

# Kako se svidjeti drugima u 90 sekundi i manje?

Petra Avi, dipl.psiholog





## Kako se svidjeti drugima u 90 sekundi i manje?

- Uspostavljanje veze s ljudima donosi **neizmjernu korist** -> što bolji odnos imate s ljudima to će oni biti otvoreniji za suradnju s vama
- Znanstveno je dokazana činjenica da ljudi koji **uspostavljaju nove kontakte žive dulje \***





# Zašto simpatičnost djeluje?



- simpatičnost ima veze s činjenicom kako izgledate, ali mnogo više s činjenicom kako se drugi osjećaju u vašem društvu
- Simpatični ljudi - srdačni su i prijateljski raspoloženi i privlače pažnju ljudi oko sebe

# Zašto 90 sekundi?



- ako se ne znamo predstaviti na brz i dobar način, riskiramo da nas pristojno ili nepristojno zaobiđu
- drugi razlog zašto se nekome svidite u 90 sekundi ili manje ima veze s našom moći održavanja pažnje, a vjerovali ili ne kod prosječnog čovjeka ona traje 30 sekundi



-> Pročitajte ovu rečenicu <-



Zatim dignite pogled i gledajte u bilo što što se ne kreće (slika se ne računa). Gledajte u to što ste odabrali 30 sekundi.



Svojom **simpatičnošću** privući ćete pažnju, ali  
zadržat ćete ju kvalitetom odnosa koji uspostavite

**Sve se svodi na tri stvari:**

1. **vaš izgled** (kako izgledate i kako se krećete)
2. **vaš stav** (što govorite, kako govorite i koliko ste zanimljivi)
3. **kako se ljudi osjećaju u vašem društvu**





# Sposobnosti koje su vam potrebne za sklapanje prirodnih odnosa s drugim ljudima

## Prvi dojam

### 1. Susret

Ako ostavite dobar dojam u prve **tri do četiri sekunde** novog susreta, ostavljate dojam da ste iskrena, sigurna i povjerljiva osoba

### 2. Pozdrav

Zauzmite **pozitivan stav** (otvorenost) – **pogled** (prvi uspostavite kontakt očima i gledajte osobu direktno u oči) –

**široki osmijeh** (odaje vašu iskrenost) – **pozdrav** (budite prvi i u predstavljanju)

### 3. Rukovanje

Stisak ruke treba biti čvrst i uljudan, pun poštovanja.





Sposobnosti koje su vam potrebne za sklapanje prirodnih odnosa s drugim ljudima

#### 4. Preuzmite inicijativu

Pružite ruku drugoj osobi i ako je moguće nađite način da izgovorite njegovo ili njezino ime dva do tri puta da bi ga lakše zapamtili





## \*vježba\*

Naučite uistinu gledati ljudima u oči.

Jednu večer dok gledate TV, pokušajte primijetiti  
boju očiju što većem broju ljudi i  
ponovite sami sebi boju.

Idući dan, učinite isto sa svim ljudima koje sretnete,  
gledajući ih direktno u oči.

Postoji nešto u ovoj osobi što  
mi se sviđa





Ljudi koji dijele **zajedničke interese** imaju prirodan odnos.

Razlog zbog kojeg se tako dobro slažete sa svojim prijateljima je što imate slične interese, slično mišljenje.

-> **Ključ** za uspostavljanje odnosa sa strancima je naučiti kako postati poput njih.



# Isplanirani odnos





## Isplanirani odnos

uspostavlja se tako da **namjerno, kratko,**  
**mijenjam** svoje ponašanje  
da bi postali poput druge osobe.

Prilagođavate se dok god se ne povežete.





# Sve je u stavu

Vaš **stav** kontrolira vaš **um**, a stanje vašeg uma reflektira se kroz govor tijela.





## Stvarno koristan stav

Bez obzira gdje živite i što radite, vaš stav

određuje kvalitetu vaših odnosa, kao uostalom i

gotovo sve ostalo u vašem životu.



## Izbor je na vama

U situacijama kada ste licem u lice sa sugovornikom,  
vaš stav govori prije nego što vi progovorite.

Ne treba nam puno mašte da prizovemo stvarno  
beskoristan stav – *ljutnju, nestrpljivost, taštinu,*  
*dosadu, cinizam.*

Kada nekoga sretnete po prvi put, možete biti  
*znatiželjni, ushićeni, uslužni i simpatični.*

I znanstvenici su dokazali da **topao ljudski kontakt**  
može potaknuti **otpuštanje opijata** u mozgu. Što sad  
mislite o stvarno korisnom stavu?

**Stvarno koristan stav**  
jedna je od **presudnih komponenti** da se  
nekome svidite i djeluje isto kao i šarm.  
**Vaše držanje**, vaše **kretnje** i vaš **izraz**  
**lica** govore puno o vama čak i prije no  
što progovorite.



