



Roberto Re

Con la collaborazione di
Helga Ogliari



**Come superare il
colloquio di lavoro**

Un ebook non solo da leggere ma anche da guardare.

Una delle più note teorie della comunicazione dice per la trasmissione di un messaggio le parole contano per il 7%, il tono per il 38% e il corpo il 55%.

Ecco perché in questo ebook non troverai solo parole scritte ma anche variazioni di tono (le dimensioni dei caratteri cambiano) e icone che indicano:



una citazione



un libro da leggere



un link da visitare



un video da guardare

Tutto questo è Get Hired dove, l'esperienza del formatore e coach più noto d'Italia, grande comunicatore, Roberto Re si incontra con quella di una sua allieva oggi consulente di carriera, Helga Ogliari.

Sei pronto per superare il colloquio di lavoro?

Rispondi alle domande di GET HIRED!

1. CERCHI UN POSTO O VUOI QUEL LAVORO?
2. QUANTO SEI PREPARATO?
3. SEI UN BUON COMUNICATORE?
4. COSA OFFRI?
5. SEI PADRONE DELLE TUE EMOZIONI?

Con Get Hired! ti trasformerai in un abile venditore di te stesso.

*"Venditore di me stesso? Scherzi????!!! Ma io non sono in vendita!
Io non sono un prodotto!"*

Molte persone hanno una visione negativa della vendita che li porta a formulare queste obiezioni. In realtà vendere è un'attività che richiede

- un alto livello di professionalità e preparazione,
- la conoscenza del valore del proprio prodotto, servizio
- la conoscenza dei bisogni del cliente e la volontà di soddisfare tali bisogni, offrendo delle soluzioni,
- la capacità di comunicare efficacemente.
- un forte motivazione e orientamento al risultato.

Tutto questo serve per superare un colloquio di lavoro oltre ad una buona dose di fortuna ma in fondo:

*"La fortuna è ciò che accade quando la preparazione
si incontra con un'opportunità."*

Capitolo 1

Cerchi un posto o vuoi quel lavoro?



GETHIRED

www.hrdonline.it

L'appuntamento per un colloquio è già un primo risultato!
Lo sanno bene quelle persone che, pur avendo inviato centinaia di cv, hanno avuto ben poche opportunità di partecipare ad un colloquio. La tendenza assai diffusa ad inviare a pioggia il proprio cv non offre maggiori probabilità di risposta positiva e, anche in quel caso, vi è il rischio di finire al posto sbagliato.

"Ho perso il conto dei cv inviati.

Colloqui? Pochissimi.

Nella maggior parte dei casi la risposta negativa veniva motivata dicendo che ero troppo qualificato.

Strano vero?

"Finalmente" ora ho un lavoro.

Uso le "" perché sono trascorsi pochi mesi dalla mia assunzione e già mi sento che questo lavoro non mi appartiene e non ho prospettive di crescita.

Per ora mi accontento nella speranza di trovare qualcosa di meglio...



Casi simili sono molto più diffusi di quanto si pensi e ciò dipende dal fatto che:

La maggior parte delle persone affronta il colloquio con la speranza di essere scelto.

E se invece fossi tu a scegliere?

Certo non tutti possono lavorare in Google, eppure per ciascuno di noi c'è un **GREAT PLACE TO WORK**, quello in cui le nostre potenzialità trovano terreno favorevole per esprimersi e quando una persona trova l'azienda giusta riesce più facilmente a trasmettere la propria motivazione nella lettera di candidatura e durante il colloquio.

Un'azienda non vale l'altra.

Nel film Rambo ad un certo punto qualcuno dice: "Quello che voi chiamate Inferno... lui lo chiama Casa! "

Anche nei contesti peggiori c'è sempre qualcuno che si trova a proprio agio. Non si tratta di semplice rassegnazione alla mancanza di una via di scampo, ma di una scelta dettata dal fatto che quel contesto offre loro le migliori condizioni per esprimersi. Allo stesso modo c'è anche chi lascia le aziende insignite del premio Best Place to Work.

