». دعنا ننظر إلى أفضل البدلات التي يمكن ارتداؤها من ناحية اللون، الخامة، والموضة. فلون البدلة الذي الأكثر قوة هو الأزرق الغامق أو الأزرق الوسط إلى الرمادي الغامق. وعادة، فكلما كان اللون غامقا في الكمية كلما قام بتوصيل رسالة مفادها الوقار والسلطة لمن يرتديه. على أية حال، فقد ترغب بتضادي اللون الأسود، لأنه يمثل في مجتمعاتنا لون الثوب الجنائزي أو الرسمي؛ وهو يحمل الكثير من القوة حتى أنه قد يمثل تهديدا للشخص الذي يجري لك المقابلة.

فإذا أردت من ثوبك أن يحمل مظاهر تدل على القوة أو التسلط، فمن ثم فاللون الرمادي أو الأزرق الداكن، أو البيج كلها ستكون من الألوان المقبولة الأخرى لبدلة العمل والتي يمكنك اختيار أي منها. وما زال إرتداء المعطف الرياضي يعطي شعورا أقل بالقوة لمن يرتديه من ارتداء البدلة. ومرة أخرى، فما زال لديك مدى من الاختيار الذي يجب أن يكون ضمن حدود الثوب المقبول لحضور مقابلات العمل. ويجب أن تقوم باختيارك بناءً على أهدافك التي ترغب في تحقيقها بالشكل الذي تراه ملائماً لوضع العمل الذي تقوم بالتقدم إليه من خلال تلك المقابلة. وقد يكون هناك بعض تلك الأوقات التي تختار فيها وبشكل هادف بعض الشيء أن ترتدي بعض الملابس التي قد تبدو أقل مهنية، ولكنها لا تزال مقبولة رغم ذلك، وتختار ألا تلبس فيها البدلة. تذكر دائما أن المسؤول عن المقابلة يتوقع أفضل السلوكيات منك، وهذا ينطبق على مظهرك أيضا بالإضافة إلى الطريقة التي تعبر بها عن نفسك.

يجب أن تكون بدلتك مصنوعة من خامات طبيعية. من خامة طبيعية جيدة او ممتزجة ببعض المواد الصناعية التي تكون مقبولة طالما أنها تبدو كما لو كانت من الخامات الطبيعية. ومن أفضل أنسجة البدلات هي الصوف، والمزيج من الصوف والأنسجة الأخرى، أو الأنسجة التي تبدو مثلها تماما. حتى في الشهور الصيفية الدافئة، يمكن للرجال أن يجدوا بدلات صوف صيفية التي تكون مريحة لهم عند ارتدائها كما أنها تجعلهم يبدو في مظهر جيد. فهذه النوعية من الملابس هي أفضل ما يمكنك شراؤه.

إن موضتة بدلتك يجب أن يكون كلاسيكيا -
ومضبوطة عليك بشكل جيد ،ومصممة بشكل
جيد. تجنّب البدلات التي تبدو عصرية.

إن موضة بدلتك يجب أن يكون كلاسيكيا - مضبوطة عليك بشكل جيد ومصممة بشكل جيد. تجنّب البدلات التي تبدو عصرية مالم تكن تتقدّم للحصول على عمل في مجال الأزياء أو الذي يتوجب فيه ارتداء ملابس من هذا النوع. فأبي بدلة ستجعلك تبدو من النوع المحافظ والتي يكون لها تصميم كلاسيكي ستخدمك بشكل أفضل ليس فقط من خلال المقابلة فحسب، لكنك سيمكنك ارتداؤها أيضا لعدة سنوات عند قبولك بالوظيفة. انتقى لون القميص بحيث يكون أفتح من لون بدلتك.

