

A Kiefer Group ajánlója:

5 jel, hogy a tárgyalópartnerünk hazudik

Az alábbi 5 jel az esetek 90%-ban megbízható és arra utal, hogy partnerünk - legyen üzleti vagy magánéleti - valamit titkol vagy nem őszinte.

1. Ha beszéd közben részlegesen eltakarja kezével a száját, általában a mutatóujjával, ez annak a jele, hogy tudat alatt megpróbálja visszatartani a hazug szavakat vagy valamilyen információt.

2. Időnyerés a beszédben: Amikor valaki beszédében egyre több szünet, ő-zés és hezitálás jelenik meg, gondolkodását szavai óvatos megfogalmazására kell fordítania. Természetesen ez akkor is előfordulhat, ha nagy a tét, vagy ha valamit el akarnak titkolni előlünk.

3. Ha valakinek beszéd közben a gesztikulációja erősen lecsökken a megszokotthoz képest, akkor visszahúzódik, és ha kizárhatjuk, hogy unja a dolgot, akkor valószínűleg hazudik.

4. Nyelvbotlások: Figyeljünk arra, hogy mikor botlik meg valaki nyelve: lehet, hogy a tudatalattija mást akart volna kommunikálni, de nem tudta azt teljesen elfojtani. Nincsenek véletlenek.

5. Szaporább légzés, táguló pupillák, enyhe izzadás: ezek vegetatív idegrendszeri jelenségek, melyeket nehéz kordában tartani. Amennyiben érzelmeink fokozódnak akkor ezek bizony árulkodnak erről. De vajon egy légkondicionált irodában egy egyszerű tárgyaláson indokoltak-e ezek az érzelmek?

Tudjon meg még többet arról, hogy hogyan kerülheti el, hogy megtévesszék Önt és látogasson el a The Kiefer Group konferenciájára.

Keresse a kedvezményes részvételi díjakat a www.hazudjnekem.hu/konferencia oldalon.

Konferencia az Emberi viselkedésről Az emberi reakciók előrejelzése és a hazugság-detektálás

Előadók:

Dr. John Pearse - A titkolt érzelmek szakértője

Dr. Kis György - A hangelemző

Gerlei Béla - A nyelvi mintaelemzés trénera

Mérő László - A logikus megközelítéssel rendelkező író

A konferencia időpontja: 2011. szeptember 24.-25.

A konferencia helyszíne: Danubius Hotel Helia (1133 Budapest, Kárpát utca 62-64.)

Jelentkezés:

Szabó András
marketing@kiefer-group.hu

A HR lehetőségei, hogy kigyomlája a tisztességtelen jelentkezőket

HR szakemberként bizonyára Ön is találkozott olyan jelentkezővel, aki nem volt őszinte az állásinterjú során és a siker érdekében szándékosan félrevezette Önt. Több olyan álláskereső is van, aki gyakorlott lehet korábbi fizetéseinek, pozícióinak, vagy szakértelmének és eredményeinek fényezésében. Könnyen előfordulhat, hogy végzettségüket igazoló tanúsítványt hamisítanak, de lehet, hogy büntetett előéletüket, vagy szakmai tapasztalatuk hiányát igyekeznek titokban tartani. A jelentkezők egy lényeges hányada lehet, hogy hazudik önnek.

Az Egyesült Államokban egy 2,6 millió jelöltön elvégzett kutatásból kiderült, hogy a jelentkezők 44 százaléka a szakmai tapasztalatával kapcsolatban, 41 százaléka a képzettségével kapcsolatban hazudott és 23 százalék hamisított okmányokat vagy ajánlóleveleket.

A szakemberek óva intenek: „Nem azt javasoljuk a HR-szakembereknek, hogy mindenkiről azt feltételezzék, hogy hazudik! A legtöbb jelölt tisztességes és becsületes.” Azonban egy rossz szerződtetés káros lehet a szervezetre, jogi és pénzügyi rémálom lehet egy cég számára!” Egy tisztességtelen jelölt alkalmazása minimálisan is az újbóli toborzás, képzés és munkába állítás többletköltségeivel terheli a céget, nem is beszélve a vállalat reputációjáról, amelyet egy ilyen esemény igen negatívan határoz meg.

Egyértelmű bizonyítékok hiányában viszont nehéz leleplezni a hazugságokat. Sokszor az interjúztató számára is csak illúzió, hogy a jelölt természetellenességéből leleplezhetőek a hazugságai. Nyugtalanág, dadogás, vagy a szemkontaktus mellőzése: lehet, hogy csupán az alany idegessége az interjú miatt, nem pedig a megtévesztésre irányuló szándék.