Ci sono diversi tipi di imprese:

- **imprese "organizzate"**, quelle per cui la qualità è il valore di riferimento,
 - **imprese intraprendenti** fortemente orientate ai risultati, dove la competizione anche interna è favorita come uno stimolo a fare sempre meglio,
 - **imprese coinvolgenti** in cui il gruppo è tutto, dove le persone sono stimolate a mettere in campo la propria creatività e a condividerla con gli altri.
 - **imprese attente** ai bisogni dei clienti e delle persone che vi operano.
- In quale di queste aziende ti sentiresti più a tuo agio?

Capitolo 2

Quanto sei preparato?



GETHIRED



<http://tinyurl.com/colloquio1>

Vuoi evitare questa figuraccia?

Preparati!

“PREPARA IL TUO DISCORSO SPONTANEO”

Il colloquio, si sa, non è un'interrogazione programmata dove devi ripetere a memoria un copione ma ciò non significa che tu non possa prevedere alcune mosse e risposte.

Gli sportivi prima di ogni gara la **visualizzano**.

Prova a farlo anche tu!

Rileggi l'annuncio (se hai risposto ad un annuncio), raccogli informazioni sull'azienda a cui ti proponi (naturalmente se ciò è possibile. In alcuni casi vi sono annunci dove non figura il nome dell'azienda).

Rileggi il tuo curriculum e prepara una breve presentazione di te stesso. Prova ad immaginare quali domande potrebbero porti.

Eccone alcune delle più comuni.

- Mi parli di Lei
- Quali sono i suoi obiettivi professionali?
- Quali sono le sue migliori qualità?
- Quali sono i suoi maggiori difetti?
- Racconti un suo caso di successo
- Racconti un suo caso di insuccesso
- Descriva il suo lavoro ideale
- Mi descriva **brevemente** il suo cv (attenzione ha detto brevemente;))
- In base a cosa ha scelto il suo percorso di studi?
- Perché sta cercando un lavoro?
- Come mai si è candidato per questo lavoro?
- Cosa conosce della nostra azienda?
- Perché crede di essere adatto a questo lavoro?
- Perché dovremmo assumere proprio lei?
- Come si vede nei prossimi 5 anni in questa azienda?

Potrebbero porti domande anche relative ai tuoi interessi ed hobby da cui possono desumere alcune caratteristiche personali.

Attenzione: poniti queste domande ogni volta che devi affrontare un colloquio. Non basta aver risposto una sola volta. Ogni colloquio è un caso a sé.

Infine: il colloquio è individuale o di gruppo?

Preparati anche all'evenienza di affrontare una prova in gruppo. In questo

caso verranno messe alla prova le tue competenze soft: capacità di comunicazione, ascolto, negoziazione, orientamento al risultato ...

CURA L'ABBIGLIAMENTO

Forse l'abito non fa il monaco ma non è opportuno sfidare la sorte presentandoti ad un colloquio con un abbigliamento poco adeguato. Attenzione: non è sempre detto che giacca e cravatta per l'uomo o tailleur classico per la donna sia sempre la scelta migliore. In generale meglio puntare sulla sobrietà evitando gli eccessi (ad esempio scollature per le donne).

In ogni caso dipende dal lavoro e dal contesto. L'abbigliamento richiesto in un'importante società d'affari è molto diverso da quello in uso in aziende come IKEA dove tutti indossano abiti casual. Se aspiri ad un posto di creativo o di animatore puoi osare di più.

Evita l'effetto ingessato stile vestito della I comunione. Fai in modo di sentirti a tuo agio.

MAI IN RITARDO!

Studia il tragitto e parti con largo anticipo per evitare spiacevoli imprevisti. In questo modo eviterai che il tuo ritardo ti faccia partire con il piede sbagliato.

Attenzione: il colloquio inizia già in sala d'aspetto!

Mantieni un atteggiamento rilassato e approfittane per osservare l'ambiente, leggere qualche rivista se ve ne sono a disposizione e resta concentrato.

Capitolo 3

Sei un buon comunicatore?