وما زال اللون الأبيض للقمصان ذات الأكمّام الطويلة هو المقبول جدا ليطم ارتدائه مع بدلة عمل، هذا بالرغم من أننا نرى الكثير من الناس يرتدون القمصان المخططة أو الألوان الفاقعة في الشركات اليوم. وأي ربطة عنق حريرية ستبدو أفضل عليك من الختامات الأخرى. تأكد من انتقائك للنمط الذي تعقد به ربطة عنقك بحيث يتوافق مع بقية زيّك، ويبدو جيدا عليك، ويجعلك تبدو محافظا جدا. كما أن الأحذية الكلاسيكية والجوارب الغامقة سيكملان نجاحك في ارتدائك للملابس المناسبة. للمزيد عن التفاصيل على ملابس الرجال، يمكنك الرجوع إلى كتاب «جوانا نيكلسن» انتقاء الملابس الرجالية بذكاء (منشورات إمباكت-٢٠٠٣).

* الصور الديناميية للنساء

وقد يفكر القليل من الرجال ارتداء أيّ شيء ما عدا «البدلة» عند ذهابهم إلى مقابلة العمل، خصوصا عند القيام بمقابلة من أجل وظيفة في موقع إداري أو مهني متخصص. والنساء في أغلب الأحيان يكن أقل تأكدا من الملابس التي تكون ملائمة لهن. ونحن نقول أن الثوب الذي يمكن أن يجعل المرأة أكثر مهنية، وسلطة، وقدرة هي «البدلة» - مع تنورة وسترة ماثلة. على أية حال، فما يمكن أن ترتديه المرأة اليوم والذي قد يبدو أقل قوة بعض الشيء، لكنه يجعلها تحصل على درجات هو أن تلبس وبشكل أساسي - تنورة وبلوزة - من نفس اللون - وتمزج بينهما وبين سترة من لون آخر.

فإذا كانت التنورة والبلوزة من لون سادة، فيمكن للسترة أن تكون منقوشة، بحيث تحوى نفس ألوان البلوزة والتنورة، كأحد ألوان المنقوشين. وتحمل هذه المجموعة نفس

مظهر البدلة، لكنه يكون أكثر فردية، بعض الشيء وأقل قوة، ولكنه مازال على الموضة. والألوان الغامقة ستحمل قوة أعظم من الألوان الأفتح لونا. فاللون الرصاصي، والأزرق الداكن، ستضفي عليها أيضا مظهرا محافظا، لكنه ليس الاختيار الوحيد الذي يجب أن تختاره المرأة.

وبشكل مشابه لبدلات الرجال، فالبدلة النسائية يجب أن تصنع من نسيج طبيعي، أو مزيج من نسيج طبيعي مع مادة صناعية التي تبدو كالنسيج الطبيعي. كما أن أفضل الأنسجة لبدل النساء الشتائية تتكون من مزيج الصوف مع الخامات الأخرى أو الصوف لوحده. وفي للمناخ الأدفأ أو الشهور الصيفية، يمكن للنساء أن يجدن بدلات صوفية صيفية صنعت خصيصا لهن. وهي بدل نسائية من النسيج الذي له مظهر مزيج من الحرير أو الحرير الخالص وهي من الملابس التي تعد اختيارًا جيدا للمرأة في تلك الظروف.

وما زال الحديث عن ملابس النساء، يجب أن تكوني موضة بدلتك كلاسيكية: فهي يجب أن تكون مصممة بشكل جيد، ومضبوطة عليكي تماما، وعليك تفادي الملابس التي تبدو عصرية مالم تكوني متأكدة من أنها ملائمة للعمل الذي تقدمين له. فمن الأفضل اتخاذ جانب الملابس «المحافظة». فأبي بدلة ذات تصميم «كلاسيكي محافظ» ستدوم لسنوات وسنوات. في الحقيقة، فإذا كان يمكنك أن تتحملي تكلفة شراء رداء ممتاز وجيد، فيمكنك أن تلبسيه لاحقا لعدة فصول.

اشترى البلوزات الحريرية إذا كان لديك المال اللازم لذلك. لا تضعي في اعتبارك فقط سعر شراء البلوزة فحسب، بل وفاتورة التنظيف الخاصة بها أيضا. فإذا كنت لن تشتري البلوزات الحريرية، فابحثي عن الأقمشة التي لها مظهر وملمس الحرير. إن البلوزات ذات الأكمام الطويلة تكون ذات تأثير أقوى من غيرها، كما أن العقد الذي ستردينه حول عنقك يجب أن يتم خطوط الموضة الخاصة لسترة البدلة التي ستردينها.

