

Pracuję nad swoją samooceną i autoprezentacją

Magdalena Suppan

Samoocena

Skoro dotarłeś do tego rozdziału naszego poradnika, to pewnie bardzo zależy Ci na tym, żeby zmienić coś w swoim życiu. Nie twierdzę, że podjęcie pracy jest na to jedynym dobrym rozwiązaniem. Można przecież podnosić swój komfort życia na wiele różnych sposobów, np. można zapisać się do sekcji brydżowej albo zakupić nowy wygodny fotel do swojego mieszkania. Jeżeli jednak uświadomiłeś sobie, że jesteś człowiekiem w pełni gotowym na zmiany, które uczynią Twoje życie ciekawszym, proponuję Ci przygotować się do wejścia na rynek pracy. Od czego warto zacząć? Od Twojej samooceny.

Według analiz BAETL z końca 2009 roku większość osób niepełnosprawnych, w tym w wieku produkcyjnym, niestety wciąż pozostaje poza rynkiem pracy. W 2009 roku biernych zawodowo było 75,4% osób w wieku produkcyjnym. Jako podstawowy problem tej bierności Biuro Pełnomocnika Rządu ds. osób niepełnosprawnych podaje brak motywacji i wiary w możliwości znalezienia pracy lub/i brak odpowiednich kompetencji.

Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się przeglądać ogłoszenia o pracę i myśleć *Nie warto, żebym składał swoje CV, bo i tak nie nadaję się do pracy*, albo wychodzić z rozmowy kwalifikacyjnej z przekonaniem o własnej beznadziejności?

Tego typu myśli, które pojawiają się w Twojej głowie wypływają właśnie z Twojej samooceny czyli ze sposobu w jaki oceniasz swoją wartość i samego siebie. Nie chodzi o to, żebyś od teraz myślał o sobie jak o Mercedesie. Chodzi o to, żebyś potrafił odnaleźć w sobie walory, które masz do zaoferowania innym ludziom. Równocześnie był świadomy swoich słabszych stron po to, żeby móc je doskonalić lub zaakceptować. To jest istota samooceny i pozytywnego stosunku do samego siebie. Zadaj sobie następujące pytania:

W czym jestem dobry?,

Czym mogę podzielić się z innymi ludźmi?,

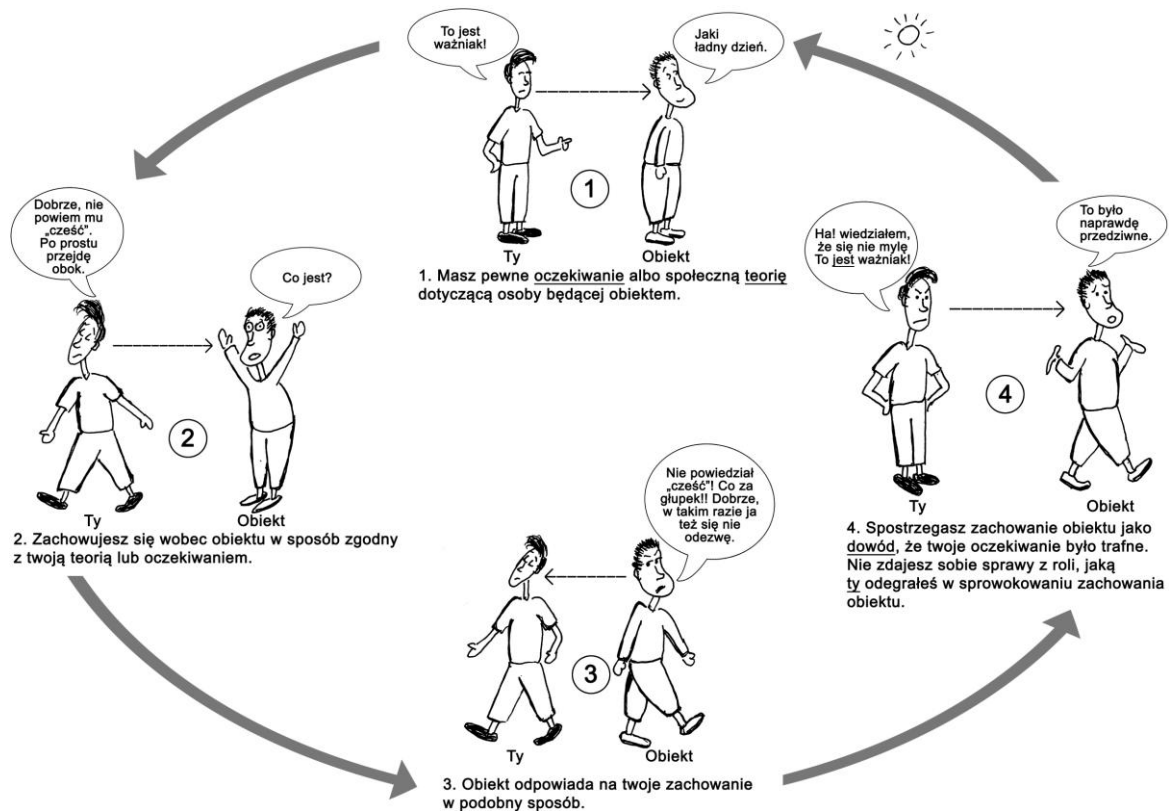
Nad czym powinienem u siebie popracować a co zaakceptować?

