

استفاده از تاکتیک زبان بدن



۷ ترفند زبان بدن که موفقیت شما را تضمین می کنند

kafeniaz.com

در ابتدای کار بایستی بدانید که زبان بدن چیست و چه کاربردی دارد تا درک درستی از آن داشته باشید. کلیدهای موفقیت زمانی بدست می آید که از زبان بدن به خوبی هر چه تمام تر استفاده کنید. اگر مایل هستید که زبان بدن را به طور خلاصه یاد بگیرید با ما همراه باشید.

زبان بدن چیست؟



زبان بدن چیست؟

kafeniaz.com

به بعضی از روش‌های غیر کلامی می‌گویند که به وسیله اعضای بدن استفاده می‌شود و افراد بدون استفاده از تکلم و صحبت کردن با دیگر افراد جامعه ارتباط برقرار می‌کنند.

شاید کارهایی که با زبان بدن می‌توان انجام داد، در حالت عادی با استفاده از صحبت کردن نتوانید انجام دهید و استفاده از این تکنیک‌ها می‌تواند پیشرفت چشمگیری در روابط عمومی، کاری و شغلی شما ایجاد کند. یکی دیگر از مزیت‌های زبان بدن که خیلی از افراد به خصوص سخنرانان، سیاستمداران و رئیس‌جمهور کشورها استفاده می‌کنند، تأثیر گذاری روی افراد جامعه است. این در اصل بزرگترین مزیت زبان بدن است.

اگر شخصی که صحبت می‌کند را در نظر بگیرید، تفاوت بین صحبت‌ها و حرکات بدنش، درست یا غلط بودن صحبت‌هایش را نمایان می‌کند و حتی هنگامی که به شخصی دست می‌دهیم و یا طرز نشستن روی صندلی چه در حالت تکیه دادن باشد و یا رو به جلو خم شده باشد و... همه و همه پیامهایی به دیگر افراد منتقل می‌کند.

شما تا چه میزان و اندازه‌ای به این زبان آشنایی دارید؟

تا به حال با شخصی که به این تکنیک آشنایی دارد برخورد کرده‌اید؟

از نظر شما این افرادی که شما را تحت تأثیر قرار داده‌اند، موفق هستند؟

آیا شما هم مایل هستید که بوسیله این تکنیک زبان بدن آشنایی پیدا کنید و دیگران را تحت تأثیر قرار دهید؟

(۱) محکم ایستادن را تمرین کنید.



هرگاه می‌خواهید در برابر دیگران از زبان بدن استفاده کنید صاف و محکم بایستید، شانه‌هایتان را کاملاً به عقب ببرید و سرتان را به سمت بالا نگه دارید. بوسیله این حرکت، اعتماد به نفس شما افزایش پیدا می‌کند.

ایستادن شما نشان از برتری داشتن، قدرتمند بودن و مطمئن‌تر بودن نسبت به دیگر افرادی است که نشسته‌اند.
(مانند رییس‌جمهورها)

اگر در حال حرکت روی سن هستید این فضایی که در اطراف خود را احاطه می‌کنید، به جذب و جذابیت شما اضافه می‌کند. (مانند سخنرانان)

اگر در جلسه‌ی مذاکره قرار گرفته‌اید و باید حتماً بنشینید سعی کنید شانه خود را به صورت کامل باز کنید، در زیر میز یکی از زانویتان را به یکدیگر متصل و قلاب کنید و سپس وسایل خود را روی میز قرار دهید تا فضای بیشتری از میز را اشغال کنید. این کار برتری شما نسبت به دیگران را نشان می‌دهد.

۲) در هنگام صحبت کردن، آرام صحبت کردن را تمرین کنید.

