

Συμβουλές Επικοινωνίας



Τάκης Καλογεράκος

Μέντορας Καριέρας • [LinkedIn](#)

Λέξεις κλειδιά: επικοινωνία, γλώσσα σώματος, χειραψίες, αποστάσεις

Στο ακόλουθο κείμενο παρουσιάζονται συμβουλές επικοινωνιακού χαρακτήρα, οι οποίες μπορούν να εφαρμοστούν σε όλο το φάσμα των κοινωνικών σχέσεων. Πρόκειται για σημαντικές λεπτομέρειες, που ενδεχομένως να μην είναι ευρέως γνωστές, ωστόσο, είναι κομβικές σε κάθε συζήτηση, σε κάθε ομιλία, και κάθε είδους επικοινωνία με τον άνθρωπο, που έχεις απέναντί σου.

Η καλή επικοινωνία και η πρώτη εντύπωση είναι βασικά ζητήματα, τόσο σε προσωπικό επίπεδο, όσο και σε επαγγελματικό, είτε συνδιαλέγεσαι με κάποιον είτε εκφωνείς μια ομιλία ή μια διάλεξη. Μόλις, στα τέσσερα πρώτα λεπτά κάθε συνάντησης, γνωριμίας ή συνομιλίας, σχηματίζεις το 90% της άποψής σου για τον άνθρωπο με τον οποίο συνομιλείς.

Το «χτίσιμο» της σχέσης, που θα δημιουργήσεις, δεν περιορίζεται μονάχα στις λέξεις.

Το 55% προέρχεται από τις εκφράσεις του προσώπου.

Το 38% από τις μη λεκτικές πλευρές της ομιλίας (ένταση – τόνος – χροιά – ποιότητα).

Το 7% από την ομιλία αυτήν καθ' εαυτήν.

Επηρεάζεις κι εσύ ο/η ίδιος/-α από τα νεύματά σου, από τις κινήσεις και από την φυσιολογία σου. Όταν χαμογελάς, για παράδειγμα, είναι ένδειξη ότι είσαι ευτυχισμένος/-η. Όταν χαμογελάς εσκεμμένα, πάλι ο εγκέφαλος παίρνει το μήνυμα ότι είσαι ευτυχισμένος/-η και νιώθεις έτσι. Το ίδιο ισχύει και με την δυναμικότητα. Ορισμένες εκφράσεις και κινήσεις, φανερώνουν το πόσο ισχυρός είναι κάποιος. Ωστόσο, όταν κάνεις κι εσύ ο/η ίδιος/-α αυτές τις εκφράσεις, όταν υποκριθείς — ας πούμε — ότι είσαι ισχυρός/-η, το σώμα σου και η ψυχολογία σου θα αλλάξει, και θα νιώσεις στα αλήθεια ισχυρός/-ή.

Έρευνες έχουν αποδείξει ότι σε πολλές περιπτώσεις το σώμα, οι κινήσεις, οι εκφράσεις ενός ατόμου, επηρεάζουν άμεσα το μυαλό του. Δηλαδή τις σκέψεις και τα συναισθήματά του. Τα σημαντικότερα σημεία, που περιγράφονται στη συνέχεια, έχουν να κάνουν με την γλώσσα σώματος, την χειραψία και την απόσταση από τον/την συνομιλητή/-τρια.

I. Γλώσσα σώματος

Ορισμένα λάθη, που καλό είναι να αποφύγεις όταν δημιουργείς την πρώτη εντύπωση κατά την πρώτη επαφή με τον/την συνομιλητή-τρια σου είναι:

Το να καμπουριάζεις, αντί να διατηρείς την

πλάτη σου στητή. Όταν καμπουριάζεις δίνεις το μήνυμα ότι «κλειδώνεις», βαριέσαι, δεν έχεις άποψη επί του θέματος, δεν έχεις δυναμικότητα και αισθάνεσαι άβολα και πιεστικά.

Το να γνέφεις υπερβολικά ή να κάνεις

υπερβολικές χειρονομίες. Οι δύο αυτές κινήσεις είναι ενδείξεις ότι προσπαθείς να πείσεις κάποιον με κάθε τρόπο για την δική σου άποψη και την αλήθεια (υπερβολικές χειρονομίες) ή ότι δείχνεις να συμφωνείς και να κατανοείς αυτό που ακούς, χωρίς όμως να συμβαίνει κάτι τέτοιο (γνέφεις υπερβολικά).

Την έντονη οπτική επαφή, καθώς υποδηλώνει

επιθετικότητα. Ιδανικό θα ήταν οκτώ με δέκα δευτερόλεπτα να εστιάζεις συνεχόμενα στα μάτια του/της συνομιλητή/-ριάς σου, και όχι περισσότερο. Να μεσολαβεί ένα μικρό διάλειμμα προτού επανέλθει η οπτική επαφή, λένε οι ειδικοί.

Στον αντίποδα, όταν αποφεύγουμε την οπτική επαφή, σημαίνει αυτομάτως ότι τα λόγια μας είναι αναξιόπιστα και ότι δεν έχουμε μεγάλη εμπιστοσύνη στα λεγόμενά μας. Δείχνει ότι θέλουμε να αποκρύψουμε κάτι.

Το να σφίγγεις τις γροθιές σου. Αυτή η κίνηση λειτουργεί όπως ακριβώς τα σταυρωμένα χέρια και πόδια, αφού δείχνουν πως μπλοκάρουμε τις ιδέες των άλλων. Είναι σημάδι εσωστρέφειας και δηλώνει έμμεσα ότι δεν επιθυμούμε τον διάλογο.

