



ASTRAL

executive search

KĀ ĶERMENĀ VALODĀ VAR
IETEKMĒT TAVU VEIKSMI
BIZNESĀ UN DĀRBA VIDĒ



Tiek teikts, ka laba komunikācija ir panākumu atslēga uz daudzām lietām, bet tā nenotiek tikai verbāli caur vārdiem. **Runājot un klausoties mēs izpaužam arī izjūtas, emocijas un reakcijas ar savu ķermeni, kas tiek definēts kā ķermeņa valoda.** Sejas izteiksmes var radīt līdz 250 000 dažādus signālus, kamēr viss ķermenis kopā 700 000. Šie “klusie signāli” ir kā spēcīgs ierocis mums pašiem nezinot, bet slikta un nekontrolēta ķermeņa valoda var būtiski ietekmēt mūsu veiksmi gan biznesā, gan darba vidē.

Tāpat kā dzīvnieku pasaulē, tā arī cilvēkiem ir šī “valoda”, kas ir neverbālās komunikācijas veids, kurā informācijas izteikšanai vai noteikšanai tiek izmantota fiziska darbība nevis vārdi. **Tas ietver sejas izteiksmes, ķermeņa pozas, acu kustības, pieskārienus un apkārtējās vides izmantošanu.** Ir svarīgi atcerēties, ka ķermeņa valoda nav tas pats, kas zīmju valoda, jo tā nav oficiāla valoda ar noteiku gramatiku un citām valodas pazīmēm. Ķermeņa valoda ir sāka pētīta pagājušā gadsimta 60tajos gados, un tā tiek saukta par “valodu” pateicoties tās popularitātei, kas ir izveidojusies pēdējos gados cilvēku vidū.



KRISTA KRISTIĀNA ZIEDIŅA
ASTRAL valdes locekle

Ķermeņa valodas pirmsākumi.

Pirms tika izgudrots radio, lielākā daļa no komunikācijas starp cilvēkiem notika ar grāmatu, vēstuļu un avižu palīdzību. Tā laika politiķiem bija iespēja būt veiksmīgiem, ja bija labas rakstīšanas prasmes. Savukārt radio ēra atvēra cilvēkiem iespējas klausīties, un tad kļuva veiksmīgāki tie, kuriem piemita izteiktas publiskās runas prasmes. Mūsdienās ir ļoti svarīgs vizuālais izskats, tādēļ augstākā ranga politiķiem ir savi personīgie ķermeņa valodas konsultanti, kas sniedz palīdzību iemācīties ar ķermeņa valodu būt patiesiem, godīgiem un atklātiem, it īpaši, ja viņi tādi nav.

Labs piemērs ķermeņa valodas un sevis prezentēšanas svarīgumam ir atrodams pirms vairāk nekā 50 gadiem, kad Amerikas Savienotajās Valstīs notika prezidenta vēlēšanas, kurās piedalījās Džordžs Kenedijs un Ričards Niksons. Televīzijas tiešraides laikā R.Niksons esot bijis uzvalkā, kas saplūst ar studijas fonu, bez grima un bez enerģijas, toties Dž.Kenedijs bija pārlicinošs, enerģisks, labā izskatā un smaidošs. Pārraidi noskatījās vairāk nekā 70 miljoni skatītāju, kas uzgavilēja Dž.Kenedijam, bet radio tiešraidi noklausījās 15 miljoni cilvēki, kuri



abus politiķus neredzot, deva priekšroku R.Niksonam. Kādēļ tā? R.Niksonam esot bijusi saturiskāka runa un labāki argumenti, bet Dž.Kenedijs spēja pārliecināt ar savu uzvedību, emocijām un izskatu.

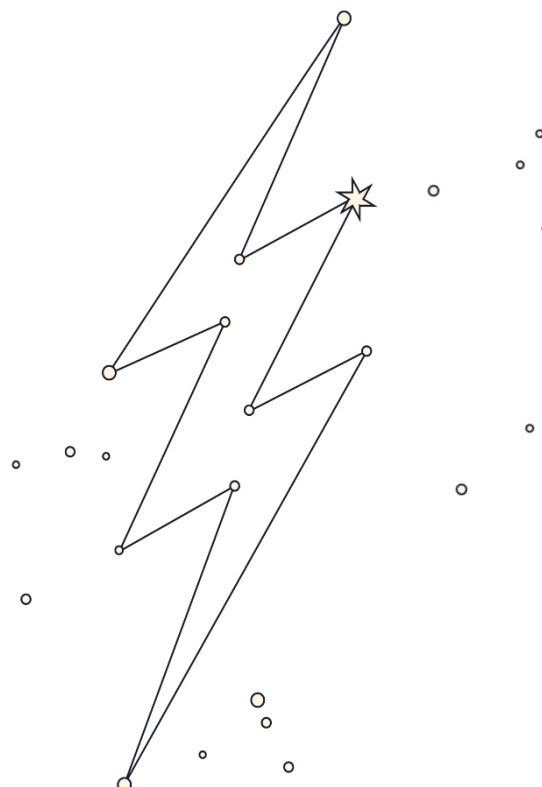
Šis piemērs liecina par to cik ļoti ķermeņa valoda spēj palīdzēt mums sasniegt savus mērķus, bet tajā pašā laikā ķermeņa valoda nav viennozīmīga. To ir iespējams kontrolēt un izmantot savā labā, kā arī tā var mums kaitēt un ietekmēt mūsu gan profesionālās, gan personīgās dzīves notikumus un attīstību.

