

Nemate drugu priliku da ostavite - prvi utisak

Piše: Nenad Ružičić

Svakoga dana trudimo se da sebe učinimo boljima. Recept je svakako poboljšanje komunikacionih veština, kako bismo mogli da kažemo prave stvari u pravom trenutku. Nešto što je jednako bitno, a što nekada zaboravimo, jeste način na koji nešto kažemo. Ovo se može raščlaniti na mnogo delova, ali mi se u ovom broju bavimo najvažnijom (sporednom) stvari u komunikaciji – neverbalnom komunikacijom.

Neverbalna komunikacija je ključ svega što radimo! Pokušajte da prebrojite koliko ste se puta danas pozdravili sa ljudima oko vas mašući ili pružajući ruku, osmehnuli se, ili pak prošli bez pozdrava? Verovali ili ne, sve to je neki oblik neverbalne komunikaciju koja je veoma moćno sredstvo uticaja na to kako nas drugi posmatraju, ali i obrnuto.

Socijalna psihologija posvećuje mnogo pažnje neverbalnoj komunikaciji i kroz svoju istoriju došla je do značajnih rezultata koji su našli primenu. Pomenuo bih neka od istraživanja koja na svojevrstan način mogu da uteraju strah u kosti onih koji do sada nisu posvećivali mnogo pažnje neverbalnoj komunikaciji.

Za početak, jedna zastrašujuća činjenica.

Istraživanja su pokazala da mi imamo samo 7 sekundi da ostavimo utisak na nekoga. Ako je slučajno došlo do štamparske greške, ponoviću – ***7 SEKUNDI***.

Probajte da uspešno kažete sve što je bitno o sebi za to vreme (gledajte na sat). Teško je, zar ne? Naravno, ključ za uspešno obavljen posao jeste neverbalna komunikacija. Kako izgledamo i posmatramo osobu preko puta nas, način na koji joj pristupamo, sigurnost, brzina i ton kojim izgovorimo sve što smo zamislili i još mnogo toga ulazi u jednačinu na čijem kraju se nalazi ozloglašeni ***PRVI UTISAK.***



Naime, da li ste znali da sadržaj našeg govora čini samo 7% utiska koji ostavljamo? Želim da napomenem da je cifra diskutabilna, s obzirom na to da postoje istraživanja koja su ispravila dobijeni podatak, ali poenta je ista – način na koji nešto kažemo čak je i važniji od toga šta hoćemo da saopštimo.

Ne verujete?

Namrštite se i recite ljudima oko vas da pucate od sreće. Da li su vam poverovali ili su pitali šta vam je?

Stvar je samo u tome da treba da počnemo da mislimo o tome kako nešto kažemo i uspeh neće izostati!

A ako do sada niste čuli rečenicu: ***Nemate drugu priliku da ostavite prvi utisak***, molim vas da je sada urežete u pamćenje.

Drugo istraživanje kome ćemo posvetiti prostor vezano je za značaj koji ima neverbalna komunikacija u odnosu na verbalnu.

Ovo znači da su oni koji ponekad imaju problema sa neverbalnim izražavanjem osuđeni na propast. Šalim se, naravno.

Ovo su samo neke od informacija koje ne čine čak ni vrh ledenog brega kada je u pitanju neverbalna komunikacija i potrebno je mnogo vremena da se nabroji sve što ona predstavlja.

*Psiholog **Ejmi Kadi (Amy Cuddy)** na jednom **TED Talks** samitu posvetila je vreme ovoj tematici i tom prilikom ukazala na jednu dodatnu stvar – pored toga što je neverbalnu komunikaciju moguće korigovati, ona može uticati na to kako se osećamo. Potrebno je samo razmišljati i imati jasan cilj šta želimo da postignemo u komunikaciji.*

Naše telo u situacijama kada bilo šta javno prezentujemo, postaje naš glavni saveznik. Kako će izgledati celina zavisi od toga kako ste pripremili šta ćete reći, ali i kako ćete to da predstavite. Uspeh će doći onog trenutka kada osvestite svoj neverbalni aparat i budete svakodnevno radili na poboljšanju istog.

Nenad Ružičić
H.art development center
www.hart.rs