GETHIRED

www.hrdonline.it

Durante il colloquio vengono messe alla prova le tue abilità di comunicatore. Ecco le 5 chiavi della comunicazione efficace che ti aiuteranno a superare la prova.



<http://tinyurl.com/re-comunicazione>

1. ASCOLTARE

Ascolta attentamente il tuo interlocutore. Potrai ricevere preziose indicazioni per entrare più facilmente in sintonia con lui.

Non prestare ascolto solo a quello che dice, ma anche a come lo dice. Quali sono le parole che usa più frequentemente? Su quali aspetti si sofferma? Cosa suggerisce il suo linguaggio del corpo?

Il vero ascolto non viene fatto solo con le **ORECCHIE** ma anche con gli **OCCHI**.

Conoscere i segnali del corpo è fondamentale per essere dei buoni



**Allan e
Barbara Pease,**

Perché Mentiamo
con gli Occhi e ci
Vergognamo con
i Piedi?
Bur Rizzoli

comunicatori. Attraverso la lettura di questi segnali, infatti, è possibile capire cosa piace all'interlocutore, cosa lo disturba, cosa lo infastidisce o gli provoca tensione e stress e, quindi, adattare la propria comunicazione per renderla ancora più efficace.

Ecco alcuni segnali a cui prestare attenzione.

I segnali di scarico di tensione

Sono quelli che indicano uno stato di imbarazzo, ansia, stress, tensione del nostro interlocutore.

Sono segnali di scarico di tensione i vari grattamenti della testa, del collo, del braccio, ecc, dondolare in modo nervoso la gamba, lo sguardo sfuggente, sorridere in modo nervoso ed innaturale, tossire per schiarirsi la voce.

A questi si aggiungono delle variazioni neuro-fisiologiche come il rossore, il pallore la tachicardia, l'ipersudorazione, l'accapponamento della pelle, la respirazione affannosa, il blocco della saliva, il tremore e l'irrigidimento dei muscoli della faccia.

I segnali di rifiuto

Alcuni di questi segnali sono piuttosto palesi come l'allontanamento fisico, l'espressione del viso cupa, la chiusura in posizione di difesa tipica di chi accavalla le gambe con braccia conserte e ruota il busto di lato in modo che il proprio braccio gli faccia quasi da scudo. Vi sono poi altri segnali più sottili come sfregare la punta del naso con il dito, spolverarsi o allontanare da sé degli oggetti, come se si volesse allontanare da sé il problema o l'argomento trattato dall'interlocutore.

Il rifiuto può riguardare solo uno specifico argomento oppure la

persona che parla. L'unica prova di questo si può avere se, al variare dell'argomento trattato, continuano i segnali di rifiuto.

I segnali di gradimento.

Nel viso il centro del piacere è nella bocca e non a caso molti segnali di gradimento vengono proprio da qui, come quello che viene definito il bacio analogico, che consiste nel far sporgere le labbra in avanti, accarezzarsi e mordicchiarsi le labbra, toccare il labbro superiore con le labbra.

Altri segni di gradimento sono l'avvicinamento, il protendere il proprio corpo verso l'interlocutore e l'atto di accarezzare se stessi.

Usa pure queste indicazioni di massima, ma con un'avvertenza: non considerarle come uno schema rigido d'interpretazione. Il medesimo segnale può avere infatti anche significati diversi.

Ad esempio, non sempre le braccia conserte sono un segno di rifiuto, ma possono essere semplicemente una posizione in cui il nostro interlocutore si sente particolarmente comodo e a proprio agio e quindi rappresentano il modo migliore per ascoltarci.

Bisogna sempre prestare attenzione al contesto e fare una valutazione globale.

Attenzione: anche il tuo corpo comunica!

2. METTERSI SULLA LUNGHEZZA D'ONDA DELL'INTERLOCUTORE

Ti sarà di certo accaduto di conoscere una persona e di sentirti subito in sintonia con lei. Probabilmente c'era qualcosa che vi accomunava: interessi, idee o semplicemente il tono di voce ed il modo di gesticolare. E magari ci sono persone con cui, anche a distanza di tempo, non riesci proprio a legare.

