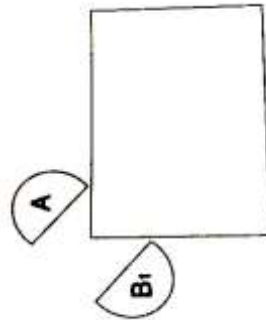


Video č.20

Ako si sadieť pri obchodných rokovaniach, pracovných stretnutiach

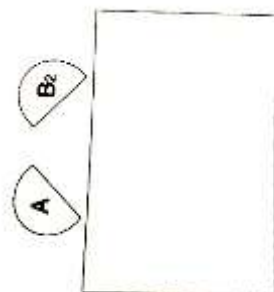
Výber miesta na sedenie pri obchodných stretnutiach má zásadný vplyv na ich priebeh. Vžite sa do vašej pozície obchodníka, ktorý potrebuje nadviazať spoluprácu. Chcete spolupracovať, dohodnúť sa, niečo ponúknuť a predať. Navštívite klienta a ten vás usadí za stôl oproti sebe. Pri tomto spôsobe sedenia je to podobné, ako keby oproti sebe stáli. Takýto postoj je prípravou na boj a nie na spoluprácu. Predajca v tejto polohe len ťažko niečo predá. Je preto dobré vedieť, ako sa v takejto situácii zachovať a ako ju prípadne zmeniť.

Sedenie za rohom



Na obrázku to vyzerá tak, akoby osoby boli oproti sebe v nevýhodnej pozícii. Pri tomto spôsobe sedenia partneri síce sedia oproti sebe, ale materiály majú na stole. Otáčajú sa smerom k rohu stola, ktorý medzi nimi vytvára malú ochrannú pozíciu. Neustálym vytáčaním vytvárajú medzi sebou uhol 45 stupňov a imaginárny trojuholník. Je to **najlepšia strategická pozícia** pre vznik dohody a pokračovanie spolupráce. Sadnite si tak, aby ste boli po pravej ruke svojho partnera. Je dokázané, že ten, kto sedí po pravej ruke, je vždy pre partnera dôveryhodnejší.

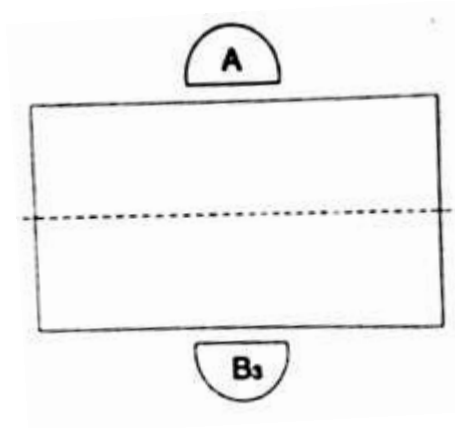
Spolupráca bez bariér



Sedíte s kolegom na jednej strane stola a ste otočení v 45-stupňovom uhle. Táto pozícia je obvyklá pre ľudí, ktorí už spolu spolupracujú. Ak ste s kolegom spolupracovali na nejakom projekte, možno ste sedeli v týchto pozíciách. Nebola medzi vami žiadna bariéra. Je to vynikajúca pozícia pre spoluprácu a

impulz pre váš mozog – kráčam k výsledku. Váš mozog vám spätne hovorí to isté – kráčate k výsledku, a preto sa vám ľahko spolupracuje. Dajte len pozor na dodržiavanie intímnej zóny partnera, aby jeho mozog nezačal vysielat' niečo iné :-).

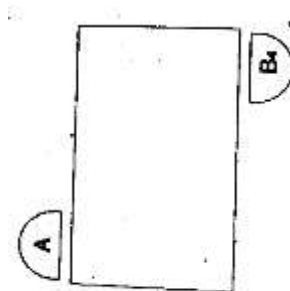
A sme v pozícii konkurencie



Táto pozícia partnerov sediacich oproti sebe je absolútne nevhodná pre začatie spolupráce. Je to situácia podobná westernu. Súperi majú medzi sebou prekážku vo forme stola. Chýbajú im už len kolty. Ak sa ocitnete v tejto pozícii, situáciu dokážete zmierniť vytočením sa do jednej strany.

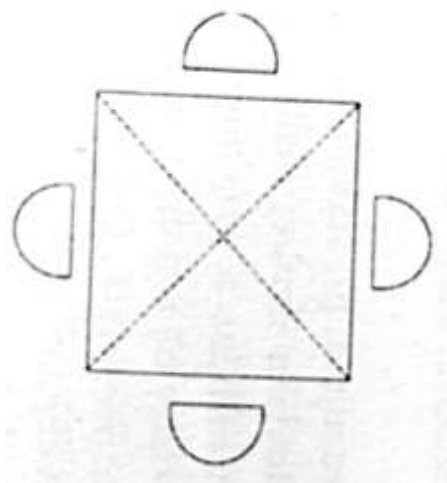
Nemôžete však tento spôsob sedenia vždy brať len ako negatívny. Zaľúbený pár by vám povedal niečo iné a naozaj to v tomto prípade je iné. Milenci sedia oproti sebe, hľadajú si do očí. Nežne pozorujú jeden druhého, táto pozícia im vyhovuje. Vyhovuje aj nadriadenému, keď karhá podriadených. Ale ak sa beťár podriadený pootočí, až taký podriadený nebude...