Odpowiedź na te pytania pomoże Ci zbudować adekwatną samoocenę, która niewątpliwie ułatwi Ci skuteczne poruszanie się na rynku pracy.

Czasami pewnie zastanawiasz się dlaczego niektórzy ludzie odnoszą sukcesy w życiu, a inni nigdy w pełni nie wykorzystują swoich zdolności. Posłuchaj zatem następującej historii:

Wyobraź sobie, że masz wygłosić krótki wykład na temat, który jest Ci dobrze znany. Jan K. i Zygmunt S. również znajdują się w takiej sytuacji. Obaj pod względem merytorycznym są niezwykle kompetentni. Jan K. jest człowiekiem zamkniętym w sobie, niepewnym w kontaktach społecznych, ma wprawdzie dobry styl językowy, ale nie dowierza własnym siłom – ma niską samoocenę. Odczuwa lęk przed wygłaszaniem referatu. Natomiast Zygmunt S. bardzo chętnie znajduje się w centrum zainteresowania. Nie odczuwa zbytnej tremy, ponieważ jest świadomy swojej kompetencji. Obiektywnie obaj są zdolni do stawienia czoła zaistniałej sytuacji. Jednak Jan K. czuje, że jego umiejętności poradzenia sobie z postawionym zadaniem są dużo mniejsze. Podczas wykładu dwóch słuchaczy rozmawia półgłosem. Jan K. myśli: *"Oni na pewno są innego zdania i zaraz będą krytykować moją wypowiedź"*. Jest zmieszany, staje się jeszcze bardziej nerwowy i coraz częściej zdarzają mu się przejęzyczenia. Obawy Jana K. potwierdzają się, jego wykład faktycznie wypada źle. Zygmunt S. postrzega tę samą sytuację następująco: *"Ci dwaj zachowują się jak dzieciaki w szkole. No cóż, dopóki nie przeszkadzają innym, dopóty nie ma to żadnego znaczenia"*. Zygmunt S. spokojnie i pewnie kontynuuje wykład.

Z powyższej historyjki jasno wynika, że sekret powodzenia w wielu sferach Twojego życia tkwi w adekwatnej samoocenie. Poprzez nastawienie wobec samego siebie i sytuacji często sam prowokujesz różne zdarzenia czy reakcje. W psychologii zjawisko to określa się mianem samospełniającego się proroctwa (Aronson E., 1997). Przeanalizuj następujący przykład:



Opracowanie własne na podstawie: Aronson. E. (1997). Psychologia społeczna. Zysk i S-ka, s. 146

Twoje własne nastawienia wobec siebie i sytuacji wywołują u innych ludzi określone reakcje. Jeśli jesteś negatywnie do kogoś nastawiony, ta druga osoba z pewnością dostrzeże oznaki niechęci i odwzajemni się tym samym.

