



LE PUNTURE DI SPILLO DI MARTINA

I segreti per superare un colloquio di lavoro

In tempo di crisi, le occasioni per un colloquio di lavoro sono sempre meno e bisogna sfruttare al massimo le opportunità che si presentano. Ho chiesto a Margherita Cicchetti, esperta di linguaggio non verbale e consulente aziendale per le nuove assunzioni, i segreti per superare brillantemente un colloquio.

Profiler. E' un termine importato dall'estero e in Italia mette un po' paura. Sarà perché ricorda una famosa serie tv o la professione di psicologo criminale, ma chi è dotato di questa capacità di "leggere nella mente delle persone" esercita su di me un enorme fascino. Forse dovuto all'associazione non troppo indiretta con Tim Roth, attore protagonista di Lie To Me, telefilm che sinceramente adoro.

Ma i Profiler non sono solo alla ricerca di bugie sul piccolo schermo. Anzi, sono impiegati dalle aziende (anche italiane) che chiedono loro servizi e consulenze. Margherita Chicchetti (quotata consulente aziendale per la comunicazione non verbale, anche relatrice in molti seminari ad hoc) viene chiamata spesso in fase di selezione del personale. Non potevo farmi sfuggire l'opportunità di farle qualche domanda cercando di strappare qualche segreto utile per accaparrarsi un lavoro (c'è crisi, i posti scarseggiano e tutto fa brodo).

Margherita, quando le aziende decidono di avvalersi della tua consulenza?

Mi chiamano quando un team di lavoro non funziona (posso analizzare le dinamiche di gruppo) o più spesso quando devono assumere nuovo personale e non sono convinti o sicuri. Arrivo io e faccio un altro colloquio.

Cosa noti tu che gli altri non notano?

Irrigidimenti, segni di tensione o nervosismo. Osservo le reazioni delle persone a tutto ciò che viene detto

Ma è così importante il linguaggio del corpo?

Certo, più dell'80% dei direttori del personale lo nota. La formazione didattica o le esperienze di lavoro influiscono solo per il 20%

A questo punto, pendo dalle tue labbra: urgono consigli per superare brillantemente un colloquio di lavoro!

Iniziamo dal principio: la stretta di mano, che è fondamentale. Il segreto è porgerla ed aspettare che sia il selezionatore a imprimere la pressione (che sarà forte o fiacca) ed adeguarsi di conseguenza. Nei corsi in cui insegno, spesso faccio fare simulazioni di strette e gli errori più comuni sono porgere solo le falangi (come fa il Papa), che è sbagliatissimo perché evoca subito il rito del baci mano. Oppure imprimere troppa forza per sembrare decisi. Quasi nessuno lo apprezza, anzi.

Consigli invece per sembrare sicuri di sé?

Ogni tanto alzare mento e tono di voce, o rallentare il ritmo della parlata. Scandendo le parole si percepisce decisione. Occhio alla postura: evitare le spalle chinate perché portano ad avere il mento attaccato al petto (vi ricordate Lady Diana?) e comunicano sottomissione. Attenzione anche a tenere spalle aperte e mento in alto (come faceva Mussolini) perché esprime predominanza e superiorità ed è un atteggiamento che infastidisce. Consiglio di imitare la postura del selezionatore (ma non se è di chiusura con gambe e braccia conserte).

Il segreto finale?

Sorridere è la chiave di tutto. La comunicazione è sempre reciproca e quando lanci un messaggio non verbale ti ritorna. Per predisporre positivamente l'altro iniziamo noi a lanciargli segnali positivi ed inconsciamente li coglierà.

Insomma, forse il proverbio "sorridi che il mondo ti sorride" ha un fondo di verità. Ottimo, perché io di denti ne ho davvero tantissimi e sono pronta a sfoggiarli tutti. A maggior ragione se c'è in ballo un bel posto di lavoro.