Το να κοιτάς το ρολόι, να παίζεις με τα μαλλιά σου ή με τον γιακά σου, καθώς είναι ένδειξη ανυπομονησίας, έλλειψης αυτοπεποίθησης και φανερώνει ότι έχεις αποσπάσει την προσοχή σου από το θέμα.

Το κάλπικο χαμόγελο, είναι εύκολο να

αναγνωρισθεί και ίσως επιφέρει μεπελάδες. Οι άνθρωποι που ξέρουν να αποκωδικοποιούν τις εκφράσεις του προσώπου σου, θα αντιληφθούν αμέσως όταν γελάς αληθινά ή όταν προσποιείσαι πως γελάς. Αυτή η ενέργεια είναι έκδηλη, διότι, όταν χαμογελάς αληθινά, χαμογελάνε και μάτια σου μαζί με το στόμα (πόδι χήνας) και ολόκληρο το πρόσωπό σου. Ενεργοποιούνται όλοι οι μύες του προσώπου. Όταν χαμογελάς υποκριτικά, χαμογελάει μονάχα το στόμα. Οι μύες του προσώπου ενεργοποιούνται μόνο από την μύτη και κάτω, αφήνοντας το επάνω μέρος του προσώπου να μαρτυρήσει τα υπόλοιπα.

II. Χειραψίες

Ένα άλλο θέμα, που θα πρέπει να προσέξεις, όταν συναντάς ένα καινούριο άτομο, όταν πηγαίνεις για μια πρώτη συνέντευξη με σκοπό να σε προσλάβουν ή όταν κάνεις μια νέα γνωριμία, είναι η χειραψία.

Τα είδη των χειραψιών ποικίλουν. Εδώ, θα σου αποκαλυφθούν τα πιο βασικά, ώστε να είσαι καλά προετοιμασμένος/-η προτού «δανείσεις» τον εαυτό σου για λίγα δευτερόλεπτα στον άνθρωπο με τον οποίο έρχεσαι σε επαφή.

Μια σφικτή και σίγουρη χειραψία, είναι λίγο-πολύ προβλέψιμη και αναμενόμενη, ωστόσο είναι μια καλή αρχή γνωριμίας, ιδίως στο εργασιακό περιβάλλον και φανερώνει καλή θέληση.

Χειραψία με τρεμάμενα χέρια, υποδηλώνει άγχος και φόβο.

Χειραψία στα ακροδάχτυλα, υποδηλώνει αβεβαιότητα, επιφυλακτικότητα και παράλληλα ευγένεια.

Χειραψία κουνώντας το χέρι πάνω-κάτω, δηλώνει άτομο εξωστρεφή και εκδηλωτικό.

Χειραψία με το ένα χέρι, ενώ το άλλο ακουμπά



στον ώμο του συνομιλητή. Το άτομο, που την πραγματοποιεί, θέλει να επιδείξει ανωτερότητα, ακόμα και έπαρση. Είναι σημάδι εγωισμού.

Χειραψία με δύο χέρια (σάντουιτς). Σημαίνει μετριοφροσύνη. Μαρτυρεί ότι πρόκειται για ένα άτομο συνετό. Συχνά, φανερώνει και άτομο με ισχυρή αυτοπεποίθηση.

III. Αποστάσεις

Ακόμα μία επικοινωνιακή συμβουλή είναι να ελέγχεις την απόσταση που κρατάς από τον/την συνομιλητή/-τρια σου.

Οι παρακάτω ζώνες θα σου δώσουν ένα πεδίο και ορισμένες κατευθύνσεις για το πως να κινείσαι αναλόγως των περιστάσεων:

Η οικεία ζώνη. Στην οικεία ζώνη κρατάμε, συνήθως, μισό μέτρο απόσταση (το περισσότερο). Στην οικεία ζώνη βρίσκονται οι γονείς μας, τα παιδιά μας και γενικά η οικογένειά μας.

Η προσωπική ζώνη, ξεκινά, συνήθως, από μισό μέτρο, και μπορεί να επεκταθεί μέχρι το ένα μέτρο και τριάντα εκατοστά (περίπου). Σε αυτή τη ζώνη είναι η απόσταση την

οποία κρατάμε σε εκδηλώσεις,
συγκεντρώσεις φιλικές ή με αγνώστους.

Η κοινωνική ζώνη, κυμαίνεται από το ενάμισι μέτρο περίπου και επεκτείνεται στα τριάμισι μέτρα (κατά προσέγγιση). Σε αυτή την ζώνη, τοποθετούμε ανθρώπους που δεν γνωρίζουμε καλά. Είτε από το εργασιακό μας περιβάλλον είτε από κάποιον τεχνίτη, που έχει έρθει σπίτι μας.

Η δημόσια ζώνη. Σε αυτή την ζώνη απευθυνόμαστε σε κοινό, όταν κάνουμε μια διάλεξη ή όταν απευθυνόμαστε σε μεγάλη ομάδα ατόμων. Στην περίπτωση αυτή, η απόσταση που πρέπει να κρατάμε ξεπερνάει τα τριάμισι μέτρα.

Αυτές ήταν ορισμένες χρήσιμες πληροφορίες για κάθε νέα γνωριμία ή συνομιλία, για κάθε προσωπική επαφή ή επαγγελματική επαφή στην εργασία ή για μια πρώτη καλή εντύπωση, που θέλεις να δώσεις.

Βιβλιογραφία

Andrew Bradbury, Πως να ετοιμάσετε μια επιτυχημένη παρουσίαση.

George Lois, Damn good advice (for people with talent!).

Photo by [Charles Deluvio](#) on [Unsplash](#)



Στα πρώτα 4' κάθε συνάντησης
σηματίζεις το 90% της άποψης
σου για τον συνομιλητή.