

چگونه از زبان بدن در مذاکرات استفاده کنیم؟

ارتباطات، فرآیندی است آگاهانه یا ناآگاهانه، خواسته یا ناخواسته که از طریق آن احساسات و نظرات، به شکل پیام‌هایی کلامی و یا غیرکلامی بیان گردیده، سپس ارسال، دریافت و ادراک می‌شوند. کلمه ارتباط، معرف تمام جریان‌هایی است که به وسیله آن، یک اندیشه می‌تواند اندیشه دیگر را تحت تأثیر قرار دهد.

دست بالای دست بسیار است

در شماره قبل ماهنامه به انواع حالات صورت و حالت های کف دست اشاره کردیم و اکنون ادامه مطلب را می‌خوانیم .

حالت غالب و سلطه جو

در این حالت، دست به شکل مثلث بسته است و فقط انگشت اشاره باز است که به طور نمادین فرد مورد نظر را وادار به اطاعت می‌کند . این حالت آزار دهنده ترین حالتی است که یک فرد می‌تواند در ارتباط با دیگران به کار برد

حالت تهاجمی و پر خاشگر

دست دادن یادگاری از انسان های غار نشین است . آنها وقتی به همدیگر می‌رسیدند ، برای آنکه نشان دهند مسلح نیستند و چیزی را پنهان نکرده اند ، دستان خود را به هوا بلند کرده و کف دستان خود را نشان می‌دادند . این حالت طی قرن‌ها تغییر کرد و حالت هایی چون دست بر روی قلب و بسیاری از حالت‌های دیگر به وجود آمد. یکی از اشکال مدرن این مراسم احوالپرسی باستانی، دست دادن است .

دست دادن آمرانه و فرمانبرانه

با در نظر گرفتن مطالبی که قبلاً درباره تاثیر یک فرمان داده شده در حالت های کف دست رو به بالا و کف دست رو به پایین گفته شد ، اجازه دهید ارتباط این دو را با دست دادن بررسی کنیم . تصور کنید کسی را برای اولین بار ملاقات کرده و به طور معمول با هم دست می‌دهید . با دست دادن با این فرد ، یکی از این سه برداشت را درباره او خواهید داشت: اول : نفوذ - این فرد قصد دارد مرا تحت نفوذ خود قرار دهد و بهتر است مراقب باشم . دوم : تواضع - من می‌توانم این فرد را تحت نفوذ خود قرار دهم و او هر کاری که بخواهم انجام خواهد داد. سوم: برابری - من این شخص را دوست دارم و با هم به خوبی کنار خواهیم آمد . این برداشت ها به طور ناخودآگاه منتقل می‌شوند ، و با تمرین و کاربرد هوشیارانه آنها ، تکنیک های دست دادن می‌تواند تاثیر مستقیمی بر نتیجه ملاقات چهره به چهره با دیگران داشته باشد . نفوذ یا سلطه از طریق چرخاندن دست ، به گونه ای که کف دست رو به پایین و پشت دست رو به بالا باشد ، منتقل می‌شود. نیازی نیست کف دست کاملاً رو به زمین باشد ، همین که دست شما نسبت به دست فرد دیگر رو به پایین باشد کافی است ، و مفهومی این است که شما می‌خواهید کنترل را در دست داشته باشید . مطالعات انجام شده در مورد تعدادی از مدیران موفق نشان می‌دهد که اکثر آنها نه تنها در دست دادن پیش قدم بوده اند ، بلکه از دست دادن نوع اول (نفوذ) استفاده کرده اند .

تواضع : حالتی است که هنگام دست دادن ، کف دست خود را رو به بالا و پشت دست خود را رو به پایین نگاه می دارید و مفهوم آن این است که می خواهید کنترل موقعیت را به طرف مقابل بسپارید. هنگامی که دو فرد با نفوذ با هم دست می دهند، هر یک از آنها می کوشد دست دیگری را به حالت فرمانبرانه در آورد که بر سر این کار یک مبارزه نمادین شکل می گیرد. نتیجه کار، باقی ماندن هر دو دست در وضعیت عمودی است ، در حالی که هر یک از آنها می کوشد احساس احترام را نسبت به دیگری منتقل کند . این حالتی از دست دادن است که یک پدر به پسر خود می آموزد و به او می گوید: مثل یک مرد دست بده. وقتی کسی به حالت آمرانه با شما دست می دهد ، برگرداندن آن به حالت متواضعانه نه تنها مشکل بلکه بسیار واضح است . یک تکنیک ساده برای خنثی کردن حالت آمرانه وجود دارد که علاوه بر بازگرداندن کنترل وضعیت به نفع شما ، می تواند شما را قادر سازد تا طرف مقابل را با نادیده گرفتن فضای شخصی او بترسانید . برای کامل کردن این تکنیک خنثی سازی باید در حالی که برای دست دادن به طرف فرد مقابل می روید، پای چپ خود را پیش بگذارید . سپس پای راست خود را جلو بیاورید به طرف چپ و به جلوی فرد مقابل و به درون فضای شخصی او حرکت کنید . حالا پای چپ خود را در امتداد پای راست قرار داده تا این حرکت را کامل کنید ، سپس دست آن فرد را تکان دهید .

