

# Jak se připravit na přijímací pohovor

Přehled signálů, které vysíláme během pohovoru	
Signály zdravého sebevědomí	Signály nejistoty a slabosti
Vzpřímené a klidné držení těla bez nervózního povalování po stole, nebo kývání na židli	Svěšená ramena, pokroucené držení těla, neustálé upravování vlasů, brýlí, popotahování oblečení
Pevný postoj s těžištěm na obou nohou, vztyčená hlava, uvolněná ramena - klidný sed s uvolněnými rukama	Neustálé přešlapování, vytažená ramena, sklopená či nakloněná hlava - všelijak pokroucené tělo při sezení
Přiměřená gestikulace odpovídající obsahu, otevřené ruce položené volně na stole	Bez gestikulace, ruce jsou schované nebo se nervózně svírají
Klidný a přímý pohled na hovořícího nebo střídavé pohledy na všechny zúčastněné	Oči těkají ze strany na stranu, eventuálně pohled směřuje do země nebo ke stropu
Jasná a klidná řeč s přiměřenými pauzami a důrazy, aktivní naslouchání	Příliš tichá nebo hlasitá řeč, rychlá řeč bez pauz, monotónnost, nenaslouchání
Pozitivní argumentace, rozvaha a soustředěnost	Zbrklá nebo negativní argumentace, nesoustředěnost na téma
Přiměřená mimika a úsměv	Příliš mnoho nebo absence úsměvu, nekontrolovaná mimika / např. úšklebky/

## POSTOJ

Svůj postoj, stejně jako způsob sezení si doma pečlivě nacvičte před zrcadlem. Pokud jste nervózní a víte, že je pro vás obtížné zůstat v klidu, zkuste nějaké cvičení proti trémě. Např. se alespoň dvakrát denně pohodlně posaďte, uvolněte svaly nohou, rukou a uvolněte si i svaly obličeje a krku. Po chvíli si sami sebe představte v nějaké uklidňující situaci, ve které jste se cítili uvolnění a klidní a pak si představte, že ve stejné atmosféře bude probíhat i váš pohovor.

Postavte se shrbeně, svěste ruce, šourejte se a potom si řekněte - „cítím se skvěle“ a vychutnejte si změnu postoje, chůze... Naše pocity jsou těsně spojeny s naším postojem a výrazem. Myslete na to.

Těsně před rozhovorem se několikrát zhluboka nadechněte a vydechněte. Nebo si způsobte prudkou bolest – třeba tím, že se štipnete nebo zaryjete nehty hluboko do dlaně. Mozek se soustředí na pocit bolesti a nebude se zabývat trémou.

Nebo je možné co nejvíce napnout svaly a potom je náhle uvolnit. Uvolní se tím i naše myšlení a stane se pružnější.

Nácvik nám vždy pomůže, protože situace, kterou jsme již „prožili“ je méně hrozivá než něco neznámého.

1/ Postavte se vzpřímeně, uvolněte ramena a paže nechte volně viset podél těla

2/ Svaly jsou celkově uvolněné – nesnažte se o stoj spatný z tělesné výchovy

3/ Stáhněte hýždě – tím se postava zpevní a zatáhne se břicho

4/ Ramena držte rovně – nehrbte se, ani je příliš nezatahujte dozadu

5/ Představte si, že jste loutka a někdo zatáhl za provázek, který máte upevněný ne vrcholku hlavy – tím se vám mírně rozšíří hrudní koš

## GESTIKULACE

Přiměřená gestikulace k rozhovoru patří. Pokud se cítíte s prázdnými rukama nejistě, vezměte si do jedné ruky nějaký předmět, který s rozhovorem souvisí /nějaké podklady, tužku, brýle.../. Gesta by neměla být útočná nebo příliš prudká. Snažte se gestikulovat s otevřenými dlaněmi směrem k partnerovi. POZOR, abyste nevyvolali pocit, že ho od sebe odstrkujete.

Používejte přiměřeně ilustrátory – gesta, která zdůrazňují, naznačují a udávají tempo a rytmus naší řeči.

Opět si různá gesta nacvičujte před zrcadlem nebo někoho požádejte, aby vás natočil a potom si svou řeč těla pozorně prohlédněte.

