

ALVYDA JASILIONYTĖ

*Dalykinės išvaizdos
vadovas*

2008

UDK 391
Ja 596

ALVYDA JASILIONYTĖ
DALYKINĖS IŠVAIZDOS VADOVAS

Dailininkė – Kristina Kruopienytė

Fotografijos – Monika Požerskytė, Pix studija

Dizainerė – Jurga Peseckaitė-Raklevičienė

Redaktorius – Mindaugas Rastenis

Visos teisės saugomos AJ IMAGE GROUP, UAB © 2008.

Šios knygos turinys, tekstas ar bet kuri knygos dalis negali būti kopijuojama, platinama, retransliuojama, atgaminama jokia forma, elektronine ar mechanine, įskaitant kopijavimą, įrašymą, saugojimą prieinamose informacinėse sistemose, ar koku kitu būdu, be išankstinio autorės ir leidėjo sutikimo.

Leidimo dėl teksto dalies naudojimo galite kreiptis: tel. + 370 5 273 1035, faksu + 370 5 273 1035 ar
apsilankykite svetainėje: www.alvyda.com; aj@alvyda.com

ISBN 978-9955-903-00-0

Knygą skiriu močiutei Marijonai Grinytei,
išugdžiusiai manyje šviesų požiūrį į pasaulį, toleranciją ir pagarbą
kitiems, atminti, ir visiems, siekantiems tobulėti.

Padėka

Nuoširdžiai dėkoju Rimai Budreckienei, fotografei Monikai Požerskytei ir *Pix* studijos šauniai komandai, sugebančiai maloniai priimti ir į kiekvieną darbą pažvelgti individualiai, Kristinai Kruopienytei už profesionalius piešinius, meilę darbui, redaktoriui Mindaugui, kuriam teko perskaityti ir suderinti galybę teksto, už kruopštumą ir kantrybę, dizainerei Jurgai, kuri turėjo noro, kantrybės ir kūrybiškumo sumaketuoti knygą, todėl ją šiandieną galime vartyti ir skaityti. Dėkoju Loretai ir Linai, sutikusioms nusifotografuoti, doc. dr. Romualdai Razauskui, dar Vilniaus vadybos aukštojoje mokykloje paskatinusiam imtis šios temos, Aušrai Rastenienei, kuri visad skatino įgyvendinti idėjas ir tikslus, Sigitui Kryžiui už novatoriškumą ir kvietimą dėstyti.

Nuoširdžiai dėkoju močiutei Grasildai už lyderystės pagrindus, charakterio tvirtumą ir veiklumą, tėvams Stanislavai ir Albertui, krikšto mamai Vandai, seneliui Antanui, broliui Giedriui ir brolienei Vilijai, draugėms Ingai, Ramunei ir Jurgai už supratingumą, toleranciją ir palaikymą.

Dėkoju *Maxmara*, *Hugo Boss*, *Man City*, *Woman City*, *Gaga* ir *Salamander* komandai už malonų bendradarbiavimą. *Kristianos* įmonei ir makiažo specialistei Romai Kazlauskaitei bei stilistei Olgai Juchnevič, *BG aksesuarams*, *E&M Ties*, juvelyrei Elai Pavlinskienei.

Turinys

7 *Ivadas*

11 *Padarykite išpūdį*

Ar pirmasis išpūdis – paskutinis išpūdis? 11

Asmens įvaizdžio sudedamosios dalys 12

Kodėl reikia investuoti į įvaizdį 14

Ar darbuotojo įvaizdis svarbus įmonei 15

Kaip susikurti trokštamą įvaizdį ir palikti puikų išpūdį? 16

Savivertė ir savigarba 18

Menka savigarba, sveika savigarba, iš kur atsiranda savigarba, trys savigarbos išraiškos, sveikos savigarbos kūrimo strategija, moterų pasitikėjimo savimi griovėjai, patarimai, kaip susikurti pasitikėjimą savimi

Mandagi elgsena 27

Pasisveikinimas ir profesionalus mandagumas, rankos paspaudimas, vizitinės kortelės įteikimas

Graži kūno kalba 29

Įėjimas į patalpą ir energijos lygis, laikysena, vyrų laikysena, moterų laikysena, eisenos grakštumas, akių kontaktas, veido išraiškos, šypsena, gestai, mostai

Efektyvus ir veiksmingas klausymasis 34

Balsas 36

Dikcija, intonacija, jūsų balso įrašų klausymas

Kalbos sakymas 37

Kvėpavimas, fonas, artikuliacija, tarimas

Kvėpavimas 37

40 *Gardėrobas turi sekti vieną istoriją*

Nuoseklumas drabužių spintoje 40

Kapsulė – drabužių komplektas 40

Pasirinkime tinkamą spalvą 42

Spalva, atspalvių šeima, temperatūra, spalvų psichologija, vertė, odos spalva, kontrastas, ryškumas, pasirinkite jums tinkančias spalvas

Spalvos dalykinei aprangai 46

Spalvų gidas įvairioms situacijoms, pagrindiniai spalvų deriniai, kaip dėvėti juodos spalvos drabužius, ar mūsų natūralios spalvos keičiasi, spalvos veikia nuotaiką, spalvos verslo pasaulyje

Jūsų stilius	61
Moterų asmenybės apranga, klasika-mada-aukštoji mada, stilius, nepriekaištinga išvaizda, sukurkite savo stilių, vyrų asmenybės apranga	
Tinkami audiniai dalykinei aprangai	67
Audiniai, vilna, vilnos storis, vilna ir poliesteris, šilkas, linas, medvilnė, patogumas, raštai, tekstūra, forma ir linijos	
Kaina, išlaidos, savikaina	71
Paskaičiuokite, kiek per dieną ir kam skiriate valandų, drabužių kategorijos turėtų atitikti veiklą ir gyvenimo būdą, patarimai, kurie sumažins įvaizdžio formavimo kainą ir padės sutaupyti laiką	
Drabužių pagrindas verslui	74
Psichologinis ir fizinis patogumas (komfortas)	77
Vietos, į kurias reikia atkreipti dėmesį	
Batai	78
Spintos sutvarkymas	78

81 *Profesionali moterų išvaizda*

Kūno priežiūra ir žavesys	82
Rankos, plaukai, veido forma ir šukuosena, auskarai, akiniai, veidas, makiažas darbui ir vakarui, makiažo meistriškumas, akys, lūpos, skruostikauliai, dantys, kvėpalai	
Situacija ir stilius	99
Drabužių pasirinkimas ir dėvėjimas – menas	103
Pagrindiniai dizaino principiniai elementai, linija, išorinės ir vidinės, vertikalios ir horizontalios stiliaus linijos, švarko, sijono, kelnų krašto linija, spalva ir forma, audinio tankis, faktūra ir raštai, skalė, proporcingumas, suraskite jūsų kūno proporcijas, kaip išmatuoti kūną, proporcijos, vertikalus ir horizontalus proporcingumas, dydžių proporcijos, pločio proporcijos, efektyvaus maskavimo būdai	
Aprenkime jūsų figūrą	121
Sprendimai dažnai pasitaikančioms figūroms, stačiakampis, elipsė, deimantas, trikampis, apverstas trikampis, smėlio laikrodis, platūs pečiai, siauri pečiai, ilgas kaklas, trumpas kaklas, didelis biustas, maža krūtinė, didelė krūtinės ląsta, apvalus pilvukas, platus užpakalis, trumpas liemuo, trumpos kojos, ilgos kojos, storos kojos ir kulkšnys, trumpas iškilimas, siauri klubai, stambi viršutinė rankų dalis, liekna viršutinė rankų dalis, storas liemuo, jei norite atrodyti žemesnė, jei norite atrodyti lieknesnė, jei norite atrodyti stambesnė, miniatiūrinė, smulktė figūra, stambios figūros moterys	
Pasirinkite dalykinių drabužių pagrindą	149
Gražios figūros pagrindas – apatiniai drabužiai, spalva, liemenėlės pasirinkimas ir tikimas, kūną modeliuojantys apatiniai, kostiumas, nauji kostiumėliai, audiniai, kostiumo pasirinkimas, derinimas, audiniai, tinkantys dalykiniam stiliui, šešios situacijos, kai būtina dėvėti švarką, garderobo spintos planavimas ir organizavimas kopiant karjeros laiptais, jūsų spinta turi būti peržiūrima ir papildoma, sijonas, kai per trumpas yra per trumpas, kelnės, suknelės, marškiniai, palaidinės ir iškirptės, ar jūs žiūrite į mano veidą?, liemenės, paltai, kojinės ir batai, rankinės, aksesuarai	
Sagės nešiojimo būdai	177
Skarelės rišimo būdai	179
Išskirtinumas	180
Jei norite atrodyti „labiau“ profesionali, atsakinga ir patikima, valdinga, nepriklausoma atvira, kūrybinga, autoritetinga, draugiška, komunikabili ir užjaučianti	

Kreipkite dėmesį į detales

183

Audinys, spalva, stilius ir aksesuarai, chaosas, netvarka, aksesuarų paskirtis, per daug ar per mažai aksesuarų, detalės, į kurias reikia atkreipti dėmesį kiekvieno apsirengimo metu, rezultatas

Profesionalios moters išvaizdos kontrolinis sąrašas

186

Švarkas, palaidinė, sijonai, suknelės, kelnės, batai ir kojinės, juvelyriniai dirbiniai, makiažas ir priežiūra, paskutiniai štrichai, kiekvieną sezoną atkreipkite dėmesį į ... klasikinis stilius

Ivadas

Esame naujo tūkstantmečio gyventojai. Tūkstantmečio, kai visuomenę sudaro daug įvairių organizacijų, kai kiekviena iš jų turėtų būti naudinga viena kitai arba visuomenės nariams. Esame vieni nuo kitų priklausomi ir susiję. Vartojimas jau toks didelis, o mums vis negana ir negana – norisi daugiau technikos, daugiau automobilių, drabužių, elektronikos, maisto – daugiau, daugiau, daugiau... Gyvename žemėje, kurios resursai riboti, o mūsų, gyventojų, skaičius sparčiai didėja. Verslas ir mūsų gyvenimas tapo globalūs ir nebeapsiribojame savo šalimi ir savo bendruomene. Koks naujo tūkstantmečio darbuotojo profesionalus įvaizdis? Ar privalau rengtis vien tik kostiumais, kaip buvo priimta šeštajame praėjusio amžiaus dešimtmetyje, ar visuomenei tampant vis demokratiškesnei ir apranga turėtų būti kur kas laisvesnė? Kas yra profesionalumas? Kodėl turėčiau atrodyti profesionaliai?

Šioje knygoje pasidalysiu savo žiniomis ir patarimais moterims bei vyrams profesionalios išvaizdos kūrimo tema. Vadovaudama mokymams ir teikdama individualias konsultacijas pastebėjau, kad kartojasi tie patys pageidavimai ir norai atrodyti profesionaliai, dalykiškai, patraukliai, energingai, stilingai, patikimai, draugiškai, pasitikintiems savimi, turtingai, laimingai... Tai pirmas mano leidinys, tad būsiu dėkinga, jei parašysite savo pageidavimų ir lūkesčių, kad kitas leidimas jums būtų dar naudingesnis.