Jeśli więc rozpoczynasz poszukiwanie pracy z przekonaniem o swojej bezwartościowości z góry skazujesz się na porażkę. Zanim więc zabierzesz się do dzieła przeanalizuj swoje mocne strony i takie aspekty siebie, które wymagają dopracowania. Spójrz też realnie na ograniczenia wynikające z Twojej niepełnosprawności. Bądź świadom swoich kompetencji i wartości, jak również swoich niedoskonałości. W końcu nie trzeba być Mercedesem, żeby bezpiecznie dojechać do celu.

Moje mocne strony	Co wymaga dopracowania	Ograniczenia wynikające z niepełnosprawności
<i>Przykład:</i>		

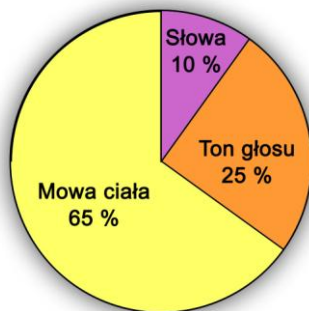
<p><i>Wysoka motywacja do pracy, zaangażowanie, wiedza merytoryczna, umiejętność porozumienia z innymi ludźmi, umiejętność współpracy w zespole.</i></p>	<p><i>Większa punktualność, lepsza organizacja, podwyższenie kwalifikacji</i></p>	<p><i>Trudności z przemieszczaniem się, niezdolność do samodzielnego wejścia po schodach na piętro.</i></p>
--	---	---

Jeśli udało Ci się uzupełnić powyższą tabelę, to znaczy, że jesteś gotowy żeby pójść o krok dalej w swoich przygotowaniach do poszukiwania pracy.

Autoprezentacja

Zastanów się teraz jak byś chciał, żeby widziała Cię osoba mająca zamiar zatrudnić pracownika do swojej firmy? Jak myślisz - jakiego typu osób szuka Twój potencjalny pracodawca? Spójrz teraz na powyższą tabelę i zastanów się, które Twoje cechy chciałbyś wyeksponować. Jakie Twoje zalety pomogą Ci w zdobyciu pracy?

Każdy człowiek mniej bądź bardziej świadomie stosuje **autoprezentację** jako technikę wywierania wrażenia na innych. Idąc na rozmowę kwalifikacyjną warto więc, żebyś w sposób świadomy zaprezentował siebie w pozytywnym świetle. Szczególnie ważne jest, abyś wywarł dobre **pierwsze wrażenie**. Badania pokazują, że najistotniejsze są pierwsze sekundy kontaktu z drugim człowiekiem. Na ich podstawie pracodawca dokona oceny Twojej osoby. Jeśli będzie dla Ciebie niekorzystna, trudno Ci będzie ją zmienić, nawet jeśli dalsza część rozmowy będzie udana. Warto więc zadbać o to, żeby od początku kształtować o sobie dobre zdanie w oczach współrozmówcy. Zgodnie z zasadą Mehrabiana mniej ważne jest to, **co** mówisz, a bardziej istotne jest to, w **jaki sposób** przekazujesz informacje. Oto procentowy udział poszczególnych kanałów w procesie komunikacji:



Miałeś pewnie takie doświadczenia, że rozmawiałeś z kimś pierwszy raz, a czułeś się, jak byś znał tą osobę od zawsze? Albo przeciwnie: pomimo tego, że pozornie wszystko było w porządku Ty nie czułeś się komfortowo w kontakcie ze współrozmówcą. Jak wynika z powyższego schematu źródeł tych odczuć możesz szukać w mowie ciała. JAK zatem powinieneś mówić ubiegając się o pracę? Oto kilka wskazówek jak wywrzeć dobre pierwsze wrażenie:

1. *MIMIKA* czyli wyraz twarzy. Bardzo ważne jest, żebyś wchodząc na rozmowę kwalifikacyjną uśmiechał się. Uśmiech ma to do siebie, że jest zaraźliwy, więc jest szansa na to, że Twój pracodawca przejmie od Ciebie pozytywne emocje. Pewnie zastanawiasz się, dlaczego ważne jest, żeby Twój pracodawca był w dobrym humorze podczas rozmowy z Tobą. Pewnie sam wielokrotnie odczułeś na własnej skórze efekt „różowych okularów”. Jak jesteś w dobrym humorze, to masz tendencję do wydawania bardziej pozytywnych ocen, np. idąc ulicą ludzie wydają się Ci ładniejsi kiedy jesteś w dobrym nastroju. Podobnie Twój pracodawca – oceni wyżej Twoje kompetencje jeśli wprowadzisz go w dobry humor. Oprócz uśmiechu ważny jest kontakt wzrokowy. W czasie rozmowy Twoja uwaga powinna koncentrować się na oczach współrozmówcy przez około 50% czasu jej trwania. **Ekspresja oczu** wyraża się nie tylko poprzez kontakt wzrokowy, ale również przez zmianę wielkości źrenic. Dobrze, żebyś stał w miejscu nie narażonym bezpośrednio na promienie słoneczne – wtedy masz gwarancję, że Twoje źrenice będą szersze, co sprzyja kontaktowi.
2. *PANTOMIMIKA* czyli gesty. Wyobraź sobie osobę, która w trakcie rozmowy z Tobą jest cała spięta, ma zaciśnięte ręce i splecione nogi. Jak się czujesz w jej towarzystwie? A teraz pomyśl o osobie, która emanuje luzem, jej ciało jest zrelaksowane, a ręce i nogi swobodne. Jak się teraz czujesz? Badania

potwierdzają, że aby wywrzeć pozytywne pierwsze wrażenie należy wykonywać gesty otwarte, tzn. nie krzyżować rąk i nóg, wykonując ruchy rękami pokazywać wnętrza dłoni. Spójrz na poniższą tabelę, w której są przykłady postawy otwartej.

Rodzaj zachowania	Opis
Otwartość	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rozkładanie rąk ✓ Rozpinanie marynarki ✓ Przybliżenie do rozmówcy ✓ Pochylenie się ku rozmówcy ✓ Nie krzyżowanie nóg
Entuzjizm	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Delikatny uśmiech ✓ Wyprostowana postawa ✓ Dłonie i ramiona otwarte ✓ Oczy szeroko otwarte i czujne ✓ Głos czysty i dobrze modulowany

Ważne jest, żeby w trakcie rozmowy dostosować swoje ruchy do ruchów współrozmówcy. Jeśli masz do czynienia z osobą o żywym temperamencie możesz pozwolić sobie na to, żeby również pogestykulować. Jeśli natomiast widzisz, że Twój współrozmówca jest osobą opanowaną, Ty też bądź powściągliwy. Sprawisz wtedy wrażenie osoby pożądanej w zespole pracowniczym.

3. **INTONACJA GŁOSU I TEMPO MÓWIENIA.** Tutaj również obowiązuje zasada dopasowania się do Twojego przyszłego pracodawcy. Jeśli on mówi szybko, Ty też możesz zwiększyć tempo mówienia. Jeśli mówi wolno – Ty również zwolnij. Ogólna zasada: aby być dobrze odbieranym, należy mówić wyraźnie i w średnim tempie. Lepiej mówić obniżonym głosem. Wtedy masz dużą szansę na to, by uznano Cię za kompetentnego.
4. **WYGLĄD FIZYCZNY.** Na rozmowę kwalifikacyjną ubierz się czysto i schludnie. Współczesna etykieta dopuszcza, a nawet poleca kobiecie zachować swoją kobiecość, co oczywiście nie oznacza epatowania seksualnością. Kobiety powinny podkreślać własną płęć, zakładając spódnice, garsonki, bądź kostiumy. Istotne jest, aby długość spódnicy nie sięgała przed kolano i nie posiadała dużego rozcięcia. Podobne rady dotyczą doboru bluzek,

