



مهندس کاینه فروزان

مدیر بزرگ تحقیقات و آموزش

شرکت توسعه کشت دانش های روغنی

سخنی کوتاه

برای هریک از شما بسته به جایگاه و موقعیتی که دارید ممکن است شرایطی ایجاد شده باشد که با نفر دیگر و یا مجموعه‌ای از نفرات جلسه مشترکی داشته باشید. معمولاً در هریک از این جلسات لازم است تا ضمن تبادل نظر در هر یک از موارد با برداشت صحیح از وضعیت طرف مقابل و عکس‌العمل‌های رفتاری آنها، سیاست‌های کاری خود را در برای رسیدن به هدف مورد نظر هدایت نمایید. این مسئله به ویژه می‌تواند در جلسات مهم برای شما و مجموعه کاری که در آن انجام وظیفه می‌نمایید حائز اهمیت باشد. معمولاً این عکس‌العمل‌ها در حرکات دست، حرکات با عینک، حرکات حین نشستن، حرکات و اشاره چشم‌ها در طرف مقابل از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است که شما را برای مدیریت نحوه مذاکرات و یا شیوه ادامه کار راهنمایی می‌کند. در ادامه به بخشی از عکس‌العمل‌های رفتاری افراد در جلسات اشاره می‌گردد این موارد میتواند در دیسپلین‌های رفتاری شما در پیشبرد اهدافتان در جلسات مثمر ثمر واقع شود.

الف: حرکات دست:

لمس گوش و یا خاراندن آن مخالف آنچه می شنوند
 شست زیر چانه موافق آنچه گفته می شود
 دست زیر چانه از سخن خسته شده است
 دست کشیدن زیر بینی شک و تردید در مطالب مطرح شده
 ضرب گرفتن روی میز بی قراری یا کسل شدن از حرفهای طرف مقابل
 دست به کمر زدن نشانه برتری و حق داشتن
 خاراندن پشت سر گوینده به حرفهای خود ایمان ندارد
 لمس لب مخالف سخن است اما نمی خواهد حرفی بزند
 لمس چانه {اگر سر به پایین باشد} نشانه ارزیابی و تفکر است
 لمس چشم مایل نیست کسی یا چیزی را ببیند
 دستها به سینه {گارد دستی} عدم موافقت با مخاطب حالت تدافعی
 برجهای انگشتی اعتماد به مطالبی که گفته می شود
 قلاب کردن دست پشت سر تکبر

بازی با گوش نشانه تمایل به مخاطب
 دست کشیدن به موها نمی داند چه بگوید
 کشیدن دست زیر چانه نشانه تصمیم گیری
 دست‌های پنهان مایل به ادامه ارتباط نیست

ب: حرکات با عینک :

برداشتن مداوم عینک وقت خواستن برای تصمیم گیری
 قراردادن دوباره عینک حقایق را دوباره ببینید
 از بالای عینک نگاه کردن قضاوت یا تایید گفته‌ها

ج: حرکات حین نشستن :

قفل قوزک پا، پا روی پا انداختن .. تدافعی، منفی، تفاخر برابری، دفاع از موضع
 سوار صندلی شدن سلطه جویی-حفاظت برای حمله به دیگران
 تکان یک پا بی حوصلگی
 پا روی پا و دستها پشت سر اعتماد به نفس، برتری جویی، ادعای مالکیت
 یک پا روی دسته صندلی خونسردی، مالکیت، راحتی خیال
 پا روی میز تفوق، تسلط، تحقیر

د: حرکات و اشارات چشم‌ها:

مالش چشم‌ها فریب و نیرنگ
 نگاه مکرر به اطراف خجالت و علاقه
 حرکت به طرف بالا خشم
 نگاه خیره تهاجمی و تهدید آمیز
 نگاه ممتد مایل به ارتباط
 چشم بسته خسته‌ام کردی، دیگر حرف نزن