Knygoje rasite patarimų, kaip pasirinkti drabužius pagal savo kūno formą, į ką reikėtų atkreipti dėmesį. Ar renkantis drabužį svarbi spalva? Kaip kurti savo garderobą? Kiek drabužių reikia turėti, kad galėtumei puikiai atrodyti septynias dienas per savaitę ir nereikėtų sukti galvos – neturiu kuo apsirengti.

Kai vykstame į kelionę, taip pat reikėtų atkreipti dėmesį į šalį, jos kultūrą ir veiklą, kuria čia užsiimsime. Daug diskusijų sukelia aprangos kodai, tad šia tema – taip pat keletas patarimų. Juk mūsų tikslas – palikti profesionalių, patikimų, patrauklių žmonių įspūdį.

Svarbus ir kvapas: prisiminkite – juk kiek daug malonių prisiminimų, susijusių vien tik su juo. Bet ar kvapas gali trukdyti ir trikdyti?

Jūsų išvaizda labai veikia kitų žmonių suvokimą apie jus:

- finansinę sėkmę,
 - autoritetą,
 - patikimumą,
 - gabumus,
 - tinkamumą ieškamai pozicijai ar paaukštinimui.
-
-

Ivaizdžio itaka

Nuo tos akimirkos, kai su kuo nors susitinkame, susidarome nuomonę pagal tai, ką matome. Pagal patrauklumą, draugiškumą, socialinį sluoksnį įvertiname tai, ar žmogus vertas mūsų laiko. Kai tik iššifruojame visą gautą informaciją, pagal savo turimą patirtį pradėdame analizuoti charakterį, temperamentą, profesinius sugebėjimus ir t. t.

Susitikus su kitu asmeniu žvilgsnis krypsta į kūną, vadinasi, visų pirma žiūrime į drabužius. Kadangi vertinama išorė, yra svarbu rūpestingai pasirinkti apsirengimo būdą.

Labai svarbu visuomet rengtis tuo pačiu aukščiausiu lygiu. Tinkama jūsų apranga atskleidžia, kad galima pasitikėti ir jūsų darbo sugebėjimais, protiniais gabumais, žiniomis ir kompetencija. Antra, mūsų įvaizdis perduoda įvairią informaciją. Jūs rizikuojate susilaukti gana neigiamos nuomonės apie savo sugebėjimus ir gabumus.

Efektvus įvaizdis

Gerai atrodyti – labai svarbu jūsų verslui. Jums neabejotinai svarbu sukurti tobulą išvaizdą, suteikiančią pasitikėjimą. Reikia pasiekti, kad jūsų įvaizdis sakytų, jog esate profesionalus (-i) ir asmenybė.

Efektvus įvaizdis atskleidžia, kad esate:

- patikimas (-a), vertas (-a) pasitikėjimo,
- dalykiškas (-a),
- patrauklus (-i).

Jei norite palikti puikų įspūdį, turite gerai atrodyti ir puikiai jaustis. Asmeninė apranga ir kūno kalba, etiketas ir bendravimas yra svarbūs įvaizdžio elementai, kurie jums pasiekiami ir jų įdomu išmokti.

Ivaizdžio nuoseklumas

Bet kurioje srityje – nuo olimpinio čiuožimo iki įmonės prezidento – žodis „profesionalizmas“ apibūdina:

- pastovumą ir nuodugnumą atliekant darbą,
- puikią darbo atlikimo kokybę.

Panašiai ir aprangos srityje – jūs būsite profesionalus, jei atsižvelgsite į reikalavimus, kurių visada nuosekliai turite laikytis. Be to, jūsų išorė labiausiai pastebima ir vertinama. Verslo partneriai negali matyti jūsų „Mercedeso“ stovėjimo aikštelėje ar puikaus namo, taigi jūsų stilius ir pirmas įspūdis vertinami vien pagal išvaizdą.

Reikia būti atsakingam, kad jūsų dalykinis įvaizdis:

- įspūdjį sukurtų akimirksniu,
- sukurtų patikimo, pastovaus ir draugiško asmens įspūdjį,
- sukeltų moteriškumo ir patrauklumo ar vyriškumo ir apibrėžtumo, tvarkingumo įspūdjį,
- reprezentuotų jūsų asmenybę ir profesinius laimėjimus,
- atitiktų jūsų gyvenimo viziją.

Svarbu atkreipti dėmesį, kad Didžiojoje Britanijoje vieno žmogaus įvertinimas, galintis veikti kitą, pagrįstas ne vien apranga. Priešingai, jūs vertinamas ir pagal tai, kaip kalbate. Žodynas, akcentas, gramatika, sakinių ilgis ir artikuliacija, visa išraiška – neįtikimai subtilus būdas įvertinti jūsų išsilavinimą, finansinę, geografinę ir socialinę padėtį. Amerikoje jūsų kalba taip pat labai svarbi, tačiau kalbos stilius, apranga, kūno kalba ir įpročiai – visa tai suprantama kaip vienodai reikšmingos ypatybės nuomonei apie jus susidaryti.

Kitas aprangos nuoseklumo aspektas taip pat labai reikšmingas. Žinome, kad įmonės daug lėšų investuoja į architektūrą, interjero dizainą ir puošimą, taip pat į augalus, prekės ženklą, spausdintinę medžiagą. Tarp viso to puikumo ir gražumo sekretorė su tatuiruote, aptemptu trumpu sijonėliu, per daug putų „šiaudinėje“ šukuosenoje neatitinka aplinkos ir nedera su ja. Patrauklų įmonės įspūdjį visų pirma kuria darbuotojas. Šiuo atveju reikėtų investuoti į sekretorės aprangą, kuria taip pat kuriama bendra įmonės aplinka – tai, ko įmonė turi siekti.

Kodėl įvaizdis toks svarbus karjerai?

Įvaždis, atitinkantis aukščiausius reikalavimus, sustiprina pranešimą apie:

- kokybę,
- atsakomybę,
- sėkmę.

Jei efektyviai ir įtakingamai pristatote produktą ar prekę, atsiranda daugiau pasitikėjimo savimi, pagerinate klientų ir verslo partnerių atsiliepimus. Rinkoje įgyjate pastebimą pranašumą:

- dėmesį nukreipiate į darbą ir paslaugų teikimą,
- padidinate potencialias galimybes tobulėti profesiskai ir būti paaukštintas – jūs tampate vertingas įmonei.

Pirmame skyriuje apžvelgsime asmens įvaizdžio sudedamąsias dalis. Antrame skyriuje kalbėsime apie garderobo kūrimo pagrindą, t. y. kad jis turi sekti vieną istoriją spalva, stiliu ir audiniais. Trečiame ir ketvirtame skyriuose pateiksime patarimų, kaip pasirinkti drabužius pagal savo kūno sudėjimą, kaip maskuoti netobulas kūno vietas, į kurias detales reikėtų atkreipti dėmesį, kai perkame naują drabužį. Penktame skyriuje išsamiau aptarsime šiuolaikinės dalykinės aprangos kodus ir kas jiems būdinga, koku drabužiu kada rengtis ir kaip tai susiję su verslo šaka, kelionėmis ir pareigomis.

Padarykite ispūdį

Ar pirmasis ispūdis – paskutinis ispūdis?

Asmens ispūdis yra ne vienadienis. Ispūdis, kurį padaro asmuo šiandieną, formavosi metais. Tam daug įtakos turėjo visuomenė, šeima, mokykla, aplinka, religija, kultūra. Kiekvienas turime vienokią ar kitokią patirtį, kuri ir suformavo mūsų šiandienį įvaizdį.

Vertybės sudaro mūsų asmenybės esmę. Jos vadovauja mūsų elgesiui, padeda priimti sprendimus: ką daryti ir ko nedaryti, kada sakyti „taip“, o kada – „ne“, padeda suvokti, kodėl priimame sprendimus. Kai aiškiai žinome savo vertybes, kur kas geriau ir tikslingiau tvarkome savo gyvenimą. Jos ir motyvuoja, ir daro didžiulę įtaką mūsų elgesiui. Žmonės, geriau suvokiantys savo asmenines, taip pat organizacines vertybes, – lojalesni organizacijai. Kartais tiesiog intuityviai žinome, kad organizacijos aplinka nesuderinama su mūsų vertybėmis. Vertybės – tai jūsų ilgalaikiai įsitikinimai. Jos labai svarbios jūsų savigarbai ir pasitikėjimui kurti. Jei negalite konkrečiai apibrėžti savo vertybių, panagrinėkite jus žavinčių žmonių biografijas, gyvenimo būdą, elgseną ir pamėginkite suformuluoti savąsias, jas taikyti ir pamažu pastebėsite, kurios tų savybių iš tikrųjų atitinka jus. Paklauskite aplinkinių, draugų, kokį ispūdį paliekate.

Vidiniu, paslėptu įvaizdžiu dažnai kuriamas išorinis, vizualus įvaizdis. Vizualus įvaizdis – tai drabužiai, kūno priežiūra, bendras tvarkingumas. Jam taip pat priskirtume stilių, figūros aprengimą, suderinimą, spalvos jutimą, amžių, madą, aksesuarus. Vizualaus įvaizdžio neatskiriama dalis – kūno kalba ir mimika bei elgsena. Kūno kalba: veido išraiška, akių kontaktas, laikysena, erdvė, mostai, gestai. Elgsena: socialinis mandagumas, pasitikėjimas,

*Asmens įvaizdžio
pagrindas –
identitetas:*

vidinės vertybės, troškimai, religija, savęs vertinimas, kultūra, įgūdžiai ir patirtis, kuri jau sukaupta, – tuo remiantis ir kuriamas regimas įvaizdis. Neatskiriama dalis – jūsų kompetencija, reikalingi įgūdžiai darbui atlikti.

užuojauta, žmonių pažinimas, dalykinis etiketas, mokėjimas klausytis, bendravimas, kuklumas ar arogantiškumas, balso aukštis, tonas, intonacija, sklandumas. Mūsų elgesiui ir kūno kalbai labai didelės įtakos turi praeityje patirti įspūdžiai, ir šiandieną, kad paliktumėte įsimintiną patrauklaus asmens įspūdį, jau kai ką tektų keisti arba išmokti naujų dalykų.

Kad galėtume išreikšti savo individualumą, visų pirma turėtumėte išsiaiškinti savo įsitikinimus ir asmenines vertybes.

Asmens įvaizdžio sudedamosios dalys

*Vizualus įvaizdis
labai daug pasako
apie jus.*

Dažnai nebeturime antros galimybės pasirodyti geriau, ir tai mums kainuoja darbo pasiūlymą, pasimatymą, sutarties pasirašymą.

Gyvename vizualiam ir pastabiame pasaulyje, kuriame pirmasis įspūdis palieka neištrinamą nuomonę.