Esmu pārliecināta, ka prasme tulkot cilvēka ķermeņa valodu ir noderīga visdažādākajās situācijās – gan sastopoties ar profesionāliem izaicinājumiem, gan komunicējot ar līdzcilvēkiem, gan veicot personāla atlasī. Tai pašā laikā ķermeņa valodas analizēšanai ir arī jāapzinās konteksts, jo dažādām kustībām ir dažādas interpretācijas, kā, piemēram, ja persona aiztiek acis, tas nenozīmē, ka kaut ko slēpj – gluži vienkārši - varbūt kaut kas iekrita acī!

Pirmais iespaids.

Pirmo iespaidu par cilvēku mēs iegūstam mazāk nekā 7 sekundēs, un tas ir ciešā korelācijā ar mūsu ķermeņa valodu. Pie tam ir veikti pētījumi, ka neverbālajai komunikācijai ir četras reizes lielāks “spēks” nekā jeb kam citam, kas tiek pateikts ar vārdiem. Cilvēks pirmo iespaida rada ar 55% ķermeņa valodu jeb kā apzināti vai neapzināti uzvedas ķermenis; 38% balss toni un tikai nieka 7% tas, ko saka, mūsu vārdi.

Rokas spiediens, kas ir sena iepazīšanās tradīcija biznesa vidē, ir viens no pirmā iespaida noteicējiem un savstarpējās saiknes izveidotājs. Pārāk vājš rokas spiedienu var liecināt par to, ka neesi profesionālis un ka esi jauniņais savā nozarē, toties pārāk spēcīgs rokas spiedienu sniedz signālus par agresivitāti. Ir nepieciešams atrast savu vidēja stipruma rokas spiedienu, kas radīs labu pirmo iespaidu un atstās pozitīvu sajūtu otrai personai.



Skatiens.

Acis un acu skatiens ir veiksmes atslēga uz pozitīvu saskarsmi ar otru cilvēku. Acu kontakta veidošana norāda uz to, ka cilvēks ir pārliecināts par sevi un ciena otru personu. Acu spēj radīt visatklātākos un precīzākos cilvēku savstarpējas komunikācijas signālus, jo acu zīlītes darbojas neatkarīgi no cilvēka gribas un tās nav iespējams ietekmēt. Plašas zīlītes liecinās par cilvēka sajūsminātību un prieku, bet šauras un mazas zīlītes gluži pretēji – nepatiku, agresiju un dusmas. Protams, ir nepieciešams pievērst arī uzmanību ārējiem faktoriem, kā, piemēram, apgaismojums, kam zīlītes pielāgojas – paplašinoties vai samazinoties. Ja skatīšanās sarunu biedra acīs rada diskomfortu, labs paņēmieni ir skatīties draudzīgā skatienu “trijstūrī”, kas izveidojas starp personas acīm un muti, tādā veidā radot pozitīvu iespaidu.

Pozitīva un negatīva attieksme.

Ja vēlies radīt pārliecinātas personas iespaidu – iztaiso plecus, izvērzi apakšžokli un nedaudz pacel zodu, bet par pozitīvu attieksmi liecinās tava ķermeņa poza, kurai jābūt atvērtai, ar smaidu, siltam rokas spiedienam un acu skatīšanai, taisnai mugurai un atvērtiem žestiem. Savukārt garlaikots skatiens, neieinteresēta poza, pagriezta mugura un pat skatīšanās pulkstenī var norādīt uz negatīvu attieksmi pret sarunas biedru.

