

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: niedziela, 11, wrzesień 2016 00:00

Dawid Kulpa

Odsłony: 3913

Samorządowiec jako osoba pełniąca funkcję publiczną jest stale obserwowany i oceniany zarówno przez swoich wyborców jak i innych samorządowców, zwłaszcza podczas oficjalnych wystąpień czy też służbowych spotkań i rozmów.

Właściwe zachowanie podczas rozmowy, postawa, bogactwo językowe a nawet odpowiednio dostosowany do sytuacji ton w dużym stopniu charakteryzują poziom kultury samorządowca. Przy dobrych chęciach można to wszystko opanować w każdym wieku.

Mowa ciała w trakcie rozmowy

Mówimy bardzo dużo naszymi oczami, miną, rękami czy postawą całego ciała. Dlatego też musimy pamiętać, że, by być wysłuchanym i zrozumianym, nie wystarczy umiejętnie posługiwać się językiem. Według niektórych badań aż 70% uwagi podczas rozmowy skupia się właśnie na mowie ciała, a jedynie od kilku do kilkunastu procent na przekazywanej mową treści. Odpowiednie posługiwanie się językiem ciała świadczy też o wysokim poziomie kultury.

Kontakt wzrokowy

Utrzymywanie kontaktu wzrokowego z rozmówcą ma wielkie znaczenie, gdyż wskazuje na szczerość i prawdomówność. Rozbiegany wzrok bądź unikane spojrzenia będzie świadczyć o zakłopotaniu lub lekceważeniu danej osoby.

Mimika twarzy

Okazując swoje emocje właśnie mimiką możemy nawiązać lepszy kontakt z rozmówcą. Uśmiechajmy się zatem serdecznie sygnalizując zadowolenie ze spotkania. Podkreślajmy emocje tego o czym mówimy przez odpowiednie miny, które naturalnie towarzyszą nam w takich sytuacjach. Wyrażajmy zrozumienie dla rozmówcy reagując właśnie w ten sposób na to, co on mówi. Jednak mimikę należy do pewnego stopnia kontrolować. Musimy uważać by nie przesadzić w drugą stronę.

Ruchy głową

Nie unikajmy przytakiwania oraz zaprzeczania, kiwając głową. To jedno z nielicznych gestów, które można uznać za bezpieczne.

Gesty, ręce i postawa ciała

Podczas rozmowy powinniśmy ograniczyć nasze gesty. Nie należy jednak siedzieć zupełnie sztywno, gdyż umiarkowana gestykulacja znacznie ożywia rozmowę. Uważajmy jednak, by nie wymachiwać rękami na prawo i lewo. Absolutnie nie wolno trzymać rąk w kieszeni! Gdy prowadzimy rozmowę stojąc, ręce powinny być swobodnie opuszczone wzdłuż ciała. W przypadku, gdy trzymamy coś w dłoni - rękę zginamy lekko w łokciu. Kiedy stoimy – bądźmy wyprostowani, stabilni. Przeskakując z nogi na nogę albo wyginając ciało będziemy rozpraszać rozmówcę. Siedząc także bądźmy wyprostowani, zwłaszcza w oficjalnych sytuacjach.

Kontakt fizyczny

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: niedziela, 11, wrzesień 2016 00:00

Dawid Kulpa

Odsłony: 3913

Podczas rozmowy powinien być ograniczony. Dotykanie, poklepywanie rozmówcy w trakcie rozmowy, zwłaszcza służbowej, jest w złym tonie i może zostać odczytane jako niegrzeczne i natrętne zachowanie.

Pamiętajmy by kontrolować swoją mowę ciała, żeby przypadkiem nie sygnalizować czegoś niezamierzonego, lub kogoś po prostu nie urazić.

Podczas rozmowy powinniśmy „wypowiadać swoje myśli pięknie”

Wypowiadać swoje myśli pięknie to dokładnie wymawiać i poprawnie akcentować wyrazy, przestrzegać norm gramatycznych, zachowywać poprawną składnię zdań, odpowiednie przerwy między wyrazami tak, aby rozmówca mógł swobodnie nas zrozumieć.

Barwa głosu ma znaczenie

Powinniśmy mieć na względzie to – jak nasz głos jest odbierany przez słuchaczy, rozmówców. Wysoki, drżący głos powoduje, że taką osobę słucha się bez przyjemności. Dlatego ważne jest, aby wypracować u siebie odpowiednią barwę głosu. Aktorzy i piosenkarze są niezaprzeczalnym dowodem, że barwę głosu można zmieniać.

Warto zwrócić uwagę na intonację

Wyróżniamy intonację opadającą i intonację wzrastającą. Tej pierwszej powinniśmy używać, gdy przechodzimy do dalszej części wypowiedzi, kończąc daną myśl. Korzystając z niej wzbudza się wrażenie osoby merytorycznej. Intonacja wzrastająca przydaje się w sytuacjach, w których chce się skupić na sobie uwagę i podnieść poziom dynamizmu.

Jak mawiają specjaliści rozmowa będzie miała wtedy sens, gdy rozmawiające ze sobą osoby będą się rozumieć. Będą się one zaś rozumieć, gdy będą siebie uważnie słuchać i zabiegać o zrozumienie.

Złote zasady prowadzenia rozmowy

- Słuchaj uważnie rozmówcy.
- Staraj się dobrze zrozumieć jego myśli i uczucia.
- Pozwalaj każdemu wypowiedzieć się spokojnie do końca.
- Unikaj równoczesnego mówienia wraz z innymi.
- Unikaj zbyt długiego mówienia. Staraj się mówić treściwie.
- Uważaj, aby przez zbyt częste zabieranie głosu w dyskusji nie odebrać innym okazji do wypowiedzenia się.
- Unikaj każdej formy kpiny, drwiny, ośmieszania drugiego, nawet w żartach.
- Gdy czegoś nie rozumiesz, nie atakuj, nie ośmieszaj, lecz poproś o wyjaśnienie tego stanowiska.
- Gdy ktoś przedstawia jakąś twórczą propozycję, powstrzymaj się od zbędnej krytyki.
- Unikaj wypowiadania się „na każdy temat” w sposób autorytatywny i wyniosły.
- Zwracaj uwagę na ton mówienia.
- W rozmowie staraj się dać rozmówcy wyraźnie do zrozumienia, że go słuchasz, np. nawiązując do tego, co mówi, lub podsumowując własnymi słowami to, co powiedział.
- Staraj się unikać sformułowań zbyt ogólnych typu: „*My wszyscy*”, „*Każdy człowiek*”, „*Ludzie*”.
- Mów o konkretnych sprawach i podawaj konkretne przykłady.

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: niedziela, 11, wrzesień 2016 00:00

Dawid Kulpa

Odsłony: 3913

Pamiętajmy

Właściwe zachowanie podczas rozmów – postawa, gesty, piękne i logiczne mówienie z pewnością przyczyni się nie tylko do sukcesów zawodowych, ale i stanie się nieocenionym atutem w kontaktach towarzyskich.