Būsime vertinami pagal tai, kas esate visuomenėje, pagal savigarbą, sėkmę ir pasitikėjimą, pagal tai, kokie jūsų talentai, asmenybė, charakteris ir tikslai, kurių siekiate ir norite, kad kiti patikėtų. Dalis įvaizdžio yra drabužiai. Jie gali paslėpti trūkumus ir išryškinti privalumus, sukurti arba sugriauti jūsų įvaizdį.

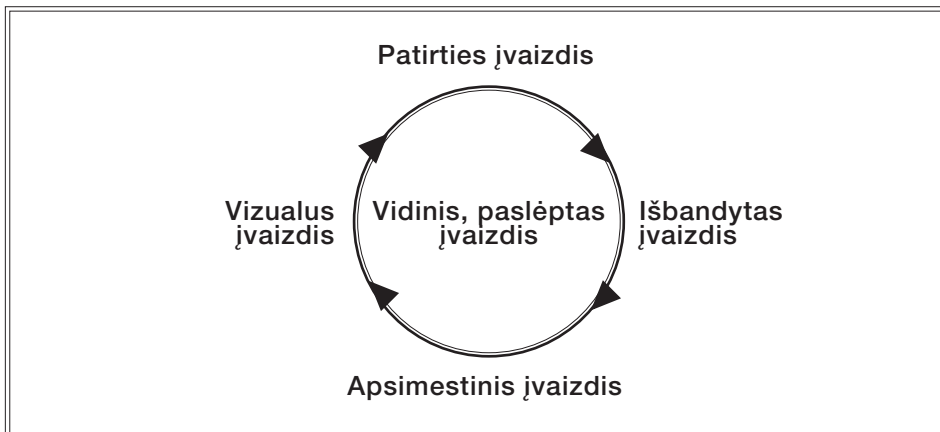
Suderinta apranga, laikysena ir veido išraiška – visa tai kuria nebylų, nepaprastai stiprų informacijos perdavimo mechanizmą.

Pagal Ann Reiten („The Australian Image Company“)

Identiškumas (paslėptas, vidinis įvaizdis)

- Vertybės
- Motyvai ir troškimai
- Kultūra
- Religija
- Patirtis
- Pripažinimas ir savęs vertinimas
- Įgūdžių pagrindai

*Tai kuria nuostatas
ir elgesį*



Drabužiai (vizualus įvaizdis)

- Stilius
- Figūra
- Tikimas
- Suderinimas
- Spalva
- Būklė ir sąlygos
- Amžius
- Mada
- Kokybė
- Aksesuarai

Kūno priežiūra (vizualus įvaizdis)

- Plaukai
- Dantys
- Oda
- Higiena
- Bendras tvarkingumas

Balsas (patirties įvaizdis)

- Aukštis
- Tonas
- Aiškumas
- Sklandumas
- Tembras
- Intonacija
- Tartis

Elgsena (patirties įvaizdis)

- Socialinis mandagumas
- Dalykinis etiketas
- Kuklumas
- Pasitikėjimas
- Bendravimas
- Klausymasis
- Prisirišimas, užjautimas
- Žmonių pažinimas

Kūno kalba

(vizualus ir patirties įvaizdis)

- Veido išraiška (vizualu)
- Akių kontaktas ir nuoširdumas
- Laikysena (vizualu)
- Orientacija
- Erdvė
- Mostai
- Gestai

Įvaizdžio tiesos

- Įtikinamumas
- Simpatingumas
- Asmeninis patrauklumas
- Pasitikėjimas
- Pirmas įspūdis
- Negatyvūs stereotipai
- Paskutinis įspūdis

Kodėl reikia investuoti į įvaizdį?

FAKTAS:

55 proc. komunikacijos efektyvumo priklauso nuo aprangos ir kūno kalbos.

Organizacijos įvaizdis turi tiesioginį ryšį su siekiamu pelnu. Vidutiniškas įvaizdis pritraukia vidutiniškus klientus, vidutiniškus darbuotojus ir vidutinišką pelningumą. Asmeninis įvaizdis susijęs tiesiogiai su sau keliamais gyvenimo tikslais ir siekiama karjera. Darbuotojai – organizacijos įvaizdžio kūrėjai.

Labai svarbu, ar jūsų įvaizdis yra vienas iš rinkodaros elementų. Tai, kas jus išskiria iš kitų, sudaro visumą ir patraukia dėmesį.

Geram įvaizdžiui sudaryti yra svarbios abi dalys – tai pirmasis įspūdis ir toliau vykstantis pokalbis. Jis pasako, kas esate, ir gali labai efektyviai perduoti informaciją. Tyrimai, kuriuos atliko sociologas Albertas Mehrabianas, parodė, kad 55 proc. informacijos perduodama asmens išvaizda, 38 proc. – kūno kalba, nuostata ir elgsena ir tik 7 proc. lemia tai, kas pasakoma.

FAKTAS:

Kad sudarytumėte patikimo asmens įspūdį, jūs turite tik 4 minutes.

Galbūt ir mažiau, sako Leonardas Zuninas, „Contact First 4 minutes“ autorius: „4 minutės yra vidutiniška laiko trukmė, kad patrauktume kieno nors dėmesį ir sudarytume patikimo asmens įspūdį.“ Trumpo 30 sekundžių trukmės prisistatymo užtenka, kad daugelis mūsų apsispręstų.

Išsilavinimui, patirčiai ir kitoms charakteristikoms nenusileidžia sugebėjimas tinkamai save pristatyti. Profesionalaus žmogaus įspūdį paliekantis žmogus uždirba 10 proc. daugiau nei tie, kurie atrodo neprofesionaliai.

Šiuolaikiniame versle tai, kaip jūsų įmonė save pristato – profesionalus darbuotojų įvaizdis, jų etiketas ir elgsenys visose verslo situacijose, gali būti skiriamasis jūsų ir jūsų konkurentų bruožas.

FAKTAS:

Jūs galite padidinti savo pajamas 10 proc. vien dėl profesionalaus įvaizdžio.

Mes linkę manyti, kad žmonės į mus kreipiasi dėl įmonės profesinės ir techninės kompetencijos, tačiau rinkos tyrimai nustatė vieną labai svarbų faktą: žmonės dažniausiai nusprendžia, ar sieti savo ateitį su jumis, remdamiesi savo pirmuoju įspūdžiu.

Ar darbuotojo įvaizdis svarbus įmonei?

Jūsų išorė yra labiausiai pastebima ir vertinama. Verslo partneriai gali nežinoti apie jūsų patirtį ar kvalifikacinius laimėjimus, tad profesiniai sugebėjimai ir talentai pradžioje vertinami tik pagal jūsų išvaizdą.

Žmonės dažnai nesupranta, kokią informaciją jie perduoda vienas kitam. Dažniausiai perduodamas pranešimas „Man nerūpi“, tačiau viduje galvojate: „Aš nesiruošiu būti valdomas taisyklių“.

Išvaizda, prieštaraujanti siekiamam įmonės įvaizdžiui, gali verslo partneriams ir klientams sudaryti neigiamą įspūdį, pavyzdžiui, kad nesugebate atlikti pareigų, nesuvokiate savo vaidmens, neturite troškimų ir gyvenimo tikslų.

Verslo pasaulyje, kuriame dominuoja vyrai, moterys taip pat daro didelę įtaką savo darbu ir apranga. Jau seniai nebegalioja sportiško stereotipo apranga. Dalykinę moterų aprangą sudaro moderni klasika. Šiuo metu madingos detalės derinamos su klasikinėmis. Kur kas didesnis pasirinkimas nei kada nors. Kad paliktumėte puikų ir veiksmingą pirmą įspūdį bendradarbiams, vadovams ir potencialiems klientams, svarbu žinoti, kada ir kur dėvėti tinkamą švarką ir kiek aksesuarų nešioti. Jūsų išvaizda turi pranešti, kad esate atsakinga versle ir jumis galima pasitikėti.

Kasdieniška apranga – visuomet elegantiška. Turėtumėte kasdieną būti nepriekaištingai apsirengę.

Tvarkingas ir netvarkingas žmogus – kuriuo iš jų pasitikėtumėte?

Jūsų darbuotojų išorė turi didelę įtaką bendram įvaizdžiui – pagal elgseną ir manieras vertinama jūsų įmonė. Jei darbuotojai išlaiko profesionalų įvaizdį, tai atspindės jūsų įmonės vertinimą ir sudarys gerą bendrą įvaizdį.

*Atminkite, kad
rusys užmezgamas dar
prieš jums ištariant
pirmąjį žodį!*

Kaip susikurti trokštama įvaizdį ir palikti puikų įspūdį?

Visų pirma kiekvienas ir kiekviena turėtumėte atsakyti sau, kokios vertybės jums svarbios. Kokiais principais vadovaujate gyvendami, bendraudami, dirbdami, studijuodami, siekdami karjeros? Kas jums svarbu gyvenime ir kokiais būdais to siekiate?

Tai užsirašykite ir suformuluokite savo gyvenimo ar karjeros tikslus. Įsivaizduokite, kur norite būti ir kaip norite atrodyti, kaip elgiatės ir bendraujate. Ar yra spragų? Tuomet suplanuokite etapus, žingsniais, ko norėtumėte išmokti ir kada planuojate tai padaryti. Į sėkmę einama palengva. Juk nė vienas iš mūsų nepradėjome vaikščioti iš karto.

Įvaizdžio kūrimas – asmeninė rinkodara. Gana lengvai kursite savo unikalų stilių, pagal kurį kiti jus lengvai atpažins iš jūsų žavesio. Tai tiesiog žinojimas, ką dėvėti, ką, kam ir kada (tinkamu laiku) pasakyti. Kad galėtumėte kurti patikimą įvaizdį, būdingą tik jums, turite pasitikėti savimi, atrasti savo talentus, išskirtinius bruožus, gebėjimus, charakterio savybes.

Gyvenimas – tai nuolatinė kaita: verslo šakų pasikeitimai, naujų produktų įsiliejimas ir išėjimas, mūsų profesijų ir darbo vietų, savo nuomonės keitimas. Mados keičiasi, mūsų kūnai ir gyvenimo būdas – taip pat. Sėkmė lydi tuos, kurie priima tuos pokyčius ir pasiruošę ieškoti naujų kelių bei būdų išreikšti save ir prisitaikyti besikeičiančiame pasaulyje.

Šiandiniame verslo pasaulyje pirmas įspūdis, susijęs su kompetencija, gabumais ir patikimumu, paprastai remiasi išvaizda. Žinodami, kaip kurti savo išorinį įvaizdį ir prisistatyti, galite greitai tapti pastebimas (kaip ir jūsų verslo įgūdžiai bei žinios) ir palikti įtikinamą įspūdį. Verslo pasaulyje dažnai nebebūna antros galimybės – prastas pirmas įspūdis gali sumažinti jūsų sėkmės galimybes, vos tik jūs praversite burną. Etiketų spragos ir talentingiausių asmenybę gali parklupdyti.

*Darykite įtaką,
ne tik įspūdį!*

Efektyvus įvaizdis verslo pasaulyje išreiškiamas įtakingumu, autoritetu ir naujomis idėjomis. Kai kiti jus mato, nedelsdami įvertina ir padaro išvadą apie jūsų profesionalumą, patikimumą ir įtikimumą. Įvaizdis lemia jūsų sėkmę ir turėtų neklaidinti per neatitinkančią kūno kalbą.