czy koszul. Unikaj dużych dekolców, opinających materiałów, wzorzystych tkanin. Najbardziej eleganckie pod marynarkę będą jedwabne bluzki lub z innych naturalnych tkanin. Bardzo ważne w wizerunku są dodatki. To one są zazwyczaj na pierwszym miejscu: zegarek podczas powitania, teczka podczas spotkania, buty, biżuteria, długopis. Te elementy w większym stopniu nawet, niż cała garderoba powinny być bardzo dobre jakościowo i odpowiednio dobrane kolorystycznie. Nie może być sytuacji, w której np. zbyt duża ilość biżuterii czy nieelegancki zegarek odwracają uwagę rozmówcy od Twojej twarzy. **Włosy** najbardziej elegancko wyglądają, gdy są długości do ramion. Nie musisz ich wówczas spinać, możesz za to dowolnie je wymodelować. Każda fryzura dłuższa niż do ramion wymaga upinania włosów do pracy, gdyż rozpuszczone długie włosy wyglądają bardzo nieelegancko, nieprofesjonalnie. Krótkie włosy strzyżemy co 2-3 tygodnie, aby uniknąć efektu "odrastającej fryzury". W pracy obowiązuje zasada "małej fryzury", czyli włosów nie odstających nadmiernie od głowy. **Dłonie** są Twoją wizytówką, muszą więc być bardzo zadbane. Nie należy nosić więcej niż dwóch pierścionków (po jednym na każdej dłoni). **Biżuteria**: masywne bransolety, biżuterię plastikową i artystyczne, duże pierścienie zostaw w domu (obok kolorowych zegarków typu Swatch, które również cierpliwie czekają na weekend). Nie zakładaj jednocześnie kolczyków, łańcuszka i broszki. **Kostium** jest najbardziej pożądanym strojem kobiecym. Obowiązuje kolorystyka: od popielatego po antracyt, granat, beż. Inne kolory są dopuszczalne pod warunkiem, że są bardzo stonowane. Alternatywą dla kostiumu jest **sukienka szmizjerka** (sukienka sportowa, o kroju przypominającym koszule męskie), sweterki bliźniaki ze spódnicą (dzianina musi być bardzo dobrej jakości), sukienka typu **princeska** z żakietem (dawniej zwana garsonką) lub z **marynarką a la surdut** (zwłaszcza dla pań obszernych w biodrach). Dopuszczalny jest również **garnitur** (dla osób szczupłych), ale wciąż uważa się go za formę zbyt "wyemancypowaną" w tradycyjnych firmach. **Spódnica** – nie krótsza niż do kolan i nie dłuższa niż 2/3 poniżej kolana. Rajstopy (noszone zawsze, niezależnie od pogody) nie mogą być ciemniejsze od spódnicy i od pantofli. **Pod marynarkę** dopuszcza się bluzki koszulowe i bluzki o kroju T-shirtu, ale wykonane z eleganckiej tkaniny. Nigdy bawełniany T-shirt, ani głęboki dekolt. Latem możesz nosić kostiumy lub bluzki z krótkim rękawem (nigdy bez

rękawa), sięgające jednak prawie po łokieć. Tkaniny nie mogą być przejrzyste. Raczej jednobarwne. Za dopuszczalne uważa się jedynie delikatny prążek (zawsze pionowy, np. tenis) lub bardzo drobną kratkę (niekontrastową). **Pantofle** na rozmowę powinny mieć mały obcas. **Płaszcz, czy kurtka** (nigdy sportowa) są z dobrej tkaniny i kolorystycznie dopasowane do kostiumu. Podstawą profesjonalnego wyglądu musi być **spójność**, tzn. że obowiązuje nas tzw. zasada jednorodności fryzury, makijażu, stroju i dodatków. **Torebka** - w kolorze butów lub garsonki. .