Alcune persone hanno un'estrema facilità ad entrare in sintonia anche con persone diverse da loro.

Qual è il loro segreto?

Oltre ad essere dei buoni ascoltatori (vedi sopra) applicano, spesso senza saperlo, quella che la cibernetica ha definito come **la legge della varietà indispensabile**.

Se volessimo tradurre la portata della legge della varietà indispensabile nell'ambito della comunicazione dovremmo dire che più è vario il nostro repertorio comunicativo e maggiore sarà la possibilità di entrare in sintonia con le altre persone.

Attenzione: tale legge non suggerisce in alcun modo di essere inautentici e privi di personalità, ma di cercare i punti di contatto con le altre persone più che ciò che ci separa da esse.

Tutto questo richiede consapevolezza di sé e del proprio stile comunicativo, oltre ad una buona dose di flessibilità.

La legge della varietà indispensabile è particolarmente utile quando si tratta di sostenere un colloquio di lavoro o durante una trattativa di vendita e, più in generale in ogni situazione in cui si tratta di negoziare qualche cosa.

3. FARE DOMANDE

Durante il colloquio non perdere l'occasione di porre domande per raccogliere più informazioni utili riguardo all'azienda e al lavoro. Così potrai avere elementi per valutare una possibile proposta e, al tempo stesso, dimostrare quanto sei motivato.

Le tue domande potrebbero riguardare: compiti ed obiettivi, aspettative dell'azienda, le prospettive di crescita.

E lo stipendio? Se questo argomento non viene trattato dall'esaminatore puoi porre tu la domanda al termine del colloquio oppure, se si prevedono più incontri, dopo la formulazione di una proposta.

4. APPLICARE LA TEORIA DELL'ICEBERG

*"Abbi più di quello che mostri,
parla meno di quello che sai"*

Applicare la regola dell'iceberg significa non travolgere l'interlocutore con tutte le informazioni che ti riguardano. Non descrivere in dettaglio le tue esperienze e non aprire troppe parentesi.

Aspetta che sia lui a chiederti di approfondire. Punta più a stuzzicare la sua attenzione che ad annoiarlo.



William
Shakespeare

5. ESSERE SE STESSI

Non raccontare bugie. Il tuo corpo potrebbe tradirti con segnali di tensione oppure potresti contraddirti nel corso del colloquio.

Non fingere di essere la persona che non sei perché le maschere, dopo un po', cadono.

Infine, puoi apprendere tutte le tecniche di comunicazione che vuoi ma se queste non entreranno a far parte del tuo stile naturale e la loro applicazione non avverrà in modo spontaneo potresti risultare goffo.

Chi ben comincia...

Quanto conta una stretta di mano

Quando John F. Kennedy era in corsa per la presidenza commissionò uno studio per capire quale fosse la stretta di mano più efficace.

Il risultato di quello studio fu una stretta di mano "a doppia presa" (con la mano sinistra che si mette a cucchiaio sotto la mano stretta), che divenne quasi la firma del futuro presidente.

In realtà questa stretta di mano non è sempre efficace, ma quel che è vero è che i primi minuti di un incontro con uno sconosciuto sono fondamentali per la riuscita o meno di un rapporto e, poiché la stretta di mano è solitamente la prima forma di contatto che instauriamo con l'altro, è bene prestarvi attenzione se vogliamo partire con il piede giusto, ops... forse si dovrebbe dire "la mano giusta".

Da evitare:

- **La stretta di mano a pesce morto** è quella molle e soprattutto viscida che trasmette un'idea di debolezza e indecisione.

- **La tritaossa** è quella tanto energica da lasciare un segno indelebile sulla mano dell'altro, oltre che un'immagine sgradevole nella sua memoria.

- **La presa a shaker**, quella prolungata con movimenti continui dall'alto in basso si associa spesso a persone ingenuie e sprovedute.

Attenzione a...

- **La doppia presa**, come si diceva, vuole trasmettere un'idea di affidabilità, ma è preferibile non usarla con uno sconosciuto, perché potrebbe dare l'impressione di invadenza del suo spazio vitale.