A gyakorlott hazugok nem mutatnak ilyen jeleket. „Az Igazán jó hazugok ellentétesen viselkednek a megszokottal szemben, túl nyugodtnak tűnhetnek és kevesebbet gesztikulálnak. Azok, akik hazudnak, gyakran lelassulnak, hogy

gondolkodhassanak a válaszaikról, kevesebb gesztikulációt alkalmazva és a szemkontaktust fenntartva, miközben egy elfogadható hazugság fabrikálására koncentrálnak.

Mindezen feltevéseket a Buffalo Egyetem kutatói egy kísérlet során bizonyították is. Felmerült bennük a kérdés: képes lenne-e valaki, aki megfelelő tréninget kapott, a hazugságvizsgálók megtévesztésére?

Azt találták, hogy a verbális szinten „jó” eredményeket értek el a betanított hazudók, viszont a nonverbális kommunikáció szintjén nem voltak ilyen sikeresek. Az arc mikro jelzései, bár valamilyen szinten elnyomhatók, mégsem iktathatók ki teljesen. Valamint egy adott instrukció, például, hogy „Ne húzd fel a szemöldököd!” az összes arckifejezés kiiktatását vonta maga után.

Néhány jelölt olyan hazugságokból táplálkozik, melyek beleivódtak az élettörténeteikbe és olyan saját maguk által gyártott legendákat mesélnek, melyeket nem ott helyben találják ki. Beleírják az önéletrajzukba, beszélnek róla, mesélik a barátaiknak, és a személyiségük része lesz, mert annyiszor mondták már.

Paul Ekman, a Kaliforniai Egyetem professzorának kutatásaiból ismételtelen kiderül, hogy az emberek intuitív ítéletei gyengék. „A legtöbb ember nem tudja megmondani viselkedés alapján, hogy valaki hazudik-e vagy igazat mond, mégis a legtöbben úgy gondolják, hogy képesek rá.” – mondja Ekman, akinek 13 könyve jelent meg az emberi érzelmek kutatásának területéről.

Az évek során Ekman 6000 embert vizsgált, köztük, egyetemi hallgatókat, rendőrtiszteket, bírókat, ügyvédeket, az FBI és a CIA ügynökeit, hogy megállapítsa, meg tudják-e mondani, ha valaki hazudik nekik. Úgy találta, hogy 95 százalékuk közel áll a véletlen találatokhoz – azaz pénzfeldobással is ilyen eredményt érnének el.

Ekman tanácsa HR szakemberek számára: „Legyen óvatos a viselkedésen alapuló ítéleteivel kapcsolatban és azokkal szemben, akik azt mondják, hogy a hazugságnak vannak általánosan elsajátítható jelei. De talán a legfontosabb, hogy ne bízzon a megérzéseiben, mert 50% az esélye, hogy helytelen.”

A konklúzió tehát az, hogy a tudatos, különböző technikákat alkalmazó hazudozók sem képesek átverni a képzett szakembereket. Az igazság ugyanis az arcunkra van írva.

Magyarországon egyedül a Kiefer Group biztosít képzést HR-szakemberek és fejezők részére, Paul Ekman kutatásaira alapozva, mely segítségével pontosabban fel lehet ismerni az emberi érzelmeket és meg tudja állapítani, egy álláskeresőről, hogy a felvételi beszélgetés során őszinte volt-e.

A képzés segítségével a jelöltek keresése hatékonyabb, a munkaerő közvetítés pedig sikeresebb lehet.

Tudjon meg még többet arról, hogy hogyan kerülheti el, hogy megtévezzék Önt és látogasson el a The Kiefer Group konferenciájára.

Keresse a kedvezményes részvételi díjakat a www.hazudjnekem.hu/konferencia oldalon.

**Konferencia az Emberi viselkedésről
Az emberi reakciók előrejelzése és a hazugság-detektálás**

Előadók:

Dr. John Pearse - A titkolt érzelmek szakértője

Dr. Kis György - A hangelemző

Gerlei Béla - A nyelvi mintaelemzés trénera

Mérő László - A logikus megközelítéssel rendelkező író

Spiller Mariann - A karaktervédekezések elemzője

A konferencia időpontja: 2011. szeptember 24.-25.

A konferencia helyszíne: Danubius Hotel Helia (1133 Budapest, Kárpát utca 62-64.)

Jelentkezés:

Szabó András
marketing@kieferr-group.hu