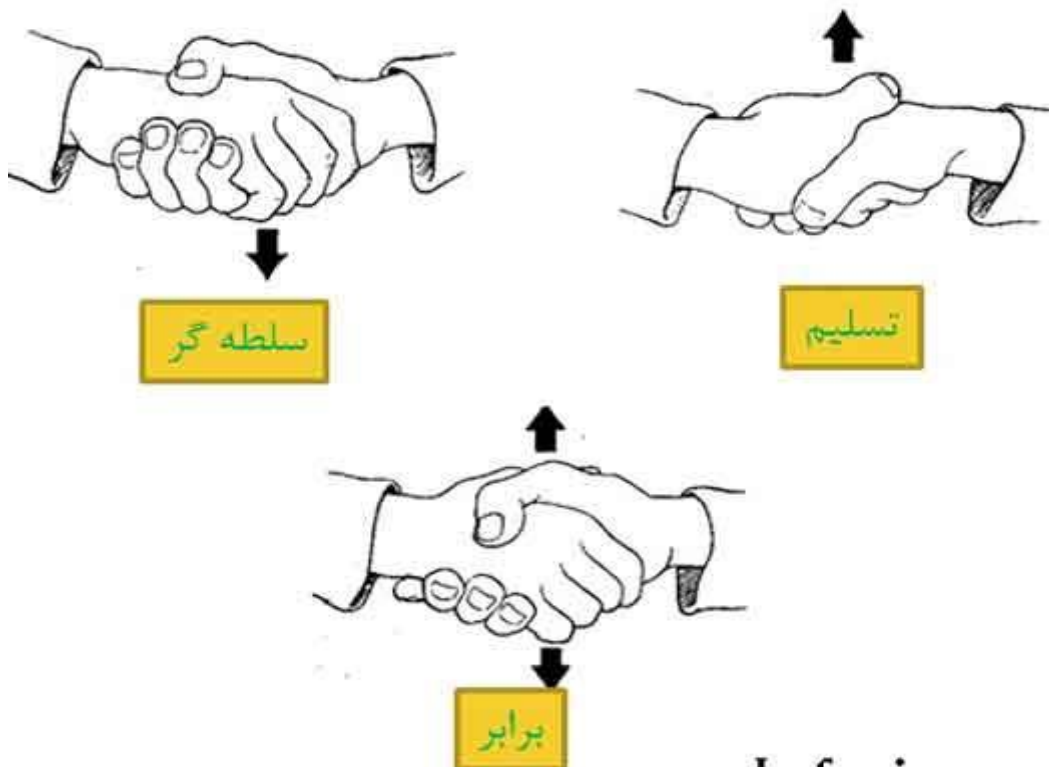


پایین بودن تن صدا همراه با کیفیت مطلوب و رسا، عاملی بسیار مهم در استفاده از زبان بدن و شکل دادن تصویر مثبت در ذهن ناخودآگاه افراد است.

اشخاصی که تن صدایشان در هنگام صحبت کردن بالاست، از نظر دیگران دارای قدرت کمتر و عصبی‌تر هستند.

از این نکته اشتباه برداشت نکنید و آنقدر آرام صحبت کنید که مخاطبین شما متوجه صدای شما نشوند تا شما هم مجبور باشید کلامتان را تکرار کنید.

۳) دست دادن با دیگران را تمرین کنید.



kafeniaz.com

تا اینجا روش‌های مختلف زبان بدن را فرا گرفته‌اید. به یکی از بهترین، قدیمی‌ترین و قدرتمندترین روش‌ها که دست دادن می‌رسیم که روشی بسیار مهم و با ارزش برای برقراری ارتباط با مردم است.

روش‌های درست و غلط در دست دادن وجود دارد که اگر رعایت نکنید امکان دارد اعتبار و اعتماد شما زیر سؤال برود.

دست دادن محکم: شخصی که دست خودش را برای دست دادن دراز کرده ولی به گونه‌ای دستش را می‌چرخاند که کف دستانش رو به پایین باشد، یعنی سعی حس برتری جویی نسبت به طرف مقابل دارد. دست دادن به این شکل اغلب در موقعیت‌های دیپلماتیک و سیاسی به کار می‌رود.

دست دادن بسیار محکم: اگر با حس خوب و بسیار محکم دست بدهید یعنی شما دارای اعتماد به نفس و شور و اشتیاق هستید.

شل دست دادن: نشانه ضعف، مطیع و تسلیم بودن نسبت به طرف مقابل است.

دست دادن با هر دو دست: نشانه صمیمیت زیاد است، مانند اینکه شخصی را در آغوش بگیرید.

۴) ژست گرفتن به خصوص ژست قدرت را تمرین کنید.



گرفتن ژست قدرت به شما اعتماد به نفس می دهد

kafeniaz.com

همیشه در آینه حالت چهره خود را نگاه کنید و سعی کنید اعتماد به نفستان را حفظ کنید. اگر فکر می کنید که اعتماد به نفستان پایین است روی خودتان کار کنید. هر روز جلو آینه با خودتان صحبت کنید، انگار در مقابل تعداد زیادی از مردم صحبت می کنید.

در مواقعی که با مردم سر و کار دارید اگر نگرانی در چهره شما وجود داشته باشد و آن را بروز دهید، چهره شما در نظر دیگران فردی فاقد اعتماد به نفس و ضعیف است. سعی کنید در هنگام صحبت کردن دستهای خود را بسته نگه ندارید و حالت چهرهتان به صورت کاملاً معمولی باشد.

۵) سعی کنید تماس چشمی مثبت برقرار کنید.



اینکه ارتباط چشمی در مذاکره، ضروری و مهم است، واقعیتی بدیهی است. اما فراموش نکنیم که سهم مناسب ارتباط چشمی، بسته به موضوع و شرایط متفاوت است و همانقدر که برقراری ضعیف ارتباط چشمی، ضعف مذاکره‌کننده محسوب می‌شود، ارتباط چشمی بیش از حد ضروری هم یک ایراد بزرگ است.

