



Kreativni nasvet

Prepričajte v minuti

Sogovornika lahko prepričate v eni minuti. Seveda vse skupaj zahteva zelo dobro pripravo na govor oziroma nastop.

Andreja Jernejčič, direktorica podjetja za piar, komuniciranje, treninge javnega nastopanja in izobraževanja Lin&Nil



Zelo pomembno je, kakšne in koliko besed izberemo. Z njimi oziroma vsebino lahko ustvarimo prijetno energijo in vzdušje na sestanku.

S telesom sporočamo zelo veliko, zato je neverbalna komunikacija izredno pomembna. Pri nastopu je vedno tako, da vas poslušalci najprej vidijo, šele nato slišijo.

Kako dolga je minuta, je odvisno od tega, na kateri strani toaletnih vrat si ... Seveda, rečeno v hecu. Pritegniti pozornost je, pogovorno, umetnost. Bi jo tudi vi želeli na sestanku z direktorjem, poslovnim partnerjem, z zaposlenimi oziroma ostalimi? Če je sestanek dober in uspešen, pisarno zapustimo z nasmeškom, toplino, toplim stiskom rok in dobro voljo. Po drugi strani se hitro zgodi, da se sestanek spremeni v dolgo zapravljanje časa, vrtimo se okrog enih in istih tematik, na koncu pa ni nobenih rezultatov. Seveda, veliko vodij in zaposlenih bi se sestankom kdaj najraje izognilo, a s kakovostnim nastopom, primernim načinom komunikacije, z dobro vsebino in ustrezno telesno komunikacijo lahko sestanek spremenite v dobro in učinkovito izkoriščen skupen čas.

Ključna je dodana vrednost

Sogovornika lahko prepričate v eni minuti. Za to ne potrebujete 15 minut ali pol ure. Seveda vse skupaj zahteva zelo dobro pripravo na govor oziroma nastop. Spoštovati moramo sogovornike, sami bodo opazili, da smo se res pripravili in da točno vemo, kaj želimo povedati in na kakšen način. Najpomembnejši je prvi stavek oziroma prve pol minute govora. V tem delu je ključno, da sogovorniki opazijo koristno oziroma dodano vrednost vaših misli, idej in dejstev. Če bodo videli, da je to za njih dodana vrednost, vas ne bodo le slišali, ampak dejansko poslušali in vam sledili.

Neizmerna moč

Vse se začne pri vsebini. Dobesedno. »Besede imajo neizmerno moč. Lahko zgradijo svetlo prihodnost, uničijo priložnost ali pa pomagajo ohraniti trenutno stanje. Besede okrepijo prepričanja, ta pa oblikujejo našo resničnost,« je nekoč dejal znani angleški pisatelj in pesnik Rudyard Kipling. Zelo pomembno je, kakšne in koliko besed izberemo. Z njimi oziroma vsebino lahko ustvarimo prijetno energijo in vzdušje na sestanku. Ključno je tudi, kako oziroma na kakšen način bomo pripravljeno vsebino povedali in kaj je naš glavni namen. Govoriti moramo dinamično, razločno in jasno. Jasnost dosežemo z odpiranjem ust, s smiselnim poudarjanjem besed in premori. Občinstvo vas bo imelo najraje, če boste spreminjali hitrost in višino govora. Ko izluščimo bistvo vsebine, je predvsem treba biti pazljiv, da ne uporabljamo balastnih, odvečnih in nesmiselnih stavkov in besed. Pomembno je, da »zgodbo« opišemo z nekaj stavki, izpostavimo kaj je posebnega, drugačnega, kaj želimo »prodati« in izpostaviti. V naš govor dodajmo še kakšno lepo, »udarno« misel in naredimo učinkovit zaključek.

Samozavest in prepričljivost

S telesom sporočamo zelo veliko, zato je neverbalna komunikacija izredno pomembna. Pri nastopu je vedno tako, da vas poslušalci najprej vidijo, šele nato slišijo. Torej, če vidite neurejeno osebo, boste o njej dobili drugačen občutek kot o urejeni. Oči so orožje, brez pogleda pogovor izgubi pomen. Če s sogovorniki ohranjate očesni stik, dajete vtis samozavesti, poštenosti in prepričljivosti. Pomembne so kretnje rok. Če želite uporabiti roke, je treba govoriti počasneje, saj morate med govorjenjem imeti čas, da jih uporabite. Uporaba rok sicer pomeni premor – če govorite prehitro, jih ne morete smiselno uporabljati oziroma dati določenim besedam teže.

In za konec: »Vsa umetnost uspeha je le v tem, da vse moči naenkrat usmerimo v eno, najpomembnejšo točko,« je nekoč poudaril Ferdinand Lassalle, nemški jurist in socialistični politični aktivist. Najpomembnejša točka v našem primeru je nastop oziroma sestanek. ☺☺

Vabimo vas, da se 9. 9. 2021 udeležite webinarja z naslovom »Poslovna komunikacija od A do Ž«.

Udeleženci bodo spoznali, kako lahko sogovornika prepričamo v eni minuti. Vse skupaj zahteva zelo dobro pripravo na govor oziroma nastop, ključna pa je seveda dodana vrednost.

Ste zamudili katerega od naših plačljivih kreativnih seminarjev in webinarjev? Omogočamo vam enostaven nakup prek Clip2Go. Ta več informacij pišite na petja.orehek.jerman@gzs.si



Več o seminarju

