



A SZAVAKON TÚL

A kommunikáció átszővi napjainkat, de csak a legritkább esetben adódnak olyan helyzetek, amikor a külvilágot kizárva, csak a másikra figyelve, egymásra hangolódva beszélgethetünk. Sokféle tevékenységet bonyolítunk egy időben, kutyuk csipognak, zörögnek, zizegnek körülöttünk, és a személyes beszélgetések során is a figyelmünket követelik. Máskor éppen ezeken a kutyukön bonyolítjuk a beszélgetéseinket, s csupán egy-egy rövid üzenettel adjuk a másik tudtára véleményünket, terveinket, aktuális hangulati állapotunkat. Könnyű megfedkezni arról, hogy így olyan jelzésekről maradunk le, amelyek hatalmas segítséget jelenthetnének abban, hogy megértsük a másik mondanivalóját, érzelmi állapotát, szándékait és céljait, még ha különböző hangulatjelekkel pótolni is igyekszünk ezeket.

AZ ÉRZELMEK OLVASÁSA

- Régóta tudjuk, hogy a beszélgetések mennyire fontosak a kapcsolat alakulása szempontjából, ezért igyekszünk gondosan megválogatni a szavainkat, amikor a másik fél tudomására hozzuk az érzéseinket és a véleményünket. Ugyanakkor a mindennapi kommunikáció során a mondanivalónk csupán 7 százaléka verbális, míg 38 százaléka vokális, 55 százaléka pedig nonverbális közlés. Ez azt jelenti, hogy a hangnak, a mimikának, a gesztusoknak, a tekintetnek, a megjelenésnek, valamint a testtartásnak, illetve ezek olvasásának hatalmas szerepe van abban, hogy a másik szándékait, érzéseit és véleményét helyesen ítéljük meg. Érdemes már óvodáskorban fejleszteni a gyermekek szociális ügyességét, vagyis azt a képességét, hogy a többiek számára elfogadható módon fejezze ki az érzelmeit, valamint pontos információkat szerezzen a másik hangulati állapotával kapcsolatban. Mivel a kicsi gyerekek gyakran még nem tudnak nevet adni érzéseiknek, szükségük van arra, hogy a szülei segítségükre legyenek ezek azonosításában. „Képzem, mennyire örültél, amikor Peti meghívott a szülinapi bulijára.” „Gondolom, milyen dühítő lehetett, hogy elvették a labdát, amivel játszottál.” Ezzel remek alapot építünk ahhoz, hogy a gyerekek képesek legyenek felismerni a társaik hangulati állapotát is. Mindezt azzal is megtámogathatjuk, ha elbeszélgetünk velük a mesekönyv nézetése vagy a közösen átélt filmélmények kapcsán arról, hogy a szereplők milyen érzéseket élhettek át, és erre milyen jelzéseikből következtetünk. Természetesen számos metakommunikációs megnyilvánulás utalhat a hangulatra, de talán az arckifejezés az egyik leggazdagabb információforrás, ha a másik érzelmi állapotát szeretnénk megítélni. Mimikánkkal képesek vagyunk kifejezni az örömet, a meglepetést, a félelmet, a szomorúságot, a haragot, az undort és az érdeklődést, sőt, úgy tűnik, ezek velünk született arcjátékok, ugyanis a különböző kultúrákban élő emberek nagyon hasonlóan fejezik ki ezeket az érzéseket. Erre a következtetésre jutottak azok a tudósok is, akik süket és vak csecsemők arckifejezését vizsgálva megállapították, hogy a mosolygó arckifejezés utánzásból függetlenül megjelenik a babáknál.

Kép - Profimedia - Red Dot



A LÉLEK TÜKRE

A pókerjátszmák alkalmával szinte mindig van az asztalnál olyan játékos, aki napszemüvegben vagy a szemét takaró kapucniban ül az asztalnál. Nem csoda, hiszen a tekintetünkből számos dolog kiolvasható, izgalom hatására pupillánk akár a négyszeresére is tágulhat, míg a düh következtében egészen összeszűkül a szembogarunk. A kapcsolat szempontjából az sem elhanyagolható szempont, hogy az idő mekkora részében létesítünk szemkontaktust a beszélgetőpartnerünkkel. Gyakorta előfordul, hogy azok, akik úgy érzik, nehezen fogadják el őket, a beszélgetések alatt is félnek, szoronganak ettől az érzéstől, így nem is mernek a másik szemébe nézni. Ez viszont azt az érzést kelti a másikban, hogy elhallgatnak előle valamit, vagy nem kedvelik túlságosan, ami természetesen ahhoz fog vezetni, hogy beigazolódjon a félelme, s tényleg elutasítsák a társaságát. Ha szeretnénk megnyerőnek tünni a beszélgetőtársunk szemében, az idő 60–70 százalékában érdemes szemkontaktust teremtenünk vele.

