禪

زبان بدن خود را بشناسیم !

۱۵_راز زبان بدن افراد موفق

بدن ما زبان مخصوص خودش را دارد و الفاظ آن همیشه محبتآمیز نیستند . زبان بدن شما به احتمال زیاد بخش جداییناپذیر وجود شما است، تا جایی که ممکن است حتی فکرش را هم نکنید. پس اگر تاکنون به فکر زبان بدن خود نبودهاید، وقت آن رسیده کاری کنید چون ممکن است در حرفهتان تاثیر منفی بگذارد .

سازمان تلنت اسمارت (Talent Smart) بیش از یک میلیون نفر را تحت آزمایش قرار داد و دریافت افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند در ردههای فوقانی عملکرد بالا قرار میگیرند (به بیان دقیقتر، 90 درصد کسانی که عملکرد بالایی دارند). این افراد از قدرت سیگنالهای غیرگفتاری در ارتباطات آگاه هستند و بر همین اساس زبان بدن خود را کنترل میکنند .

مطلب پیشنهادی

سدهای رسیدن به موفقیت

۹_دسته از افرادی که هرگز موفق نخواهند شد !

در ادامه از 15 اشتباه رایج زبان بدن سخن میگوییم که آدمها معمولاً مرتکب میشوند و افراد با هوش

عاطفی بالا به دقت از انجام آنها دوری میکنند .

1- قوز کردن

علامت بیاحترامی است و نشان میدهد که خستهاید و علاقهای به جایی که در آن هستید، ندارید . شما هرگز به رئیس خود نمیگویید " نمیفهمم چرا مجبورم به شما گوش کنم "، اما اگر قوز کنید، دیگر مجبور نیستید خودتان این حرف را بگویید؛ بدنتان بلند و واضح آن را بازگو میکند .

مغز ما به گونهای سیمکشی شده تا قدرت را با میزان فضایی که افراد اشغال میکنند، برابر نماید . راست ایستادن با شانههای عقب کشیده شده یک موقعیت قدرت است. در این صورت میزان فضایی که اشغال میکنید، به حداکثر میرسد . از طرف دیگر، قوز کردن نتیجه ضعف و فروپاشی بدن شماست، فضای کمتری میگیرد و قدرت کمتری را نشان میدهد . حفظ یک حالت خوب احترام میآورد و تعهد هر دو طرف گفتگو را بالا میبرد .

2- حرکات اغراقآمیز

نشان میدهد که شما از گفتن حقیقت طفره میروید. به دنبال انجام حرکتهای کنترل شده و کوچک باشید که بیانگر اعتماد به نفس و رهبری شماست و انجام حرکتهای بازی همچون باز کردن بازوها یا نشان دادن کف دست نشان میدهند که شما چیزی برای پنهان کردن ندارید .

3- نگاه کردن به ساعت

هنگامی که با دیگران صحبت میکنید، نشانه آشکار بیاحترامی، بیحوصلگی و خودشیفتگی است و این پیام را انتقال میدهد که شما کارهای بهتر و مهمتری از صحبت کردن با شخص همراه خود دارید و نگرانید به انجام آن کارها نرسید .

4- روبرگرداندن از دیگران

یا عدم تمایل به شرکت در گفتگو بیانگر آن است که ناراحت هستید، علاقهای به دخالت در بحث ندارید و شاید نسبت به فردی که در حال صحبت است؛ بیاعتماد هستید. سعی کنید روی خود را به سمت فرد در حال صحبت برگردانید و سرتان را به آرامی خم کنید گویی به سخنان او گوش میدهید . این کار به فرد در حال صحبت نشان میدهد که شما تمرکز و توجه کامل را دارید .

5- دست به سینه

انداختن پا روی پا، تا حدودی موانع فیزیکی هستند که نشان میدهند پذیرای حرفهای فردی که صحبت میکند، نیستید . حتی اگر لبخند بزنید یا در گفتگو شرکت کنید، این حس آزاردهنده را در او ایجاد میکنید که تمایلی به شنیدن سخنانش ندارید . اگر با دست به سینه نشستن احساس راحتی میکنید، از انجام این کار صرفنظر کنید تا افراد ببینند که شما علاقمند به سخنان آنها هستید .