Pasitikėjimą savimi išreikškite savo asmeniniu stiliumi, siekite, kad jis atitiktų ir žmonės įvaizdį.

Iš tikrųjų pirmas įspūdis – kartu ir paskutinis įspūdis. Jūsų padarytas pirmas įspūdis gali būti puikus, žavintis arba jums pražūtingas – jis liks kažkieno atmintyje amžinai, nes antros galimybės nebeturėsite.

Tai viena iš priežasčių, kodėl dauguma iš mūsų daug laiko, pinigų, energijos skiriame savo išvaizdai. Ir tai dažniausiai esame nepatenkinti tuo, kaip atrodome, ar tuo, kas kabo mūsų drabužių spintoje. Dažniausiai, aišku, jau nebemadingi drabužiai, kuriuos pirkome, kai kaina buvo mums priimtina.

Protokolas ir etiketas taip pat atlieka labai svarbų vaidmenį kasdieniuose verslo susitikimuose. Per pirmas 30 sekundžių žmonės mus įvertina pagal regimą, girdimą ir jaučiamą informaciją. Pradėkite nuo kasdienės dalykinės aprangos ir siekite galutinio paveikaus įspūdžio, pasiruoškite pristatyti savo sėkmę dabartiniame darbe. Protokolo ir etiketo žinios sustiprina asmens efektyvumą.

Kiekvienas gali atrodyti ir jaustis puikiai. Paslaptis – renkitės derindami jums tinkančių spalvų drabužius pagal figūrą, asmenybę ir gyvenimo būdą. Pagrindinė drabužių spintos plano sąlyga – pirkti drabužius, atitinkančius gyvenimo būdą ir biudžetą, darbo aplinką ir organizacinę kultūrą. Jūsų asmeninis įvaizdis taip pat išreiškiamas manieromis, nuostatomis ir kūno kalba.

Kiek jūsų įvaizdis veikia jūsų verslą, karjerą, pajamas ir santykius? Kodėl dažnai ne tokie profesionalūs darbuotojai uždirba daugiau, o turintys kur kas didesnius sugebėjimus taip ir lieka nepastebėti?

Tikiu, kad puikiai atrodote ir mandagiai elgiatės, nes perprato kūno kalbą ir suformulavote savo gyvenimo tikslus pagal asmenines vertybes, bei kuriate ateitį atskleidami pasauliui, kas esate iš tikrųjų ir kuo norite būti.

Kurdami įvaizdį ir leisdami kitiems žinoti apie savo gyvenimo pasiekimus, padarysite reikiamą įspūdį. Kai jaučiame ir žinome, kad šiuo metu prisistatome kaip galime geriausiai, įgyjame pasitikėjimą savimi ir patikimumą kitų akyse. Tai raktas į sėkmę!

*Pradėkite kurti
savo įvaizdį jau
šią dieną.*

*Štai keletas priežasčių,
dėl kurių verta sustiprinti
savo įvaizdį:*

- susikursite statusą,
 - pagerinsite esamą išvaizdą ir sieksite paaukštinimo,
 - parodysite sugebėjimus, patikimumą ir kompetenciją,
 - įgysite kitų pagarbą ir pasitikėjimą, atkreipiate jų dėmesį,
 - jausitės save gerbiančiu ir labiau pasitikėsite savimi,
 - atsipalaiduosite ir nustosite savimi abejoti,
 - vertinsite save ir uždirbsite kur kas daugiau pinigų,
 - sukursite tarpusavio santykius su draugais ir kolegomis,
 - atversite duris naujoms galimybėms savo gyvenimo kelyje.
-
-

Tai gi, kas yra savigarba?

Tai asmens nuomonė apie save, nuostatos, kurių pagrindas:

- kaip jis (ji) save vertina kaip asmenybę,
 - darbas, kurį jis (ji) atlieka,
 - jo (jos) pasiekimai,
 - ką jis (ji) galvoja, kaip kiti jį (ją) mato,
 - jo (jos) gyvenimo tikslai,
 - jo (jos) vieta gyvenime,
 - jo (jos) sėkmės potencialas,
 - jo (jos) privalumai ir trūkumai,
 - jo (jos) socialinė padėtis,
 - kaip kiti sutaria su juo (ja),
 - jo (jos) nepriklausomybė ir pasitikėjimas savimi.
-
-

Savivertė ir savigarba

Ar kada nors jautėtės netvirtai, nebuvote tikri, ar pritapsite, dairėtės į šalį ir laukėte, kuo visa tai baigsis?

Jei jūsų atsakymas „taip“, galite šiek tiek lengviau atsikvėpti – toks esate ne vienintelis. Daugumos žmonių jausmai ir mintys apie save kasdieną kinta. Tai susiję su mūsų patirtimi – kaip mus už gautus pažymius ar patirtus romantiškus susižavėjimus ir nusivylimus vertino tie, kurie labiausiai mums rūpi. Kiekviena patirtis gali turėti laikiną įtaką ir jūsų emocinei būsenai.

Savigarba – kur kas svarbiau nei nuotaikų kaitos, laimėjimai ir praradimai, priklausantys nuo situacijos. Tiems, kurių savigarba normali, nuotaikų kitimas, laimėjimai ir praradimai gyvenime – tikrai laikini svyravimai. Tokie žmonės labai greitai grįžta į normalią būseną ir toliau gerai mano apie save.

Kitiems, kurių savigarba ne tokia stipri, nuotaikų kitimai, laimėjimai ir praradimai turi didelės įtakos gyvenime, tampa našta, žlugdančia jų potencialą, dėl to mažėja noras bendrauti, laimės ir pasitenkinimo galimybės.

Visi žalingi įpročiai, polinkiai ir dauguma neigiamų išgyvenimų yra menkos savigarbos rezultatas.

Visuomet tikėjau ir tikiu, kad kiekvienas žmogus ir situacija turi ką nors gera, jog galime padėti kitiems pamatyti jų puikią ateitį. Jei mes gerbiame save, tuomet galime veikti ir mūsų sutinkamus žmones bei padėti jiems į gyvenimą pažvelgti teigiamai.

Menka savigarba. Sveika savigarba

Menka savigarba yra menko savo įvaizdžio rezultatas, kuris ir yra asmens nuostaty, išvardytų pirmiau, priežastis. Pavyzdžiui, žmogus nevertina darbo, kurį puikiai atlieka, arba jaučiasi neturįs gyvenime tikslų. Žmonių, kurių savigarba menka, elgesį gana dažnai nulemia požiūris į save. Kad įveiktų neigiamus jausmus ir mintis, kurie nuolat atakuoja, tokiems žmonėms reikia teigiamos išorinės patirties. Net tada, kai gerai jaučiamasi (dėl gerų netikėtumų ir kt.), jausmai gali būti labai laikini.

Sveika savigarba

Vaikystės patirtis, veikianti sveiką savigarbą:

- buvo giriamas,
- buvo išklaustas,
- su juo buvo kalbama pagarbiai,
- susilaukdavo dėmesio ir apkabinimų,
- patyrė sporto ar mokslo pergalių,
- turėjo patikimų draugų.

Menka savigarba

Vaikystės patirtis, veikianti menką savigarbą:

- buvo šiurkščiai kritikuojamas,
- buvo rėkiama ir mušama,
- buvo ignoruojamas, išjuokiamas ar erzinamas,
- buvo tikimasi, kad bus „tobulas“, tačiau visur – ir sportuodamas, ir mokydamasis – patyrė nesėkmių.

Žmonės, kurių savigarba menka, dažnai perduoda žinią, kad yra nevykėliai (pralošia žaidimą, gauna prastus pažymius ir kt.).

Sveika savigarba kuriama asmens sugebėjimu įvertinti (pažinti) ir priimti save besąlygiškai, t. y. pripažinti savo privatumus ir trūkumus (kas taip pat žmogiška) bei tuo pat metu priimti save kaip vertingą ir vertą be jokių sąlygų ar išlygų.

Taigi iš kur atsiranda savigarba?

Mūsų savigarba pradeda formuotis ankstyvoje vaikystėje ir kuriama visą gyvenimą. Kiekviena patirtis ir netikėtas susidūrimas, susirėmimas, psichinis pervargimas, išsiblaškymas prideda ar atima savigarbos dalį. Vaikystės patirtis atlieka labai didelį vaidmenį formuojant savigarbą. Kai augame, savigarbą kuria mūsų sėkmės ir nesėkmės – tai, kaip su mumis elgėsi mūsų šeimos nariai, mokytojai, treneriai, religijos autoritetai ir bendraamžiai.

TRYS savigarbos tipai

Trys dažniausiai pasitaikantys pasitikėjimo savimi tipai:

Apgavikas, apsimetėlis. Elgiasi kaip laimingas, jam gerai sekasi, tačiau širdies gilumoje labai bijo nesėkmės. Gyvena nuolat bijodamas, kad tai išaiškės. Kad išlaikytų pozityvios

*Dauguma iš mūsų
išivairuoja, kas yra
savigarba, tačiau ne
visada ją taip lengva
atpažinti.*

savigarbos kaukę, būtina nuolatinė sėkmė. Tokiam žmogui būdingas perfekcionizmas (didelis reiklumas sau ir kitiems), delsimas, vilkinimas, konkurencingumas, rungtyniavimas, taip pat gali turėti pervargimo ir išsekimo problemų. Kartais tereikia mažo paviršiaus įbrėžimo ar nedidelės uolos, ir jo laivas visiškai sudūžta.

Sukilėlis, maištininkas. Elgiasi tarsi kitų nuomonės ir gera valia (ypač tie žmonės, kurie yra svarbūs ir valdingi) būtų visiškai nesvarbios. Gyvena nuolat pykdamas, kad nesijaučia ganėtinai geras. Nuolat reikia įrodinėti, kad kitų įvertinimas ir kritika neįžeistų. Tokiam žmogui būdingas besaikis kitų kaltinimas, taisyklių ir įstatymų nesilaikymas, gali turėti kovos su valdžia problemų.

Pralaimėtojas. Elgiasi taip, tarsi būtų beviltiškas nevykėlis, nesugebantis susitvarkyti, surasti vietą pasaulyje. Laukia žmonių, kurie ateis ir išgelbės. Nuolatos savęs gailisi ir nesidomi, prisidengia abejingumu tarsi skydu nuo baimės prisiimti atsakomybę už savo gyvenimo ir išvaizdos pasikeitimus. Nuolat laukia kitų nurodymų. Toks žmogus stokoja užsispyrimo, dirba prasčiau, nei leidžia gabumai, tarpusavio santykiuose labai priklauso nuo kitų.

