

MÓWIĆ, ALE JAK MÓWIĆ – OTO JEST PYTANIE
KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA W SZKOLE
podsumowanie

Pierwsze wrażenia (jakie wywieramy na innych i jakie oni wywierają na nas) w dużym stopniu kształtują nasze relacje społeczne. Pozytywne pierwsze wrażenia są podstawą sukcesu w komunikacji interpersonalnej. Negatywne pierwsze wrażenia są częstą przyczyną wszelkich nieporozumień i konfliktów. Oto złote zasady komunikacji do codziennego stosowania.

Zasada	Komentarz
Miej świadomość wagi pierwszego wrażenia	Pamiętaj o tym, jak wielką rolę odgrywa pierwsze wrażenie oraz o tym, jak trudno je zmienić.
Eksponuj swoje walory, sukcesy	Ubiegając się o pracę, stanowisko, piszesz podanie, życiorys, plan rozwoju. Postaraj się, by dostarczone przez Ciebie dokumenty były schludne i by znalazła się w nich na eksponowanym miejscu informacja o jakimś ważnym twoim osiągnięciu, dokonaniu. Pokaż, co potrafisz.
Przećwicz wypowiedzi, gesty, miny	Liczą się słowa, uśmiechy i gesty zastosowane na początku spotkania z przyszłym pracodawcą, współpracownikiem, lub partnerem dyskusji. Dobrze jest także opracować kilka błyskotliwych odpowiedzi na ewentualne pytania – sprawność komunikacyjna jest w cenie. Pamiętaj, że piękny głos w 38% odpowiada za pozytywne pierwsze wrażenie. Treść to 7% .
Uśmiechaj się szczerze i mądrze	Człowiek jest atrakcyjniejszy, gdy się uśmiecha; oczywiście uśmiech także trzeba przećwiczyć (uśmiechnięte oczy!).
Ubierz się odpowiednio do sytuacji	Za każdym razem zadaj sobie pytanie: „jaki rodzaj ubioru jest oczekiwany - społecznie lub indywidualnie - przy takiej okazji; dzięki czemu mogę wywrzeć na rozmówcy najlepsze wrażenie?”. Mowa ciała to 55% sukcesu komunikacyjnego.
Pisz czytelnie i starannie	Odpowiadając pisemnie na pytania, wypełniając formularz, składając podpis, zwracaj uwagę na charakter pisma – to pierwsza rzecz, jaka rzuca się w oczy czytającemu oraz jedna z pierwszych, która zdradza prawdę o Tobie.
Nawiązuj kontakt wzrokowy	Tym sposobem sprawisz wrażenie osoby autentycznie zainteresowanej i myślącej – wszystko zapisane jest w oczach, także to, czego nie wiesz, nie umiesz i nie chcesz powiedzieć!
Przygotuj się od strony merytorycznej	Przed spotkaniem dowiedz się czegoś dobrego o twoim rozmówcy, o jego zawodowych i osobistych sukcesach, zainteresowaniach, planach. Rozsądnie i z zainteresowaniem oraz „zachwytem” o tym rozmawiaj.
Dodaj gazu	Jeżeli już podejmujesz decyzję, by kogoś wyprzedzić, by być mądrzejszym, zrób to delikatnie ale stanowczo (pewność siebie), by doceniono twą mądrość, a nie przemądrzałość.
Ucz się od lustra	Komunikacja działa na zasadzie lustrzanego odbicia: zacznij pozytywnie - inni to polubią i tak samo Ci odpowiedzą.