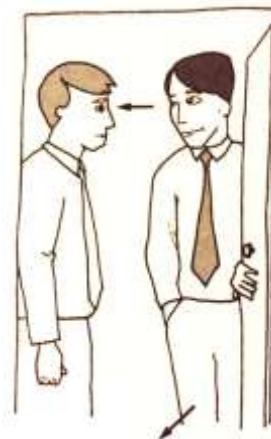


Video č.11

Ked' telo rozpráva za vás

Sú dni, keď máme toho veľa a potrebujeme zariadiť viaceré veci. Nachádzame sa síce s niekým v miestnosti, ale v skutočnosti sme mysl'ou inde. Snažíme sa síce presvedčiť partnera, že všetko je OK, ale naše telo nás prezradí.

Chcem ísť preč

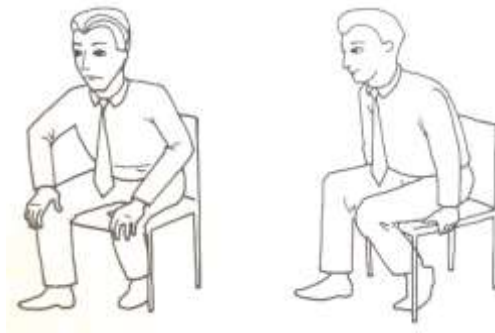


Čo robíme, keď kráčame von z miestnosti? No predsa máme telo otočené k dverám a ideme preč. Kráčame rovno. Keď už chceme odísť, ale nemôžeme, presne tým istým smerom sme otočený k dverám a naša myseľ už možno kráča.

Situácia sa môže odvíjať podľa nasledujúceho scenára: Téma rozhovoru nás už ani nezaujíma alebo sa len ponáhľame na iné miesto. Kolega neprestáva rozprávať, my mu prikyvujeme. Zrazu nám kolega povedal niečo, čo nás zaujalo. Naše telo pôvodne otočené k dverám sme nevedome nasmerovali späť na partnera. Podarilo sa mu vrátiť našu myseľ späť. Už nie sme len prikyvujúci baranček.

Z celej popísanej situácie je z hľadiska interpretácie neverbálnych signálov podstatné, že smer otočenia partnerovho tela prezrádza jeho úmysel. Ak sa s vami klient rozpráva, hlavu má otočenú na vás, telo a chodidlá prezradia, že chce odísť. Samozrejme len vtedy, keď chce odísť. Klienta musíme zaujať a keď sa otočí smerom k vám, pokračujte v rozhovore. Keď jeho telo spolu s chodidlami zostane nasmerované k dverám, jeho sústredenie sa na obsah rozhovoru je nízke. Účinky našich slov sa dajú prirovnať k účinkom slov v situácii, v ktorej žena vysvetľuje opitému mužovi postup pečenia buchiet.

Pripraviť sa, pozor, štart



Ak klient zaujme polohu ako pri štarte atletických pretekov, nevšímajte si smer. Je jasné, že chce odísť. Možno ho nudíte, preto ho rýchlo zaujmite novými faktami. Ak ho chcete udržať v stave koncentrácie, najskôr musí zaujať polohu záujmu. Inak vás už veľmi počúvať nebude.

Som späť, som pripravený konať



V prípade, že vediete rozhovor s klientom a na jeho konci sa nakloní dopredu, dohodu pravdepodobne uzavriete. Je to pozitívne gesto, ktoré hovorí – idem konať, súhlasím. Ak toto gesto uvidíte, môžete bez obáv predložiť konečný návrh. Po tomto geste si môže klient začať ešte šúchať bradu, teda ešte rozmýšľa. V zásade je vysoký predpoklad, že sa rozhodne pre uzavretie dohody. Môže ale aj prekrižiť ruky, čo znamená zamietavé stanovisko. Skúste ešte pred vyslovením konečného stanoviska zmeniť argumentáciu a odomknúť mu ruky podaním nejakého predmetu.

Na toto gesto sa pozerajte ako na negatívne len v jednom prípade, a to keď je váš klient nahneváný. Chystá sa vás vyhodiť.

Kamoši vytvárajú pri rozhovore chodidlami trojuholník



Na obrázku vidíte dve postavy otočené k sebe tak, že jednou nohou mieria na seba a druhá noha je k nej v 45-stupňovom uhle. Natočenie partnerov do 45 stupňov je super, je to znakom prijatia a pokojného priateľského rozhovoru. Nohy v priestore vytvárajú imaginárny trojuholník. V prípade, že by sa do debaty zapojil niekto iný a bol prijatý, trojuholník by doplnil. V komunikácii s klientom sa snažte hneď na začiatku zaujať uvedenú pozíciu. Klient sa s veľkou pravdepodobnosťou k vám pridá.

Práca, otázky a využitie zmien smerovania tela v sede



Zámerné zmeny smerovania tela v sede môžete využiť aj vo svojej práci. Ak už ste alebo budete šéfom, môžete vedomosti o sile smerovania tela využiť. Zariadte len to, aby ste sedeli na otáčacej stoličke a kolega na pevnej bez bočných opierok. Tento spôsob komunikácie môžete využiť aj pri komunikácii s klientom.

1. **Pozícia 45 stupňov v sede** – najskôr si sadnite do pozície 45-stupňového uhla, podobne ako v stoji vytvárate spolu s partnerom imaginárny trojuholník. Do partnerovho mozgu automaticky vysielate signál priateľskosti, nastoľuje sa emocionálna zhoda. Začnite dávať otázky.

2. **Pozícia otočenie sa k partnerovi** – k partnerovi sa otočíte v momente, keď potrebujete na priamu otázku priamu odpoveď. Ide o nechúlostivé otázky, na ktoré by nemal mať kolega či klient problém odpovedať. Chcete rýchle a stručné odpovede.
3. **Pokračujte v otáčaní do opačnej strany** – v zamestnaní potrebujete niekedy riešiť aj sporné otázky. Táto pozícia je vhodná na polozenie takejto otázky. Tým, že ste sa odvrátili do opačnej strany, zastali ste opäť v 45-stupňovom uhle, navodili ste priateľskú atmosféru. Kolega nemá pocit, že na neho tlačíte a skôr vám odpovie.

Zhrnutie: Keď telo rozpráva za vás

Smer otočenia klientovho tela napríklad k dverám prezrádza jeho úmysel. Chce odísť. Ak sa s vami aj rozpráva a hlavu má otočenú na vás, jeho telo a chodidlá ho prezradia. Klienta musíte zaujať a keď sa otočí k vám celým telom, pokračujte v rozhovore. Otočením k partnerovi v uhle 45 stupňov vytvárate chodidlami imaginárny trojuholník. Tento uhol je znakom prijatia. Je vhodný na vytváranie priaznivých vzťahov, navodenie atmosféry pre pokojný, priateľský alebo pracovný rozhovor.

Vrchol trojuholníka môže uzavrieť aj niekto tretí. V tom prípade chodidlá tretieho partnera ukazujú na oboch partnerov. Ak príde niekto štvrtý, uzavrú štvoruholník.

Po zoznámení sa s niekým sa nikdy nestavajte pred neho zoči-voči. Pre muža budete agresívny a žena to bude vnímať ako sexuálnu výzvu. Smerovanie tela vytvára v mozgu spektrum signálov, ktoré môžete využiť pri pracovných rozhovoroch. Zmeny smeru dosiahnete otáčaním sa na stoličke. Otáčať sa budete v súlade s charakterom položených otázok. Využite vedomosti o účinkoch vášho smerovania tela na partnerov mozog.