## POHLED

Nezapomínejte, že z pohledu druhého člověka lidé stále vyvozují závěry o jeho charakteru a úmyslech. Pohled by měl být přímý, ale ne upřený a měl by se soustředit na tzv. obchodní trojúhelník. Tj, trojúhelník tvořený pomyslným spojením mezi očima a nosem. Délka zrakového kontaktu by měla být v průměru cca 60 až 70% času rozhovoru. Tato pravidla platí v západních státech severní polokoule. Pokud byste dělali pohovor např. pro asijskou nebo arabskou firmu, je třeba

si nastudovat kulturní zvyklosti a specifiku společenského chování dané oblasti. Zrakový kontakt nabídněte druhému vždy, když začíná hovořit, ujistíte tím druhého, že mu nasloucháte.

## CHARAKTER NAŠÍ ŘEČI

Naše řeč by měla být přiměřeně hlasitá a zřetelná. „Kuňkání“ vyvolává dojem nejistoty a nekompetentnosti. Stejně tak příliš rychlá řeč se stává nesrozumitelnou a může působit až útočně. Myslete i na modulaci, aby náš projev nebyl monotónní. Pokud se musí náš partner z jakéhokoli důvodu namáhat, aby nám rozuměl, stává se pro něj rozhovor nepřijemný.

## ARGUMENTACE

Uvědomte si, jaké věty, fráze a slova rádi a často používáte. Pokud zjistíte, že máte sklon používat mnoho neurčitých slov a frází, že se omlouváte v situacích, kdy to není vhodné nebo, že o věcech hovoříte příliš zeširoka, snažte se těchto zlovyků zbavit. V důležitých komunikačních situacích vám takové fráze neprospívají, protože oslabují vaši přesvědčivost. Snažte se být konkrétní a uvádějte příklady.

### Tam, kde je třeba věcně formulovat, se vyhýbejte:

- a/ přílišnému zevšeobecnování – např. vždy, nikdy, okamžitě, všichni, ...
- b/ nejistým formulacím – např. nejsem si jistý, snad, možná, trochu, třeba ano, ...
- c/ úvodním větám, které oslabují účinek argumentu – např. no, upřímně řečeno, nerad bych se mýlil, když se mám vyjádřit, ...
- d/ prázdným adjektivům – např. úžasné, super, fantastické, bombastické, úchvatné, ...
- e/ plevelným slovům – např. tak tedy, v postatě, po pravdě, řekněme, ...

Připravte se na otázky zkoumající vaše pracovní a soukromé cíle a vaše hodnocení své osoby. Otázky zaměřené na silné a slabé stránky uchazeče o místo jsou sporným tématem debat o metodikách výběrových pohovorů. Přesto je často tento okruh otázek zařazován a v tomto případě se připravenému uchazeči naskýtá obrovská šance vyniknout a předvést se v tom nejlepším světle. A to i v případě otázek na vaše slabé stránky. Jednak každý z nás má své slabé stránky a jejich znalostí dáváte najevo, že o sobě seriózně přemýšlíte. A navíc máte možnost zvolit takovou slabou stránku, která vlastně pro pozici, o kterou se ucházíte, slabou stránkou ani není a stává se výhodou. Např. pro pozici, která vyžaduje velkou pečlivost, uvedete jako svou slabou stránku lpění na detailech nebo dovádění věcí do dokonalosti. Nikdy nelžete, většinou se to obrátí proti vám.

Podle současného znění zákoníku práce jsou otázky na rodinné zázemí, děti apod. silně diskriminační a neměly by být vůbec pokládány, v opačném případě má uchazeč možnost se bránit soudní cestou. Přesto bývají někdy v různé podobě položeny. Vždy je na uchazeči, zda výběrové komisi na tyto otázky odpoví a do jaké míry nebo zda se rozhodne neodpovědět. V každém případě byste měli mít svou případnou reakci předem promyšlenou.

## MIMIKA

Usmívejte se na druhé – ani příliš zeširoka, ani nejistě. Úsměvem vyjadřujeme důvěru a srdečnost, signalizujeme – „jsem rád, že vás potkávám“. Pozor na nevhodné grimasy, strnulý výraz obličeje nebo napjaté obličejové svaly. To, jak se tváříte, si také natrénujte. Především lidé, kteří nosí brýle, by si měli uvědomit, že bez úsměvu mohou působit nepřístupně až nadřazeně.

**S každým tréninkem, s každým pohovorem bude vaše jistota stoupat. Takže každý, i neúspěšný pohovor, má svou cenu. Nezapomeňte se za každý absolvovaný pohovor pochválit a to bez ohledu na výsledek. Zvládli jste to. A to je důležité.**