أعط زيك شكلا نهائيا جميلا من خلال الإكسسوارات المناسبة الملحقة بها وبشكل عملي. فالإشارات الحريرية أو العقود يحسنان من مظهر رداك بالتأكيد، لكنها لا يجب أن يسترعيا الانتباه في حد ذاتها، بل يكملان خطوط الموضة في ملابسك وحسب.

فيمكنك مثلا وبشكل أساسي - ارتداء عُنُقٍ عميقٍ إذا كان لون تنورتك غامقًا - مع ارتفاع متوسط لكعب حذائك. وقد تختارين إما حمل حقيبة نسائية صغيرة أو حقيبة أوراق، لكن لا تقومي بحمل كلاهما في نفس الوقت. فتلك ستكون محاولة خرقاء منك. وهناك طريقة لحمل كلاهما وهو أن تبقي حقيبة ضرورياتك الصغيرة التي قد تحوى أمورًا مثل الماكياج أو ماشابه داخل الحقيبة الكبيرة الخاصة بأوراقك. هذا إذا كنتي تحتاجين الخروج للغداء فيما بعد المقابلة مثلا، فيمكنك حينها استخراج حقيبة يدك الصغيرة من داخل الأخرى الكبيرة ولا بأس بذلك!

* اجعل العصبية تعمل لصالحك

أي واحد أو شك أن يواجه مقابلة عمل يواجه بعض التوتر العصبي. ودرجة العصبية تلك من شأنها أن تختلف من شخص لآخر، لكنّها تعد استجابة إنسانية أساسية لمن يجابه حالة تمثل تهديدًا له بشكل ما. ومعظم مقدمي طلبات العمل يشيرون إلى أنهم يتمنون تخليص أنفسهم من مشاعرهم العصبية، والتي يمكنها أن تؤثر عليهم لدرجة أنها قد تأتي بنتيجة عكسية لعكس ما يرغبونه.

فالمشاعر التي يمكن توصف بأنها مشاعر عصبية - تتمثل في الشعور بالغثيان في معدتك، وتصبح راحتي يديك متعرقّة، وفمك جاف، وتزايد نبضات قلبك؟ أو الرعدة في الركب أو اليدين - وكلها من الأمور التي يمكن تفسيرها فسيولوجيا أنها تحدث بسبب التدفق المتزايد للأدرينالين في الجسم.

وردّ الفعل الفسيولوجي هذا عندما تشعر ب'الخطر يمكنه أن يكون مفيدا لك عندما تستعدّ للمعركة' المتمثلة في المقابلة، وهو نفس الحال عندما كان أسلافنا مثل «رجل الكهف» الذي كان يواجه أنواعا مختلفة من المخاطر في الغابة حيث كان يعيش.

فكان رجل الكهف يقوم بانخاذا القرار سريعا عندما يواجه حالة خطيرة إما بالثبات في مكانه والقتال مع العدو - أو الهروب وإطلاق ساقيه للريح بسرعة فائقة. وفي كلتا الحالتين، كان الأدرينالين حليفه وهو الذي كن يساعده على القتال بضراوة كبيرة أو أن يهرب بسرعة أكبر.

ونفس الأمر سينطبق عليك أيضا، هذا إذا تعلمت كيفية إدارة الأمر بدلا من محاولة محاربته.

فالقدر المحدود من العصبية التي يمكنك السيطرة عليها ستبقيك في الحقيقة ثابتا وستساعدك في القيام بعمل أفضل في المقابلة مما لو أنّ كنت شديد الثقة بنفسك وراضيا عنها أكثر من اللازم. ولكن ماهي أفضل طريقة يمكنك التعامل بها مع مثل هذه العصبية؟ الإجابة: أولا، بمعرفة حقيقتها وهي أنها تمثل - ثروة - لك وأن تحاول التعامل معها بدلا من العمل ضدها. والأمر أكثر أهمية من ذلك - هو أن تكون مستعدا للمقابلة.

