



Kako da postanete bliski sa važnim ljudima?

5 jednostavnih tehnika za zblizavanje sa najvažnijim ljudima za vaš posao

ŠTA:

Tehnike za unapređenje vaše Networking veštine i povećavanje bliskosti sa najvažnijim ljudima za razvoj vašeg posla.

ZAŠTO:

Zato što je ogromna vrednost networkinga postala opšte mesto u današnjem poslovnom svetu. Nije važno šta znaš nego koga znaš - je mantra poslovnog sveta. Kada naučite da lako uspostavljate bliskost sa drugima, dakle kada umete da izgradite uzajamne simpatije i poverenje, vi imate veće šanse da ta osoba podeli sa vama važne informacije, kupi vaš proizvod i podrži vaše mišljenje ili ideje. Prisnost možete koristiti i za: stvaranje boljeg odnosa sa članovima vašeg tima, izgradnju odnosa sa klijentima i dobavljačima, dobijanje podrške investitora za vaše ideje ili predloge i uopšteno za lakše otvaranje vrata i stvaranje brojnih mogućnosti u vašim svakodnevnim kontaktima sa ljudima.

KAKO:

Bliskost sa ljudima možete uspostaviti iskreno i neiskreno ili lukavo. Vi možete imati iskrenu želju da se povežete sa nekom osobom, da uspostavite atmosferu prihvatanja i poverenja ali isto tako možete smišljeno izgraditi bliskost da biste tu osobu izmanipulisali da podrži vaše stavove ili kupi vaš proizvod. Manipulativno uspostavljanje prisnosti je kratkog daha i ne vodi ka dugoročnim benefitima, i kao i svaka vrsti neiskrenosti vremenom svom tvorcu nanosi nepopravljivu štetu.

Na koji način možete brzo izgaditi iskrenu prisnost sa drugim ljudima? Koristite sledeće, efektivne strategije i tehnike jednostavne za primenu.

Tehnika: Zajednička teritorija

Kada sretnete neku nepoznatu osobu najpre dajte sve od sebe da pronađete nešto što imate zajedničko sa tom osobom. Počnite da postavljate pitanja uz pomoć kojih ćete otkriti neke lične informacije o drugoj osobi. Na primer da li ste pohađali isti fakultet, da li poznajete iste ljude, volite iste sportove, da li ste odrasli u istom delu zemlje, pripadate istom porodičnom,

kulturnom obrascu i slično. Koristite sve što možete pretvoriti u zajedničku teritoriju na kojoj se oboje osećate sigurno i blisko bilo da su to ista interesovanja, hobiji ili iste vrednosti i principi u koje oboje verujete. Važno je da to radite sa iskrenim interesovanjem a ne samo da biste uspostavili prisnost. Većina ljudi može instiktivno da prepozna iskrenost ili manipulaciju i neiskrenim načinom komunikacije lako možete izgubiti kredibilitet a da niste ni primetili.

Tehnika: Besprekoran izgled

To kako ste obučeni čini 95% prvog utiska koji je od presudne važnosti za brzo uspostavljanje prisnosti sa vašim sagovornikom. Način na koji ste obučeni treba da vam pomogne da uspostavite vezu sa drugima a ne da stvori prepreke između vas. Zamislite da prodajete neku uslugu menadžeru u fabrici. Dođete obučeni u skupom odelu a menadžer se pojavi u radničkom mantilu, flannelskoj košulji i radnim čizmama. Razlika u vašim stilovima oblačenja će automatski stvoriti nelagodnu atmosferu u dijalogu a možda čak i odbojnost. Savet je da se oblačite nešto bolje od ljudi sa kojima ćete se susresti. Probajte da saznate unapred na koji način su ti ljudi obučeni a ako se pronađete u situaciji u kojoj ste vi previše sređeni brzo izmenite situaciju tako što ćete skinuti sako, razvezati kravatu ili zasukat rukave i našaliti se na svoj račun. Taj potez će odmah izazvati simpatije druge strane.

Tehnika: Hodanje u cipelama svojih sagovornika

Budite empatični tako što ćete posmatrati stvari iz ugla vaših sagovornika i razumeti njihove emocije i motive. Kada ovladate razumevanjem njihovih emocija lako ćete se prebaciti na njihov nivo što je veoma moćan način za stvaranje prisnosti.

Tehnika: Preslikavanje

Kao u ogledalu preslikajte govor tela vašeg sagovornika, njegove gestove, pozituru i način na koji govori. Pažljivo posmatrajte govor njegovog tela. Ako je prekrstio ruke na grudima prekrstite i vi, kada se opusti i stavi ruke na sto vi uradite isto. Preslikajte i negov rečnik. Ako koristi jednostavne i direktne reči i vi uradite isto. Ako koristi tehničke reči, određene fraze ili ključne reči vi odmah počnite da koristite te iste fraze. Preslikajte i način govora. Ako govori sporo i tiho onda i vi umerite svoj tempo i stišajte jačinu svog govora. Istraživanja su pokazala da je preslikavanje jedan od najefektivnijih načina da uspostavite prisnost jer se druga osoba tako oseća konfornije i ima osećaj da je slušate i razumete. Naravno nemojte da kopirate svaku reč i pokret, budite suptilni.

Strategija: Koristite osnovna pravila dobre komunikacije

Čvrsto rukovanje, gledanje u oči, osmehivanje, uzdignutu glavu i uspravan telesni stav, postavljanje otvorenih pitanja, pažljivo sušanje sagovornika i iskrenost. Prisnost se često izgubi između ljudi zbog nepažnje i loših poteza i onda je potrebno ponovno je uspostaviti. Za ponovnu izgradnju prisnosti je potrebno vreme. Najpre se treba suočiti sa razlozima za

gubitak prisnosti. Iskreno i jednostavno objasnite šta se dogodilo, ako je potrebno izvinjenje, dajte ga. Potom se fokusirajte na popravljjanje narušenog poverenja. Držite datu reč, budite transparentni u svojim postupcima, pokažite iskreno interesovanje za potrebe druge osobe i izdržite u tome koliko je potrebno. To je jedini način da ponovo izgradite poverenje i uspostavite prisnost. Ova veština može da izvrši neverovatno pozitivan uticaj na vašu karijeri jer ima sposobnost da otvara vrata razvoju dobrih odnosa sa vašim klijentima, partnerima i saradnicima a dobri odnosi su ključ uspešnog poslovanja.

DO KADA:

- ✓ Napravite karticu podsetnik sa svih pet tehnika i uvežbavajte jednu po jednu ili svake nedelje po jednu od tehnika.
- ✓ Zapišite datum kada ćete početi da primenjujete i vežbate tehnike za uspostavljanje bliskosti sa najvažnijim ljudima za vaš posao.

Datum:



Prvi korak :

#1 Njutnov zakon kretanja:

1. *Telo koje miruje nastoji da ostane u stanju mirovanja.*
2. *Telo koje se kreće nastoji da ostane u stanju kretanja.*

Napravite prvi korak u implementaciji ovog znanja sad odmah jer je to jedini način da promenite staru naviku i podignete posao na viši nivo. Prvih 5 sekundi su kritični za donošenje odluke i stupanje u akciju.

Ako sad odmah ne uradite bilo kakvu, najmanju i najlakšu akciju u pravcu realizacije ove ideje zakon inercije će vas blokirati.

Formula uspeha:

**Počnite sad odmah i 2 deo zakona kretanja
će vam olakšati realizaciju ove produktivne prakse!**