Biežāk pieļautā kļūda “attieksmes” ķermeņa valodas signālu interpretēšanās esot roku sakrustošana. Jā, tas bieži signalizē par personas agresiju vai ļoti nesadarboties, bet, tai pašā laikā, šī zīme var nozīmēt daudz ko citu, kā, piemēram, trauksmi, savaldību vai pat interesi, ja persona, kas sakrusto rokas, atspoguļo kādu, kas dara to pašu!

Spoguļošana (*ang.val. - mirroring*)

1990tajos gados Parmas Universitātes zinātnieki atklāja, ka pērtiķi sāk atdarināt savus kopējus, lai varētu tikt pie ēdiena, kas sniedza iemeslu pētīt šo tā brīža atklājumu jau sīkāk. Savukārt ap 2010. gadu tika atklāts, ka, ja kāds atspoguļo mūsu uzvedību, mūsu smadzenēs aktivizējas tie paši “procesi”, kas liek mums justies labi. Kā rezultātā mūsdienās diezgan izplatīta (un varbūt kādam jau zināma) ķermeņa valodas forma ir citas personas žestu un manieru atspoguļošana jeb spoguļošana. Tas ietver arī otras personas runas un pat attieksmju atdarināšanu. Šī ir metode, kas palīdz labāk veidot attiecības un kas var palīdzēt pārliecināt vai ietekmēt otru personu savā vēlamajā virzienā. Pārdevēji sarunās ar potenciālajiem klientiem bieži izmanto šo metodi, klausoties, novērojot un atdarinot, kā rezultātā iegūst pozitīvu rezultātu. To izmantot var iemācīties jebkurš – gluži vienkārši ir jāspēj neuzkrītoši pielāgoties sarunu biedram. Piemēram, dāma pārliek pāri vienu kāju otrai – pēc kāda laiciņa arī pārliec; ja



tiek nomainīta sēdēšanas vai stāvēšanas poza – nogaidi brītiņu un nemanāmi atdarini pozu. Šī ir metode, ko būtu nepieciešams, manuprāt, patrenēties, lai svarīgās sarunās sarunu biedrs nepamana šo “atdarīšanas” metodi un neizveidojas neveikla situācija.

Attālinātā ķermeņa valoda.

Attālinātas biznesa tikšanās un attālinātas darba intervijas šobrīd jau ir mūsu ikdiena. Iespējams, ka liela daļa vēl aizvien atbalsta klātienē tikšanās formātu, bet viens ir skaidrs – šāda formāta tikšanās paliks un tās tiks izmantotas aizvien vairāk. Tādēļ mūsdienās ir nepieciešams arī labi pārvaldīt savu ķermeņa valodu šādā formātā.

Būtisku lomu noteikti, pirmkārt, spēlē tehnoloģiskais nodrošinājums – kamera, skaņa, internets. Lai radītu pozitīvu iespaidu, ir nepieciešams parūpēties, lai sarunas biedrs labi redz (*kamerai jābūt pavērstai pret seju un ir jāredz sejas portrets*), labi dzird (*vislabāk ir izmantot austiņas, kas apslāpē fona trokšņus*) un labi var veidot komunikāciju (*stabilis interneta pieslēgums*). Otrkārt, šāda formāta sarunās var redzēt tikai pusi no cilvēka ķermeņa, jo kājas un to kustības mēs neredzēsim, bet tieši tādēļ jāpievērš lielāka uzmanība mūsu sēdēšanas pozai, roku kustībām, sejas izteiksmēm un balsi tonim. Bet kopumā varu teikt, ka būtiski nekas jau nemainās – **ķermeņa valodas signāli ir tie paši, tikai ir jāņem vērā atkal apkārtējās vides ietekme**, kā, piemēram, sarunas biedrs neskatās kamerā – tas uzreiz nenozīmē, ka nevēlas veidot komunikāciju, varbūt cilvēkam kamera ir novietota atsevišķi no datora. Bet tieši tādēļ iesaku apdomāties – kā es izskatos datora otrā pusē un vai es nerādīšu maldinošus signālus savam sarunu biedram!?

No slēgumā varu tikai minēt to, ka, ja nespēj lasīt ķermeņa valodu – tad tiek palaista garām puse no sarunas, jo komunikācija notiek gan verbāli, gan neverbāli. Kamēr verbālā komunikācija ir ļoti būtiska – ar to netiek nodota visa informācija. Ķermeņa valoda mums sniedz zīmes, kas ir izšķirošas nozīmes elementi un kas var sniegt pozitīvu vai negatīvu ietekmi uz biznesu vai katru personīgi. Un tā kā cilvēki ir sociālas būtnes, kas ir radītas, lai izrādītu emocijas, domas un nodomus – **ķermeņa valoda ir unikāli spējīga atklāt kā cilvēks jūtas.**