روش دست دادن خود را بررسی کنید که آیا هنگامی که دست خود را برای دست دادن دراز می کنید ، پای چپ خود را پیش می گذارید یا پای راست تان را . بیشتر مردم راست پا هستند و بنابراین انعطاف پذیری و فضای کمی برای حرکت در محدوده دست دادن دارند . این یک نقص است و به طرف مقابل امکان می دهد تا کنترل اوضاع را به دست بگیرد . تمرین کنید تا بتوانید با پای چپ خود به محدوده دست دادن وارد شوید. خواهید دید که این کار برای خنثی کردن غلبه فرد مقابل و به دست گرفتن کنترل موقعیت کاملاً آسان است.

چه کسی پیشقدم می شود ؟

اگر چه دست دادن با کسی که برای اولین بار ملاقات می کنید یک رسم پذیرفته شده است ، اما موقعیت هایی وجود دارد که پیشقدم شدن در این کار عاقلانه نیست. با در نظر گرفتن این که محکم دست دادن نشانه خوش آمد گویی است ، قبل از انجام این کار پرسیدن چند سوال از خودتان بسیار مهم است . آیا واقعاً من خوشم آمده ؟ آیا این شخص از دیدن من خوشحال است ؟ به کارآموزان فروشندگی آموزش داده می شود که اگر با خریداری که بدون قرار قبلی ملاقات می کنند در دست دادن پیشقدم شوند ، ممکن است یک احساس منفی در او به وجود آید و مجبور به انجام کاری شود که نمی خواهد . در چنین مواردی بهتر است منتظرپیشقدم شدن طرف مقابل بمانید ، و اگر او پیشقدم نشد بهتر است به سر تکان دادن به علامت احوالپرسی اکتفا کنید .

سبک های دست دادن

حالت کف دست رو به پایین ، تهاجمی ترین سبک دست دادن است ، زیرا شانس رابطه برابر را به طرف مقابل نمی دهد . این سبک در مردان پرخاشگر و سلطه جویی متداول است که همیشه در این کار پیشقدم می شوند و دیگران را مجبور به اتخاذ وضعیت متواضع می کنند .

اما چند روش برای مقابله با این حالت دست دادن وجود دارد. شما می توانید از تکنیک قدم برداشتن به سمت راست که در بالا توضیح داده شد ، استفاده کنید .

بعضی وقتها به دلیل قوی بودن و محکم دست دادن طرف مقابل، این کار مشکل است. یک روش ساده برای مقابله با این کار، گرفتن روی دست طرف مقابل و تکان دادن آن است . با این روش شما طرف غالب محسوب می شوید و در حالی که دست تان

روی دست او قرار داشته و کف دست شما به سمت پایین است ، کنترل دست طرف مقابل را به دست می گیرید . البته چون این روش دست دادن گستاخانه است ، در کاربرد آن باید بسیار محتاط بود . دست دادن دستکشی بعضی اوقات دست دادن سیاستمدار نامیده می شود . فرد پیشقدم سعی می کند در طرف مقابل این احساس را القا کند که او قابل اعتماد و صادق است ، اما وقتی از این تکنیک برای کسی استفاده کنید که تازه ملاقات کرده اید، ممکن است تاثیر معکوس داشته باشد . در این حالت ، فرد مقابل مظنون و محتاط می شود. این سبک دست دادن باید فقط با کسانی به کار رود که آنها را به خوبی می شناسید . شاید هیچ نوع دست دادن به اندازه **fish dead** یا ماهی مرده به ویژه هنگامی که دست سرد و مرطوب باشد، کسل کننده نیست . این نوع دست دادن عمدتاً به این دلیل که کف دست به راحتی می تواند به سمت بالا برگردانده شود نشانه شخصیت ضعیف فرد است . شگفت اینکه بسیاری از افرادی که از این نوع دست دادن استفاده می کنند ، از مفهوم آن بی خبرند .