Nechcem komunikovať



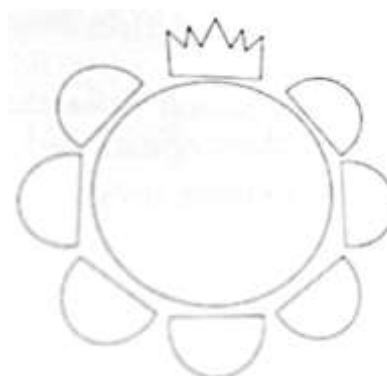
Na pracovných stretnutiach túto pozíciu na sedenie asi nezaujmete. Znamenalo by to, že nemáte záujem o spoluprácu a ste v miestnosti len z donútenia. Takto sedia ľudia za stolom napríklad na trhoch, keď sa chcú najesť, študenti v knižniciach a všetci tí, ktorí nemajú záujem o kontakt, ale inde už voľné miesto na sedenie nebolo.

Sed'te po pravici klienta



Ak obchodné rokovanie musíte absolvovať za stolom tvaru obdĺžnika alebo štvorca, sadnite si k potencionálnemu zákazníkovi k jeho pravej ruke. Keď vediete poradu a potrebujete niekoho získať pre nejakú aktivitu, opäť si sadnite k jeho pravici.

Sedenie za okrúhlym stolom



Okrúhly stôl sa využíva viac na neformálne rokovania. Medzi ľuďmi nie sú bariéry a okrem osoby sediacej oproti vám nie je nikto vo vyložene nevýhodnej pozícii. Na druhej strane to tak celkom nie je, pretože pri plne obsadenom okrúhlym stole majú všetci niekoho oproti sebe.

Zopár zaujímavých rád súvisiacich so sedením

Už ste sa dozvedeli informáciu, že človeku sediacemu po vašej pravici viac dôverujete. Je tiež vedecky dokázané, že ľudia si zapamätajú tri razy viac informácií z pravej strany. Fakty prichádzajúce z vášho pravého zorného uhla si najviac zapamätáte, čo je spôsobené pravdepodobne citlivosťou mozgu. Ak niekomu niečo vysvetľujete, pootočte hlavu mierne doľava. Oklamete mozog svojho poslucháča, pretože jeho oči vidia ľavé líce. To poslucháč vidí, keď ste

po jeho pravici. Mozog už viac nezaujíma, kde stojíte, dostal jasnú informáciu – mám ideálne podmienky na zapamätávanie.

V škole však podľa výsledkov výskumu platia iné pravidlá ako v biznise. Učiteľ na základe výskumov venuje najväčšiu pozornosť žiakom sediacim v jeho ľavom zornom poli a tí žiaci dosahujú v testoch aj lepšie výsledky. Možno je to spôsobené tým, že im učiteľ venuje maximálnu pozornosť.

Na prednáške v aulách alebo v klasických prednáškových miestnostiach existuje akási neviditeľná zóna v tvare lievika. Najviac je otvorený vpredu pri prednášajúcom a vyúsťuje vzadu, teda tam je jeho užšia časť. Účastníci prednášky sediaci vzadu po bokoch mimo ústia lievika si zapamätajú menej ako polovicu z toho, čo si zapamätajú sediaci vpredu.

Ak ste školiteľom napríklad biznis produktov, bude pre vás zaujímavá táto informácia. Fakty hovorte poslucháčom tak, aby ste na pódiu stáli v pravej časti pódia a poslucháčov mali po svojej ľavej ruke. Tí otáčajú hlavu za vami doprava, čím nastavujú na počúvajúceho ľavú hemisféru. Ľavá hemisféra je pripravená spracovávať fakty. Príbehy na emocionálne zamyslenie poslucháčom rozprávajte z ľavej časti pódia, aby ste mali poslucháčov po svojej pravej ruke. Poslucháči natáčajú hlavu na vás, čím dávajú do popredia pravú hemisféru. Tá spracováva emócie.

Zhrnutie: Ako si sadieť pri obchodných rokovaníach, pracovných stretnutiach

Výber miesta na sedenie pri obchodných stretnutiach má zásadný vplyv na ich priebeh, ako aj na ďalšiu spoluprácu. Na nadviazanie spolupráce a na jej následné pokračovanie je ideálne sedenie vedľa seba za rohom stola.

Pre kolegov pracujúcich na spoločných projektoch je vhodné sedenie na spoločnej strane obdĺžnikového stola vedľa seba. Uhol medzi kolegami by mal tvoriť 45 stupňov.

Pokiaľ môžete, vyhnite sa sedeniu oproti partnerovi pri stole v tvare obdĺžnika alebo štvorca. Keď to inak nejde a musíte zostať v konfrontačnej pozícii, pootočte sa tak, aby ste neboli čelom ku kolegovi.

Partner sediaci po vašej pravej ruke vás ovplyvní najviac. Využite to vo svojej praxi a sadnite si k potencionálnemu zákazníkovi na voľné miesto po jeho pravej ruke. Pri sedení za okrúhlym stolom je konfrontačnou pozíciou oproti vám. Ak je stôl plne obsadený, nemusí to byť jediná konfrontačná pozícia.

Zaujímavý je aj fakt, že viac informácií si zapamätáte zo svojho pravého zorného poľa. V škole je to naopak, pretože sa učiteľ viac venuje žiakom po jeho ľavej strane.

Fakty hovorte poslucháčom tak, aby ste na pódiu stáli v pravej časti pódia a poslucháčov mali po svojej ľavej ruke. Príbehy na emocionálne zamyslenie poslucháčom rozprávajte z ľavej časti pódia, oni budú po vašej pravej ruke. Pamätajte na pomyselný lievik v pódiu v súvislosti so zapamätávaním si faktov.