لذا، فيجب عليك أن تقوم بجمع المعلومات والبيانات عن مجال عملك الوظيفي بالإضافة إلى المعلومات الخاصة بالمنظمة التي تتقدم لشغل أحد وظائفها وذلك بوقت مناسب قبل موعد عقد المقابلة. فتوقعاتك للأسئلة التي من المحتمل أن توجه إليك، وصياغتك للأسئلة التي ستوجهها بنفسك والتي ستستند فيها على المعلومات التي قمت بجمعها بشكل مسبق عن المنظمة كلها من الأمور التي تساعدك على التخفيف من قلقك حيال مجريات الأمور خلال المقابلة.

جرب أن تجيب على الأسئلة المحتملة توجيهاً إليك - ليس باستظهار الأجوبة، لكن بصياغة الإجابات بطرق مختلفة بشكل يوصل «الفحوى» أو المحتوى الأساسي لها.

وتعد الخبرة أفضل معلّم، فكلما مررت بالمزيد من المقابلات، كلما أضفى ذلك عليك الشعور بالراحة أثناء اجتيازك للمقابلات فيما بعد. اقبل الفرص التي تتاح لك لحضور المقابلات، وناقش نفسك بعد كلّ واحدة منها. تعلّم من تجربتك وسترى أنك ستقوم بعمل أفضل في المرة القادمة.

أفسح لنفسك المزيد من الوقت للوصول إلى مكان المقابلة. فأنت لست بحاجة إلى الإجهاد والتوتر الإضافي الذي سيكون نتيجة لخوفك من أنك قد أسأت تقدير مدّة الرحلة لمكان المقابلة أو المعاناة من ازدحام مروري غير متوقّع يوتر من أعصابك في اللحظة الأخيرة.

* أظهر الهدوء

عندما تكون منتظرا في المكتب الخارجي للاجتماع بالمستول عن المقابلة، حوّل طاقتك العصبية بشكل منتج ولصالحك. ففي أغلب الأحيان ستجد أن هناك كتيبات تخص الشركة على منضدة سوية مع مجلات وما شابه. التقط كتيبا خاصا بالشركة واقراه حقا - ولا تدعي فقط إنك تفعل ذلك - . فقد تتعلم شيئا خاصا بالمنظمة يمكنك أن تعلق عليه لاحقا، أو الذي قد يساعدك على توجيه الأسئلة عنه أثناء مقابلتك مع المستول.

وإذا لم تكن هناك كتيبات متوفرة حول الشركة، قم بالتقاط مجلة خاصة بالأعمال. وبما أنك محط الأنظار فعلا في تلك اللحظة، فحاول أن يكون اختيارك للمجلة التي تنوى قراءتها مؤشرا إيجابيا عن شخصيتك. ويمكنك أن تحسن من أوضاع السيطرة على عصبيتك وذلك بإتباعك النصيحة التي يقدمها لك معظم المتحدثين والناطقين الذين يتحدثون إلى الجماهير العريضة. وتمثل بعض تلك النصائح في أنه وأثناء دخولك لغرفة المقابلة، حاول أن تأخذ بضعة أنفاس عميقة وبطيئة. فعندما تتنفس من خلال حجابك الحاجز، قم بذلك بشكل بسيط حتى لا يتمكن المسؤول من ملاحظته. وهذا من شأنه أن يخفف عنك التوتر قليلا.

وبالرغم من أن الكلام أسهل من الفعل، إلا أن ذلك من شأنه أن يجعلك تنسى نفسك وأن تركز أكثر على الشخص الآخر، وهذا من شأنه أن يضفي عليك شعورا أكثر بالراحة.

باختصار، حاول التركيز على الآخرين، بدلا من التركيز على حاجاتك ومخاوفك الشخصية، أي أنك يجب أن تحاول الاهتمام بحاجات وأسئلة ربّ العمل بدلا من الالتفات لنفسك في تلك اللحظات

وقد يوجهك موظف الاستقبال للدخول إلى المسؤول عن المقابلة أو قد يخرج المسؤول شخصياً لمقابلتك. ومهما كان الأمر، قم بشكل منتصب تماماً لتظهر بكامل طولك قبل قيامك بأي خطوة. إبدو نشيطاً ويقظاً. فإذا خرج المسؤول عن المقابلة لمقابلتك، فتقدم إليه وقم بمصافحته بحرارة. وإذا تم توجيهك للذهاب إلى غرفة حيث كان المسؤول عن المقابلة يقف في انتظارك، فامشي نحوه و صافحه. فإذا كان المسؤول عن المقابلة جالساً ولا ينظر للأعلى، ولم ينهض، أو يعرض مصافحتك، فيجب عليك أن تنتظر لحظة وبعد ذلك تقوم بالجلوس. على أية حال، انتظر المسؤول عن المقابلة أن يبدأ هو المحادثة.