KÉZZEL-LÁBBAL

Allan Pease könyvében, amelyben részletesen elemzi a különböző gesztusok jelentéseit, leírja, hogy a kézfogásunkkal három fő üzenetet közvetíthetünk. Ha szeretnénk a másik tudtára adni, hogy a kapcsolatban mi akarunk irányítani, érdemes a kézfogás során arra törekedni, hogy a mi kezünk helyezkedjen el felül, és a tenyerünk a föld felé forduljon. Ha szimbolikusan átadjuk az irányítást, a kézfejük lefelé fordul. Egyenrangú kapcsolatban a tenyerek egymással szemben vannak. Érdemes figyelmet fordítani arra, hogy miként nyújtjuk a találkozásokkor a kezünket a másik félnek, ugyanis sokféle következtetést vonhatnak velünk kapcsolatban ezen információ alapján. Segíthet, ha egy őszinte baráttal elpróbáljuk a kézfogás ceremóniáját, a véleményét kérjük, és begyakoroljuk azt a módot, amely bizalomkeltő, és rokonszenvet ébreszt a másikban. Kézmozdulataink más helyzetekben is „beszélnek helyettünk”. Általános elképzelés, hogy ha beszéd közben nyitott tenyérrel gesztikulálunk, akkor őszinték vagyunk, míg azok, akik elrejtik a tenyerüket, titkolnak valamit.



Kezünk, tenyerünk és karunk mozgása jól észrevehető, így sokan igyekeznek kontrollálni azt, hogy leplezzék lelkiállapotukat, viszont elfeledkezhetnek arról, hogy a lábak is hasonlóan kifejezik az érzéseket, és elárulják érzelmeinket.

ÁLTALÁNOS ELKÉPZELÉS, HOGY HA BESZÉD KÖZBEN NYITOTT TENYÉRREL GESZTIKULÁLUNK, AKKOR ŐSZINTÉK VAGYUNK, MÍG AZOK, AKIK ELREJTIK A TENYERÜKET, TITKOLNAK VALAMIT.

A TEST BESZÉL, MI „OLVASHATJUK”

Azok, akik jól értik a testbeszéd nyelvét, számos következtetést levonnak nemcsak a tekintetünkkel, kézgesztusainkkal és az arcjátékunkkal kapcsolatban, hanem odafigyelnek láb- és fejgesztusainkra, csuklóink és ujjaink mozgására, a csípőnk mozdulataira, de még a szemüveggel kapcsolatos vagy dohányzási gesztusainkból is képesek olvasni. Ugyanakkor a testbeszéd nem értelmezhető elszigetelten, mindig figyelembe kell venni a kontextust is, amelyben történik. Éppen ezért nem érdemes szándékosan elváltoztatni testbeszédünket, hiszen akkor válunk hitelessé, ha ugyanazt kommunikáljuk verbálisan illetve nonverbálisan is. Az avatott szakértőknek pedig nem árt emlékeztetükbe idézni Jézusnak a vámszedőről és a farizeusról szóló példázatát, amelynek az az üzenete, hogy nem az az ember ment haza a templomból megigazult, megtisztult lélekkel, aki szavaival és testbeszédével is vonzónak és magabiztosnak tűnt, hanem az, aki még szemét sem merte az égre emelni. A külső látszat tehát nem mindig árulja el a belső értékeket. ♦



Családoknak szeretettel

Téli Álom 3+1 akcióval

November 13. és december 20. között egy éjszaka a mi ajándékunk!

Válasszanak ajándék programjainkból:

- 11.13–18. Kerekítő® baba-mama foglalkozás
- 11.20–25. Kriston® Intim Torna – tréning hölgyeknek, anyukáknak, nagymamáknak
- 11.20–25. Tesz-Vesz Muzsika – zenei fejlesztő családi program
- 11.27–12.02. Mesehét Kecskés Karinával
- 12.04–09. Stoller Babaúszó Tábor
- 12.04–09. Ringató® napok

A pihenés tartalmazza:

- Félpanziós ellátás, bébi- és gyermek vacsora büfével
- Szállás a választott szobatípusban a gyermek életkorának megfelelő kiegészítővel
- A foglalás ideje alatt zajló témahetek valamennyi foglalkozása, a családi- és sportprogramokon való részvétel
- Fedett, családi élményfürdő használata (élménymedence, gyermekmedence csúszdával, vizes játszótér, baba élménymedence, családi szaunák, sószoba)
- Csendes wellness kikapcsolódás csak felnőtteknek (fény- és hangterápiás úszómedence, termálvízes medence, szaunapark)
- A gyermekeket Bobóország játékbirodalma várja térítésmentesen!

Ár: 12.900 Ft /éj-től /felnőtt, 2 ágyas szobában (min. 4 éj esetén)



WWW.KOLPING.HOTEL.HU

KOLPING HOTEL**** SPA & FAMILY RESORT
8394 Alsópáhoc, Fő u. 120. • Tel.: (+36) 83 344 143
sales@kolping.hotel.hu • facebook.com/kolpinghotel
youtube.com/kolpinghotel

Részletek és foglalás legjobb áron honlapunkon!