



Τα Απλά Βήματα που εφαρμόζει ένα Επικοινωνιακό Άτομο



Οικοδομεί πρώτα σχέσεις

Ένα επικοινωνιακό άτομο όταν πλησιάζει έναν συνάδελφό του, αφιερώνει χρόνο για να του πει «καλημέρα» και να τον ρωτήσει «πώς πάει η μέρα σου;». Το πλεονέκτημα, έστω και από αυτές τις σύντομες συναστροφές, είναι ανυπολόγιστο. Ο ομιλητής αποδεικνύει ότι, ανεξάρτητα από το πόσο απασχολημένος ή υπερφορτωμένος είναι, αφιερώνει χρόνο και επιδεικνύει ενδιαφέρον για τους άλλους.



Γνωρίζουν για ποιο πράγμα μιλάνε

Το επικοινωνιακό άτομο αποκτά τις γνώσεις, τη διορατικότητα και την ικανότητα να σκέφτεται μπροστά, κερδίζοντας τον σεβασμό των συναδέλφων και των γνωστών του. Οι συνάδελφοί του μπορεί να μην αφουγκραστούν την άποψή του για ένα θέμα που χρήζει εξειδίκευσης, ωστόσο θα αφιερώσουν χρόνο μαζί του εάν σέβονται τις γνώσεις του και τη συμβολή του στη συζήτηση.



Αναγνωρίζει τα κίνητρα ενός ατόμου

Όταν μιλάει με κάποιον άλλο, ένα επικοινωνιακό άτομο δεν αφιερώνει χρόνο για να προετοιμάσει τις απαντήσεις του. Αντιθέτως, κάνει ερωτήσεις για διευκρινίσεις και για να βεβαιωθεί ότι κατανοεί σε βάθος αυτό που επικοινωνεί ο άλλος, δίνοντας προσοχή στην κατανόηση των όσων ακούει.



Δίνει σημασία στη μη λεκτική επικοινωνία

Η μη λεκτική επικοινωνία είναι μια ισχυρή φωνή σε κάθε αλληλεπίδραση. Ο τόνος της φωνής, η γλώσσα του σώματος και οι εκφράσεις του προσώπου «μιλούν» πιο δυνατά από τη λεκτική επικοινωνία ή τις ίδιες τις λέξεις σε πολλές ανταλλαγές.



Είναι ανοικτοί σε νέες ιδέες

Οι νέες ιδέες μπορούν να επιβιώσουν ή να χαθούν μόλις ειπωθούν. Σε συνδυασμό όμως με τις άλλες επικοινωνιακές δεξιότητες που παρουσιάστηκαν πιο πάνω, μπορεί κανείς να κάνει μια ιδέα να ανθίσει ή να αποτύχει στη στιγμή. Αντί να απορρίπτει αμέσως μια νέα ιδέα, προσέγγιση ή τρόπο σκέψης, ένας δεινός ρήτορας κάνει μια παύση για να αξιολογήσει τις νέες δυνατότητες που προκύπτουν.