

Video č.14

Rýchlosť pohybov tela

Všetci ľudia majú inú prirodzenú intenzitu pohybov. Príroda vo svojej rôznorodosti nedovolila, aby bolo niečo rovnaké a tak isto je to aj s pestrosťou pohybov. Preto aj vaša rýchlosť pohybov je len vaša. U niekoho nájdete len podobnú rýchlosť pohybov, ako máte vy.

Vedci rozškatuľkovali ľudí už veľakrát podľa rôznych kritérií a jedným z nich je temperament. Veľmi rýchlo vzplaniete, pokiaľ svojím temperamentom spadáte do škatuliek s názvom sangvinik a cholerik. Menej sa pohybujú melancholici a flegmatici. Načo je to všetko dobré vedieť?

Je to dobré vedieť napríklad preto, lebo ak chcete s klientom vytvoriť efektívny komunikačný kanál, kopírujete aj temperament, rýchlosť pohybov. Kopírovanie je vlastne zosúladzovanie vašich pohybov, gest, výrazov tváre či polohy tela s partnerovými. Samozrejme, vyhrotené emocionálne prejavy kopírovať nebudete. Zosúladením vytvoríte elementárny predpoklad pre bezchybný presun vašich myšlienok do myšlienkových receptorov v partnerovej hlave. Ten ich prijíma. Nevytvorením komunikačného kanála informácie neplnia pôvodný zámer.

Dodnes sa mi vynára obraz mojich dvoch bývalých kolegýň. Obe boli veľmi temperamentné. Keď som ich videl na chodbe stáť a rozprávať sa, bolo úžasné sledovať, aké rýchle mali svoje pohyby. Boli najlepšie kamošky. Som presvedčený, že k tomu prispel fakt, že len ony jediné z celej organizácie boli schopné zosúladiť sa v rýchlosti svojich pohybov.

V prípade, že prirodzenou súčasťou vášho temperamentu sú rýchle pohyby a komunikujete s pomalším klientom, máte čo robiť. Ak chcete, aby klient vnímal vašu reč a prijímal informácie, spomaľte. Veľká rýchlosť pohybov dokáže úplne uzavrieť komunikačný kanál. Vaša argumentácia a celková komunikácia je v tomto prípade mrhaním času. Môžete sa aj rozkrájať, ale ja vám odporúčam radšej spomaliť :-).

Primeraná rýchlosť pohybov vám zlepší úspešnosť predaja. Zlepší sa vaša presvedčivosť, serióznosť, dôveryhodnosť a celkový imidž. Pri veľkej rýchlosti klesá pozornosť na obsah a význam zadeľovanej informácie a pri pomalejši tiež. Rozdiel je len v tom, že keď rozprávate a pohybujete sa veľmi pomaly, rýchlo dokážete klienta uspať. A to je dobré tak pre uspávačov hadov :-).

Ženy majú aj v interpretácii pohybov tela opäť výhodu. Majú lepšie vyvinutý zmysel pre ich dekódovanie. Mamička sleduje pohyby tela novorodenca, ktorý tiež vo svojom okolí sleduje pohyby. Otáča hlavičku, sleduje ľudí v pohybe. Táto schopnosť sa po čase stráca a neskôr znovu nadobúda. Čím je dieťa mladšie, tým je jeho pohybová komunikácia významnejšia.

Pohyby človeka majú pre vás významnú výpovednú hodnotu o momentálnom, aj dlhodobom psychickom rozpoložení klienta. Ustráchaní a neistí klienti sú často strnulí, zaujímajú polohu tzv. mŕtveho chrobáka imitujúceho smrť, aby sa vyhli nebezpečenstvu. Úplná absencia pohybov vám napovedá o úplnej apatii a nezáujmu.

V pohybe je život, v akcii je pohyb, preto rozpohybujte strnulého klienta zapájaním ho do rozhovoru. Kladte mu otázky, ukazujte obrázky alebo v prípade dlhého výkladu vymyslite také aktivity, ktoré budú súvisieť s pohybom. Ak sa, naopak, niekto pohybuje spôsobom, že v stojí sa pohojdáva, prenáša váhu na špičky, je to znak strachu a obáv. Potrebuje vaše povzbudenie.

Vašou voľbou nech je primeranosť pohybov. Táto rada sa vám môže zdať až nepredstaviteľne ťažko zvládnuteľná. Jedným zo spôsobov, ako ich môžete dostať pod kontrolu, je, aby ste sa v rozhovoroch s klientom zahráli na herca. Keď herec vstupuje na javisko, naozaj sa na niečo hrá. Ak ide hrať temperamentného človeka a sám taký nie je, na takého sa zahrá. Plne sa s touto rolou stotožní. Podá excelentný výkon a zožne potlesk. Preto ak je vašim problémom prílišná rýchlosť pohybov, buďte hercom v rozhovore, ktorý spomalí. Naopak, pri pomalých pohyboch zrýchlite.

Zhrnutie: Rýchlosť pohybov tela

Rýchlosť vašich pohybov je originálne vyjadrenie vášho vnútorného prežívania. Veľmi rýchlo vzplaniete, pokiaľ svojím temperamentom spadáte do škatuliek s názvom sangvinik a cholerik. Menej sa pohybujú introverti, melancholici a flegmatici.

Pri vytváraní komunikačného kanála s klientom myslite aj na kopírovanie rýchlosti pohybov. Mali by primerane používať verbálnu a neverbálnu komunikáciu, vrátane rýchlosti pohybov. Veľká rýchlosť pohybov dokáže úplne uzavrieť komunikačný kanál. Uzatvára ho aj pomalá rýchlosť spolu s pomalým hovoreným slovom. Mali by využívať gestá, ktoré podporujú koncentráciu pozornosti, otvorenosť a prijímanie informácií. Primeraná rýchlosť pohybov vám zlepší úspešnosť vo viacerých oblastiach života, vrátane úspešnosti predaja.

Ženy majú aj v interpretácii pohybov tela opäť výhodu. Majú lepšie vyvinutý zmysel pre ich dekodovanie. Jedným zo spôsobov, ako môžete pohyby dostať pod kontrolu, je, aby ste sa pri rozhovoroch s klientom zahráli na herca. Herec zahrá hocičo...