

Légy a pszichológusod, javíts az EQ-don!

Az életben való sikeresség egyik fontos tényezője, hogy mennyire tudunk hatni az emberekre. Elfogadják az érveinket, meg tudjuk őket győzni, képesek vagyunk másokkal együttműködni? Ehhez nagy adag érzelmi intelligencia, magas EQ szükséges.

- Hogyan nyerjünk barátokat?
- Ha meg akarsz győzni másokat...
- Így érvelj hatékonyan!
- Keresd a "véleményvezért"!
- Az EQ fontosabb, mint az IQ
- Életképtelen osztályelsők

Akit tud hatni másokra, annak a tanácsait, vagy utasításait is könnyebben elfogadják, azaz vezetőként is jobban működik. A másokra való hatás tényezői és a jó vezetői készségek nagyrészt egybeesnek. Érdemes megismerni ezeket, akkor is, ha sosem leszünk főnökök. A vezetés ugyanis sokkal többet jelent, mint a "főnökösi"...

Hogyan nyerjünk barátokat?

Az emberek akkor fogadják el mások nézeteit, javaslatait, vagy akár utasításait, ha kedvelik az illetőt. Nézzük, mit javasol ennek elérésére Dale Carnegie, a *Hogyan nyerjünk barátokat és hogyan hassunk másokra* című magyarul is több kiadást megért könyvében - ami mellesleg a valaha megjelent legjobb önfeljesztő mű.

- mosolyogjunk,
- nevezzük az illetőt a keresztnévén,
- őszintén figyeljünk arra, amit mond,
- beszéljünk az ő szempontjairól, érdekeiről,
- segítsük, hogy fontos személynek érezze magát.

Sorozatunk korábbi részeiben már részletesen volt szó az empátiáról, az értő figyelemről, ezek mind hozzájárulnak ahhoz, hogy másokban pozitív benyomást keltsünk. Persze az őszinteség elengedhetetlen része a tartós sikernek. Rövid távon be lehet csapni az embereket, de aki hosszú távra szeretne barátokat szerezni és másokra hatni, az jobb ha marad az őszinteségnél. Ráadásul őszintének lenni nem is olyan fárasztó, mint a szerepjátszás...

Ha meg akarsz győzni másokat...

Ha egy csoportot akarunk valamiről meggyőzni, a saját oldalunkra állítani, fontos hogy tudjuk, mit tudnak a többiek, azaz mennyire informáltak az adott témában. Ha a hallgatóság alig tájékozott abban, amiről meg akarjuk őket győzni, használjunk könnyen érthető, világos szavakat és mondatokat, nincs szükség bonyolult érvekre. Ha olyasmiről beszélünk, ami nem túlzottan érinti őket, azzal kelthetjük fel az érdeklődésüket, hogy a saját szakmaiságunkat, hozzáértésünket hangsúlyozzuk. Ha jól tájékozott, esetleg a mi nézeteinkkel ellentétes véleményen levő közönségnek beszélünk, mindig térjünk ki a téma más megközelítésére is, ezzel mintegy elejét vesszük, hogy élből cáfoljanak. Egy szakértő közönség nem fog hanyatt esni attól, hogy mi is szakértők vagyunk, ezért ilyesmivel ne is hozakodjunk elő. Ilyenkor csak a nagyképűség nélkül előadott precíz szakmai érvekkel győzhetjük meg őket.

Így érvelj hatékonyan!

A meggyőzéshez érzelmi és logikai érvekre egyaránt szükség van, de ezeket okosan kell használni, nem mindegy mikor melyikkel élünk. Ha elég meggyőzően érvelünk a mi álláspontunk mellett, hitelesen bizonyítottuk az ellentétes nézet veszélyességét, nem csak elfogadást, hanem magatartásváltozást is el lehet érni. Jó példa erre az Egyesült Államokban és azóta több nyugat-európai országban is sikeres dohányzás elleni propaganda. A ráktól és a szívinfarktustól való félelem 20-35 százalékkal csökkentette a dohányosok számát. Ehhez kellett egy ijesztő üzenet: a cigaretta halálos veszély és a megmenekülés lehetősége: ha abbahagyod, akkor sokat javulnak az esélyeid, hogy megúszod ezeket a rettegett betegségeket.

