



ŽIVLJENJSKI SLOG

# Kaj nam sporočajo sogovornikovi telesni znaki?

Mag. **Andreja Jernejčič** je strokovnjakinja za komuniciranje, piar in javno nastopanje, pred kratkim pa je izdala dve novi knjigi o nastopanju – *Popoln javni nastop: odpravite tremo, bodite samozavestni in več prodajte*, v kateri je na več kot 500 straneh predstavljenih več kot 250 uporabnih primerov, ter priročnik *Za zmago na odru*, v katerem jedrnatno razkriva vse skrivnosti dobrega javnega nastopanja na odru, pred kamero, na sestanku ali v predavalnici. Podrobneje lahko njena dela spoznate na [www.andreja-jernejcic.si](http://www.andreja-jernejcic.si).

Da bi bili korak pred sogovorniki, smo s strokovnjakinja za komuniciranje, piar in javno nastopanje **Andrejo Jernejčič** poklepetali o nekaterih osnovnih znakih, na katere naj bomo pozorni pri interakciji z drugimi ljudmi.

## KJE SO ROKE?

Ogromno lahko razberete iz sogovornikovega položaja rok. Če ima glavo naslonjeno na dlan in dalj časa zre v isto smer, se zelo verjetno dolgočasi. Hitro spremenite temo. Se praska po glavi, dela ponavljajoče gibe? To so znaki, da postaja nestrpen. Morda je čas za premor?

## RAZPRTE ROKE – VZVIŠENOST ALI ZAUPANJE?

Praviloma razprte roke izražajo zaupanje, so znak dobrodošlice. Nasprotno prekrizane roke na prsih dajejo bolj odklonitvene znake. Če stojite in ne veste, kam bi z rokami, An-

dreja Jernejčič svetuje, da jih raje ne tlačite v žep. To sicer je znak sproščenosti, a lahko drugim daje vtis vzvišenosti.

## PRASKANJE PO NOSU

Najbolj očiten znak, da se nekdo ne strinja z vami ali mu ni všeč, kar ste dejali, je, ko se popraska pod nosom. Ni nujno, da laže, ste pa očitno odprli temo, ki tej osebi ni prijetna. Ste izbranki predlagali ogled grozljivke v kinu in se čoha pod nosom? Na sestanku predlagate, da se kmalu spet srečate, a se vsi samo praskajo po nosovih? Morda je prav, da začnete razmišljati o alternativah.

## DOKAZI V PRSTIH

Tudi prsti lahko pripovedujejo svojo zgodbo. Bodite pozorni, če sogovornik vrti prstan ali morda drgne prst ob dlan. To so znaki živčnosti ali neučakanosti. Ni nujno, da je krivda na vaši strani, vseeno pa pomislite, ali je morda treba umiriti



ozračje. Nasprotno sporočilo se izraža, ko sogovornik tre dlani, ko si mane roke – očitno si obeta, da je stvari dobro speljal na svoj mlin.

## NAJBOLJ ZGOVORNE SO OČI

Očesni stik je zelo pomemben in bo prvi razlog, zakaj vam sogovornik verjame ali ne. Očesni stik odraža samozavest, poštenost in prepričljivost. Pogled, ki uhaja v tla ali v stran, izraža neiskrenost ali pomanjkanje samozavesti.

FOTOGRAFIJE: BARBARA REVA, PROFIMEDIA