6- تناقض بین کلمات و حالت چهره شما

موجب میشود آدمها فکر کنند که بعضی چیزها درست نیستند و گمان میکنند شما در حال فریب آنها هستید، حتی اگر ندانند چرا و چگونه .

7- سرتکان دادنهای اغراقآمیز

بیانگر نگرانی شما از تایید است . افراد از سرتکان دادنهای شدید شما این طور برداشت میکنند که تلاش میکنید با آنان موافقت کنید یا چیزی را درک کنید که واقعاً درکش نکرده بودید .

8- بیقراری

یا مرتب کردن موها نشان میدهد شما نگران هستید، انرژی زیادی دارید، خجالتی و پریشان هستید . افراد تصور میکنند که شما بیش از حد نگران ظاهر خود هستید و توجهی به حرفه و کار خود ندارید .

9- پرهیز از برقراری ارتباط چشمی

مانند آن است که شما چیزی را پنهان میکنید و همین باعث شک و تردید میشود . نداشتن ارتباط چشمی همچنین نشان دهنده عدم اعتماد به نفس و علاقه است، چیزی که هرگز نمیخواهید در یک محیط تجاری از خود نشان دهید.

اگر هنگام صحبت کردن به پایین نگاه کنید نشان میدهد که اعتماد به نفس ندارید و کمرو هستید و این باعث میشود کلماتتان تاثیر خود را از دست بدهند . برعکس، حفظ ارتباط چشمی ثابت میکند که اعتماد به نفس، مدیریت، قدرت، زیرکی و فراست دارید .

10- ارتباط چشمی بسیار شدید

ممکن است بیانگر پرخاشگری یا تلاش برای تسط باشد . به طور متوسط بهتر است ارتباط چشمی بین 7 تا 10 ثانیه باشد و طولانیتر از این مدت، وقتی است که بیشتر گوش میدهید تا سخن بگویید . اگر ارتباط چشمی را قطع کنید، پیام دیگری دارد .نگاه به پایین نشانه تسلیم است و نگاه به اطراف نشانه اعتماد به نفس .

11- چرخاندن چشمها

یک شیوه بدون شکست و البته فاقد احترام برای ارتباط برقرار کردن است . خوشبختانه، گرچه میتواند یک عادت باشد اما اختیاری است و شما میتوانید آن را کنترل کنید که البته ارزشش را دارد .

12- اخم کردن

یا داشتن بیانی نامناسب این پیام را دارد که شما از اطرافیان خود ناراضی هستید، حتی اگر آنها ربطی به این خلق و خوی شما نداشته باشند . اخم کردن باعث دوری افراد میشود و آنها احساس میکنند از سوی شما قضاوت میشوند. لبخند زدن نشان میدهد که شما گشادهرو، مهربان، مطمئن و دارای اعتماد به نفس هستید.

-13 لا تأخذ أي شيء

لا تأخذ أي شيء لا تأخذ أي شيء لا تأخذ أي شيء

۱۰ ترفند ساده پرورش کودکان کارآفرین

کارآفرینان حتماً این ۱۰ فیلم را ببینند !

۱۰ راز یک مدیر فروش موفق

با این ۸ کار دل مدیرتان را به دست بیاورید !









این دختر با سفر ماهیانه ۷۰ هزار دلار درآمد دارد !

چگونه یک رزومه حرفهای برای استخدام بنویسیم؟

مطالعه ۴۵ ساله روی ۵ هزار کودکان نابغه چه نکاتی به ما میآموزد؟

چگونه یک کارآفرین پارهوقت موفق باشیم؟

[redacted]

[redacted]!

[redacted]:
[redacted]
[redacted]:
[redacted]
[redacted]:
[redacted]
[redacted]:
09:05 - 29/07/1395
[redacted]:
[redacted] - [redacted] - [redacted] - [redacted]

[redacted]:https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/5112