## \* Zadatak \*

Sljedeći put kad upoznate nekog novog,  
budite veseli i vidjet ćete kako se cijelo vaše  
biće mijenja. Izgledate veselo, zvučite veselo  
i govor vam je veseo.

Drugi ljudi se prilagođavaju vama  
zahvaljujući signalima koje odašiljete.



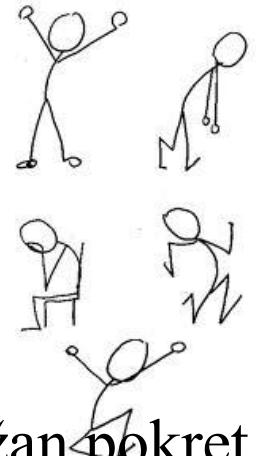


<b>Stvarno koristan stav</b>	<b>Stvarno beskoristan stav</b>
Topao	Ljut
Ushićen	Sarkastičan
Povjerljiv	Nestrpljiv
Koji pruža podršku	Kojemu je dosadno
Opušten	Drzak
Susretljiv	Umišljen
Znatiželjan	Pesimističan
Snalažljiv	Tjeskoban
Uslužan	Bezobrazan
Ssimpatičan	Sumnjičav
Udoban	Osjetljiv
Strpljiv	Bojažljiv
Srdačan	Sputan
veseo	Posprdan
zainteresiran	Zbunjen
Ležeran	pokoran

# Govor tijela

Vaš govor tijela koji uključuje vaše držanje, izražavanje i geste, zaslužan je za način na koji ljudi reagiraju na vas i na koji donose mišljenje o vama.





## A) Otvoreni govor tijela

To su **otvorene i neprekrižene ruke** kao i nježan pokret prema drugoj osobi koji znači „uz tebe sam“ i iskazuje prihvaćanje.

**Usmjerite svoje srce** prema drugoj osobi -> stvara se vrlo čvrsta veza

**Naginjanjem naprijed** pokazujete interes, a ako ne prekrižite ruke i noge pokazujete spremnost na sugestije.

## B) Zatvoreni govor tijela



Obrambeni stav se pokazuje kroz kretnje koje štite tijelo i brane srce.

Te kretnje izražavaju **otpor, frustraciju, tjeskobu, tvrdoglavost, nervozu i nestrpljivost**.

**Prekrižene ruke** znače obranu. Ruke skrivaju srce i štite osjećaje.

Osim prekriženih ruku najočitija obrambena gesta je **izbjegavanje pogleda i okretanje tijela**. **Meškoljenje** je još jedna negativna gesta koja znači nestrpljivost i nervozu.



## Manje geste

Otvorena osoba se **osmjejuje**, ostvaruje **kontakt očima**, potiče reakciju, **pokazuje znatiželju** i **podiže obrvu** da bi pokazala interes.

**Duži pogled** učvršćuje pozitivan signal. U razgovoru na kraju **kimnemo glavom** da bi pokazali da očekujemo odgovor.

Zatvorena osoba se **mršti**, **pući usnice** i **izbjegava kontakt očima** ili ima **lice bez izražaja** (kada osoba kao da gleda kroz vas).

# Podudaranje (kongruentnost)

55% onoga na što reagiramo je vizualno, 38% je zvučno, a 7% uključuje riječi koje koristimo.

Gotovo polovica onoga što čini komunikaciju je neverbalno.

Naš izgled i govor tijela je najvažniji: način na koji se odijevamo, ponašamo, govorimo, gestikuliramo itd.

# Podudaranje (kongruentnost)

Ako želite da drugi ljudi povjeruju da vam mogu vjerovati, morate biti **kongruentni**.

Budite sigurni da vaše **riječi, ton i kretnje** šalju istu poruku.



# Vježba kongruentnosti

## Riječi vs. Ton

Recite svaku frazu od dolje navedenih s različitim tonom: ljutitim, dosadnim, iznenađenim i zavodničkim.

Neka vaš partner pokuša pogoditi koje od osjećaja pokušavate izraziti.

Ako nije očito, nastavite vježbati dok se ne usavršite.

„Kasno je.“

„Sad mi je dosta.“

„Pogledaj me.“

„Gdje si rođen?“

Primijetite kako vam se govor tijela, mimika lica i disanje mijenja ovisno o emotivnom stanju koje izražavate.

# Biti svoj

Ne trudite se previše. Prerevnost je jedno od najčešćih razočaranja. Ne smijte se previše, ne pokušavajte se praviti pametni, ne budite prepristojni i izbjegavajte nastupati pokroviteljski.



# Umijeće sinkronizacije

Zašto čekati da se odnos prirodno dogodi? Zašto ne počnete

oponašati nečije ponašanje čim ga upoznate?

Zašto ne uložiti 90 sekundi svog vremena ili čak i manje da bi

uspostavili isplanirani odnos?



# Umijeće sinkronizacije

Ključ za uspostavu odnosa je naučiti kako se **sinkronizirati**.