اگر خجالتی هستید و یا زل زدن به چشم‌های افراد برای شما سخت است، پس این روشی فوق العاده است برای اینکه اعتماد به نفستان را زیاد کنید و بتوانید روی دیگران تأثیر مثبت بگذارید.

تماس چشمی برقرار کردن یعنی شما به طرف مقابل می‌فهمانید که به صحبت‌های یکدیگر توجه می‌کنید. سعی کنید به جای زل زدن هر چند ثانیه یک بار به قسمت‌ها و اعضاء دیگر از صورت طرف مقابل نگاه کنید. نگاهتان را از چشمان روی بینی، لب‌ها و بقیه صورت بچرخانید.



۶) در هنگام صحبت کردن از حرکات دست‌ها و صورت‌تان استفاده نمایید.

در هنگام صحبت کردن از حرکات دست‌ها و صورت‌تان استفاده نمایید

kafeniaz.com



در هنگام صحبت کردن تا جایی که می‌توانید از حرکات دست و صورت خود استفاده نمایید. این کار باعث می‌شود تا نگرانی‌هایی که در صورت شما نمایان است با استفاده از این حرکات از دست‌ها و صورت شما بیرون برود و همچنین می‌توانید سر خود را هنگام گوش دادن به نشانه تأیید تکان بدهید. این عمل هم تماس چشمی مثبت برقرار می‌کند و همچنین سر تکان دادن به عنوان توجه بسیار به طرف مقابل است.

(۷) لبخند زدن را فراموش نکنید.



لبخند زدن را فراموش نکنید

kafeniaz.com

یکی از بهترین تاثیرات زبان بدن، لبخند است. تا جایی که تحقیقات به عمل آمده نشان می‌دهد که چهره‌های شاد و اشخاصی که همیشه لبخند بر لب دارند، اسامی‌شان بیشتر در ذهن مخاطب می‌ماند.

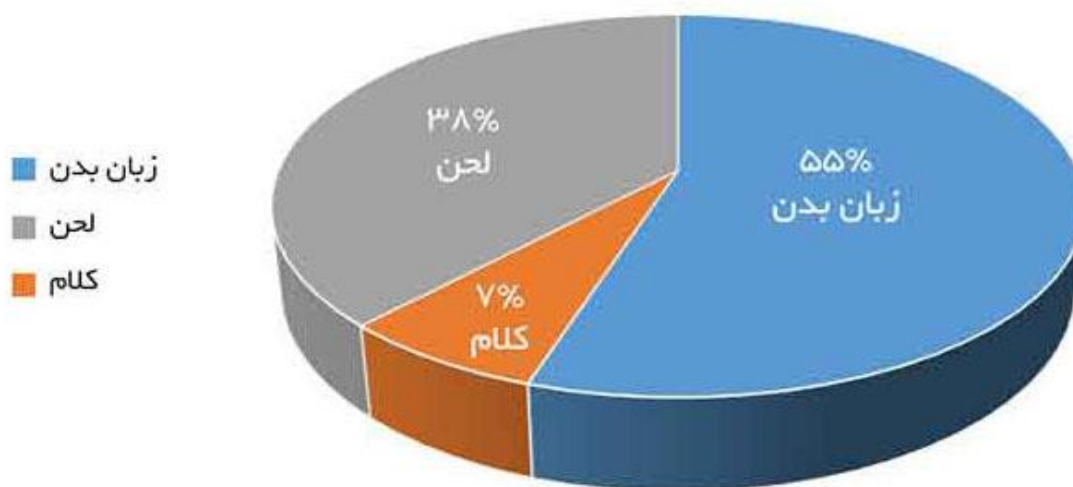
تأثیر دیگری که لبخند دارد این است که مردم به گونه‌ای دیگر جواب شما را می‌دهند. یک رابطه متقابل وجود دارد و این است که زمانی که شما به شخصی لبخند می‌زنید او هم به شما لبخند می‌زند.

برای اینکه در صحبت‌ها و سخنرانی‌هایتان تاثیرگذارتر باشید، از حرکات دست برای منتقل کردن مفاهیم و معانی حرف‌هایتان استفاده نمایید.

اگر مایلید که از تکنیک‌های فوق العاده زبان بدن استفاده نمایید و ارتباط مؤثر داشته باشید، از همین الان شروع به تمرین کنید.

به زبان بدنتان ایمان داشته باشید، قاطعانه تصمیم بگیرید و سپس اقدام کنید.

میزان تاثیرگذاری زبان بدن در ارتباطات



kafeniaz.com