

ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت

جامع‌ترین مرکز خدمات مدیریت (مدیرسنتر)



www.modircenter.com
modircenter@gmail.com



تفکر هوشمندانه امروز
ضامن موفقیت فردا



ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت بخش ۱

از بازتاب استفاده کنید.

بازتاب یعنی انجام آن چه طرف صحبت شما انجام می‌دهد، البته ماهرانه. شما نمی‌خواهید که با رفتاری بی‌ملاحظه ریزترین حرکات آنها را تقلید کنید، بلکه می‌خواهید با ظرافت این کار را انجام دهید، درست همان طور که آنها انجام می‌دهند. با تقلید اعمال آنها، چه ضربدري کردن دست‌ها باشد؛ در صورتی که آنها دست‌های‌شان ضربدري بود، یا آرام صحبت کردن باشد؛ اگر آنها آرام صحبت کردند، یا حفظ تماس چشمی طولانی باشد؛ اگر آنها نگاه‌تان کردند- موجب می‌شود با افراد رابطه برقرار کنید. آنها شباهت بیش‌تری به شما احساس می‌کنند و در نتیجه احساس ارتباط بیش‌تری با شما خواهند داشت. بازتاب از این لحاظ واقعا کارآمد است. می‌توان از آن در هر مکانی استفاده کنید، ولی این کار به‌طور ویژه‌تری در قرارها، جلسات کسبوکار و موقع ملاقات با یک فرد جدید مفید است.

ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت بخش ۲

حرکات غیر ضروری انجام ندهید.

اغلب، مردان عصبی دست‌های‌شان را ضربدري می‌کنند تا با این حرکت‌شان دکمه سردست یا ساعت‌شان را نشان بدهند. ممکن است در حال گذر از جلوی یک جمعیت زیاد باشند، یا قدم‌زنان از کنار خانم زیبایی بگذرند، یا شاید در حال رفتن به روی صحنه برای ارائه‌ی یک سخنرانی باشند، ولی با انجام چنین حرکتهای غیر ضروری با دست‌های‌شان، به نوعی احساس عدم امنیت زیاد خود را نشان می‌دهند. این کار آنها تلاشی ناخودآگاه است برای با دست پوشاندن بدن‌شان. این حرکت در بین مردها خیلی رایج است و باید از آن اجتناب شود. از ور رفتن با چیزی که به آن احتیاجی ندارید دست بردارید و آن وقت با این کار چهره‌ی معذب و نگران‌تان برای مردم دنیا رو نخواهد شد. در عوض، دست‌های‌تان را کنار‌تان بیندازید و با اطمینان هر جا که می‌خواهید بروید!

ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت بخش ۳

■ فیگور قدرت بگیرید.

فیگور قدرت همان کش آوردن دستها بالا و روی سر تا حد ممکن است. این حرکت یک شکل ۷ مانند ایجاد می کند. این فیگور به دقت مورد مطالعه قرار گرفته است و ثابت شده است هر کس این کار را بکند تستسترون، اعتماد به نفس و ویژگی های رهبری اش افزایش خواهد یافت. بار بعد و پیش از یک جلسه ی بزرگ اگر احساس کردید عصبی هستید یا از خودتان مطمئن نبودید، دو دست خودتان را بالا ببرید و سریع یک فیگور قدرت بگیرید! از انجام این کار خوش حال خواهید شد.

جامع ترین مرکز خدمات مدیریت

ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت بخش ۴

پاهای تان را روی هم نیندازید.

آدم‌های وقتی پای‌شان روی هم می‌اندازند، نشان می‌دهند که کاملاً سرسخت و غیرصمیمی هستند. این که بخواهید فاصله‌ی خودتان را با کسی حفظ کنید می‌تواند ایده‌ی خیلی خوبی باشد، ولی اگر بر سر معامله‌ی بزرگ خرید ماشین جدیدتان مذاکره می‌کنید یا اگر مشغول متقاعد کردن رئیس‌تان برای اضافه حقوق هستید، سرسختی نشان دادن ایده‌ی خوبی نیست! به جای آن، پای‌تان را از روی پای دیگرتان بردارید و یک حالت بدنی باز به خود بگیرید. خب هرچه باشد، همه‌ی ما دوست داریم معامله‌های عالی انجام بدهیم!

بخندید تا واقعا ارتباط برقرار کنید.

چه چیزی از یک چهره‌ی متبسم و شاد بهتر است؟ یک چهره‌ی متبسم، شاد، و خندان. خنده نشانگر حد اعلای ارتباط بین دو نفر است و گویای انواع متعددی از روابط و پیوندها است. وقتی واقعا دل‌تان می‌خواهد با کسی ارتباط کاری یا شخصی برقرار کنید، بخندید. سر قرار خندیدن یا خنداندن کسی که با او قرار دارید نشانه‌هایی باورنکردنی از جذب و شیفتگی هستند. شوخی دوست‌داشتنی و بجا در یک مصاحبه‌ی شغلی می‌تواند برای باز کردن سر صحبت بسیار کار خوبی باشد و راهی عالی برای برقراری ارتباط با رئیس احتمالی‌تان باشد! خندیدن، و خنداندن دیگران، وقتی هدف ارتباط موثر باشد، می‌تواند بی‌نهایت سودمند باشد!

ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت بخش ۵

دست‌های تان را از هم باز کنید.

درست همان‌طور که روی هم انداختن پاها می‌تواند یکی از حالت‌های بد زبان بدن باشد، حالت ضربدري دست‌ها هم همین‌طور است. ضربدري کردن دست‌ها نشانگر حالت تدافعی یا مشکوکانه است. وقتی دست‌های تان را ضربدري می‌کنید بین خودتان و کسی که با او صحبت می‌کنید فاصله می‌اندازید. به‌جای این کار، بار بعد که می‌خواهید با کسی که قبلاً او را دیده‌اید ارتباط برقرار کنید دست‌ها را از حالت ضربدري خارج کنید، و آن‌وقت متوجه خواهید شد که برقراری رابطه با او چقدر آسان‌تر می‌شود.

