

Oltre le parole Come comportarsi per rendere al meglio durante le interviste

Postura e sorrisi, i segreti del colloquio

Tempi di vacche ultramagre per le occasioni di impiego, soprattutto per i giovani. Così, seguendo i consigli degli esperti, si cerca il lavoro con lo stesso impegno che si metterebbe proprio in un lavoro. Si prepara un curriculum con gli standard europei, si consultano i siti aziendali, si scovano gli indirizzi delle società di ricerca del personale, si scandagliano i portali del recruiting online e finalmente si invia il curriculum a quanti più destinatari possibile. E poi si aspetta, oggi spesso invano.

Quando però dovesse arrivare la tanto agognata convocazione per un colloquio chiunque cercherà di prepararsi al meglio per non mancare l'occasione. Investigando il web troverebbe così una

quantità di dati e avvertimenti. Tra cui quelli della società Robert Half che, dopo aver interpellato cento direttori del personale, comunica alcune preoccupanti conclusioni: durante un colloquio di lavoro il 94% dei selezionatori presta attenzione al «linguaggio del corpo». Una grande maggioranza, poi, (82%) fa molto caso a come il candidato stringe la mano e l'80% fa le pulci alla sua postura.

Margherita Cicchetti, consulente aziendale per l'analisi del linguaggio del corpo, cita al proposito il più classico degli esperti, lo psicologo Albert Mehrabian: «Secondo i suoi studi un messaggio di comunicazione che funziona è composto per il 55% di movimenti del corpo, sorriso e contat-

to oculare; per il 38% dal volume, tono e velocità della voce; e solo per il 7% dal contenuto. Ciò non significa che quanto si dice non conti, ma solo che, prima di essere presi in considerazione per quanto si esprime, occorre superare quei due gradini che hanno come primo intoppo il linguaggio del corpo». Il problema è che quando il candidato cerca consigli per come atteggiarsi si imbatte in una gragnuola di suggerimenti spesso contrastanti. Essere cordiali ma non troppo, stringere la mano saldamente ma moderatamente, sorridere ma in modo contenuto, non annuire troppo ma neanche troppo poco per non apparire distratti, non accavallare le gambe ma neppure aprirle eccessivamente, non parlare in



Paolo Citterio (Gidp)

modo frettoloso ma nemmeno troppo lentamente come non trovando le parole. Il tutto con l'inattuabile avvertenza finale di comportarsi «in modo naturale». Il povero candidato, così, concentrandosi sui suoi atteggiamenti rischia di dimenticare i contenuti. Paolo Citterio, presidente dell'as-

sociazione di direttori del personale Gidp, è scettico sull'infallibilità del linguaggio del corpo: «Sì, certo, incontrando un candidato faccio caso a qualche aspetto del genere, ma ciò che più mi interessa è la sua motivazione, la capacità di proporsi come candidato migliore degli altri. E per arrivare a ciò, prima di un colloquio, occorre informarsi approfonditamente sulle caratteristiche dell'azienda che si incontra». Anche perché chi troppo guarda al

linguaggio del corpo rischia grosse cantonate. Come quella selezionatrice che aveva scartato una candidata per un tic alla mascella perché, secondo lei, denotava «incapacità di reggere alle situazioni di stress». Peccato che quel tic fosse solo il frutto dei postumi di un'anestesia dentistica.

Enzo Riboni

IN RIPRODUZIONE RISERVATA