

Gégyény János „Szimpátia a munkaerő-piacon és a munkahelyen” című előadásával folytatódott a HKSzK Hallgatói Karrierközpont „Karrierkalauz” című előadás-sorozata. Az előadó azt taglalta az előadásában, hogy milyen testbeszéddel és gesztusokkal tehetjük magunkat szimpatikussá a különböző helyzetekben.

A testbeszédről megtudtuk, hogy milyen fontos a szemkontaktus, amelyet ne féljünk tartani akár 3 másodpercig is! A mosoly pedig akkor őszinte, ha a szem körüli ráncok is megjelennek, ellenkező esetben azonnal érzékeli a partner, hogy csak eljátsszuk a kedvességet. A szemöldökünk megemlése mosollyal párosítva pedig már igazi érdeklődést sugall. Az enyhe fejdöntés oldalra a bizalom jele, a bólogatás pedig beleegyezést jelent, viszont a három egymás után beszédre ösztönzi a partnerünket.

Ezután a résztvevők kipróbálták az ideális álló és ülő tartást, aztán kezet fogtak egymással. A gesztikulációval kapcsolatban elhangzott a „téglalap-szabály”, és elhangzott, hogy a kéz- és lábkulcs elzárkózást üzen a másik felé. A nyílt gesztusok, a felfelé fordított tenyér mindig bizalmat mutat, ezért érdemes gyakran használnunk.

A beszéd volt a másik fontos témája az előadásnak. Kiderült, hogy az aktuális információ átadása mellett figyelmet kell fordítani az emberi oldalra: ez az odafigyelés, a megértés és a visszajelzés. Az előadó ismertette a „hamburger-módszert”, mely szerint két dicséret közé kell a kritikát beiktatni, így sokkal kevésbé lesz bántó.

A beszéd mikéntjéről megtudtuk, hogy a pletyka, az ítélezés, a túlzás, a panasz, a kifogás, a becsmélés, a hazugság, a füllentés mind olyan negatív dolgok, amelyek arról is rosszat sugallnak, aki mondja. Pozitív hatása van viszont annak, ha valakinek jó hírt keljtünk, ha objektívek vagyunk, ha felelősséget vállalunk, ha optimisták vagyunk realisták, ha meglátjuk a lehetőségeket, ha igazat mondunk, vagy valakit ártalmatlanul megnevettetünk.

Végül a gondolkodásmódról esett szó, amely szintén kihat a beszédünkre, és arra, hogy valaki mennyire talál szimpatikusnak minket. Az 50/50-es szabály azt jelenti, hogy csak 50 százalékban lehetünk felelősek a kommunikációért, a másik 50 arra vonatkozik, ahogyan azt fogadják. Ettől függetlenül meg kell tennünk a tőlünk telhető legjobbat. Az a „trükk”, ha kedvelünk másokat, pedig elképesztően hatékony lehet. Gégyény János elmondta, hogy mindig lehet találni valami szerethetőt a másikban, és ez mindig egy pozitív lépés a kapcsolatok nyitása, elindítása felé. Megismertük az „5 másodperces” szabályt, mely szerint eddig szabad gondolkodnunk, ha valamilyen pozitív akciót szeretnénk elindítani, mert utána már „elagyaljuk”. Ehhez viszont nagyon gyakran ki kell lépnünk a komfortzónánkból, amely nem mindig egyszerű.

Zárásképpen a hallgatók elvégeztek egy egyszerű meditációt az „itt és most” érzékelésére, az előadó pedig felhívta a figyelmet arra, hogy mivel társas lények vagyunk, szükségünk van egymásra, ezért folyamatosan építenünk kell a szimpátiát magunk körül, hogy legyen társunk, családjunk, legyenek barátaink.

Pogány Emese