Così come è da evitare qualsiasi tentativo di appoggiare la mano sinistra sul polso, gomito o spalla dell'altro, sempre per lo stesso motivo accennato sopra.

Al primo incontro è dunque più sicuro lasciare la mano sinistra cadere rilassata sul proprio lato.

- **La stretta di mano dominante** è quella di chi porge la mano con il palmo rivolto verso il basso, che ricorda la mossa finale del braccio di ferro. È tipica delle persone aggressive e prevaricatrici.

La stretta di mano ideale?

Non esiste. Esistono però degli accorgimenti che possiamo utilizzare per entrare fin da subito in sintonia con l'altro.

- Lascia che sia lui (o lei) a condurre il gioco, ovvero adatta la tua stretta alla sua. Se osservi bene la sua andatura, il modo di gesticolare e hai qualche informazione su di lui (lei) riuscirai anche a capire che tipo

di stretta di mano possiede. Ad esempio, chi si muove velocemente, gesticola molto tenderà ad avere una stretta di mano vigorosa.

- Se ti sudano le mani porta sempre con te un fazzoletto per asciugarle prima di stringere la mano e se sono fredde visualizzati davanti ad un fuoco. È stato dimostrato che questa tecnica può far aumentare la temperatura anche di 3-4 gradi.

- Porgi la mano in verticale (il palmo rivolto verso il basso è quello di chi vuole dominare, quello verso l'alto di chi si sente inferiore) se vuoi instaurare un rapporto paritario,

- tieni la stretta per due-tre secondi o se vuoi puoi sollevare ed abbassare la mano per due tre volte,

- guarda la persona che hai davanti e ...

Sorridi!

**Il sorriso equivale ad un sì
e spesso è contagioso.**

Capitolo 4

Cosa offri?



GETHIRED

www.hrdonline.it

I regola della vendita:

conoscere bene il prodotto

E tu conosci il tuo prodotto?

Conoscenze teoriche, abilità, modi d'essere costituiscono le caratteristiche del tuo prodotto-servizio.

A volte diamo tutto ciò per scontato ma prima di affrontare un colloquio è bene ripensare alle nostre esperienze professionali, ai propri successi per essere più consapevoli delle nostre caratteristiche.

II regola della vendita:

offrire soluzioni e non caratteristiche

Il buon venditore non perde tempo ad elencare tutte le caratteristiche del proprio prodotto-servizio. Dopo aver ascoltato bisogni, interessi e desideri del cliente confeziona un'offerta concentrandosi sulle caratteristiche che possono trasformarsi in benefici per il cliente.

Ora applichiamo tutto questo al colloquio.

“Mi parli di lei”

Forse dinanzi a questo invito ti sarai chiesto:

“E ora da dove parto? Cosa dico?”

Risposta: parti dai loro bisogni e racconta le tue esperienze selezionando quelle più interessanti per chi ti ascolta. Metti in evidenza gli aspetti del tuo percorso professionale che possono tradursi in benefici per chi ti ascolta.



John Dewey

Ricorda:

Le aziende cercano **PROBLEM SOLVER**, persone capaci di ascoltare, orientate ai loro bisogni, capaci di “adattarsi” al contesto offrendo soluzioni di valore.

Oltre ai bisogni dell’azienda ci sono anche quelli delle persone.

Tutti noi abbiamo bisogni di **sicurezza, varietà, importanza, unione, crescita, contribuire**.

Quali di questi bisogni è maggiormente sentito dal tuo interlocutore?

Cerca una persona affidabile e precisa (bisogno di sicurezza) o una persona creativa che lo stupisca (bisogno di varietà)?

Ricorda:

**“il bisogno più sentito della natura umana
è il desiderio di essere importanti”.**

Il primo modo per soddisfare questo bisogno è ascoltare con sincero interesse.

III regola della vendita: distinguersi

Ecco un’altra domanda a cui spesso anche persone con lunga esperienza professionale reagiscono con imbarazzo.

**“Perché dovremmo assumere proprio
lei e non un altro?”**

E tu sei pronto a rispondere a questa domanda?