ANALIZA KOLORYSTYCZNA Analiza kolorystyczna polega na osobistym doborze optymalnych kolorów do każdego typu urody. Dzięki temu wizerunek odpowiada indywidualnym cechom urody. Jest potrzebna, aby wypracować własny indywidualny styl, dostosowany do rzeczywistości i zmieniających się warunków. **Sprawdź, jakie znaczenie mają nasze ulubione kolory i jaki komunikat będziemy przekazywać rozmówcy stosując te barwy w strojach służbowych.**

Czerwony - Szczególnie przyciąga wzrok widza. Sprawia wrażenie pewności siebie. Może jednak powodować wrażenie agresji i dominacji. Ciemne odcienie są klasyczno-dramatyczne, jasne wyrażają dynamiczną i nowoczesną elegancję. Kolor ten symbolizuje temperament i namiętność.

Zielony - Podkreśla wygląd naturalny i sportowy. W zależności od odcienia, można w nim wyglądać młodo i sportowo. Zieleń promieniuje sympatią i ciepłem. Kolor ten symbolizuje odprężenie, równowagę, nadzieję, wytrwałość.

Niebieski - Odcienie ciemnoniebieskie promieniają autorytetem i elegancją, działają uspokajająco (podobnie niebieskie tła na fotografiach). Nieco jaśniejszy odcień nadaje się na stroje sportowe. Kolor ten symbolizuje spokój, zadowolenie, powagę, zaufanie. Często jest używany w uniformach bankowych, a także przy kreowaniu wizerunku prezenterów wiadomości informacyjnych.

Biały - Materiały białe są świetliste - prawdziwa elegancja. Kolor ten symbolizuje czystość, lekkość, porządek, doskonałość.

Szary - Kolor klasyczny, ponadczasowy, alternatywa dla czarnego, dobry przy stylu dyskretnie sportowym.

Brazowy - Kolor naturalny i elegancki. Ciemny odcień może być alternatywą dla czarnego. Bardzo dobrze podkreśla klasyczny typ urody.

Czarny - Przeważnie sprawia wrażenie elegancji i odświeżoności. Dodaje autorytetu. W wizerunku zewnętrznym należy go jednak unikać (pasuje jedynie typowi zimy). Należy wybierać alternatywy czarnego: brązowy, granatowy, szary.

5. *DYSTANS FIZYCZNY MIĘDZY ROZMÓWCAMI*. Jesteś osobą, która nie toleruje, kiedy obcy człowiek podchodzi zbyt blisko Ciebie? A może przeciwnie – wolisz, kiedy Twój rozmówca stoi w niewielkiej odległości? Na rozmowie kwalifikacyjnej to do Ciebie należy ustalenie który typ reprezentuje Twój przyszły pracodawca. Średnio przyjmuje się, że w kontaktach formalnych odległość między rozmówcami powinna wynosić 100 – 120 cm. Jeśli podejdziesz za blisko – u pracodawcy może pojawić się uczucie niepokoju, które nie będzie sprzyjało podjęciu pozytywnej decyzji o Twoim zatrudnieniu. Jeśli będziesz za daleko, nigdy nie wzbudzisz sympatii. Zabaw się więc w psychologa i poobserwuj Twojego pracodawcę. Ustal jaka odległość będzie dla niego najbardziej komfortowa.

Sztuka autoprezentacji nie jest łatwa, ale trening czyni mistrza. Im częściej będziesz miał okazję trenować się w pozytywnej autoprezentacji, tym większa szansa na to, że z powodzeniem przejdiesz przez proces rekrutacyjny i zdobędziesz dobrą pracę. Twoja niepełnosprawność może wręcz być pozytywnym komunikatem dla pracodawcy: **pomimo trudności życiowych jesteś w stanie przełamywać bariery**. Motywacja oraz determinacja w dążeniu do celu jest obecnie bardzo cenioną cechą. Eksponując ten walor staniesz się dla pracodawcy atrakcyjnym kandydatem.