De a túlságosan az érzelmekre ható érvek rosszul is elsülhetnek, ha olyasmivel ijesztgetjük a hallgatóságot, ami ellen nem tudnak semmit tenni. A környezetvédők ilyen megfontolásból használják a Gondolkodj globálisan - cselekedj lokálisan! szlogent. A globális felmelegedéssel való riogatástól mindig el kell jutni addig, hogy helyben mit lehet tenni - például takarékoskodni a villanyárammal, vízzel, otthon hagyni az autót, szelektíven gyűjteni a hulladékot - egyébként a hallgatóság természetes önvédelmi reflexe kioltja az üzenetet.

Keresd a "véleményvezért"!

Sokszor elég egyetlen embert az oldalunkra állítani, máris egy egész csoport a mi pártunkon lesz - feltéve, hogy megtaláltuk az alkalmas "véleményvezért". Mondjuk egy lakóközösségben el akarunk érni

valamilyen változást: legyen több szemetes konténer, este mindenki zárja be a bejárati ajtót. Ha a közösség vagy a ház legtekintélyesebb, mindenki által elfogadott, kedvelt stb. lakója mellénk áll, gyorsabban célhoz érünk, mintha egyenként csengetünk be mindenkihez, vagy közgyűlést próbálunk összehívni az ügyben.

Mindig számítsunk az ellenérvekre, és ezekre alaposan készüljünk fel. Nem csupán megcáfolni kell tudni ezeket, hanem ügyesen adagolva az ellentétes nézeteket, ezzel mintegy már előre kifoghatjuk a szelet a velünk vitatkozók vitorlájából. Fontos, hogy közönség előtt sose veszítsük el a türelmünket, hangozzék a közönség soraiból bármekkora csacsiság.

Ha csak egyetlen embert akarunk valamiről meggyőzni, ezt mindig tanúk nélkül tegyük. Így kevésbé lesz neki kínos, hogy a mi igazunkat elismerje, azaz visszavonulása közben "meg tudja őrizni az arcát".

Az EQ fontosabb, mint az IQ

A fentiekben leírt helyzetekben "az interperszonális intelligenciánkat használjuk, ami nem más, mint embertársaink megértésének képessége: mi ösztönzi őket, hogyan dolgoznak, hogyan lehet hatékonyan együttműködni velük. Ez az intelligencia segít hozzá, hogy megérezzük mások hangulatát, vérmérsékletét, indíttatását, vágyait, és ezekre megfelelő módon reagáljunk. A sikeres kereskedőkről, politikusokról, tanárokról, gyógyító orvosokról, vallási vezetőkről feltehető, hogy nagyfokú interperszonális intelligenciával rendelkeznek. Az intraperszonális intelligencia az előbbi befelé forduló megfelelője. Képességünk arra, hogy megformáljuk önmagunk pontos, valóságghú modelljét, s ezt a modellt alkalmazni tudjuk a hatékony életvezetésnél."

Életképtelen osztályelsők

Ezek a mondatok Howard Gardner, a multiplex (többszörös) intelligencia elméletének megalkotójától származnak. Ma már tudományos vizsgálatok tucatja bizonyítja azt a hipotézisét, hogy a hagyományos intelligencia fogalmunk megengedhetetlenül szűkkeblű, hiszen csakis azokat tartja kiválóknak, akiknek kiváló a matematikai és nyelvi-lexikális készsége.

Ez az iskolás intelligencia azonban egyáltalán nem készít fel az élet színességéből, és a folytonos változásból adódó gyűrődésekre és esélyekre. Abból, hogy valaki évfolyamelső, csak annyi következik, hogy az illető az osztályzatok tekintetében kivételesen jól teljesít. Semmi nem derül ki azonban arról, hogy hogyan veszi majd az életút elkerülhetetlen kanyarjait.

FORRÁS: tanulasmodszertan.hu