* أظهر الدينامكية (الحيوية)

مقدمو الطلبات من الذين يتم دعوتهم إلى مقابلة توظيف يكون بالفعل قد تم تفحصهم من خلال مقابلات « فحص » أولية. وهم يكونون من الذين يعتقد رب العمل بأنهم يمتلكون الحد الأدنى من المؤهلات الأساسية لشغل الوظيفة، مثل التعليم وخبرات العمل. عند هذه النقطة، سيبحث رب العمل عن عدة نوعيات في المرشحين بحيث يتضح له ما هو أكثر من مؤهلاتهم الورقية - في أمور مثل المصداقية، الذكاء، القدرات، الودية، وجاذبيتهم للغير، وحماسهم. وفي النهاية، يقوم أرباب أعمال بتوظيف الناس الذين يحبون ويعتقدون أنهم سيتفاعلون بشكل أفضل على أساس شخصي مع بقية الموظفين.

إن حماسك لأداء العمل هو أحد أهم الأمور الجيدة التي يمكنك إيصالها للغير. في الحقيقة، تشير الدراسات التي تعرف أهم ثلاثة مكونات رئيسية بالنسبة للمصداقية أنها: الخبرة، الجدارة بالثقة، والدينامكية. المكونان الأولان يمكننا التعرف عليهما بسهولة. لكن الدينامكية - تعني بأنك من الضروري أن تكون فرداً دينامكياً مفعماً بالحيوية والذي ينضح بالحماس والدافع لأداء العمل. فهناك مصداقية أكبر للشخص الذي يتعامل مع عمله بكل حيوية ونشاط. فهو يعطي انطباعاً بأنه شخص معطاء، شخص ما من الذين يستطيعون القيام بالأشياء. لذا فأنت تحتاج أن تستعرض حماسك. لا تبلغ في ذلك، لكن حاول إظهار نفسك بطريقة دينامكية بقدر الإمكان.

وفيا يلي بعض السلوكيات الغير لفظية (الحركية) التي قد تعزز ما ستقوله في المقابلة وتظهره بشكل إيجابي و حيوي.

* الميل بعض الشيء إلى الأمام باتجاه الشخص المسؤول عن المقابلة. إن تصرفك على هذا النحو يشير إلى اهتمامك لما يقوله المسئول عن المقابلة، كما أنه يمثل دعوة منك لأن يتم حديثه معك. إن ميلك للأمام يجب أن يكون طفيفا جدا حتى أنه قد يكون غير ملحوظ تماما تقريبا. كن حذرا أن لا تبالغ في هذا الأمر.

* قم بالتواصل بعينيك مع الشخص المسؤول عن المقابلة . إن مثل هذا الاتصال بالعيون من شأنه خلق حالة من الوثام مع المسؤول. فأنت ستبدو حينها بمظهر المهتم والذي يقال، وسيتم النظر إليك على أنك أكثر جدارة بالثقة عندما تكرر النظر إلى المسئول كلما قام بتوجيه سؤال إليك ، أو كلما قمت أنت بتوجيه تلك الأسئلة إليه. فالقول بأن شخص ما لديه « عيون مأكرة » أو لا يستطيع أن « ينظر إلى عيوننا » يدل على أن هذا الشخص قد لا يكون صادقا جدا. أما تلك النظرة المعتدلة للآخرين في ثقافتنا ، فهي تحمل معنى الاهتمام بالإضافة إلى كون الشخص جديرا بالثقة.