Sveikos savigarbos kūrimo strategija

Ko nereikėtų daryti:

- Nekritikuokite savęs – menkos savigarbos sėkla byra iš neigiamų pranešimų. Ir mintys tyliai pradeda kritikuoti viduje.
- Nesistenkite visą laiką visiems patikti. Mandagu, kai rūpinatės kitų jausmais, tačiau jūsų poreikiai taip pat labai svarbūs. Vertinkite save – neignoruokite.
- Nesistenkite būti kaip kažkas kitas. Tai sukelia savęs nuvertinimą ir nepasitikėjimą savimi. Kiekvienas asmuo yra unikalus ir negali būti kuo nors kitu. Stenkitės būti geresni, tačiau nekritikuokite savęs, jei nelabai sekasi, nesate toks gražus, lieknas ar populiarus kaip kažkas.
- Nežiūrėkite taip rimtai į gyvenimą. Patirta nesėkmė reiškia, kad KOL KAS dar ne viskas gerai sekasi. Visiems būna nepasisekimų gyvenimo kelyje į sėkmę – žiūrėkite į tai ne kaip į nesėkmę, o kaip į mokymąsi. Iškylančios problemos padarys jus stipresnius, jei stengsitės jas įveikti.

Iškylančios problemos padarys jus stipresnius, jei stengsitės jas įveikti.

Ką daryti?

Savęs vertinimas, pasitikėjimas savimi ir tikrumas padidėja, kai asmuo kreipia dėmesį į savo poreikius ir troškimus. Kiekvienas trokšta gyventi tokį gyvenimą, kokio nori. Tai ne egoizmas, jei asmuo siekia, ko jis nori, nežeidžia kitų ir leidžia jiems gyventi bei nesiekia kontroliuoti jų gyvenimo.

- Sutelkite dėmesį į savo sėkmę. Be menkos savigarbos sėklos ir nesėkmės baimės, nevisavertiškumo. Nuoširdžiai prisiminkite visus sėkmingus savo gyvenimo momentus.
- Apdovanokite save, kai jums pasiseka.
- Pasitelkite vizualias priemones, kad pasiektumėte svajones ir labiau savimi pasitikėtumėte.
- Susitelkite į savo privalumus. Panaudokite juos. Tie, kuriems sekasi, yra atviri su savimi.
- Sukurkite ir plėtokite tikslų siekimo planą, jį įgyvendinkite. Tai sustiprins pasitikėjimą savimi ir padės ugdyti pozityvius jausmus. (Gali būti ir iškirpti, suklijuoti paveikslėliai, kurie apibrėžtų jūsų siekiamus tikslus.)
- Stenkitės viską, ką darote, padaryti taip, kaip šiuo metu išei-
na geriausiai. Savikritika taps nereikšminga, kai asmuo pradės suprasti, kad nors tai, ką jis darė, ir nepasisekė, jis vis tiek yra vertingas, svarbus ir gali siekti geresnių rezultatų.
- Praturtinkite savo protą skaitydami įkvėpiančias knygas – jos iš tiesų padeda.
- Maitinkite savo mintis pozityviais teiginiais. Jie gali nugalėti neigiamas įkyrias mintis ir padėti sukurti sveiką požiūrį ir nuostatą.

Teiginiai

Teiginiai kovoja su mūsų neigiamu protiniu bagažu. Net to nesuvokdami nuolat sakome sau daug neigiamų dalykų. Kuo daugiau sau jų sakome, tuo labiau juos užsifiksuoja protas ir tuomet dar sudėtingiau pakeisti savo mąstymą. Viso to rezultatas – menka savigarba, traukianti asmenį atgal ir trukdanti siekti sėkmės. Yra tik vienas efektyvus būdas pakeisti šio mąstymo sistemą – neigiamos informacijos pranešimus reikia pakeisti naujais teigiamais dalykais.

Teiginiai iš tiesų veiksmingi, tačiau kuriančiąją jėgą gyvenime jie įgyja tik tada, kai kartojami KAS DIENĄ, ir tada, kai pradate neigiamai mąstyti. Veiksmingiausia, kai asmuo susitelkia į vieną teiginį ir skiria jam laiko, kad įsimintų ir įsisąmonintų, ką jis reiškia gyvenime.

Paprasti teiginiai:

- Esu vertas (-a) būti laimingas (-a), man turi sektis.
- Turiu sugebėjimų pasikeisti.
- Galiu atleisti kitiems ir suprasti jų motyvus.
- Pats (-i) galiu pasirinkti ir priimti sprendimus.
- Turiu laisvą valią pasirinkti gyvenimo būdą, kokio noriu, ir suteikti prioritetą troškimams.
- Galiu pasirinkti laimę, nesvarbu, kokios būtų aplinkybės.
- Esu lankstus (-i) ir atviras (-a) įvairiems savo gyvenimo pasikeitimams.
- Veikiu pasikliaudamas (-a) savo pagrindiniu planu ir esu atviras (-a) planų pasikeitimams.
- Stiekiu padaryti taip, kaip sugebu geriausiai.
- Esu vertas (-a) būti mylimas (-a).

Keletas būdų, kaip didinti ir skatinti savigarbą:

1. Prisiminkite, ką darėte nauja, neįprasta pirmą kartą.

Visuomet, kai mokomės ko nors nauja, mus lydi nervingumo jausmas, nepasitikėjimas savimi ir didelis stresas, – visi šie aspektai yra neišvengiama mokymosi proceso dalis. Kitą kartą jausitės labiau pasitikintis, atmintis primins jums, kad viskas puiku, – jūs dar tik mokotės!

2. Atlikite ką nors, ką nuolat atidėliojate.

Parašykite ar paskambinkite draugui, išvalykite ir sutvarkykite namus, sodą, pataisykite automobilį, surūšiuokite ir sumokėkite sąskaitas, pagaminkite skanų ir sveiką maistą – bet ką, kas reikalautų apsispręsti ir priimti sprendimą, – atlikite tai!

3. Nuveikite ką nors, kas jums labai gerai sekasi: plaukiokite, bėgiokite, šokite, kopkite, ruoškite valgį, tvarkykite sodą, tapykite ar dažykite, rašykite...

Jei įmanoma, tai turėtų būti kas nors, kas reikalauja dėmesingumo ir susikaupimo. Užsiimkite tokia veikla, kuri padėtų pamiršti visa kita. Tuomet labiau savimi pasitikėsite, ir tai puikus menkos savigarbos priešnuodis!

4. Nustokite galvoti apie save!

Menką savigarbą dažniausiai lydi per didelis susitelkimas į save. Darymas ko nors, kas apima visą asmens dėmesį, gali labai greitai padėti!

5. Gerai pailsėkite.

Kai asmuo jaučiasi prislėgtas, nerimastingas, sunerimęs ar nepasitikintis, pirmas dalykas, kurį turėtų padaryti, – tai nustoti galvoti ir gerai pailsėti. Kai kurie žmonės mankštinasi, kiti įtraukia save į tai, kas užvaldo visą jų protą. Nesvarbu – kaip, tačiau privalote sugebėti atsipalaiduoti ir pailsėti. Jei norite – galite praktikuoti hipnozės seansus, meditaciją ar kitus atsipalaidavimo būdus, tokius kaip *Tai Chi* (gali būti labai naudinga), joga, pasivaikščiojimas parke, masažo seansai. Kai būsite gerai pailsėję, jūsų smegenys bus ne tokios emocionališkos ir prisiminsite tik gerus dalykus. Tai puikus išsigelbėjimo vaistas!

6. Prisiminkite visus dalykus, kuriuos pavyko pasiekti.

Tai pradžioje gali būti sudėtinga, tačiau po kiek laiko išlavinsite savo atmintį ir prisiminsite. Jei manote, kad „aš niekuomet nieko nepasiekiu“, žinokite, jog viskas vyksta ne iš karto. Juk ir į Everesto viršukalnę niekas neįkopia iš karto.

Dalykai, kurių nepavyko įveikti: vairavimo testas (nepaisant to, kad buvote susinervinę), egzaminų laikymas (nepaisant to, kad tikėjotės, jog išlaikysite), komandinis žaidimas, pykčio priepuolis (net ir tada, kai jūs paskui nuėjote miegoti), pinigų taupymas kam nors, mėginimas kam nors padėti (net jei tai ir nepasisėkė)...

7. Atsipalaiduokite.

Mokykitės reaguoti ne taip rimtai – niekam nepatinka būti su tuo, kuris visuomet paniuręs ir nusivylęs. Mus visuomet traukia tie žmonės, kurie jaučiasi taip pat, o pasigailėjimas, apgailėstavimas nėra produktyvūs. Šypsokitės ir nusiteikite, kad ne visuomet viskas vyksta taip, kaip planavote. Tai gera pamoka, nes mokomės iš kiekvienos patirties.

Šypsokitės ir nusiteikite, kad ne visuomet viskas vyksta taip, kaip planavote.

8. Atminkite, kad ir jūs galite klysti!

Kai apie save manote blogai, visuomet prisiminkite, kad jūsų mintys veikia atmintį ir lemia elgseną. Kai blogai jaučiatės, taip pat galite prisiminti kitas situacijas, kai taip jautėtės. Tada jus apims visiškas pesimizmas dėl savęs ir savo ateities.

9. Pasirinkite mankštinimosi programą, kad jaustumėtės gerai ir atrodytumėte gražiai.

Mankšta suteikia kūnui ir protui energijos, pripildo laimės hormonų.

10. Priimkite kritiką, kad ja galėtumėte pasinaudoti ir tobulėti.

11. Neleiskite sau apsiriboti tik savo vidiniu įvaizdžiu – ženkite dar vieną žingsnį ir sulaužykite stereotipus.

Jūsų įvaizdis negali jūsų kontroliuoti ir slėgti. Tik skirtingi veiksmai ir savęs skatinimas leis kitiems pamatyti pasikeitimus ir pagerins jūsų nuostatą apie save ir savo sugebėjimus.

12. Apsispręskite priimti iššūkius pozityviai.

13. Skaitykite motyvuojančias ir įkvėpiančias knygas (pavyzdžiui, Kurto Tepperweino „Susikurkite tobulą gyvenimą“).

14. Žiūrėkite faktais pagrįstus filmus (didelį įspūdį palieka „What the bleep do we know“, „The Secret“, „The Celestine Prophecy“).

15. Įsisąmoninkite, kad mes patys save ribojame ir savo pastangomis įgyjame pasitikėjimą! Pradėkite pasitikėti savimi!

Moterų pasitikėjimą savimi griauna:

- **Buvimas niūria pesimiste.**

Kai kuriais atvejais nervingumas – natūrali būseną abiem lytims. Naujas pasimatymas ar svarbus susitikimas natūraliai sukels susirūpinimą. Gelbsti tik viena gudrybė – negaiškite laiko neigiamoms pranašystėms apie būsimą susitikimą.

- **Išankstinis nusiteikimas.**

Kai moteris mano, kad ji neatrodo taip gerai, kaip galėtų, dažnai kyla minčių, jog visa kita taip pat nepasiseks. Viena tikra – jei susitelkėte į tą vieną mintį, susitikimas ar renginys džiaugsmo neatneš.