Anche in questo caso non esiste una risposta preconfezionata.

Capitolo 5

Sai padronare le tue emozioni?



GETHIRED

Quei minuti in sala d'attesa sembravano interminabili ma finalmente il selezionatore pronunciò il suo nome e Giovanni si alzò di scatto come un soldato che si mette sull'attenti.

Ad un tratto nel suo corpo si produsse una strana metamorfosi: gambe tremanti, mani sudate, salivazione azzerrata. Nei pochi istanti del tragitto verso la stanza del colloquio nella sua mente apparvero questi pensieri:

"Ecco, è' giunto il mio momento!

Ma come faccio ad affrontare il colloquio in queste condizioni? Si vede lontano un miglio che sono in panico.

E se non so rispondere alla domande?

E se l'agitazione mi anebbia la mente provocandomi una temporanea amnesia?

E se faccio una figuraccia?

Perché non riesco mai ad esprimere quanto valgo veramente?

Non posso fallire!"



Certo quello di Giovanni è un caso limite, ma a chi non è capitato di avere alcuni dei suoi sintomi e dei suoi pensieri durante un colloquio?

La capacità di gestire le emozioni è fondamentale non solo per la buona riuscita di un colloquio di lavoro ma anche, più in generale, per il successo professionale e il benessere personale.

Esistono addirittura alcuni colloqui detti *stress interview* dove l'esaminatore mette in difficoltà il candidato per testare la sua capacità di reggere lo stress.

Come evitare di cadere nella trappola dello stress e del panico?
Fisiologia, focus e parole sono gli elementi chiave.

FISIOLOGIA

Gambe tremanti, mani sudate, salivazione azzerata, respirazione superficiale sono alcuni dei sintomi che si accompagnano ad uno stato di tensione. Però vale anche il contrario, ovvero, la fisiologia può influire sul nostro stato emotivo.

Quindi: prima di "entrare in scena" respira profondamente, sciogli le spalle (quello è un punto dove spesso si concentra la tensione), assumi una postura eretta e quando ti siedi fai in modo di essere comodo.

PAROLE

Le parole che usiamo hanno un potere ipnotico.

Amnesia, figuraccia, fallire, mai...: le parole che scorrono nella mente di Giovanni prima del colloquio contribuiscono a produrre uno stato di agitazione.

Perché non sostituirle con espressioni più produttive?

"Voglio e posso stare calmo"

"Farò del mio meglio per rispondere alle domande che mi porranno"

"Comunque vada sarà una bella opportunità per imparare cose nuove."

Le emozioni associate a queste espressioni sono ben diverse da quelle vissute da Giovanni.

FOCUS

*Perché **non riesco mai** ad esprimere quanto valgo veramente?*

Se la mente si concentra sul fallimento ha maggiori probabilità di riprodurlo.

E non serve dire: "Non posso fallire" perché la nostra mente non riconosce il NON. Vuoi una prova? "Prova a NON PENSARE ALLA TORRE DI PISA" Cosa sta accadendo nella tua mente ora? ;)

Inoltre la domanda di Giovanni lo porta inevitabilmente a concentrare la sua attenzione su la sua debolezza e a replicare lo stesso schema.

Prima di affrontare un colloquio libera la mente da pensieri negativi (fallimenti e le esperienze traumatiche precedenti) e resta concentrato sui tuoi punti di forza che possono essere utili per la posizione a cui aspiri. Puoi usare anche delle "ancore emotive" che hanno il potere di tranquillizzarti: portafortuna, immagini sul desk del cellulare, musica da ascoltare prima dell'incontro. A volte basta poco per cambiare il proprio stato emotivo e recuperare la calma e la concentrazione.

**"La nostra mente può fare di un inferno un paradiso
e di un paradiso un inferno"**

Non subire il colloquio.

Affrontalo con la consapevolezza di ciò che è in tuo potere.

Puoi essere leader di te stesso.



John Milton



Roberto Re

www.robortore.com

con la collaborazione di Helga Ogliari,
carrer coach e www.lamiacarriera.it



info@hrdonline.it - 02 542515