سرتان را بالا بیاورید.

وقتی سرتان را بالا بیاورید، غرور، اطمینان، و تسلط بسیار زیاد خود را نشان می‌دهید. اگر تا به حال ندیده‌اید کسی سرش پایین باشد، پس اهمیت بالا گرفتن سر را خوب درک می‌کنید! با بالا نگه‌داشتن سر نشان می‌دهید که از خودتان رضایت دارید و به آن‌چه هستید اطمینان دارید. بار بعد که خواستید روی صحنه سخنرانی کنید، برای جمعی از دوستان تان ماجرای را تعریف کنید، یا برای منصب جدیدی مصاحبه بدهید، سرتان را بالا بگیرید!

ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت بخش ۶

کف دست‌های تان هم رو به بالا باشد.

وقتی با دست ارتباط برقرار می‌کنید مطمئن شوید به‌طور موثری حالت کف دست‌های تان را هم با آن همراه کرده‌اید. با انجام این کار ناخودآگاه اعتمادسازی می‌کنید. این کار نشان می‌دهد شما رو راست هستید و چیزی را از شخصی که با او حرف می‌زنید، پنهان نمی‌کنید. این فن به طرز باورنکردنی بر فروش، بازاریابی، یا اطمینان دادن تاثیر می‌گذارد. اساساً، در هر جایی که احتمال دارد صداقت و درستی زیر سوال برود از این حالت استفاده کنید.

جامع ترین مرکز خدمات مدیریت

سر تکان بدهید.

وقتی سعی می‌کنید با کسی که با او حرف می‌زنید ارتباط برقرار کنید، موقعی که طرف چیز تازه‌ای می‌گوید سر تکان بدهید. این نشانه‌ی بزرگی است از این که شما با او موافق هستید و دارید به او گوش می‌دهید و آنچه را می‌گوید قبول دارید. وقتی در مکالمه شنونده سر تکان می‌دهد پیوند بسیار خوبی شکل می‌گیرد و نشان می‌دهد که طرف واقعا به حرف گوش می‌دهد. بار بعد که یک دوست یا همسر تان برای تان ماجراییی را تعریف کرد، گاه‌گاهی سرتان را تکان بدهید آن وقت می‌بینید چقدر خوشحال می‌شوند چون قدرتان مهارت‌های شنیداری شما هستند.

ترفندهای مهم زبان بدن، تضمین موفقیت بخش آخر

از پا کوبیدن اجتناب کنید.

ممکن است خسته باشید، و شاید دلتان بخواهد کار دیگری انجام بدهید- مثلاً به همبرگر فروشی جدیدی که سر خیابان است سری بزنید- ولی در حالی که مدیرتان مسئله‌ی مهمی را گوشزد می‌کند، پا کوبیدن او را خوشحال نخواهد کرد! درواقع، او را می‌رنجاند چون بدن‌تان دارد می‌گوید که حرف‌های او چقدر شما را خسته کرده است. به جای این کار، پاهای‌تان را یکی دو دقیقه‌ی دیگر ثابت نگه دارید، و بگذارید او حرف خودش را بزند. به جای آزدن او، به حرف‌اش گوش بدهید (یا دست‌کم تظاهر کنید گوش می‌دهید) تا واقعا با او ارتباط برقرار کنید. بار بعد که او ترفیعات شغلی آینده‌اش را مرور کند، ممکن است شما درست آن بالای فهرست باشید!

دست طرف صحبت‌تان را به آرامی لمس کنید.

با آرام لمس کردن دست کسی که با او حرف می‌زنید، چه ماجرای را تعریف کنید چه یک لطیفه‌ی باحال بگویید، به خوبی اعتمادسازی خواهید کرد. نمی‌خواهیم بگوییم همیشه لمس کردن آدم‌ها خوب است، این طور نیست! ولی، مراد از لمس کردن در این جا لمس ملایم دست طرف یا به شوخی به شانه‌ی- یا هر قسمت غیرصمیمانه‌ی دیگر- او زدن است. با انجام این کار، پیوندی واقعی بین خودتان و آن شخص ایجاد می‌کنید، البته نه فقط یک ارتباط کلامی صرف، بلکه ارتباطی کلامی و ذهنی. بار بعد که با کسی قرار داشتید، سعی کنید وقتی در حال مکالمه هستید به آرامی طرف مقابل را لمس کنید و آن وقت خودتان متوجه شکل‌گیری یک رابطه‌ی بهتر خواهید بود.


مصاحبه با اساتید برتر مدیریت،
پرسشنامه‌های مدیریتی،
مقالات فارسی و انگلیسی مدیریت،
معرفی رشته، بازار کار و چارت
درسی مجموعه گرایش‌های مدیریت

دانلود سؤالات پیام‌نور،
منابع آزمون دکتری مدیریت،
منابع آزمون کارشناسی ارشد مدیریت،
اخبار مدیریت، آزمون‌های استعدادی،
خلاصه کتب برتر مدیریت


انجمن‌های علمی دانشجویی
رشته‌های مدیریت دانشگاه‌های ایران،
جامع‌ترین مرکز خدمات مدیریت،
دانشکده‌های مدیریت ایران،
رزومه اساتید موفق مدیریت،



 /modirCenter_com

 /modircenter

 /modircenter

 /modircenter

سخن مدیریتی

انعطاف پذیری؛ در برابر مردم فروتن باش و با آنان نرم خویی و
انعطاف پیشه کن.

خطبه ۲۷ نهج البلاغه