- **Neigiamas mąstymas.**

Tai vyksta maždaug taip: „Ką ji iš tikrųjų galvoja?..“, „Žinau, kad Daiva pakvietė į vakarėlį, tačiau manau, kad pakvietė tik todėl, kad jautė pareigą.“ Taip jau yra, kad moterys labai jautriai reaguoja į kitų poreikius ir labiau supranta pasikeitimus, galinčius veikti situaciją ar padaryti ją kam nors patogesnę. Šiaip ar taip, jei nekontroliuosite šio sugebėjimo, galite pasidaryti per dažnai ir per daug analizuojančia. Tai padarys gyvenimą apgailėtiną, nes vidinis analizės procesas sudarys sąlygas painiavai, nerimavimui ir neveiklumui.

*Naujas pasimatymas
ar svarbus susiti-
kimas natūraliai
sukels susirūpinimą.
Gelbsti tik viena
gudrybė – negaiškite
laiko neigiamoms
pranasystėms apie
būsimą susitikimą.*

Patarimai, kaip pasitikėti savimi

1. Išmokite atsipalaiduoti.

Kai turėsite progą, atsipalaiduokite ir pagalvokite, ką padarėte gerai, prisiminkite, kokį jausmą patyrėte, tuomet skirkite keletą akimirų ir įsivaizduokite save besijaučiančią taip pat ir ateityje.

2. Atkreipkite dėmesį į laikyseną, veido išraišką ir kaip skamba žodžiai.

Kaip jaučiatės, kai džiaugiatės įvykiu. Jei tai susitikimas ar viešas susibūrimas, visuomet prisiminkite, kad pasiruošimas ir tikėjimas, teigiamos nuostatos yra raktas, net jei galime gana tiksliai numatyti pasekmes. Žinome, kad poilsis, atsipalaidavimo jausmas išlaisvina mąstymą, suaktyvina smegenų veiklą, ir tik tada galima pasiekti geriausius rezultatus, išlaisvinti savo sugebėjimus.

3. Pasitikėkite savimi.

Nors dalykai ir nėra tokie, kokių mums norėtųsi, tai dar nereiškia, kad likusi dienos dalis ar vakaras bus bjaurūs. Pasitikinti savimi moteris neleidžia, kad tą dieną prasta šukuosena sutrukdytų jos norą džiaugtis gyvenimu.

Tyrimai rodo, kad žmonės, kurie šypsosi, laikomi daug patrauklesniais nei tie, kurie nesišypsos.

4. Sudarykite savo privalumų sąrašą.

Ir kitą kartą, kai sau sakysite, kad jūs baisiai atrodote ir kad jūsų vakaras sugadintas, nors jis dar nėra neprasisidėjo, priminkite sau, kad to savo ateityje nematote. Ir dar vienas dalykas – suorganizuokite dar vieną vakarėlį, kuriame jūsų šukuosena atrodys tobulai. Tyrimai rodo, kad žmonės, kurie šypsosi, laikomi daug patrauklesniais nei tie, kurie nesišypsos.

5. Kurkite optimistišką požiūrį ir išvaizdą.

Moterys labiau supranta ir gilina jį mimiką, klausosi balso intonacijos – tai labai naudingas bruožas, tačiau kartais galima ir suklysti. Negalvokite apie tokius dalykus, kaip „jeigu...“, „kažkas...“, „galbūt...“ – žvelkite į viską optimistiškai. Optimistiškas požiūris padės nugalėti, nuslopinti painiavą ir apmąstymus, suteiks galimybę pažvelgti į priekį.

6. Ką nors atlikite, o ne tik svajokite ir galvokite.

Vienas iš pagrindinių bruožų, kuriuo išsiskiria pasitikinčios savimi moterys, – tai sugebėjimas pastebėti (net tada, kai pačios jaučiasi šiek tiek nervingos) ir atkreipti dėmesį į aplinkui esantį pasaulį. Skirkite dėmesio žmonėms, parodykite susidomėjimą, leiskite jiems puikiai jaustis. Žmonės prisimins tai, netgi jei praleidote su jais nedaug laiko. Apmąstymai, įvairių idėjų svarstymas moterims gali būti kūrybingas procesas, suteikiantis malonių akimirku, pasitenkinimą, tačiau ilgai, per daug įsitraukus į tokius svarstymus, gali pasireikšti pasyvumas ir nerimas.

7. Venkite analizuoti.

Moterys turėtų vengti analizuoti. Sakykite – aš pradėsiu veikti!.. Atsargiai, pagalvokite... Kita vertus, nebedvejokite!

Mandagi elgsena

Etiketas arba tinkama elgsena priklauso nuo mūsų vidinių principų ir nuostatų. Rūpinimasis kitų žmonių poreikiais (kai elgiatės ne savo, o jų naudai) parodo jūsų geranoriškumą ir atidumą, o ne tai, kad norite gerai pasirodyti. Taisyklės gali nurodyti protokolas. Elgesio taisyklių išmanymas padeda įvertinti ir suprasti, ko iš jūsų tikimasi konkrečioje situacijoje. Tai tinka susitikimams, vizitams pas klientus, svečių sutikimui ir

priėmimui, jūsup asmeniniam ir įstaigos, kuriai atstovaujate, stiliui, daugeliu kitų atvejų. Tai vadinama profesionaliu mandagumu ir taktu.

Pasisveikinimas ir profesionalus mandagumas

Mandagumas – tai judesių ir elgsenos lankstumas, sugebėjimas pasirūpinti žmonėmis, kontroliuoti situaciją ir tvarkingai eiti per gyvenimą. Mandagumas reikalauja didelės intuicijos, kuri ugdoma:

- elgsena (kai tinkami dalykai sakomi reikiamu laiku),
- galvojiu savo galva,
- lankstumu,
- prisitaikymu prie žmonių poreikių,
- sugebėjimu išgirsti, kas pasakyta ir kas ne,
- paprastų sprendimų suradimu,
- reikalų sprendimu be kaltinimų,
- principingumu, dorumu, sąžiningumu, pastovumu.

Seniai visi žinome, kad nemandagu sveikintis čiaujant kramtomąją gumą. Bet ar visada tai prisimename? Kai į biurą atvyksta svečias, kiekvienas iš mūsų turi atsistoti ir pasisveikinti. Moterys gali likti sėdėti, tačiau atsistoti privaloma, kai sveikinamasi su aukštesnio rango asmeniu ar svečiu. Šiandienė dalykinė moteris sveikindamasi taip pat turi atsistoti ir išeiti iš už užstalės. Jei sveikinamasi ištiesiant ir paspaudžiant ranką, būtina apeiti stalą. Rašomasis stalas visuomet sukuria barjerą. Mimika išduoda mūsų nuostatas. Kur kas sunkiau mandagiai elgtis su klientu, jei šis žmogus nepatinka. Tačiau simpatijos negali vaidinti per didelio vaidmens, kitaip klientas tuoj pat pajus mūsų neigiamą nusiteikimą.

Dažniausiai sveikinamės linktelėdami galvą ir sakydami „laba diena“. Į kito žmogaus pasisveikinimą reikia atsakyti net ir tada, kai nenorime išreikšti pagarbos.

Rankos paspaudimas

Rankos paspaudimas suteikia bendravimui daugiau reikšmės, rodo pokalbio pradžių ir pabaigą. Be to, taip išreiškiame mandagumą, parodome didesnę asmeninį domėjimąsi. Spausdami ranką visada turime žiūrėti į akis.

Dažnai sakomi ne tik pasisveikinimo žodžiai, bet ir paklausiamą apie savijautą, ar lengvai surado kelią.

Aukštesnio rango arba vyresnio amžiaus žmogus visuomet ištiesia ranką pirmas. Tačiau vyras visada palauks, kol dama sveikindamasi pati išties ranką. Rankos paspaudimas turėtų būti tvirtas, bet trumpas.

Rankos pabučiavimas versle – tabu, tačiau vis dar pasitaiko, kad gerokai vyresnio amžiaus klientai kaip tik šitaip pasveikina moteris. Net jeigu nemalonu, kliento gesto neįmanoma išvengti. Jei jums tai nepriimtina, galite mandagiai paprašyti, kad norėtumėte sveikintis rankos paspaudimu.

Taip pat nevertėtų abiem rankomis apglėbti kito asmens rankos, jos ilgai kratyti ar tapšnoti per petį.

Vizitinės kortelės įteikimas

- Pirmasis vizitines korteles įteikia atėjęs asmuo.
- Prisistatydamas rangu žemesnis asmuo įteikia savo vizitinę kortelę rangu aukštesniam asmeniui.
- Atsakyti kortele į kortelę – privaloma mandagumo taisyklė.
- Gautoje kortelėje nieko nerašykite.
- Ką tik gautos kortelės negrūskite į aplanką ar kišenę. (Vizitinę kortelę galima padėti į jai skirtą vietą tik išėjus asmeniui; jei dalyvaujate ilgai trunkančiose derybose – praėjus 40 min.).
- Jei kortelėmis keičiatės draugijoje, būtina jomis apdalyti visus.
- Socialiniuose renginiuose kortelės nedalijamos.

Jei norite turėti kieno nors vizitinę kortelę – turite to asmens paprašyti. Jei jis nepaprašo jūsų vizitinės kortelės, tuomet ir nesiūlykite. Kiek kartų buvo taip nutikę, kad pirmosios pažinties metu jums įteikia kortelę, o jūs galvojate: „Dėkui... tačiau ko tas asmuo norėtų iš manęs?“

Jei norėtumėte pažintį tęsti, tuomet turite paprašyti kortelės.

Kortelė įteikiama taip, kad asmuo iš karto galėtų perskaityti informaciją apie jus.

Vizitinė kortelė

Ar jūsų kortelė sukuria teigiamą įspūdį?

Ar ji suteikia informacijos apie verslą?

Ar aišku, kaip su jumis susisiekti?

Ar ji įtikinama?

Niekuomet nežaiskite su kortele, neglamžykite ir nerašinėkite ant jos – tai išduoda nepagarbą tam asmeniui. Jei norite užrašyti papildomą informaciją, tuomet paprašykite paties asmens užrašyti savo ranka.

Vizitines korteles privalote nešiotis su savimi dieną ir naktį. Turėkite vizitinių kortelių kišenėje, rankinėje ar portfelyje. Visada turėtumėte būti pasirengęs užmegzti kontaktus, reklamuoti savo veiklą ir atstovaujama įmonę.

Graži kūno kalba

Laikysena, gestai ir akių kontaktas

Įeidami į kambarį suteikiate kitiems žmonėms nežodinės informacijos apie savo asmenybę ir charakterį. Tai atskleidžia jūsų eisena ir laikysena, stovėseną ar sėdėseną. Žmonės, kurių laikysena pakumpusi, vaikščioja susikūprinę ar susilenkę, nusizėminę, suprantami kaip turintys kitokį temperamentą nei tie, kurie stovi tiesiai. Asmenys, vaikstantys labai aukštai iškelta galva, suprantami kaip nepalenkiami, išdidūs ir turintys atsipalaidavimo sunkumų. Jei asmuo jaučiasi nelabai pasitikintis, nervingas, drovus ar pirmaujantis, mes visada duosime jam kelią. Teigiamas nuostatas taip pat atskleidžia kūno laikysenos atvirumas: rankos laisvai nuleistos ir atpalaiduotos, nesukryžiuotos ar stipriai nesuspaustos.

