

کارگاه آموزشی کاربرد زبان بدن در مذاکرات تجاری در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد

کارگاه آموزشی کاربرد زبان بدن در مذاکرات تجاری در سالن اجتماعات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

کارگاه آموزشی کاربرد زبان بدن در مذاکرات تجاری در سالن اجتماعات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، آرمین سپیده‌دم در این کارگاه گفت: در زبان بدن مهم‌ترین موضوع شناخت شخصیت مذاکره‌کننده است که چه احساسات و واکنش‌هایی از خود نشان می‌دهد. وی افزود: مذاکره کردن موفق چیزی بیشتر از فقط گفتن کلمات درست است. برخورداری از زبان بدن (Body Language) مسلط یکی از ضروری‌ترین تاکتیک‌های بیزینس بوده و سالها موردتحقیق قرار گرفته است ولی استفاده درست از آن می‌تواند برای افراد چالشی بزرگ باشد.



وی اضافه کرد: زیر نظر گرفتن حرکات طرف مقابل یعنی سعی کنید زبان بدن، تن صدا و رفتار وی را تفسیر کنید.

وی یادآور شد: افراد وقتی عصبی هستند یا استرس دارند معمولاً از دست‌هایشان مشخص است. وقتی در حال مذاکره هستید مطمئن باشید که دستانتان اعتمادبه‌نفس و ثبات را مخابره می‌کند. بی‌قراری یا قفل کردن دست‌ها به هم نشان می‌دهد که شما عصبی هستید. طرف مقابل ممکن است از این نکته استفاده کند. وقتی می‌خواهید با اعتمادبه‌نفس نکته‌ای را بگویید سعی کنید دستانتان را کمی زیر سینه خود قرار داده و انگشتانتان را به هم نزدیک کنید.

وی خاطر نشان کرد: صورت شما، سر و دستانتان بخش‌هایی از بدنتان هستند که کاملاً واضح است که باید در حین مذاکره کنترل شوند، ولی پاها چه؟ پاهایتان را محکم روی زمین قرار دهید تا آرامش خود را نشان دهید. این کار همچنین به‌طرف مقابل اطمینان می‌دهد که شما دمدمی‌مزاج نیستید و قرار نیست با او لجبازی کنید. این به خود شما هم اعتمادبه‌نفس می‌دهد.

لینک مطلب در سایت : <http://eccim.com/?MID=21&Type=News&id=1274>