

Na początku należy zaznaczyć, że poprawna komunikacja jest kluczem do sukcesu, ponieważ powodzenie osobiste i zawodowe zależy przede wszystkim od tego jak potrafimy się komunikować z innymi ludźmi.

Umiejętności interpersonalne są bardzo ważne w biznesie gdyż nasi odbiorcy czerpią informacje o nas z naszych wypowiedzi. W tym przypadku warto zwrócić uwagę na to, że wyrażanie myśli uniemożliwiają nam takie czynniki jak zdenerwowanie, nieśmiałość czy natarczywość myśli.

W ich wyniku tworzą się zahamowania i blokady, które niekorzystnie wpływają na proces komunikowania i mogą spowodować, że zostaniemy źle zrozumiani lub nie zrozumiani w ogóle przez naszych odbiorców. W czasie rozmowy ważna też jest jej poprawność i efektywność, czyli zadbanie o to, aby inni nas dobrze zrozumieli.

Pomóc nam w tym może komunikacja werbalna i niewerbalna, a także kontakt wzrokowy, dające nam szerokie możliwości działania na słuchacza i sprawienie, aby myślał tak jak tego oczekujemy. Istotne jest bowiem przekonanie odbiorcy do siebie i swoich racji.

Diametralne znaczenie ma tu zaufanie, które sprawi, że odbiorca będzie nas uważnie słuchać. Jeśli nie uda nam się wzbudzić zainteresowania w odbiorcy, nie będziemy mogli przeprowadzić w poprawny sposób wymiany informacji. Niestety komunikacja bezpośrednia, a więc mówienie jest znacznie trudniejszą formą komunikacji niż pisanie ze względu na to, że jest bardziej stresująca i wymaga od nadawcy dużych umiejętności.

Daniela Kaczmarek

Psychologia **mBrokers.pl**