Gali būti demonstruojamos ir neigiamos nuostatos, pavyzdžiui, prieinamumas. Kūnas suspaustas, įsitempęs, atsilošęs ir sudarytas barjeras rankomis, pečiais, lagaminu, knygomis ar net užsegtu švarku, nors dalyvaujama vakarėlyje.

Taip pat svarbu pabrėžti, kad kūno kalba turi būti vertinama pagal visumą, o ne tik pagal atskiras detales. Asmuo sukryžiuotomis rankomis nebūtinai yra priešiškas – jam ar jai taip labai patogu arba šiek tiek šalta.

Laikysena

Laikysena kuria pirmą įspūdį apie žmogų. Ji sufleruoja apie mūsų užimamą padėtį visuomenėje. Sėkminga karjera lyg mankšta verčia pasitempti ir nesikūprinti. Net ir gražiausias

drabužis, šukuosena, makiažas, avalynė nublinksta, jei netikusi laikysena ir žmogus nemoka gražiai vaikščioti, stovėti, apsirengti, lipti laiptais, įsėsti į automobilį ar tiesiog prisėsti ant kėdės. Susikūpinimas, susigūžimas, atkištas pilvas, velkamos kojos, nuleisti pečiai ir galva nesukuria norimo įspūdžio. Laikysena svarbi ir dėl geros savijautos. Juk, kaip žinome, nuo stuburo priklauso daugelio mūsų organų veikla.

Taisyklinga laikysena: žmogus galvą laiko tiesiai (ji nepalinkusi į priekį, nepararinta žemyn ir ne per daug atlošta), nugara tiesi, pilvas įtrauktas, pečiai (ir mentikauliai) vienodame aukštyje, keliai nesulenkti.

Neleiskite jokių garsų (garsiai nežiovaukite, nečiaudėkite, nekvatokite – jokio labai garsaus jausmų protrūkio; jokio kūno garsų protrūkio – riaugėjimo ir pan.).

Vyrų laikysena

Rosemarie Wrede-Grischkat knygoje „Manieros ir karjera“ rašo: „Galėtume tai apibrėžti kaip sportiškumo ir elegantiškumo derinį, kai:

- kūnas tiesus, mentikauliai šiek tiek suglausti,
- kojų, rankų ir plaštakų padėtis kontroliuojama ir stovint, ir sėdint.“

Šiandien nepriimta čiupinėti kitiems matant net veido ar ausies, o ką jau kalbėti apie tai, kas yra po apdaru.

Vyrams niekada nederėtų stovėti ar sėdėti pernelyg atsainiai ir plačiai išskėtus kojas.

Rankų padėtis:

- Nelaikykite rankų įrėmę į klubus, nebūkite nusiteikę agresyviai.
- Negrūskite į kišenes abiejų rankų – tik viena ranka gali ramiai trumpam nuslysti į kišenę.
- Nekiškite rankų į švarko kišenes.
- Neslėpkite rankų už nugaros, nebent labai trumpam.

Stovint rankos turėtų būti ramiai nuleistos, tarsi tas atsainumas būtų kontroliuojamas. Žinoma, ilgiau stovint, rankų, kaip ir kitų kūno dalių, padėtį derėtų retsykiais keisti.

Ilgai stovint rankos gali būti trumpam sukryžiuojamos. Kad neatrodytumėte atsiskyręs, geriausiai, jei abi ar nors viena plaštaka gulės ant dilbio.

Sėdėdami vyrai turėtų laikytis šių taisyklių:

- sėdėti ne pernelyg plačiai,
- neištiesti kojų visu ilgiu,
- nekelti vienos kojos pėdos ant kito kelio – niekam nemalonu žiūrėti į jūsų padą, o juo labiau jei kojos prakaituotos.

Moterų laikysena

Apie jus labai daug pasako gestai. Pernelyg gestikuliuodama atrodysite juokingai. Judesiai, jokių būdu ne mostagavimas, turi būti tikslingi ir jų nedaug. Rankos lengvai nuleistos, neprispaustos prie kūno ir nepaslėptos už nugaros (kitaip atrodysite suvaržyta ar pasyvi).

Svarbus išraiškingas veidas – jame atsispindi kiekvienos nuotaikos akimirka. Deja, veido išraišką valdyti sunkiausia. Pokalbio metu kontaktuokite su pašnekovu žvilgsniu – tai sukurs pasitikėjimą. Jei pasitikite savimi – juokitės, tačiau nuosirdžiai – tai padės jums atsipalaiduoti.

Moteriai stovint niekada negalima:

- nuleisti pečių,
- susidėti rankų už nugaros,
- susidėti rankų ant pilvo,
- kalbėti pernelyg gestikuliuojant,
- abi rankas kartu laikyti kišenėse; sveikinantis vieną ranką laikyti kišenėje.

Stovėdama ir eidama moteris privalo atkreipti dėmesį į tiesią laikyseną:

- labai neišsižergti ir nežygiuoti dideliais žingsniais,
- laisvai nuleisti rankas arba laisvai sukryžiuoti, tačiau abi rankos turi būti matomos,
- pabrėžti kalbą rankomis, bet ne mosikuoti.

Sėdėdama moteris jokių būdu negali:

- ramstyti rankomis galvos ar smakro,
- išsiskėsti arba ištiesti kojas prieš save,
- glostyti, kasyti ar pešioti.

*Pokalbio metu
kontaktuokite su
pašnekovu žvilgsniu
– tai sukurs
pasitikėjimą.*

Sėdėdama moteris turėtų:

- ištiesti nugarą,
- visada suglausti kelius,
- jei viena koja užkeliama ant kitos, blauzdas pagal galimybę laikyti lygiagrečiai, kiek įmanoma arčiau viena kitos,
- kontroliuoti rankas, ko nors nepėšioti,
- nesiramstyti ir demonstratyviai neatsilošti,
- įdėmiai žiūrėti į pašnekovą, nežaisti rankomis (blogiausiai atveju tvirtai laikykite užrašų knygelę).

Eisenos grakštumas

Pakėlusi aukštai galvą žiūrėkite tiesiai priešais save – žvilgsnis antro aukšto lygyje. Kad nugarą būtų tiesi, pečius pakelkite, atloškite ir tada vėl nuleiskite: krūtinės ląsta neturi būti įdubusi, bet ir neišpūsta, kaip pokario metų darbo pirmūnės. Mentikauliai priartinti vienas prie kito, sėdmenys įtempti, pilvas įtrauktas.

Einant keliai turi lengvai spyruokliuoti. Eikite vidutinio dydžio žingsniais, lengvai ir ritmingai, tada pasijusite žvali ir energinga. Tik nebūkite įsitempusi. Žingsnis turi būti lengvas, kūnas lankstus.

Rengdamasi apsiaustą ar švarką, pirma vieną, paskui ir kitą ranką kiškite į rankovę švelniai, atsargiai, tarsi paslapčiomis įstumėte į vyro kišenę. Tada abiem plaštakomis užsimeskite apsiaustą ant pečių.

Nemanykite, kad jei esu gražiai sudėta, mano laikysena jau savaime graži. Jos reikia išmokti. Tegul grakšti eisena, puiki laikysena, kultūringas elgesys tampa kasdieniu jūsų įpročiu.

Akių kontaktas

Ieškodami informacijos nukreipiate savo įdėmų žvilgsnį į kitų akis ir kviečiate pasidalyti informacija, kurią turite. Akių kontaktas palaiko bendravimą. Jis papildo jūsų verbalinį ir neverbalinį bendravimą gana primityviais būdais. Pavyzdžiui, įdėmus žvilgsnis nėra priimtinas žvelgiant į nepažįstamus ar net į draugus, tačiau du įsimylėjęliai gal ilgai ir įdėmiai žvelgti vienas į kitą. Antra, apsukrus, nepastovus akių kontaktas ar akių kontakto vengimas interpretuojamas kaip gėda, sumišimas, varžymasis,

liūdnumas, suktumas, melas, baimė ar nuobodulys. Ilgai trunkantis akių kontaktas gali būti pasitelkiamas agresyviais sumetimais – tam, kad dominuoti, tačiau normaliai bendraujant – kuo daugiau kontaktuojate akimis, tuo labiau jus mėgs kitas asmuo. Iš tikrųjų, kur kas labiau intriguoja, kai žmonės atsako į dalykus susidomėję ir emociškai, tuomet išsiplečia vyzdžiai, ir tokie žmonės nesąmoningai laikomi patrauklesniais.

Veido išraiška

Kai jūs ką nors susitinkate, pirmas kelias minutes kitą asmenį vertinate pagal veido išraišką. Įvertinate jo (jos) patrauklumą ir tai, ar jums jis (ji) patinka ar ne. Tuomet gana objektyviai ir tiksliai įvertinate charakterį, asmenybę, intelektą, įspūdingumą ir įvairias kitas savybes, remdamiesi stebėtinai trumpa asmens pažinimo istorija.

Šypsena

Nuoširdi šypsena, kuri matyti akyse, sako žmonėms, kad jums malonu juos matyti ir kad esate atviri bendrauti. Šypsena įtemptą situaciją gali padaryti malonesnę, nes kai nusišypsote, jums bus atsakyta šypsena. Tai patraukliausia veido išraiška.

Gestai

Gestais išreiškiame daugybę nuostatų ir emocijų, bendraujame, greitai ir subtiliai perduodame pranešimus. Kita kūno kalbos forma to perduoti neįmanoma. Ekmanas ir Friesenas savo knygoje „Unmasking the Face“ keletą gestų tipų suskirstė kategorijomis:

- **simboliai:** žodžiai substitutai, pavyzdžiui, pečių gūžtelėjimas, trūktelėjimas,
- **ilustratoriai:** judesiai, lydintys kalbą, pavyzdžiui, rankos sukiojimas abejojant,
- **regulatoriai:** judesiai, parodantys skirtumus tarp klausymo ir kalbėjimo, pavyzdžiui, greitas linksėjimas rodo supratimą kur kas anksčiau nei kas nors pasakoma,
- **pritaikomieji judesiai,** parodantys proto būseną, pavyzdžiui, kai nesame tikri dėl ko nors, sukiojame daiktus,
- **apsimestinai demonstruojamieji judesiai,** lydintys emocijas, pavyzdžiui, nervingi gestai.

*Nuoširdi šypsena,
kuri matyti akyse,
sako žmonėms, kad
jums malonu juos
matyti ir kad esate
atviri bendrauti.*

Efektyvus klausymasis

Kaip bendrauti neverbaliniu būdu ir pasiekti norimus rezultatus

Išmokite efektyviai klausytis, ne tik kalbėti. Girdėkite, ką kiti kalba, o ne vien tik klausykitės radijo savo mintyse.

