

**Dobre kwalifikacje to jeszcze nie wszystko. Aby osiągnąć sukces, ważne jest również to, jak potrafimy się zaprezentować. Co prawda, nie zastąpi to wiedzy, doświadczenia lub kompetencji, ale pomoże w ich dobrym sprzedaniu pracodawcy.**

**Autoprezentacja** - mniej lub bardziej świadomie – posługujemy się wszyscy. Kreując swój wizerunek, powinniśmy się zastanowić nad cechami wynikającymi z funkcji, jaką zamierzamy pełnić. Innych zachowań i cech oczekuje się od przyszłego menedżera, innych wobec kandydatki na sekretarkę. Istotne są także **normy kulturowe** danej organizacji i **kraju pochodzenia** rozmówcy. Ich złamanie może być odebrane negatywnie.

Ludzie bardzo szybko tworzą sobie **opinie na temat innych osób** i niechętnie je zmieniają. Dlatego np. starając się o przyjęcie do pracy, należy zadbać o dobre **pierwsze wrażenie** – będzie ono rzutowało na resztę rozmowy. Ważne jest wyróżniające się CV, punktualność i ubiór stosowny do sytuacji. Uścisk dłoni powinien być pewny siebie, ale nie miażdżący, nie należy też podawać “śniętej ryby”.

- Ważny jest sposób prezentacji własnych umiejętności. A jeśli ich jeszcze nie mamy, to deklaracja chęci uczenia się. By można było rozmawiać o konkretach, kandydat powinien już wcześniej poznać specyfikę pracy w firmie, choćby przez lekturę strony internetowej. Dobrze, by kandydat **zadawał pytania** dotyczące swojej przyszłej pracy, gdyż pozwoli to uniknąć późniejszych nieporozumień – mówi Elżbieta Rzucidło, dyrektor Centrum Edukacji Ekspert w Warszawie.

**Rozmowa kwalifikacyjna** wiąże się ze stresem, ale w czasie prezentacji własnych umiejętności i doświadczenia nie powinniśmy dać po sobie poznać zdenerwowania. **Pewność siebie** świadczy o tym, że wiemy, ile jesteśmy warte i co potrafimy. Jest też komunikatem, że jeżeli zostaniemy zatrudnieni, to np. podczas rozmowy z klientami będziemy potrafili dobrze reprezentować firmę. Ważny jest również znany z psychologii **efekt pierwszeństwa i świeżości** – najlepiej zostanie zapamiętane to, co wydarzyło się na początku i na końcu spotkania, nasze atuty warto więc podkreślić na początku i powtórzyć na końcu spotkania. Warto wykorzystać **efekt ekspozycji** – przecież lubimy to, co już znamy. Wykorzystajmy okazję, by **pokazać się pracodawcy** wcześniej – zajrzyjmy do firmy, by zapytać o praktyki, po rozmowie zadzwońmy z pytaniem o jej efekt. Sprawimy w ten sposób, że pracodawca nas zapamięta, dzięki czemu wyróżnimy się spośród wielu kandydatów.

Pamiętajmy też o **regule komplementarności cech**. Lubimy ludzi, którzy swoim zachowaniem wpasowują się w nasz styl bycia – gaduły lubią słuchaczy, osoby dominujące lubią osoby uległe itd. Pamiętając o tym, podczas rozmowy z wylewnym rekruterem nie warto walczyć o dominację. Jeżeli jednak oczekuje od nas prowadzenia rozmowy, zrobmy to. **Pozwólmy pracodawcy być takim, jakim lubi być.**

Materiał pochodzi z DZIENNIKA, Dodatek Praca.