Ali da li to znači da sam lažnjak ili neiskren?

**Ne.** Zapamtite da se radi samo o jednoj i pol minuti. Ne traži se od vas da izvedete potpunu i trajnu promjenu osobnosti. Sve što ćete učiniti je sinkroniziranje s drugom osobom kako bi se ona opustila i da bi tako ubrzali ono što bi se prirodno dogodilo da imate više vremena.

# Umijeće sinkronizacije

To ne znači da doslovce kopirate pokrete, ton i riječi te druge osobe, već da se ponašate kao što se ponašate s prijateljem.

Sinkronizacija ubrzava naše mentalno sjedinjenje.



# Kako da započnem sinkronizirati?

Nemojte dozvoliti da prođe više od dvije, tri sekunde.

Otvorenost (stvarno koristan stav i otvoren govor tijela) – srce

(usmjereni prema drugoj osobi) – pogled (prvi uspostavite

kontakt očima) – široki osmijeh (nasmiješite se prvi) – pozdrav

(predstavite se) – naklon (pokažite interes dok započinjete sa

sinkronizacijom).

# Kako da započнем sinkronizirati?



# Kako da započnem sinkronizirati?

Sve što pospješuje zajedničke interese i smanjuje

udaljenost od druge osobe je **dobro**.

A najbrži način za postizanje toga je **kopiranje**, što je

**više moguće značajki**, druge osobe – **preuzmite** njezin

**stav**, činite iste **kretnje** i **govorite** na isti način.

# Sinkroniziranje govora tijela

Zapamtite da vaše kretnje moraju biti suptilne i uljudne.

## Određene kretnje

Neki ljudi sliježu ramenima dok govore, drugi mašu rukama.

## Držanje tijela

Kada uspijete točno poprimiti nečije držanje, možete dobiti ideju kako se ta osoba osjeća.

## Opće kretnje tijela

Ako ima prekrižene noge, prekrižite ih i vi, ako se oslonio na klavir, oslonite se i vi. Ako sjedi sa strane, sjedite i vi, ako stoji s rukama na bokovima, učinite isto i vi.

# Sinkroniziranje govora tijela

## Naginjanje i kimanje glavom

Često koriste terapeuti -> a to znači: „Čujem te, razumijem što želiš reći i podupirem te“.

## Izraz lica

Kada vam se netko nasmije, prirodna je reakcija da se i vi njemu nasmijete. Kad izrazi čuđenje, začudite se i vi.

## Ritam

Ako lupka nogom, lupkajte olovkom.

# Sinkroniziranje glasa

Glas nosi 38% komunikacije licem u lice.  
On odražava kako se osoba osjeća, drugim  
riječima njezin stav.

Zbunjeni ljudi će zvučati zbunjeno, a ljudi  
koji imaju znatiželjan stav zvučat će  
znatiželjno.

Glasnoća (tiho ili glasno) – brzina (polako ili  
brzo) – visina – ritam (melodičan ili  
pragmatičan glas) – riječi (korištenje  
najdražih riječi).



# Savjet

Budite **diskretni** u sinkronizaciji i vježbajte u  
svim svojim aktivnostima. Neka vam to bude  
sastavni dio života idućih nekoliko dana dok ne  
budete sposobni bez pretjerano truda, dok vam  
to ne postane potpuno prirodna stvar.



# \* Zadatak sinkronizacije \*



Podijelite se u parove (izaberite osobu koja je najbliže vama)

Odlučite tko će u zadatku biti osoba A, a tko osoba B.

Dobit ćete listiće sa zadatacima.

# Pokušajte sinkronizaciju s prijateljem

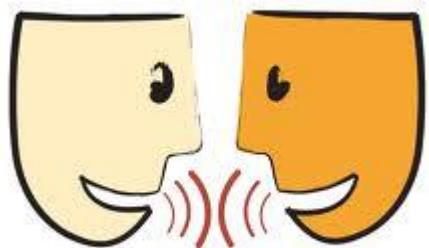
Dok sjedite i razgovarate s prijateljem isprobajte sinkronizaciju. Nakon 3-4 minute napravite suptilan pokret koji nije dio sinkronizacije, naslonite se, prekrižite ruke ili nagnite glavu.

Ako vas druga osoba slijedi, tada ste sinkronizirani i imate odnos, a druga osoba nesvjesno prati vaše vodstvo.

Ako vas druga osoba ne slijedi, vratite se na sinkronizaciju njegovih pokreta još par minuta i pokušajte ponovno dok ne uspijete

# Tajne komunikacije

Koristite *otvorena pitanja* (traže objašnjenje pa se traži da osoba govori)



Što *slikovitije* možete *izraziti svoje doživljaje*, to ćete ljudima biti zanimljiviji.

*Budite upečatljivi* – zapitajte se: kako se mogu istaknuti u masi? Mogu li ikako poboljšati svoj stil i pojavu?