- Jūsų nuostata turėtų būti bendrauti ir bendradarbiauti.
- Pasirinkite tinkamą kūno padėtį, draugiškai šypsokitės ir pasistenkite įsiminti vardus.
- Ranką spauskite visu delnu (tvirtas sausas paspaudimas ir atitinkama trukmė).
- Domėkitės kitais asmenimis, sutrumpinkite savo dienvakarę, pateikite klausimus.
- Laisvai naudokitės erdve, tačiau neįsiveržkite į kitų asmenų erdvę ir teritorines ribas.
- Jei kalbate grupei, neužmirškite greitai žvilgtelėti į kiekvieną.
- Įsitraukite subtiliai – jei nesulaukiate dėmesio, galite užduoti klausimą.
- Būkite pasirengęs skaityti, atpažinti neatitikimus tarp žodinio ir nežodinio pranešimo.
- Pamėgdžiokite, atkartokite, jei tai galite lengvai padaryti.
- Visada būkite sutartu laiku, įvertinkite atvykimo laiku pranašumą ir erdvę bendradarbiaudami.
- Susodinkite visus taip, kad galėtumėte lengvai matyti vienas kito kūno kalbą (aplinkui stalą arba stalo gale, prieš stalą ir panašiai).
- Aktyviai klausykitės.
- Skaitykite nuostatas, sprendimus ir nuobodžiaujančius gestus.
- Skaitykite ženklus.
- Naudokite smailę, bokštą, linksėjimą galva ir kitus aktyvaus klausymosi ženklus.

Klausomės tris kartus greičiau nei kalbame. Galime pasakyti 125 žodžius per minutę, o išgirstame 400. Girdime ir atidžiai išklausome tik pusę to, kas buvo pasakyta. Prisimename tik pusę to, ką išgirdome.

Klausomės atrinkdami, todėl atmintyje išlaikome tikrai labai nedaug. Taigi mes, žmonės, turime praktikuotis ir naudoti metodus, kad išmoktume efektyviai klausytis – taip, kad kalbėtojas jaustų, jog jį suprato ir įvertino.

Dėmesio nukreipimas į tai, kas nepasakyta, neištarta

Kūno kalbą skaitome instinktyviai ir dažnai nesąmoningai. Jei ištarti žodžiai ir kūno kalba nesuderinami, galime jausti, kad čia yra kur kas daugiau nei pasakyta arba reikia dar daugiau pasakyti.

Kartais nėra žodinių raktų. Tačiau jei kantriai lauksime jaukiuje tyloje su kviečiančia klausymosi poza – žmonės atsivers ir pasakys kur kas daugiau. Geras klausytojas sukuria saugią aplinką žmonėms, kad jie pasakytų viską, ką mano. Pokalbis gali pasisukti įvairiais neatrastais kanalais, jei visos šalys nusi-teikia klausytis.

Aktyvaus klausymosi technikos būdai (nežodiniai):

- nuolatinis akių kontaktas,
- klausymosi poza „visu kūnu palinkęs į priekį“,
- linktelėjimai, retkarčiais žodiniai ženklai „aha“, „mhm“, „taip“,
- labai nedideli judesiai ar jokio neramaus sukinėjimosi.

Aktyvaus klausymosi technikos būdai (žodiniai):

- kas buvo pasakyta, atgaivinkite savais žodžiais – tai suteikia prasmę ir jos neiškraipo,
- patvirtinkite ir išsiaiškinkite kiekvieną pranešimą: „Ar tai, ką girdėjau, atitinka tai, ką jūs norėjote pasakyti?“,
- nereikškite savo nuomonės,
- patvirtinkite ir išsiaiškinkite kiekvieną pranešimą: „Tai, kaip jūs supratote, atitinka mano pasakymą. Ar teisingai jus supratau, kad...“

Keletas situacijų, kuriose primygtinai reikalaujama aktyviai klausytis:

- kai mokote,
- kai sprendžiate nusiskundimus,

- kai žmonės atskleidžia savo jausmus,
- kai turinys apima skirtingus pranešimus,
- konfrontacijos metu,
- kai informacijos kur kas daugiau nei reikia pokalbiui tęsti,
- kai dalyvaujate pokalbiuose, kuriuose daug įsitikinimų ir emocijų,
- kai jūs esate arbitras arba tarpininkas ginčyjantis, konfliktuojantis,
- kai imate ir duodate interviu,
- kai ką nors drąsinate išreikšti save, kad įgytų pasitikėjimą.

Balsas

*Balsas perteikia jūsų
jausmus, požiūrį į
save ir kitus.*

Balso tembras tiesiogiai susijęs su mūsų vidine būseną, nuostatomis, savigarba ir mandagumu. Prisiminkite, kad balsas yra lavinamas ir kiek jam lavinti skirsite laiko, taip ir būsite girdimas. Juk iš balso galite akimirksniu pasakyti, kokios nuotaikos pašnekovas. Lilian Glass knygoje „Žinau, ką galvoji“ rašo: „Vienas vienintelis kraujo lašas gydytojui gali pasakyti, kas vyksta organizme; vienas vienintelis žmogaus balso tonas gali atskleisti, kas vyksta jo sieloje.“ Balsas perteikia jūsų jausmus, požiūrį į save ir kitus.

Tarsena, intonacija

Jei jūsų kalbos artikuliacija aiški, pastebėsite, kad žmonės kur kas mieliau ir noriau jūsų klausosi. Tingūs įpročiai, murmėjimas, vapėjimas ar nesuprantama tarsena ne tik sukuria skurdų, apgailėtiną įspūdį – jie gali net erzinti, sudaro nelaukiamą neigiamą nuomonę apie charakterį, išsilavinimą, gabumus. Jei žinote ar buvo kas nors sakęs, kad jus sunku suprasti, verta pasimokyti aiškios kalbos įgūdžių. Kad kiekviename žodyje visiškai išstartumėte visas priebalses, praktikuodamiesi naudokitės liežuviu, lūpomis ir dantimis.

Balso įrašų klausymas

Tai visais aspektais puikus pratimas. Dažnai klaidingai suprantame tai, kaip mus girdi kiti, koks balso stiprumas, nuolaidumas ir nosinumas. Klausydami savo įrašų galite girdėti balsą tokį, kokį girdi kiti. Tai padės susidaryti objektyvią nuomonę.

Kalbos sakymas

Yra trys svarbiausios sudėtinės kalbos sakymo dalys:

1. Kvėpavimas.

Įkvėpimas ir iškvėpimas priklauso nuo kvėpavimo. Šis procesas sudaro oro tėkmę, be kurios nesusidarytų balsas. Yra dvi kvėpavimo fazės – įkvėpimas ir iškvėpimas, kurios sustiprina ir palaiko ilgai trunkančią oro tėkmę, kurios reikia kalbant.

2. Fonas, sudarantis balsą.

Jis pasiekiamas, kai oras eina per balso klostes, gerklas (gr. *larynx*).

3. Artikuliacija, tarimas.

Artikuliacija nurodo būdą, kokia forma skamba balsas kalbant. Tai pasiekama įvairiais kalbos padargais (liežuviu, dantimis, lūpomis). Jais formuojami garsai, kuriuose atpažįstame priebalsius ir balsius.

Kvėpavimas

Daug žmonių turi sunkumų dėl efektyvaus bendravimo, įpročių, formuojančių balsą. Balsas labai pasikeičia efektyviai kvėpuojant. Efektyviausias kvėpavimo būdas – kvėpavimas pilvu, pasiekiamas atpalaiduojant kaklo ir krūtinės ląstos raumenis ir leidžiant pilvo raumenims išsiplėsti ir susitraukti.

Kad įvertintumėte, ar efektyvus jūsų kvėpavimas, atsistokite prieš veidrodį ir giliai įkvėpkite. Jei jūsų pečiai pasikeičia, vadinasi, kvėpuojate viršutine krūtinės ląstos dalimi. Kvėpavimas viršutine krūtinės ląstos dalimi neefektyvus dėl oro patekimo, taip pat įtemptų raumenų kaklo srityje ir gerklėje (ryklėje) priešastis, o rezultatas – prastas balsas ir nuovargis. Kvėpavimas pilvu efektyvesnis. Jis leidžia atsipalaiduoti kaklo gerklės raumenims ir naudoti oro patekimą iš plaučių, kad efektyviai iškvėptumėte. Norėdami padidinti kvėpavimo efektyvumą ir lavinti balsą, treniruokitės kvėpuodami pilvu, pasistenkite pailginti iškvėpimo trukmę leisdami lėtai išeiti orui.

*Visuomet prieš
išėdami į auditoriją
ar eidami į svarbų
susitikimą tris kartus
giliai įkvėpkite ir
iškvėpkite. Plaučiai
prisipildys oro atsargų
ir balsas mažiau
virpės, o jūs – mažiau
jaudinsitės.*

Esate nuolat vertinami pagal balsą. Jis perduoda jūsų emocijas, baimes, entuziazmą, netgi nuobodulį.

Esate nuolat vertinami pagal balsą. Jis perduoda jūsų emocijas, baimes, entuziazmą, netgi nuobodulį. Savo efektyvia išraiška, balso galingumu ir stiprumu rodote entuziazmą, kuris ateina iš jūsų vidaus, įsitikinimų tikrumo ir gali būti girdimas balse. Jaudinimasis bendraujant balsu – ne taip kontroliuojamas ir gali parodyti tikrai paviršutinišką emocijų būseną.

Žmonės mažiau reaguoja į aukštą réksmingą balsą. Kai esate susinervinę, balso stygos susiaurėja ir išleidžiate ploną, spiegiantį garsą, kuris nesąmoningai išduoda jūsų nerimą. Praktikuodamiesi galite išmokti kontroliuoti savo balsą. Kai kvėpuojate jausdami diafragmą, atsipalaiduoja kaklo raumenys ir pašalinata balso stygų įtampą. Pastebėsite, kad turite stipresnį balsą, kuris pabrėš jūsų pristatymo efektyvumą. Žygintas Pečiulis knygoje „Efektyvi komunikacija“ rašo: „Žmogus primena pučiamąjį instrumentą. Iškvėpdami orą sukuriame garsą. Tačiau susijaudinus kvėpavimas dažnai sutrinka. Blogai kvėpuodami dar labiau išmušame save iš vėžių, negalime susikaupti, mąstyti, kalbėti. Pagreitėja kalba, žiopčiojame arba žodžiai veržiasi kartu su iškvepiamu oru.“

1 pratimas

Uždėkite vieną ranką ant diafragmos, kitą – virš šonkaulių. Įkvėpkite ir iškvėpkite, jei kvėpuojate nuo diafragmos, tai ranka virš diafragmos (pilvo) juda į priekį ir atgal, o ranka, esanti virš šonkaulių, nejuda.

Norėdami surasti diafragmos raumenis uždėkite ranką ant pilvo ir šūktelkite „ei!“ Šūktelėdami pajusite trumpai įsitempiančius diafragmos raumenis.

2 pratimas

Atsistokite prieš veidrodį. Žiūrėkite, kaip juda **pečiai**. Jeigu įkvepiant pečiai nepakyla, vadinasi, pripučiamo pilvą, o plaučių nepapildome.

Giliai įkvėpdami (net per burną) turite girdėti triukšmą. Jeigu nieko **negirdite**, vadinasi, **sukčiaujate**.

Įkvėpimas ir iškvėpimas turi trukti **4 sekundes**. Jeigu sušpėjate įkvėpti per pusę sekundės, vadinasi, kvėpuojate blogai.