- أظهر تعبيرًا وجهيًا لطيفًا. فأى وجه يبدو حيًا ومهتما يوصل دائما موقفا إيجابيا من صاحبه. ابتسم بما فيه الكفاية لتوصل أن موقفك إيجابي، لكن لا تبسم كثيرا حتى لا يتم أخذك بجدية. فبعض الناس يبتسم بشكل طبيعي في أغلب الأحيان بينما يكون من النادر لبعض الناس الآخرين أن يقوموا بالابتسام. راقب سلوكك أو أطلب من صديق لك أن يمدك بتعليقات حول هذا الأمر. وبالتأكيد ، فتعبيرك الوجيهي يجب أن يكون متوافق مع الأمر المطلوب مناقشته ؛ تجنب الابتسام دائما حتى على الأمور التافهة .

فوجهك يجب أن يعكس اهتماما صادقا بديناميكيات المقابلة. أعط ردود فعل وجهية مناسبة للمسؤول ، ذلك أفضل من أن تظل جامدا غير معبرا عما يدور في خلدك.

- بلغ شعورك بالاهتمام والحماسة من خلال نبراتك الصوتية. فنبرات الصوت تعد عنصرا هاما من التواصل الغير لفظي. فمن شأن نبرة صوتك أن تقول الكثير عنك وبالتالي ستدلل على مدى اهتمامك بالمسؤول عن المقابلة والمنظمة. إن نبرة صوتك يمكنها

أن تعبر عن أكبر قدر من الحيوية التي تتميز بها . استخدم عنصر «نبرة الصوت» بشكل عملي في كلتا الحالتين سواءً عند المقابلة الهاتفية أو المقابلة وجها لوجه .

* تحلى بسلوكيات الطبقة الراقية

إن الطريقة التي تقف بها، أو طريقة جلوسك، ومشيك - كلها يمكنها أن تؤثر على كيفية نظر الآخرين إليك. وطبقا لكتاب «جون مولوي»، «المظهر» الذي يثير إعجاب المسؤولين أكثر شيء هم الأناس من الطبقة الراقية. فحتى إذا كانت خلفيتك لا ترقى لأن تكون من الطبقة الراقية، فمن المحتمل عندما كنت طفلا قد تم توجيهك أو تأنيبك من قبل شخص ما في عائلتك لتحسين وضعية وقوفك، جلوسك، أو مشيك. والآن، فقد حان الوقت للعمل بتلك النصائح . والسلوكيات التالية تدل على كونك من الطبقات الراقية:

- باعد بين أكتافك.
- ابق رأسك مرفوعا.
- تجنب طي ذراعيك عبر صدرك.
- تجنب الجلوس أو الوقوف مع ذراعيك أو ساقيك متباعدين جدا في وضع يمكن أن يوصف كوضع «مفتوح».
- استخدم الإيماءات والحركات التي من شأنها تحسين توصيل مضمون رسالتك الشفوية أو الكلامية.
- أومي برأسك إيجابا في الأوقات الملائمة، لكن لا تبالغ في القيام بذلك.
- ارفع صوتك بشكل مناسب بما فيه الكفاية لكي يسمع.
- كن لبقا في صياغة كلامك بشكل واضح - لا تغمغم.
- قم بالإلقاء الجيد.
- استخدم الوقفات من أجل التأكيد على صحة ما تقول.
- راقب سرعتك في التحدث - تفادى التحدث بشكل سريع جدا أو بشكل بطيء

جدا أيضا؛ فالعديد من الناس العصبيين يميلون إلى الكلام بسرعة.

إذا ما ركزت على الذي يقال بدلا من تفكيرك
في نفسك أو تفكيرك في أدائك، فأنت بلا شك
ستترك انطباعا جيدا عند المسئول عن المقابلة.

فالناس من الطبقة العالية يجعلون الآخرين مرتاحين عند التحدث إليهم دائما. لذا
حاول أن تركز انتباهك بعيدا عن نفسك. وجه انتباهك إلى الشخص الآخر وقد يفاجئك
مدى تعامله اللطيف معك. . أن كونك مركزا انتباهك على الآخر من خلال تواصلك
الغير لفظي من شأنه أن يجعلك محبا للآخرين وأكثر أهلية من العديد من المرشحين
الآخرين الذين يقعون أنانيين وعصبيين خلال معظم المقابلة.

